

IESE



Universidad de Navarra

**ETICA ECONOMICA Y
CAMBIO INSTITUCIONAL**

Antonio Argandoña*

*DOCUMENTO DE INVESTIGACION N° 302
Enero, 1996*

* Profesor de Análisis Social y Económico para la Dirección, IESE

**División de Investigación
IESE**
Universidad de Navarra
Av. Pearson, 21
08034 Barcelona

Copyright © 1996, IESE
Prohibida la reproducción sin permiso

ETICA ECONOMICA Y CAMBIO INSTITUCIONAL

Resumen

Nuestro sistema económico, la economía de mercado, es una parte de un sistema más amplio, la «sociedad». Frecuentemente analizamos el funcionamiento de la economía de mercado como si fuese autónomo, a pesar de que se dan numerosas y complejas relaciones mutuas entre la sociedad, el sistema económico y los otros sistemas –político, cultural, legal, etc.– que forman parte de la sociedad.

En una economía de mercado se identifican varios componentes: el marco o entorno en el que tiene lugar la actividad económica, un conjunto de ideas y teorías, los valores compartidos por la sociedad, el conjunto de instituciones, normas y reglas que controlan la actividad económica de los agentes, y los incentivos o motivaciones de éstos. El juego de estos elementos define el funcionamiento de la economía de mercado.

¿Es la ética una institución o pertenece al conjunto de valores e ideas? En este artículo discutimos el papel de las instituciones, normas y reglas de la sociedad, con especial referencia al sistema económico, a fin de profundizar en nuestro conocimiento de las relaciones entre instituciones y ética. Estudiamos primero el concepto y caracteres de las instituciones y normas sociales; luego, el cambio institucional y, finalmente, las relaciones entre ética e instituciones.

ETICA ECONOMICA Y CAMBIO INSTITUCIONAL

Las instituciones en los sistemas económicos

Nuestro sistema económico, la economía de mercado, forma parte de un sistema o «sociedad» más amplio. A menudo estudiamos el funcionamiento de la economía de mercado como si fuese autónomo, a pesar de que reconocemos la existencia de numerosas y complejas relaciones mutuas entre la sociedad, el sistema económico y los otros sistemas –político, cultural, religioso, legal, etc.– que forman parte de nuestra sociedad.

En una economía de mercado podemos identificar varios componentes:

1) El *marco* o *entorno* histórico, geográfico, sociológico, político, religioso, cultural, etc., en que tiene lugar la actividad económica.

2) El conjunto de *ideas* de la sociedad, que incluyen descripciones, interpretaciones y representaciones del mundo, de la persona y de la sociedad, así como diversas teorías, doctrinas, ideologías y opiniones.

3) Un subconjunto especial de estas ideas es el juego de *teorías* sobre el funcionamiento del sistema económico, es decir, las explicaciones (científicas o no, habitualmente incompletas y no siempre mutuamente compatibles) sobre las relaciones entre las variables económicas (así como con las no económicas).

4) Los *valores* compartidos por esa sociedad. Incluyen principios básicos y derivados, preceptos e imperativos que la sociedad se ha dado a sí misma, o que ha recibido y aceptado como un medio para gobernar su funcionamiento. Tanto los valores como las ideas pueden formar parte del marco mencionado antes, pero merecen una referencia específica.

5) El juego de *instituciones, normas y reglas* que controlan la conducta económica de los agentes. Muchas de esas instituciones son comunes a otros sistemas –político, cultural, etc.–, aunque éstos tienen también su propio juego de normas e instituciones específicas.

6) Los *incentivos* o *motivaciones* de los agentes. No acaba de resultar satisfactorio incluirlos como un elemento específico del sistema económico, porque están de tal modo interrelacionados con los valores e ideas que puede decirse que forman parte de ellos. Y, además, porque no hay incentivos específicamente *económicos*.

El juego de estos elementos define el funcionamiento de una economía de mercado. De manera resumida, podríamos decir que los *incentivos* de los agentes se enfrentan con las restricciones y limitaciones impuestas, en primer lugar, por el *marco* general y por la historia

(la dotación de recursos, por ejemplo), y, en segundo lugar, por las *instituciones, normas y reglas*. El resultado es la *división de funciones* en la sociedad a fin de conseguir el fin del sistema, es decir, la *eficiencia económica* (1).

¿Cuál es *el papel de la ética* en un sistema económico? ¿Es la ética una parte de las instituciones, normas y reglas, o pertenece al juego de ideas y valores? Estas son cuestiones importantes, porque si las normas éticas pertenecen al ámbito de las instituciones:

- 1) Serán orientadas a objetivos contingentes y relativistas.
- 2) Las otras instituciones y normas sociales serán independientes de las éticas o, al menos, tendrán con ellas relaciones de carácter contingente.
- 3) El juego de valores e ideas no estará subordinado a la ética, pues las instituciones son el resultado de los valores, y no viceversa.
- 4) O, alternativamente, debe haber un conjunto superior de normas éticas que regule el ámbito de los valores e ideas, y otro conjunto de normas éticas de segundo nivel, que gobiernen las instituciones. Pero esto provocaría problemas de coherencia entre ambos juegos de reglas éticas.

En este trabajo (2) discutiremos el papel de las instituciones, normas y reglas en la sociedad, con especial referencia al sistema económico, a fin de profundizar en las relaciones entre instituciones y ética. Discutiremos primero el concepto y caracteres de las instituciones y normas sociales; luego, el cambio institucional y, finalmente, las relaciones entre ética e instituciones. El artículo acabará con las conclusiones.

Instituciones

La conducta agregada de una sociedad no es la simple suma de las conductas de los hombres y mujeres que la integran. Hay estructuras intermedias que limitan y guían las acciones de la gente hacia unos fines sociales. Llamaremos *instituciones*, en sentido amplio, a esas estructuras intermedias.

Los diversos autores sostienen puntos de vista no coincidentes acerca de lo que es una institución. Esas diversas definiciones se pueden agrupar en dos tipos, según la terminología de Schotter (1989):

Tipo I: Conjunto de *reglas* que limitan la conducta de los agentes económicos y determinan los resultados de sus acciones en términos de las elecciones que llevan a cabo (Hurwicz, 1973; Reiter, 1977). La referencia a reglas no debe interpretarse aquí como si se tratase de leyes o decretos de una autoridad constituida formalmente, sino como restricciones aceptadas por los agentes. Según una definición tomada del ámbito de la sociología, las instituciones serían «el complejo de valores, normas, creencias, significados, símbolos, costumbres y estándares socialmente aprendidos y compartidos que delimitan la gama de conductas esperadas y aceptadas en un contexto particular» (Nelson, 1995; cfr. también Powell y DiMaggio, 1991).

Tipo II: *Regularidades en la conducta* de los agentes, que les permiten resolver problemas recurrentes (3). De acuerdo con este punto de vista, una institución es «una

regularidad en la conducta social en la que están de acuerdo todos los miembros de la sociedad, que especifica la conducta en situaciones recurrentes, y que es controlada por sí misma (“self-policed”) o por una autoridad externa» (Schotter, 1981, 11) (4). Se trata, en definitiva, de explicaciones sobre las «reglas del juego» económico (North, 1990; Eggertsson, 1990b), dadas las motivaciones de los agentes, la tecnología y las demás restricciones, y definen «cómo se juega el juego» (Schotter, 1981, Sugden 1989), al incluir no sólo las reglas, sino también los patrones («patterns») esperados del juego, que definen las restricciones y expectativas de los jugadores.

Así pues, podemos encontrar *regularidades de conducta*, espontáneas o no, que dan lugar a *normas o reglas sociales* (la misma norma es la institución, o forma parte de ella), fundadas en *convenciones* (y, en su caso, en normas legales), y que generan un *orden social* (que incluye patrones de conducta estables y predecibles, y conductas cooperativas). Y todos estos conceptos están interrelacionados. Las instituciones vienen definidas por su *estructura organizativa* (una estructura dirigida a agregar o guiar conductas), si la tienen, o, en su caso, por un *patrón de conducta social estable y regular*; más las *reglas formales* (si las hay) y las *normas sociales* que determinan su obligatoriedad (5).

Las instituciones, en este sentido amplio, pueden presentarse como conjuntos de reglas que *limitan la conducta y definen los resultados sociales esperados* de las acciones individuales. Pueden ser también *regularidades no planeadas y no buscadas* que surgen orgánicamente en la conducta social. Como tales regularidades, son tipos de conductas humanas (aunque espontáneas), y no elementos pasivos del marco histórico, político y físico. Y son *normas sociales*, no individuales (éstas no reciben su fuerza de la aprobación social ni de una autoridad externa, y no suelen ser compartidas por otros), ni hábitos individuales (privados y no obligatorios), neurosis, estados psicológicos, etc. (Elster, 1989b).

A diferencia de la acción racional, las instituciones son *no condicionales* (del tipo «haz A»), o, si son condicionales («si B, haz A»), *no están orientadas al resultado* (Elster, 1989a,b), aunque, obviamente, lo condicionan.

Las instituciones se refieren a *situaciones repetitivas*; por ello muchos expertos las tratan como soluciones a juegos repetidos (por ejemplo, Lewis, 1969; Nozick, 1974; Hammond, 1975; Kurz, 1977; Ullman-Margalit, 1977; Schotter, 1981; Sugden 1986, Eggertsson, 1990b) (6). Con una institución se intenta prever las conductas sociales en los casos concretos; si éstos presentan novedades relevantes, se intentará aplicar la norma anterior, pero también es probable que se inicie un proceso de cambio institucional.

Reciben su *aceptación social* del hecho de que las comparten y apoyan todos, o al menos una mayoría de los miembros de la sociedad. La aprobación o la censura de una conducta (incluyendo la vergüenza *externa*, la culpa, la ansiedad, el castigo, etc.) significa la aceptación social (total o parcial) de la institución; pueden darse también razones *privadas* para esa aceptación (internalización), además de las sociales. Aceptación no significa agrado o placer. Y puede ser bastante menos que total: la condición relevante es la regularidad de conducta, no el porcentaje de aprobación. Y, por supuesto, admiten excepciones (por ejemplo, el canibalismo, en caso de hambre, o la nacionalización de la propiedad privada, en caso de necesidad pública).

No obstante, aunque las *normas legales* se excluyen del ámbito de las normas sociales (porque su obligatoriedad no se debe a la aceptación social, sino a la acción de agentes especializados: policías, jueces, etc.), existe una conexión próxima entre instituciones y normas legales, de modo que, a menudo, las primeras se convierten en las segundas (y, a su

vez, las modifican). Se podría hablar de un continuo, desde la auto-obligatoriedad («auto-enforcement») de la norma social hasta la compulsión debida a una autoridad externa (la ley), pasando por las normas cuya coerción reposa en la sociedad (Knight, 1992).

En la definición de instituciones incluimos varias clases de normas y convenciones, y excluimos otras. Incluimos las *costumbres y convenciones sociales*, las *normas sociales* (que refuerzan los patrones de conducta, haciéndolos especialmente deseables u obligatorios), los *sobreentendidos compartidos* (que pueden carecer de sentido para personas de otras sociedades y épocas), y los *estándares sociales* (que carecen de la idea de deber, que es inherente a las normas sociales) (Pettit, 1990). No estamos interesados aquí en una definición precisa de cada una de esas figuras que, además, frecuentemente se solapan.

En todo caso, las instituciones incluyen los *órdenes espontáneos*, que son el *resultado de la acción humana, pero no del diseño humano* (la referencia obligada es Hayek, 1960, 1967, 1973, 1983, 1988; véase también Nozick, 1974; Buchanan, 1975; Ullman-Margalit, 1978). Pero también incluimos las *normas legales*, creadas por un acto consciente de los hombres y hechas coactivas por una autoridad externa, e incluso las *organizaciones* (como «la» universidad o «la» empresa, e incluso las Naciones Unidas, o el Acuerdo General sobre los Aranceles y el Comercio, GATT, pero no la General Motors ni la Universidad de Michigan: algunos actores colectivos –organizaciones– son instituciones, y otros no lo son), que son el resultado del diseño de los hombres. Todas ellas, evolucionarias o no, son instituciones sociales que regulan la conducta social de las personas, sea mediante acuerdos formales, sea mediante normas informales –y ésta es la razón por la que estamos interesados en ellas–. Además, esas instituciones u organizaciones diseñadas conscientemente son, frecuentemente, *especificaciones* de otras no diseñadas o evolucionarias (como, por ejemplo, Nestlé o Asea Brown Boveri, que son casos específicos de la institución legal llamada sociedad anónima, o de la institución económica llamada empresa, o como el código civil francés especifica, instituciones generales como la propiedad privada o la herencia, para lugares y tiempos específicos).

Las personas que interaccionan en situaciones repetidas tienen un conocimiento superior de los intereses, actitudes y conductas de otras personas o de ellas mismas, gracias a un proceso de aprendizaje adquirido durante la interacción y la adaptación. Es por ello que las instituciones *economizan costes de decisión y transacción* recogiendo y distribuyendo información y experiencia social (son «depósitos interpersonales de conocimiento coordinativo»: Langlois, 1986b, pág. 237; cfr. también Frey, 1990; Langlois, 1986a). Y, al establecer regularidades de conducta, dan información sobre la conducta esperada de otros agentes.

Tradicionalmente, el papel de las instituciones se deriva de sus funciones en el sistema económico:

1) *Agregan elecciones y preferencias individuales*, de tal modo que el resultado no es la mera adición de esas acciones y preferencias. Esto se debe al proceso de selección y admisión o eliminación de alternativas que llevan a cabo las instituciones.

2) *Limitan, restringen, especifican y guían la conducta humana* –o, para ser más precisos, la estructura de *incentivos* que guían la conducta humana. Esta tarea de socialización puede ser llevada a cabo desde dentro de la conducta (es decir, haciendo explícitos sus límites: las barreras psicológicas del conocimiento, las restricciones históricas o tradicionales, etc.) o desde fuera de ella (por ejemplo, mediante la ley) (Jackson, 1990). Esto puede hacerse, primero, mediante información, recursos, incentivos, premios o castigos,

explícitos o no, que llevan a la re-evaluación de las alternativas; segundo, mediante exhortaciones que explotan o manipulan la interdependencia de las utilidades y, tercero, mediante la difusión de información.

Sin embargo, un análisis de las instituciones basado sólo en el estudio de sus funciones (lo que constituiría una variante del «funcionalismo parsoniano», como señala Granovetter, 1985) es necesariamente limitado. Esas funciones no son sino racionalizaciones a posteriori, que serán, probablemente, incompletas, ya que las instituciones, aunque nazcan «para» llevarlas a cabo, tienen su propia estructura, historia y continuidad. Ello explica, por ejemplo, posibles situaciones de disfuncionalidad (y, por supuesto, de ineficiencia económica), así como la existencia de posibles efectos propios, independientes de las funciones que desempeñen. De hecho, como veremos más adelante, la estabilidad de las instituciones, su resistencia al cambio y el hecho de que ese cambio sea dependiente de su propia trayectoria («path-dependent»), sugieren que hay que considerar algo más que un cambio en las funciones a la hora de considerar el cambio en las instituciones (Coleman, 1988). Y, finalmente, aunque se pudiese demostrar que una institución genera un bien para la sociedad, esto no bastaría para explicar su existencia, a menos que se pueda mostrar el mecanismo de «feed-back» que hace que sean precisamente las consecuencias sociales positivas las que determinan su continuidad.

En las últimas décadas se han multiplicado los estudios sobre las instituciones, tanto en el ámbito de la economía como en el de la sociología, la ciencia política, etc. Aunque la interdisciplinariedad en el estudio de las instituciones es un hecho, se dan, como es lógico, diferencias importantes entre los distintos puntos de vista. Así, los economistas suelen partir del axioma de la racionalidad individual (racionalidad que viene precedida y modelada por las instituciones, que informan la visión con que los agentes ven el mundo), mientras que los sociólogos ponen énfasis en la racionalización de las acciones por las normas y las creencias. En lo que sigue, nos ocuparemos de varios temas relacionados: cómo se lleva a cabo el cambio institucional, si ese cambio conduce a alguna forma de eficiencia económica, y cuál es el papel de la ética en el mismo.

Teorías sobre el cambio institucional

Las instituciones son *estables, pero cambiantes*, y el análisis de sus cambios es útil para clarificar sus relaciones con la ética (7). Lo que nos interesa aquí es analizar *por qué y cómo se lleva a cabo el proceso de innovación o cambio institucional*. Knight (1992) sintetiza las teorías clásicas y modernas de dicho cambio. Unas y otras recurren, en definitiva, a dos hipótesis opuestas para explicar la evolución institucional: 1) las instituciones evolucionan *mediante un proceso de coordinación de intereses para la consecución de beneficios colectivos*, o 2) *es el conflicto o competencia entre intereses contrapuestos* lo que conduce a una evolución basada en la discriminación en favor de algunos colectivos.

1) Las teorías clásicas basadas en la hipótesis del beneficio social suelen invocar cuatro mecanismos de cambio institucional basados en la cooperación:

a) El *contrato* implícito entre los agentes para establecer un marco que evite la confrontación sistemática (Hobbes, 1963).

b) La *emergencia espontánea*, es decir, un proceso de interacción entre agentes libres del que resultan, como producto no buscado de un proceso social, las convenciones, normas sociales e instituciones (Hume, 1978).

c) El *intercambio coordinado por el mercado*, similar al orden espontáneo pero con sanciones internas (autoaprobación) y externas (aprobación social), más la mano invisible (Smith, 1976). De ahí se derivan los beneficios de la especialización y del intercambio, coordinados por el mercado.

d) La *selección social*: las instituciones sociales surgen y se mantienen en la medida en que ayuden a la sociedad a sobrevivir con éxito en un mundo competitivo (Spencer, 1969).

1) Las teorías tradicionales del cambio basadas en la hipótesis del conflicto y en el predominio de los intereses de unos grupos sobre otros son, principalmente, dos:

2) La *teoría marxista* (Marx, 1986), en que todos los beneficios los captura la clase capitalista. De ahí se derivan dos mecanismos que llevan al cambio institucional violento: el materialismo histórico (cuando las instituciones existentes, esto es, las relaciones de producción, no puedan satisfacer los requerimientos funcionales para el crecimiento continuo de las fuerzas de producción) y la lucha de clases (en que la tensión irreconciliable entre los intereses de las dos clases conducirá al cambio institucional final).

b) La *tesis de Weber* (1989) sobre el triunfo de las instituciones capitalistas, cuando unos pocos empresarios son capaces de iniciar un cambio de conducta, según sus intereses (materiales y no materiales), arrastrando a otros hasta consagrar el cambio institucional.

Como es lógico, esa discrepancia de hipótesis de partida se da también en las escuelas modernas:

1) Entre los economistas parece predominar la concepción de *las instituciones como soluciones a problemas de acción colectiva* (consecución de acuerdos, solución de problemas de «free-rider», etc.), en la línea de las teorías clásicas basadas en los beneficios sociales, de modo que explican la emergencia y cambio de las instituciones por alguna combinación de factores espontáneos, intercambio coordinado en el mercado y selección social, así como por el diseño intencional mediante contratos (en el ámbito privado o político), pero apuntando siempre a la consecución de resultados socialmente positivos (optimalidad, eficiencia, estabilidad, minimización de costes de transacción, etc.).

La emergencia espontánea de las instituciones es, por ejemplo, un punto central de las tesis de Hayek (1960, 1967, 1973, 1983, 1988), que recurre para su explicación a una combinación de la mano invisible (ausencia o, mejor, imposibilidad de diseño intencional) y de la selección social (principalmente por imitación). De ello resulta un conjunto de instituciones que son arbitrarias, en el sentido de que *no se puede demostrar su racionalidad* (porque su complejidad se escapa del control de la mente humana), aunque Hayek supone (por el supuesto de selección social) que sus beneficios se dirigen a toda la sociedad y no sólo a un grupo. La vía de la competencia en el mercado como mecanismo de selección es explotada por Alchian (1950), en tanto que Coase (1937), Williamson (1975, 1985) y North (1981, 1990), entre otros, recurren al mercado para explicar la creación de derechos y organizaciones que tienen como finalidad reducir los costes de transacción.

Knight (1992) distingue dos ramas en la escuela de los beneficios sociales, la *ingenua* y la *sofisticada*, como explicación de la existencia y evolución de las instituciones:

la primera considera que la evolución espontánea de los órdenes sociales genera siempre soluciones eficientes u óptimas desde el punto de vista social, en tanto que la segunda reconoce que dichas soluciones pueden ser subóptimas (8).

Por su parte, *la rama del diseño intencional (contratos)* pone énfasis en la creación de instituciones políticas, sea como productoras de beneficios colectivos, en la línea señalada más arriba, sea como resultado de la competencia entre el Estado y los representantes de intereses privados. La cuestión de la optimalidad del esquema institucional resultante suele estar muy matizada, a la vista de la frecuente suboptimalidad e ineficiencia de las intervenciones estatales y la ambigüedad de las instituciones resultantes de procesos de presión de intereses y negociación (9).

2) La hipótesis de los beneficios sociales como explicación del diseño y evolución institucional es atacada por algunos autores, que consideran que las instituciones tienen siempre efectos distributivos y, por tanto, generan *problemas de poder y de conflicto*, de los que pueden surgir un mayor bien social, pero también un resultado claramente subóptimo. En todo caso, en la medida en que los agentes buscan su interés propio al intentar crear o cambiar las instituciones, estos procesos se deben explicar no ya (o no sólo) desde el ángulo del bien colectivo.

Estos autores intentan explicar la relación entre conductas movidas por la acción racional (consecuencialistas, buscadoras de resultados privados, materiales o no) y conductas dirigidas por normas (que se siguen por razones distintas, y a veces opuestas, al interés personal). Las conductas de base racional individualista generan conflictos entre agentes, lo que les obliga a adoptar estrategias adaptadas a las circunstancias. La existencia de instituciones en situaciones de interdependencia entre agentes (juegos) altera las estrategias elegidas y sus resultados, proporcionando información sobre las posibles acciones futuras de los otros actores y sobre las consecuencias del incumplimiento de las normas. Desde este punto de vista, *«las instituciones sociales se conciben como un producto de los esfuerzos de algunos agentes para restringir las acciones de otros con los que interaccionan»* (Knight, 1992, pág. 19), y no para la obtención de beneficios colectivos. El desarrollo institucional no es, pues, un caso de respuesta Pareto-óptima a esos beneficios globales potenciales, sino el subproducto de un conflicto acerca de la distribución de beneficios.

No es éste el lugar apropiado para desarrollar el debate entre escuelas. En estos momentos se encuentran muchos argumentos teóricos y empíricos en favor de unas y otras, y es difícil dilucidar la cuestión. De todos modos, lo relevante para nosotros es que, por la vía de los beneficios sociales o por la del conflicto, hay que explicar por qué se crean instituciones, cómo y por qué evolucionan y cambian, si esto responde automáticamente a un proceso de optimización y eficiencia, cuál es el significado de esa optimalidad y, por tanto, si hay algún papel para la ética en la guía de esos procesos.

El proceso de cambio institucional

Hemos señalado antes que numerosas instituciones actúan como órdenes espontáneos, es decir, son fruto de la acción de los hombres, pero no de su diseño consciente, como se muestra por la evidencia del análisis histórico y por la propia naturaleza de las mismas y su complejidad, que se escapa al diseño de cualquier mente humana. Esto significa que, ante un mismo problema, dos sociedades distintas responderán de maneras distintas, creando diferentes instituciones, y que la misma sociedad buscará soluciones distintas en

momentos de tiempo distintos. La creación y desarrollo de las instituciones depende de su propia historia (y de las circunstancias externas). Pero esto es válido también para las instituciones que se crean o evolucionan como consecuencia de procesos de toma de decisión colectiva (políticos, por ejemplo).

Que *las instituciones generan estabilidad* puede ser comprobado desde diversos puntos de vista. Por ejemplo, en la *teoría de la cultura*, Mary Douglas (1978, 1986; cfr. Hargreaves-Heap, 1993) señala que las personas que llevan a cabo una actividad desarrollan unas prácticas que se basan en (o generan) unas creencias («beliefs») que dependen de la forma específica de la interacción social en que se comprometen (ella no utiliza el término institución social, pero es obvia su convergencia con lo dicho más arriba). Esas creencias llevan al grupo a buscar soluciones a los nuevos problemas que estén conformes con aquellas creencias y con las prácticas que las generaron, al tiempo que esas creencias hacen inteligibles y «correctas» las prácticas concretas del grupo, de modo que las soluciones elegidas reproducen las características de las prácticas preexistentes. Así es cómo las instituciones y las prácticas sociales se reproducen, en una continuidad y coherencia que hace difícil el cambio institucional, porque afecta no sólo a las prácticas, sino al conjunto de las creencias que les dan sentido. Douglas señala, no obstante, que el cambio institucional (discontinuo) puede producirse, por ejemplo, porque los modelos de organización social tengan anomalías o debilidades que los hagan inapropiados para los intereses del grupo en circunstancias cambiantes, o porque los agentes pertenezcan a diversos grupos que compartan valores diferentes, lo que lleva a resolver las nuevas situaciones mediante patrones de conducta distintos de los vigentes en el pasado (10).

El concepto de *capital social* (Coleman, 1988) conduce también a la estabilidad institucional. Dicho capital está formado por las estructuras sociales (instituciones) que facilitan los intercambios o las acciones de los actores dentro de la estructura social. La existencia de inversiones más o menos cuantiosas en dicho capital hace oneroso el cambio en el mismo, garantizando su continuidad.

Dentro del análisis institucional moderno, la estabilidad y permanencia de las instituciones se suele explicar por los beneficios colectivos (eficiencia, optimalidad, minimización de los costes de transacción, estabilidad, etc.) que generan, o, alternativamente, por el predominio de un grupo sobre otro en la obtención de beneficios en su interacción mutua. La cuestión de la estabilidad está, pues, muy relacionada con la de la eficiencia y optimalidad del cambio institucional.

Seguidamente pasaremos revista a algunas explicaciones alternativas del cambio institucional.

La innovación promovida por las organizaciones

North (1990) recurre a la distinción entre instituciones y organizaciones para explicar el proceso de cambio. Las *instituciones* –dice– crean oportunidades (incentivos) para la sociedad (en el ámbito económico serán, obviamente, oportunidades de beneficio) en tanto que las *organizaciones* surgen para aprovechar aquellas oportunidades en un mundo en que hay costes de transacción (Coase, 1937). Por tanto, existe una interacción entre ambas: las primeras dan lugar a las segundas y éstas, a su vez, modifican las primeras, sin que los resultados sociales sean necesariamente positivos.

Pensemos, por ejemplo, en cómo actúa una empresa, que es la organización básica en el análisis del desarrollo económico que North lleva a cabo. La empresa trata de maximizar el beneficio bajo un conjunto de restricciones (dotación de factores, tecnología, preferencias, etc.), entre las que destacan las de carácter institucional. Pero, del mismo modo que la empresa *toma las restricciones (instituciones) como dadas*, puede también *plantearse su cambio* (incremental o revolucionario), usando para ello su poder negociador (algo así como el paso del corto al largo plazo en el análisis de Marshall). Por ejemplo, la empresa puede optimizar su política de investigación y formación, dados los incentivos y condicionantes institucionales (política de patentes, ayudas públicas, mercado de tecnología, especificidad del capital humano, etc.), pero puede también dedicar sus recursos a promover una mayor inversión colectiva en investigación o en educación, bienes públicos de los que ella se beneficiará, recurriendo para ello a su poder político, a la acción de asociaciones profesionales («lobbies»), etc.

North señala que, en el primer caso, tomando las instituciones como dadas y bajo las condiciones habituales en el análisis económico neoclásico, la conducta de la empresa conducirá a la *eficiencia asignativa*. Pero, ¿es también eficiente la innovación institucional, en el segundo caso? ¿Podemos hablar de una *eficiencia adaptativa o dinámica* en el cambio de reglas? ¿En qué condiciones tendrá lugar?

Es obvio que el modo como se adapten las instituciones ocupará un lugar central en la valoración de esa eficiencia. Como ya hicimos notar, las instituciones dirigen los procesos de aprendizaje y adquisición de conocimientos, que son las claves del desarrollo económico («entrepreneurship», innovación y difusión tecnológica, instituciones para compartir riesgos, «joint ventures and alliances», derechos de propiedad y, sobre todo, derecho a la apropiación de los beneficios de las acciones propias, etc.). ¿Qué nuevas instituciones, o qué cambios incrementales en las existentes, potenciarán esa función? La regla de Alchian (1950) sugiere que cuantas más instituciones sean posibles, y cuanta más experimentación se pueda llevar a cabo (11), más fácil es que afloren las instituciones óptimas. En última instancia, la variedad institucional es un valor, al menos como reflejo de la variedad entre las personas y como medio de poner en marcha toda la potencialidad que los hombres y la sociedad llevan consigo (Hayek, 1988). Pero no tenemos evidencia alguna de que, finalmente, se alcance aquella eficiencia dinámica (12).

La cuestión de la *estabilidad institucional* es clave para entender el proceso de cambio: sin estabilidad, las instituciones perderían su razón de ser y dejarían incumplidas sus funciones. La estabilidad se logra, según North (1990, cap. 10), mediante un complejo juego de restricciones jerárquicas, en que el cambio es tanto más difícil cuanto mayor sea su nivel. Pero la absoluta estabilidad implicaría también la imposibilidad de aprovechar oportunidades de beneficio: una institución estable no garantiza la eficiencia (dinámica).

¿En qué consiste el *proceso de cambio institucional*? North (1990) identifica sus *fuentes en el cambio en los precios relativos* (en sentido amplio, incluyendo los precios de los factores, la tecnología, los costes de transacción, etc.). Esos cambios mueven a los agentes, sea a recontractar dentro de las restricciones vigentes, sea a dedicar recursos al cambio de las instituciones (13). Esto último tendrá lugar cuando los costes de intentar el cambio sean inferiores a los costes (o los beneficios perdidos) de la situación actual. Sea, por ejemplo, la oportunidad de rentas extraordinarias que los cambios demográficos ofrecían a los siervos en la baja Edad Media, que incentivaban la novación de los contratos que tenían con sus señores feudales. El problema radicaba en que esos contratos formaban parte de una tupida red de reglas de diversos niveles jerárquicos, que acababa haciéndolos depender de la concepción que la sociedad tenía de sí misma. Sólo cuando los beneficios fueron suficientemente

elevados pudieron los campesinos «invertir» en cambio institucional, sea negociando un cambio de reglas con su señor, sea pactando la ayuda de los que representaban a otros intereses (los reyes, las ciudades, los comerciantes, etc.) o, simplemente, violando la norma y forzando su cambio.

Esta explicación admite, pues, los supuestos de la racionalidad individual, también en un mundo mediado por las instituciones: los agentes descubren oportunidades de beneficio tanto dentro de las instituciones existentes como ante la oportunidad de un cambio institucional, y actúan en consecuencia. Es obvio, no obstante, que ese proceso será complejo: el cambio en las reglas informales (la simple violación de la norma, por ejemplo, con la esperanza de que los costes de hacerla cumplir serán suficientemente altos como para que no se produzca la represalia anunciada) rompe el equilibrio de las reglas formales, de nivel jerárquico superior, y ello llevará a un nuevo equilibrio (por ejemplo, se procederá a castigar la violación de la norma para prevenir la pérdida de autoridad, o se acabará abandonando esa norma). En todo caso, *nada en el proceso descrito garantiza que el cambio institucional lleve a una situación de óptimo dinámico* (14).

Esto tiene que ver con los patrones de desarrollo de las nuevas instituciones. ¿Por qué distintas sociedades han tomado caminos institucionales distintos? ¿Por qué no se da una convergencia institucional, pese a la reducción de los costes de transacción y a la «evidencia» de que ciertas instituciones son «mejores» que otras? Probablemente, porque esa «evidencia» no es tal, o porque no son «mejores» en términos absolutos. North (1990) explica que el cambio institucional presenta algunos caracteres que impiden o hacen muy difícil esa convergencia:

1) La existencia de equilibrios múltiples: una variedad de soluciones posibles, todas ellas estables, de modo que la elección de una u otra venga determinada por algún factor aleatorio o casual (15).

2) Las instituciones nuevas pueden ser más eficientes que las antiguas, pero los costes del cambio pueden ser prohibitivos (quizá no en el largo plazo, pero los agentes actúan con horizontes temporales finitos, incluso los gobiernos, que son los que mejor responden al patrón de vida infinita).

3) Los procesos quedan bloqueados («locked-in») por algunas opciones que elevan considerablemente los costes del cambio.

4) Y los procesos dependen de su propia historia («path-dependence»). Todo ello, en un contexto de mercados incompletos, información limitada y asimétricamente repartida, costes de transacción significativos, etc., hace incierto el sendero del cambio incremental.

El orden espontáneo

¿Existen razones para esperar que el cambio institucional tienda a un óptimo social? Los teóricos del *orden espontáneo* (por ejemplo, Hayek, 1988) mantienen que, cuando cambian los factores externos, la evolución cultural encuentra y pone en práctica la institución mejor adaptada para el bienestar de la sociedad (16). En definitiva, tenemos instituciones *porque las necesitamos* para el desarrollo económico y social, las conservamos en la medida en que las necesitamos, y las cambiamos también en función de esas necesidades, y todo ello mediante un proceso evolucionario que implica que las instituciones se adecúan a unas funciones que nadie ha trazado previamente.

Ese proceso evolutivo incluye la variación de trazos relevantes de las instituciones existentes, la herencia de los trazos que han tenido éxito, y un método de selección (aleatorio, relacionado con los procesos de toma de decisiones o con la selección natural, etc.). En este análisis, la unidad de selección es el grupo; la selección sigue la vía de la supervivencia, y se supone que existe una unidad de medida comparativa (no especificada) de la apropiación de la institución para el orden social, en cada caso.

Pero esto es un «acto de fe» en el orden evolutivo. Hay normas que son claramente Pareto-ineficientes (Elster, 1989b). *No hay evidencia de que las instituciones que se descubren son las mejores*, a menos que, tautológicamente, se defina como óptima toda institución espontánea (lo que, desde luego, no hace Hayek). Además, los medios que la sociedad usa para introducir las innovaciones institucionales (prueba y error, prestigio de una minoría, moda, analogía, etc.) están lejos de ser una garantía de racionalidad (Sugden, 1989). Más aún, la institución óptima *debe recibir la aprobación de la mayoría*, un resultado que dista también de ser obvio, en el corto plazo (Feeny, 1988). Y *el proceso no será suave y sin costes*. El mismo cambio de una institución implica que cambia también todo el conjunto de costes y beneficios sociales de las instituciones relacionadas con aquella, de modo que la misma noción de la «mejor» institución puede carecer de sentido (de hecho, muchos estudios del cambio institucional están de acuerdo en que no puede garantizarse ese óptimo).

A corto plazo, pues, el cambio institucional puede ser eficiente o no, de modo que el criterio de la evolución social no sirve para juzgar su eficiencia. *A largo plazo*, podemos admitir que la evolución social llevará a un óptimo de eficiente, pero sólo si se cumplen dos condiciones adicionales: primera, un largo período de tiempo, de modo que se acumule la experiencia (y la oposición a la innovación pueda ser derrotada) (17), y segunda, costes de transacción y adaptación relativamente bajos, de modo que las ventajas de la nueva institución acaben siendo dominantes. En esas condiciones, en una economía de libre mercado con agentes racionales, el cambio espontáneo institucional puede conducir a un conjunto de instituciones eficientes, pero sólo *como una tendencia a largo plazo*.

Más allá de la teoría pura del orden espontáneo, la literatura sobre las instituciones basadas en los juegos repetitivos aporta un nuevo argumento para sostener la eficiencia u optimalidad de los resultados alcanzados (Lewis, 1969; Schotter, 1981; Sugden, 1986, 1989). Las interacciones sociales repetidas –lo que Sugden (1989) llama «estrategias evolucionarias estables»– constituyen el necesario mecanismo de selección. Cuando, de entre varias estrategias posibles, se acaba imponiendo una, se convierte en una *convención social*, una regla autoimpuesta («self-enforced») basada en la aquiescencia de todos, porque todos ganan al observarla (pues reciben información sobre las actuaciones probables de los demás y sobre los resultados esperados de las mismas, y pueden coordinar así sus acciones), de modo que los disidentes se verán forzados a volver a ella. Y por mecanismos de *imitación*, es probable que esa solución acabe imponiéndose en otros entornos. Aunque, en todo caso, su carácter estable no implica su optimalidad paretiana.

Finalmente, la literatura sobre los *contratos* (Eggertsson, 1990b; Brennan y Buchanan, 1985; Williamson, 1975, 1985) combina el diseño intencional (el contrato) con la emergencia espontánea del orden social. En ella, es la competencia, que lleva al mejor contrato en cada circunstancia, el mecanismo que asegura la optimalidad –aunque ésta tampoco puede ser garantizada–.

La óptica del conflicto

Knight (1992) presenta una explicación alternativa que pone énfasis en la negociación. Los agentes (personas, grupos u organizaciones) tienen interés en el mantenimiento o en el cambio de las instituciones, como en el modelo de North, y también como en él lo hacen atendiendo a sus intereses, de modo que no defenderán una institución que les perjudique, aunque sea socialmente óptima. *La finalidad de una institución no es, pues, la consecución de objetivos colectivos* (estabilidad, optimalidad o eficiencia), *sino la defensa de los intereses de los actores interesados*. Esto no obsta para que se pueda crear o modificar una institución en beneficio del conjunto de la sociedad, pero, en todo caso, esto no tendrá lugar si no existen suficientes incentivos para que los agentes implicados lo permitan o lo fomenten (de acuerdo con su poder relativo).

La *estabilidad institucional* estática se da cuando se consigue un «equilibrio» entre las instituciones vigentes que nadie está interesado en cambiar. Desde el punto de vista dinámico, la estabilidad tiene lugar cuando las desviaciones del equilibrio no son secundadas por otros agentes, creándose incentivos para volver a la situación anterior.

¿Cómo se lleva a cabo la *evolución institucional*? Si las instituciones tienen efectos distributivos, generarán conflictos de intereses, porque distribuirán los beneficios de manera irregular entre los distintos agentes implicados. A lo más que podemos aspirar en un modelo como éste es a la consecución, mediante negociación, de un equilibrio de resultados que interese a cada actor, bien porque le beneficie más que otros resultados alternativos o porque carezca de la fuerza necesaria para imponer otro orden social. Las reglas se aceptan, pues, no como soluciones óptimas, sino *por la imposibilidad de lograr soluciones mejores*.

El cambio de instituciones ocurrirá entonces cuando se produzcan cambios en las circunstancias o en el poder relativo de los actores, o cuando algunos actores puedan cambiar las expectativas sociales de los otros sobre los resultados alcanzables (dentro de la negociación). Knight (1992, cap. 6) señala la conexión de este proceso con *la formalización de las reglas* o instituciones. Supongamos que un agente considera favorable para su interés personal cambiar o dejar de observar una regla establecida: por ejemplo, puede desear quebrar la imparcialidad de un funcionario público mediante un soborno. Inicia, con ello, un proceso de cambio institucional, que puede fracasar si a los demás agentes no les interesa ese cambio, pero que puede generalizarse hasta dejar sin validez fáctica la mencionada regla de imparcialidad. En tal caso, es probable que los demás tengan interés en convertir esa regla en una institución formal, que le dé estabilidad (o, en su caso, la cambie por otra), añadiéndole una coactividad externa.

¿Cuándo sustituye una norma *formal* a otra *informal*? Knight (1992) identifica dos casos relevantes: primero, cuando se intenta *mantener el status quo* amenazado por cambios en la información (incertidumbre sobre la norma) o en los incentivos (que invitan a no cumplirla). Y, segundo, cuando a los agentes les interesa un cambio intencional de regla si el *status quo* deja de ser atractivo. Esto se llevará a cabo de manera informal, salvo que los costes de transacción sean elevados (Coase, 1960).

En general, el recurso a normas formales es preferible en una sociedad amplia y plural, en que el incumplimiento de la norma informal pase inadvertido o en que las represalias sean más difíciles de ejecutar, o cuando el incumplimiento de la norma genere grandes ventajas distributivas (como en el caso mencionado antes del soborno), aunque no hay que olvidar los costes de transacción que la aplicación de la regla puede llevar consigo.

En todo caso, la intervención del Estado mediante reglas formales (leyes) cambia la naturaleza del conflicto que estaba en la base de la estructura institucional en cuestión, de modo que el acuerdo da paso a la coacción externa, y el cambio institucional se desvía de la negociación privada a la negociación con la autoridad (grupos de intereses). El establecimiento de una ley exige también la negociación intencional de nuevas restricciones institucionales, y el propio proceso de elaboración de la ley es él mismo un proceso institucionalizado (con caracteres formales, pero también informales). El problema se complica cuando tenemos en cuenta que los agentes del Estado (políticos, gobernantes, funcionarios) tienen intereses personales propios, que entran también en el proceso de cambio institucional, haciéndolo, por lo general, menos eficiente (aunque no podemos excluir que el cambio genere más eficiencia si, por ejemplo, los funcionarios que elaboran la ley fiscal se resisten a un nuevo impuesto que les va a afectar como ciudadanos). Parece razonable concluir, pues, que la naturaleza del cambio institucional se ve fuertemente alterada cuando el Estado entra en este ámbito (18).

Conclusiones sobre el cambio institucional

Feeny (1988) ofrece un marco conceptual sencillo para identificar el cambio institucional, distinguiendo entre factores del lado de la «demanda» y de la «oferta». Los primeros se traducirán en *oportunidades de beneficio*, que pueden presentarse como tales para toda la sociedad (en términos de eficiencia) o para el agente (en términos de distribución de la renta): cambios demográficos y tecnológicos, cambios constitucionales, variaciones del tamaño del mercado, cambio en precios relativos, etc. En cuanto a los factores del lado de la oferta, incluirán, principalmente, *el stock de conocimientos* (incluido el conocimiento sobre las instituciones), *el orden constitucional* vigente (cómo favorece la experimentación con nuevas instituciones, los costes de entrada en el sistema político, el acceso a la autoridad pública, etc.) y *el coste de la innovación institucional* (Ruttan, 1978) (19).

La búsqueda racional del interés personal («self-interest») determina el inicio del proceso de cambio institucional, tanto en la teoría de North como en la de Knight mencionadas antes. Pero, ¿qué determina el tipo de institución que se propone como alternativa, o la dirección del cambio en una institución ya consagrada? (20). Nuestro conocimiento aquí es muy limitado, pero Sugden (1989) sugiere tres principios que pueden orientar en dicha búsqueda (21):

- 1) La *popularidad* de una institución: cuando sospecho que otros han empezado a cambiar sus convenciones y reglas, oriento mi cambio en la misma dirección que ellos.
- 2) La *analogía*, esto es, la aplicación de instituciones o normas aplicadas en otros contextos.
- 3) La *versatilidad*: se prefiere una institución a la que se puede sacar partido en una mayor variedad de circunstancias.

A ellos, podemos añadir otro:

- 4) La *imitación* de las instituciones que han tenido éxito en otro entorno (22). No obstante, aquí, como en el caso del cambio tecnológico, el traslado de instituciones de un contexto geográfico y cultural a otro puede ser fácil, si se trata de instituciones estándar, no sistémicas, pero puede ser muy arduo y complejo, debido a factores como la necesidad de aprendizaje institucional, a la dificultad de dar coherencia a las nuevas instituciones en el

entramado de las anteriores (y de sus valores y creencias), a la resistencia al cambio (que quizá se acentúe, si se trata de una institución importada), etc.

El caso de la transformación institucional de los países del centro y este de Europa en los años noventa puede ser paradigmático de los problemas de imitación. Las antiguas normas e instituciones vigentes durante el período comunista, estaban desprestigiadas, y la existencia de oportunidades extraordinarias (de beneficio material, pero también de mejora cultural, humana, familiar, etc.) movían a la innovación. Dado que el origen de esas oportunidades era, sobre todo, el «efecto demostración» de los países de economía de mercado, parecía lógico «importar» también las instituciones, desde la propiedad privada y el libre mercado, hasta la democracia, la legislación económica, el sistema de seguridad social, etc. El problema radica en que esas instituciones se insertan en una trama de valores, normas e ideas que puede ser contradictoria. Por ejemplo, el sistema comunista llevó a una deformación de la comunicación, que dejó de ser la transmisión honesta de pensamientos, ideas, valores o mensajes, y esto debe influir, sin duda, en instituciones como la promulgación de las leyes, la publicidad, la información económica, etc. (Johnson y Lundvall, 1993). Y también puede tener lugar el «aprendizaje supersticioso» –la aceptación de una institución por causas erróneas–, que puede resultar muy peligroso para la estabilidad social (Kogut, 1991).

Ya hemos señalado repetidas veces que *el cambio institucional no garantiza ni la optimalidad colectiva* (en el sentido de Pareto) *ni la eficiencia económica* (23). Sin embargo, podemos identificar, por lo menos, algunas instituciones que favorecen el desarrollo económico (mediante la generación y selección de oportunidades), y otras que lo obstaculizan (Chandler, 1977, 1990; Williamson, 1985). La historia de las economías desarrolladas muestra que han sido capaces de fomentar las primeras y evitar las segundas (incluyendo tanto las instituciones que inician el cambio, rompiendo la inercia, como las dirigidas a compensar a los perjudicados por el cambio, para que no lo boicoteen). En todo caso, Nelson (1995) atribuye esto a la buena suerte, a contingencias políticas y culturales, no a una especial sabiduría o virtud entre los ciudadanos o los gobernantes de esos países (24)

Y, sin embargo, la cuestión de la eficiencia institucional sigue siendo clave para la eficiencia del sistema económico. Como señala De Alessi (1988), ésta última se apoya, en definitiva, en *la elección de los precios relativos adecuados*, y ésta, a su vez, se convierte en *la elección de las instituciones adecuadas para recoger, interpretar y diseminar la información, y proporcionar a los decisores los incentivos necesarios*.

Por tanto, parece preferible centrar la cuestión de la eficiencia institucional en el *ámbito del procedimiento*, no en el de los resultados (Schotter, 1989). Cuando se trata de órdenes espontáneos, pero también en instituciones debidas al diseño consciente, al menos en un mundo complejo como es la economía de una nación avanzada, la pregunta relevante deja de ser si una institución *es* un óptimo económico o si *es* eficiente, para pasar a ser si el proceso de implantación y cambio institucional *favorece* o no la consecución de aquellos órdenes, normas y reglas que lleven a conductas óptimas o eficientes (o, al menos, a conductas más eficientes que las anteriores). Y, como veremos más adelante, la ética debe tener algo que decir sobre esto.

Instituciones y ética

En la discusión precedente hemos hablado de instituciones o resultados *óptimos* y *eficientes* desde el punto de vista de la economía. Pero, ¿son *éticos*? ¿Puede la evolución social garantizar la moralidad de las nuevas instituciones? Si nuestra respuesta en términos de eficiencia no fue concluyentemente afirmativa, difícilmente puede serlo en términos de moral. La finalidad del mecanismo de mercado es la eficiencia, no la moralidad; por tanto, los cambios institucionales que mejoren la capacidad del mercado para alcanzar su fin contribuyen a la eficiencia, pero no necesariamente a la moralidad. La ética tiene, pues, un papel independiente en el juicio y valoración del cambio institucional.

Si ni siquiera los cambios institucionales espontáneos pueden olvidar los criterios éticos, esto es más patente aún en los cambios inducidos por las autoridades. En este caso, no podemos sostener la existencia de una mano invisible que convierta las decisiones políticas en éticas (de hecho, la mano invisible es un concepto técnico, y sólo por extensión se ha querido ver en él un principio ético). Por tanto, los cambios inducidos por la política no garantizan ni la eficiencia ni la moralidad. Y, de nuevo, hay un papel para la ética en el cambio institucional.

¿Qué relaciones hay entre la ética y las instituciones y normas sociales? ¿Debe regir aquélla a éstas, o son las normas morales una parte de las instituciones y normas, de modo que éstas se escapan a un control ético?

Las instituciones son siempre el resultado de la acción humana, sea ésta movida por un objetivo consciente o no. Y, dado que no hay acciones humanas éticamente indiferentes, *por virtud de su origen* siempre tienen un contenido ético.

Además, *la ética no es una clase de instituciones, normas o reglas sociales* (25). En primer lugar, la identificación de la ética con una institución la haría *contingente y relativa*, y haría, además, a las otras instituciones independientes de la ética, en contra de la concepción de ésta como la ciencia que guía la conducta de las personas. Esto excluye la consideración de la ética como una institución del tipo II (regularidades de conducta) (26).

Mayor parecido hay entre la ética y las instituciones del tipo I (reglas que limitan las conductas). Sin embargo, apreciamos también diferencias importantes. La ética *no es un patrón de conducta* que todos observan, sino una prescripción que pueden cumplir o no. No deriva su fuerza de la aceptación social, sino que impone su peso incluso a las sociedades o a los individuos que la rechazan. Por su origen, *no es una mera convención* (aunque hay convenciones que se convierten en reglas morales).

La adhesión a la normas éticas no se produce sólo por *interés personal* (incluyendo la presión social). La gente se comporta de un modo moral incluso cuando sus acciones privadas no van a ser conocidas por otros (esto se debe al proceso de aprendizaje en el que consiste la conducta ética). Además, las normas sociales se supone promueven el *bien común*, pero esto no puede ser probado (Elster, 1989). Por tanto, es necesario disponer de un criterio superior, la ética, como criterio de juicio. Las instituciones y normas sociales surgen en *situaciones recurrentes específicas*, pero la ética se aplica también a situaciones no recurrentes, y consiste también de principios generales, no específicos.

La ética tiene una dimensión *individual*, privada, además de la social, de modo que no puede reducirse a un conjunto de normas o instituciones sociales. Y, además, si la ética es una ciencia *normativa*, no puede reducirse a una descripción de instituciones sociales –y,

como hemos mostrado antes, el contenido normativo de las instituciones sociales evolutivas es muy limitado—.

¿Necesitamos realmente a la ética para juzgar a las instituciones y normas sociales *desde fuera*? El punto de vista de Hayek (1988) es contrario a esta noción: las instituciones deben ser juzgadas desde dentro, porque la creencia de los agentes de que deben obedecerlas procede de la evolución social, como las instituciones mismas. Pero la afirmación de Hayek procede de un acto de fe en dicha evolución, como ya dijimos, puesto que no puede probar que la evolución ofrezca la mejor solución, ni desde el punto de vista económico ni desde el ético.

Hayek tiene razón en su crítica al *constructivismo*, la ideología que afirma que un agente o un grupo de ellos es capaz de reunir toda la información relevante necesaria para regular la vida social y económica de una comunidad moderna. Hayek afirma que la experiencia acumulada en las instituciones y normas sociales permitirá la creación, almacenamiento, procesamiento y diseminación del conocimiento relevante mejor que cualquier persona singular o grupo pueda hacerlo, y, específicamente, que el mercado cumplirá esa tarea mejor que cualquier agencia central de planificación. Pero esto no significa que la razón humana no pueda identificar los errores y defectos del sistema, aunque sea incapaz de reconstruir y mejorar todo el conjunto del sistema.

Pero para llevar a cabo esa tarea de valoración y juicio del sistema en su conjunto y de sus partes, la razón humana *necesita una guía*. Y ésta *no puede ser el conjunto de normas e instituciones sociales*, porque están siempre evolucionando. Como dijimos antes, el criterio de la supervivencia de la sociedad a largo plazo es muy discutible, y no sólo en términos éticos (28).

La ética no es una construcción voluntarista acerca de cómo queremos que sea la sociedad. Como muchas instituciones, es una realidad no planeada, que actúa como *la condición de equilibrio* de los sistemas económicos, sociales, políticos, etc. (Argandoña, 1989). Como tal, explica los límites de las instituciones y de las conductas en nombre no de una utopía o perfección diseñada por los hombres, sino del reconocimiento de las mismas condiciones de desarrollo de las personas y de las sociedades, pues esto es lo que la ética intenta explicar.

Vayamos un poco más adelante y preguntémonos qué podemos hacer, como científicos sociales, funcionarios o simples ciudadanos, frente al orden social evolucionario, aparte de liberarlo de la intervención del gobierno (29). Los teóricos del orden espontáneo no ofrecen respuesta a esta cuestión, fuera de invitarnos a convivir con esas normas e instituciones. Esto significa que, desde el punto de vista científico, la teoría de Hayek conduce a una forma de *determinismo* que resulta una consecuencia lógica de su evolucionismo cultural. Incluso la libertad deja de ser una tarea humana, puesto que la evolución se cuida de ella (Argandoña, 1991b).

Para escapar de esta trampa intelectual necesitamos encontrar el papel adecuado de la razón y, consecuentemente, una nueva función para la ética. La *razón* es la capacidad del ser humano de identificar su fin y elegir los medios para alcanzarlo. Por tanto, la razón es capaz de juzgar el contenido ético, no sólo de las acciones y conductas humanas, sino también de las instituciones y normas sociales. La razón es, efectivamente, limitada, de modo que la construcción de un sistema económico completo se escapa a su capacidad: en esto Hayek está en lo cierto. Pero la razón es capaz de entender que algunas acciones, conductas e instituciones son dañinas para el agente mismo y, quizá también, para otros, porque destruyen

su humanidad. Esto significa que *las reglas que gobiernan la consecución del fin de las personas* –las reglas de la ética– *son superiores a sus acciones, y también a las instituciones que ellas crean*, de modo consciente o no. En este sentido, la ética es como una *meta-institución* en relación a las instituciones sociales, y pertenece al *ámbito de las ideas y los valores*.

El papel de la ética es particularmente relevante ante el cambio institucional. Como señalamos antes, los agentes intentan la introducción, conservación o cambio de una institución o norma social cuando su interés propio (o de grupo) lo recomienda, y no necesariamente en función de criterios de eficiencia u optimalidad social. Ausente una «mano invisible ética» que saque de todas las acciones coordinadas por el mercado un resultado colectivo positivo desde el punto de vista moral, es necesario que las acciones de las personas se sometan al escrutinio ético, más aún si aceptamos el enfoque del conflicto social, en que el cambio institucional supone siempre un intento de cambiar la distribución, lo que genera problemas de justicia que van más allá de la simple eficiencia económica.

Por tanto, habrá cambios institucionales moralmente adecuados, y otros que no lo serán. Lo que la ciencia ética nos dirá es, sencillamente, qué acciones –también los cambios institucionales– son compatibles, a largo plazo, con el desarrollo humano y social, y cuáles no lo son. No nos dirá qué cambio institucional hay que promover –eso sería constructivismo–, pero sí *los límites de los cambios intentados y los criterios que hay que observar* para que la evolución institucional sea compatible con aquel desarrollo personal y social. Ofrece, en definitiva, no un criterio para conocer las instituciones «mejores», pero sí para identificar qué efectos a largo plazo pueden ser particularmente nocivos para las personas y para la sociedad.

A la hora de juzgar el desarrollo institucional disponemos, pues, de criterios técnico-económicos, algunos de los cuales ya hemos explicado: la conveniencia de favorecer la experimentación institucional (y la variedad de formas institucionales), la limitación del papel del Estado, el fomento de las instituciones que favorecen el desarrollo (en el sentido pleno del término, frente al mero crecimiento del producto), como la actividad emprendedora («entrepreneurship»), la adecuada distribución de los riesgos, un derecho de propiedad estable y bien delimitado, la creación, conservación y distribución de información, etc. Pero, por encima de todas ellas, debemos reconocer la existencia de restricciones y guías proporcionadas por la ciencia ética.

Conclusiones

Los teóricos de la *mano invisible* son habitualmente optimistas acerca de la capacidad de la sociedad para cambiar sus instituciones y normas *en una dirección que sea siempre positiva* para la humanidad, sin necesidad de recurrir a la intervención de normas o reglas éticas. Pero su optimismo se basa en la hipótesis de que la evolución social cambia siempre las instituciones a mejor. Ahora bien, no podemos compartir ese punto de vista determinista, ni en el plano técnico (eficiencia económica) ni en el ético. Las razones dadas para sostener que la evolución social dirige la sociedad hacia un óptimo económico *sin la guía de la ética*, no son convincentes. Y tampoco hay razones para la consecución espontánea de un óptimo ético.

Pero si la *ética* controla el proceso, podemos mantener la conclusión optimista. Una sociedad de individuos con sólidos criterios y conductas morales proporciona el marco para

la correcta evolución de las instituciones, con errores y fallos, pero con muchos más éxitos. Una sociedad de individuos moralmente enfermos se dejará guiar por el egoísmo, la codicia y la arrogancia, y sus instituciones –las barreras que debían controlar y limitar sus conductas inmorales– no podrán evitar su quiebra en el largo plazo.

Esto significa:

1) Que la ética, inspirando las ideas y valores de la sociedad, puede ayudar al proceso de evolución social a *producir un conjunto de instituciones y normas sociales que sean a la vez eficientes y éticas*.

2) La ética proporciona criterios para *juzgar la moralidad de las instituciones y normas sociales*, así como de sus conductas y acciones.

3) Esas instituciones éticas *limitarán las conductas y acciones* de los agentes, *conduciéndolas hacia la eficiencia y la estabilidad social* (pero no necesariamente hacia la moralidad, porque son agentes libres).

4) La ética proporciona también el *marco para el desarrollo y cambio de las instituciones y normas*, en la medida en que personas morales, provistas de valores e ideas éticos, orientarán el cambio institucional –también si éste es espontáneo– hacia fines éticos: el bien de cada uno y el bien de los demás.

5) La ética es también el criterio para *juzgar el cambio institucional*: un cambio que se opone a las reglas morales no puede ser un medio ético para conseguir una sociedad mejor. □

-
- (1) Véase Argandoña (1988, 1990, 1991a, 1991c, 1991d, 1994a) acerca de la economía de mercado y el papel de las instituciones.
- (2) Este artículo es una versión ampliada y revisada de Argandoña (1991e).
- (3) Ullman-Margalit (1978b) las llama «normas».
- (4) North (1981, págs. 201-202), define a las instituciones como «un conjunto de reglas, procedimientos y normas de conducta morales y éticas diseñadas para restringir la conducta de los individuos». Preferimos la definición de Schotter, primero, porque es más completa; segundo, porque evita la inclusión, por definición, de las normas morales y éticas, y tercero, porque evita también la referencia al diseño humano.
- (5) Esta es, obviamente, una presentación sincrética que no aceptarán los autores representativos de los distintos tipos señalados antes. Por ejemplo, los que entienden las instituciones como reglas sostienen –frente a los que las consideran como regularidades de conducta– que las desviaciones en dichas conductas, permitidas en el segundo caso, no lo serán en el primero, y que las reglas cubren automáticamente los posibles casos futuros que no estén incluidos en las regularidades de comportamiento (cfr. Knight, 1992).
- (6) Hay también otras explicaciones de las instituciones basadas en el altruismo (Schwartz, 1970; Becker, 1974; Collard, 1978; Arrow, 1981 y Margolis, 1982) o en el enfoque sociobiológico (Wilson, 1975; Axelrod, 1984).
- (7) Ullman-Margalit (1990) usa el vocablo genérico *alteración* para cualquier cambio de normas; *cambio*, cuando la alteración es espontánea; *revisión*, cuando es el resultado de la acción intencional de una autoridad, y *aparición* o *desaparición* como un caso especial (cfr. también Ullman-Margalit, 1977). Aquí usamos el término *cambio* con carácter general.
- (8) En el primer grupo figuran Lewis (1969), acerca de las convenciones sociales; Axelrod (1984), sobre las normas; Posner (1980), sobre la ley; Schotter (1981), acerca de los derechos de propiedad, y, en relación con otras instituciones sociales y económicas, Brennan y Buchanan (1985), Merton (1968), Parsons (1945) y Williamson (1975, 1985). En el segundo bloque se incluye a Sugden (1986, 1989), sobre normas y convenciones sociales; Barzel (1989), Libecap (1989) y North (1990), sobre derechos de propiedad, y Coase (1960) y Nelson y Winter (1982), acerca de otras formas de organización económica.
- (9) De entre los autores que desarrollan la teoría del diseño institucional cabe citar a Heckatorn y Maser (1987), Riker (1988), Tsebelis (1990), Shepsle (1986), Shepsle y Ordeshook (1982), Bates (1989) y Ensminger (1992).

- (10) Esta referencia a la teoría cultural no implica necesariamente que ésta sirva para explicar el cambio en las organizaciones, las instituciones o las prácticas económicas, ni las diferencias entre las sociedades que pertenecen a una misma cultura. Cfr. Hamilton y Biggar, 1988.
- (11) Esta regla invitaría a poner énfasis en la competencia, la descentralización de decisiones, la especificación precisa de todos los derechos de propiedad y contratos, la especificación del derecho de quiebra (que facilita la supresión de organizaciones improductivas), etc. (North, 1990).
- (12) Es también discutible el mismo concepto de optimalidad en la evolución institucional, teniendo en cuenta que la gama de instituciones posibles no está bien definida, y que los intereses de los agentes son plurales. Cfr. Nelson, 1995.
- (13) Hay otras fuentes de cambio institucional, de carácter discontinuo, violento o revolucionario: por ejemplo, como consecuencia de una guerra, una revolución, una conquista o un desastre natural.
- (14) Esta conclusión supone un cambio en el punto de vista de North respecto del de Davis y North (1971).
- (15) Schelling (1960) mostró que el recurso a la racionalidad no basta para discriminar entre varias soluciones alternativas a un equilibrio institucional, debiéndose recurrir a la convención o a la experiencia.
- (16) Véase también, en el mismo sentido, Arrow, 1971.
- (17) Sobre los problemas de la transición institucional, cfr. Ostrom, 1988.
- (18) North y Thomas (1973) señalan, por ejemplo, que el Estado puede establecer derechos de propiedad precisos incurriendo en menores costes que los agentes privados, pero que la existencia de una finalidad fiscal en el Estado lleva a una estructura legal de derechos de propiedad que no favorece el crecimiento. Cfr. también Eggertsson, 1990b.
- (19) Los cambios en los valores y actitudes son también causa del cambio institucional. En realidad, la última razón para tales cambios puede ser también la mutación de una variable externa. Por ejemplo, la creciente actitud popular contra la esclavitud puede haber sido el resultado de cambios en la estructura productiva, pero no hay duda de que durante siglos se habían levantado muchas voces contra ella, por razones no económicas. Del mismo modo, el papel cambiante de la mujer en nuestra sociedad puede ser el efecto de desarrollos económicos y tecnológicos, pero es también el resultado de un cambio en las ideas y valores. Sobre los efectos de los cambios en las ideas y valores (ideología) sobre las normas e instituciones, véase Eggertsson, 1990a.
- (20) Lo que Campbell y cols. (1991) denominan el «proceso de selección», frente al «discurso de reforma», esto es, la solución del problema de elección a través de la negociación. Cfr. también Campbell, 1993.
- (21) La concepción de las instituciones como soluciones de juegos repetitivos facilita un mecanismo sencillo de cambio institucional, consistente en cooperar la primera vez y repetir luego la experiencia (cfr. Axelrod, 1984).
- (22) Campbell (1993) presenta, en el marco de la teoría de las organizaciones, una variante de esta imitación, que él llama *isomorfismo* (homogeneización de las estructuras en un entorno en que unas formas se consideran más legítimas y políticamente aceptables que otras), del que distingue tres variantes: 1) el isomorfismo competitivo (la organización débil toma caracteres de la fuerte, cuyos recursos necesita, y lo hace con o sin imposición por parte de la segunda); 2) el normativo (fruto de la educación común y de la profesionalización de las elites, así como del desarrollo de redes profesionales), y 3) el mimético (ante un entorno incierto, y con información limitada sobre qué es aceptable, se imitan las prácticas de los que han triunfado). El primero puede llevar a fenómenos de conflicto y rechazo (Campbell pone como ejemplos la extensión a Alemania y Japón de la estructura antimonopolio norteamericana después de la segunda guerra mundial).
- (23) También los teóricos de la organización encuentran que éstas desarrollan algunas de sus características para ganar en poder político o legitimidad institucional, incluso a costa de la eficiencia. Cfr. Meyer y Rowan, 1977, Powell y DiMaggio, 1991.
- (24) En el mismo sentido, Rosenberg y Birdzell (1986) sostienen que las economías occidentales se enriquecieron simplemente porque se apartaron de las normas y restricciones de las viejas instituciones y evitaron los procesos políticos que lo estorbaban, dejando actuar al mercado.
- (25) Sobre la concepción de la ética aquí empleada, véase Argandoña, 1994b.
- (26) Sugden (1989) señala que las convenciones (modos de comportamiento) pueden convertirse en normas. Pero la fuerza de éstas radica en el deseo de aprobación de los demás, no en la fuerza obligatoria de las reglas morales.
- (27) «En mi opinión, su generalización (de Hayek) de la comprensión del orden espontáneo del mercado a la evolución de las instituciones que restringen ese orden, debe ser rechazada» (Buchanan, 1988, pág. 3).
- (28) Sugden (1988, págs. 15-16) muestra que la superioridad de una sociedad puede deberse a razones extra-éticas, y Gordon (1988, pág. 17) sostiene que la supervivencia de un grupo no es una prueba de su superioridad, ni siquiera en términos de evolución biológica.
- (29) La pregunta la hace Witt (1988, pág. 7).

Referencias

- Alchian, A. A., 1950, «Uncertainty, evolution and economic theory», *Journal of Political Economy*, 58.
- Argandoña, A., 1988, «La nova cultura del mercat», *Revista de Catalunya*, 15.
- Argandoña, A., 1989, «Relaciones entre economía y ética», *IESE, Research Paper*, 166.
- Argandoña, A., 1990, «Presente y futuro de la economía de mercado», *Cuadernos del Pensamiento Liberal*, 11.
- Argandoña, A., 1991a, «Ética y economía de mercado», *Información Comercial Española*, 691.
- Argandoña, A., 1991b, «Orden espontáneo y ética. La moral en “La fatal arrogancia” de F. A. Hayek», *Cuadernos del Pensamiento Liberal*, 12.
- Argandoña, A., 1991c, «La economía de mercado a la luz de la Doctrina Social Católica», en *Doctrina Social de la Iglesia y realidad socio-económica, en el centenario de la Rerum Novarum. XII Simposio Internacional de Teología de la Universidad de Navarra*. Eunsa, Pamplona.
- Argandoña, A., 1991d, «Canvis ideològics i concepte de mercat», *Revista de Catalunya*, 57.
- Argandoña, A., 1991e, «Values, institutions and ethics», *IESE, Research Paper*, 215.
- Argandoña, A., 1994a, «Is a market economy an economic system ethically acceptable in any cultural environment?», en W. M. Hoffman, J. B. Kamm, R.E. Freckerick y E. S. Petry, eds., *Emerging Global Business Ethics*. Westport, Quorum Books.
- Argandoña, A., 1994b, «La ética en la empresa», Instituto de Estudios Económicos, Madrid.
- Arrow, K. J., 1971, «Political and economic evaluation of social effects and externalities», en M. Intrilligator, ed., *Frontiers of Quantitative Economics*, Amsterdam, North Holland.
- Arrow, K. J., 1981, «Optimal and voluntary income distribution», en S. Rosefielde, ed., *Economic Welfare and the Economics of Soviet Socialism: Essays in Honor of Abram Bergson*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Axelrod, R., 1984, «The Evolution of Cooperation», Basic Books, Nueva York.
- Axelrod, R., 1986, «An evolutionary approach to norms», *American Political Science Review*, 80.
- Bates, R. H., 1989, «Beyond the Miracle of the Market: The Political Economy of Agrarian Development in Kenya», Cambridge University Press, Cambridge.
- Barzel, Y., 1989, «Economic Analysis of Property Rights», Cambridge University Press, Cambridge.
- Becker, G. S., 1974, «A theory of social interaction», *Journal of Political Economy*, 82.
- Bicchieri, C., 1990, «Norms of cooperation», *Ethics*, 100.
- Brennan, G. y J. M. Buchanan, 1985, «The Reason of Rule», Cambridge University Press, Cambridge.
- Buchanan, J. M., 1975, «The Limits of Liberty», University of Chicago Press, Chicago.
- Buchanan, J. M., 1988, «Hayek and the forces of history», *Humane Studies Review*, 6.
- Campbell, J. L., 1993, «Institutional theory and the influence of foreign actors on reform in capitalist and post-socialist societies», en J. Hausner, B. Jessop y K. Nielsen, eds., *Institutional Frameworks of Market Economies*, Avebury, Aldershot.
- Campbell, J. L., J. R. Hollingsworth y L. N. Lindberg, eds., 1991, «Governance of the American Economy», Cambridge University Press, Cambridge.
- Chandler, A. D., 1977, «The Visible Hand», Harvard University Press, Cambridge.
- Chandler, A. D., 1990, «Scale and Scope», Harvard University Press, Cambridge.
- Coase, R. H., 1937, «The nature of the firm», *Economica*, 4.
- Coase, R. H., 1960, «The problem of social cost», *Journal of Law and Economics*, 3.
- Coleman, J. S., 1988, «Social capital in the creation of human capital», *American Journal of Sociology*, 94, suplemento.
- Collard, D.A., 1978, «Altruism and Economy», Martin Robertson, Oxford.

- Davis, L. E. y D. C. North, 1971, «Institutional Change and American Economic Growth», Cambridge University Press, Cambridge.
- De Alessi, L., 1988, «How markets alleviate scarcity», en V. Ostrom, D. Feeny y H. Picht, eds., *Rethinking Institutional Analysis and Development*, International Center for Economic Growth, San Francisco.
- Douglas, M., 1978, «Cultural Bias», Royal Anthropological Society, Londres.
- Douglas, M., 1986, «How Institutions Think», Syracuse University Press, Syracuse.
- Eggertsson, T., 1990a, «The role of transaction costs and property rights in economic analysis», *European Economic Review*, 34.
- Eggertsson, T., 1990b, «Economic Behavior and Institutions», Cambridge University Press, Cambridge.
- Elster, J., 1989a, «The Cement of Society», Cambridge University Press, Cambridge.
- Elster, J., 1989b, «Social norms and economic theory», *Journal of Economic Perspectives*, 34.
- Elster, J., 1990, «Norms of revenge», *Ethics*, 100.
- Ensminger, J., 1992, «Making a Market: The Institutional Transformation of an African Society», Cambridge University Press, Cambridge.
- Feeny, D., 1988, «The demand for and supply of institutional arrangements», en V. Ostrom, D. Feeny, y H. Picht, eds., *Rethinking Institutional Analysis and Development*, International Center for Economic Growth, San Francisco.
- Frey, B.S., 1990, «Institutions matter. The comparative analysis of institutions», *European Economic Review*, 34.
- Gordon, D., 1988-89, «Evolution or moral realism?», *Humane Studies Review*, 6.
- Hamilton, G. G. y N. W. Biggart, 1988, «Market, culture and authority: A comparative analysis of management and organization in the Far East», *American Journal of Sociology*, 94, suplemento.
- Hammond, P., 1975, «Charity: Altruism or cooperative egoism?», en E. S. Phelps, ed., *Altruism, Morality, and Economic Theory*, Russell Sage Foundation, Nueva York.
- Hargreaves-Heap, S., 1989, «Rationality in Economics», Basil Blackwell, Londres.
- Hargreaves-Heap, S., 1993, «Culture and competitiveness», en K. S. Hughes, ed., *European Competitiveness*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Hayek, F. A., 1960, «The Constitution of Liberty», Routledge and Kegan Paul, Londres.
- Hayek, F.A., 1967, «Studies in Philosophy, Politics and Economics», University of Chicago Press, Chicago.
- Hayek, F.A., 1973, «Law, Legislation and Liberty», vol. 1, 1973; vol. 2, 1976; vol. 3, 1979, Routledge and Kegan Paul, Londres.
- Hayek, F.A., 1983, «Our Moral Heritage», Heritage Lecture 14, The Heritage Foundation, Washington, D.C.
- Hayek, F.A., 1988, «The Fatal Conceit. The Errors of Socialism», Routledge and Kegan Paul, Londres.
- Heckatorn, D. D. y S.M. Maser, 1987, «Bargaining and constitutional contracts», *American Journal of Political Science*, 31.
- Hoobes, T., 1963, «Leviathan», Meridian Books, Nueva York.
- Hume, D., 1978, «A Treatise of Human Nature», 2ª ed., Oxford University Press, Oxford.
- Hurwicz, L., 1973, «The design of mechanisms for resource allocation», *American Economic Review*, 63.
- Jackson, J.E., 1990, «Institutions in American society: An overview», en J. E. Jackson, ed., *Institutions in American Society. Essays in Market, Political and Social Organizations*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Johnson, B. y B. A. Lundvall, 1993, «Catching up and institutional learning under post-socialism», en J. Hausner, B. Jessop y K. Nielsen, eds., *Institutional Frameworks of Market Economies*, Avebury, Aldershot.

- Knight, J., 1992, «Institutions and Social Conflict», Cambridge University Press, Cambridge.
- Kogut, B., 1991, «Country capabilities and the permeability of borders», *Strategic Management Journal*, 12.
- Kurz, M., 1977, «Altruistic equilibrium», en B. Balassa y R. Nelson, eds., *Economic Progress, Private Values, and Public Policy*, Amsterdam, North Holland.
- Langlois, R.N., 1986a, «The New Institutional Economics: An introductory essay», en R.N. Langlois, ed., *Economics as a Process. Essays in the New Institutional Economics*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Langlois, R.N., 1986b, «Rationality, institutions, and explanation», en R.N. Langlois, ed., *Economics as a Process. Essays in the New Institutional Economics*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Lewis, D., 1969, «Convention», Harvard University Press, Cambridge.
- Libecap, G. D., 1989, «Contracting for Property Rights», Cambridge University Press, Cambridge.
- Margolis, H., 1982, «Selfishness, Altruism, and Morality. A Theory of Social Choice», Cambridge University Press, Cambridge.
- Marx, K., 1986, «A preface to a critique of political economy», en J. Elster, ed., *Karl Marx: A Reader*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Merton, R., 1968, «Social Theory and Social Structure», 3ª ed., The Free Press, Nueva York.
- Meyer, J. W. y B. Rowan, 1977, «Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony», *American Journal of Sociology*, 83.
- Nelson, R. N., 1995, «Recent evolutionary theorizing about economic change», *Journal of Economic Literature*, 33.
- Nelson, R. N. y S. G. Winter, 1982, «An Evolutionary Theory of Economic Change», Harvard University Press, Cambridge.
- Nicholson, N., 1988, «The state of the art», en V. Ostrom, D. Feeny y H. Picht, eds., *Rethinking Institutional Analysis and Development*, International Center for Economic Growth, San Francisco.
- North, D.C., 1981, «Structure and Change in Economic History», Norton, Nueva York.
- North, D. C., 1990, «Institutions, Institutional Change, and Economic Performance», 1990, Cambridge University Press, Cambridge.
- North, D. C. y R. P. Thomas, 1973, «The Rise of the Western World: A New Economic History», Cambridge University Press, Cambridge.
- Nozick, R., 1974, «Anarchy, State, and Utopia», Basil Blackwell, Oxford.
- Ostrom, V., 1988, «Institutional arrangements and the commons dilemma», en V. Ostrom, D. Feeny y H. Picht, eds., *Rethinking Institutional Analysis and Development*, International Center for Economic Growth, San Francisco.
- Parson, T., 1945, «The problem of controlled institutional change», en T. Parsons, ed., *Essays in Sociological Change*, The Free Press, Nueva York.
- Pettit, P., 1990, «*Virtus normativa*: Rational choice perspectives», *Ethics*, 100.
- Posner, R. A., 1980, «A theory of primitive society with special reference to law», *Journal of Law and Economics*, 23.
- Powell, W. W. y P. J. DiMaggio, 1991, «The New Institutionalism in Organizational Analysis», University of Chicago Press, Chicago.
- Reiter, S., 1977, «Information and Performance in the (new)² welfare economics», *American Economic Review*, 67.
- Ricker, W., 1988, «The place of political science in public choice», *Public Choice*, 57.
- Rosenberg, N. y L. E. Birdzell, 1986, «How the West Grew Rich», Basic Books, Nueva York.
- Ruttan, V. W., 1978, «Induced institutional change», en H. P. Binswanger y V. W. Ruttan, eds., *Induced Innovation*, Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- Schelling, T., 1960, «The Strategy of Conflict», Harvard University Press, Cambridge.

- Schotter, A., 1981, «The Economic Theory of Social Institutions», Cambridge University Press, Cambridge.
- Schotter, A., 1986, «The evolution of rules», en R. N. Langlois, ed., *Economics as a Process. Essays in the New Institutional Economics*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Schotter, A., 1989, «Comment», en T. Shiraishi y S. Tsuru, eds., *Economic Institutions in a Dynamic Society: Search for a New Frontier*, Macmillan, Londres.
- Schwartz, R., 1970, «Personal philanthropic contributions», *Journal of Political Economy*, 78.
- Shepsle, K., 1986, «The positive theory of legislative institutions: An enrichment of social choice and spatial models», *Public Choice*, 50.
- Shepsle, K. y P. Ordeshook, 1982, «Political Equilibrium», Kluwer-Nijhoff, Boston.
- Smith, A., 1976, «An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations», Liberty Classics, Indianapolis.
- Spencer, H., 1969, «Principles of Sociology», Archon Books, Hamden.
- Sugden, R., 1986, «The Economics of Rights, Cooperation and Welfare», Basil Blackwell, Oxford.
- Sugden, R., 1988, «The evolution of the market», *Humane Studies Review*, 6.
- Sugden, R., 1989, «Spontaneous order», *Journal of Economic Perspectives*, 3.
- Tsebelis, G., 1990, «Nested Games», University of California Press, Berkeley.
- Ullman-Margalit, E., 1978a, «Invisible-hand explanations», *Synthese*, 39.
- Ullman-Margalit, E., 1978b, «The Emergence of Norms», Oxford University Press, Nueva York.
- Ullman-Margalit, E., 1990, «Revision of norms», *Ethics*, 100.
- Weber, M., 1989, «The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism», Unwin Hyman, Londres.
- Williamson, O. E., 1975, «Markets and Hierarchies», The Free Press, Nueva York.
- Williamson, O. E., 1985, «The Economic Institutions of Capitalism», The Free Press, Nueva York.
- Williamson, O.E., 1986, «The economics of governance: Framework and implications», en R.N. Langlois, ed., *Economics as a Process. Essays in the New Institutional Economics*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Wilson, E.O., 1975, «Sociobiology», Harvard University Press, Cambridge.
- Witt, U., 1988, «The evolution of order and the role of the individual», *Humane Studies Review*, 6.

IESE

DOCUMENTOS DE INVESTIGACION - RESEARCH PAPERS

No.	TITULO	AUTOR
D/ 286	Asset-based competition and industry structure: Recapturing the early concepts of strategic groups. January 1995, 29 Pages	Enrione A. García Pont C.
D/ 287	Finanzas en empresas familiares. Enero 1995, 19 Págs.	Vilaseca A.
D/ 287 BIS	Finance in Family Business. April 1995, 21 Pages	Vilaseca A.
D/ 288	Networks versus bureaucracies: The dilemmas of organizations of the future. January 1995, 41 Pages	Alvarez J.L. Ferreira M.A.
D/ 289	Consortios de exportación enfocados: El diseño y puesta en práctica. Febrero 1995, 43 Págs.	Renart L.G.
D/ 290	La continuidad de las empresas familiares. Marzo 1995, 78 Págs.	Gallo M.A. Cappuyns K. Estapé M.J.
D/ 290 BIS	Continuity of family businesses. March 1995, 76 Pages	Gallo M.A. Cappuyns K. Estapé M.J.
D/ 291	Indebtedness: Ethical problems. March 1995, 17 Pages	Argandoña A.
D/ 292	Equivalence of the APV, WACC and the flows to equity approaches to firm valuation. April 1995, 28 Pages	Fernández P.
D/ 293	Cuatro mitos sobre el empleo. Septiembre 1995, 20 Págs.	Gual J.

IESE

DOCUMENTOS DE INVESTIGACION - RESEARCH PAPERS

No.	TITULO	AUTOR
D/ 293 BIS	Four myths on employment. September 1995, 26 Pages	Gual J.
D/ 294	La moralidad de la economía de mercado. Septiembre 1995, 25 Págs.	Argandoña A.
D/ 295	Medidas, en el ámbito laboral, para favorecer la creación de empleo. Octubre 1995, 17 Págs.	Gómez S.
D/ 296	La inflación y los servicios. Octubre 1995, 33 Págs.	Argandoña A.
D/ 297	Las relaciones laborales en España. Octubre 1995, 35 Págs.	Gómez S. Calle A. de la
D/ 298	La moral económica y empresarial en el Catecismo de la Iglesia Católica Noviembre 1995, 15 Págs.	Melé D.
D/ 299	Estructura, políticas y resultados financieros en la empresa familiar: Un estudio empírico. Noviembre 1995, 20 Págs.	Vilaseca A.
D/ 299 BIS	A financial perspective on structure, conduct and performance in the family firm: An empirical study. November 1995, 23 Pages	Vilaseca A.
D/ 300	Fundamentos económicos del diseño de organizaciones. Noviembre 1995, 35 Págs.	Ricart J.E. Rosanas J.M.
D/ 301	Sobre los determinantes de la modernización de la economía y de la sociedad en España. Una recensión. Diciembre 1995, 33 Págs.	Argandoña A.