



Munich Personal RePEc Archive

Comments on the approach of Institutional Economics

Loaiza Quintero, Osmar Leandro

Universidad de Antioquia

10 October 2007

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/14047/>
MPRA Paper No. 14047, posted 13 Mar 2009 07:33 UTC

Comentarios sobre el enfoque de la Economía Institucional

Osmar Leandro Loaiza Quintero*

Resumen

El objetivo de este artículo es proporcionar una caracterización general del enfoque de la economía institucionalista con la esperanza de que se hagan visibles algunas de sus principales ventajas en cuanto enfoque de estudio del proceso económico. Para dejar en claro estas ventajas se hace, en la última parte, una breve exposición de algunas de las debilidades de la teoría económica neoclásica, entre las cuales se encuentra el desconocimiento de sus premisas de valor implícitas. Se concluye que las virtudes del enfoque institucionalista residen en que ofrece una perspectiva más amplia del sistema social, una hipótesis sobre el funcionamiento del sistema social más plausible que la de equilibrio —la causación circular acumulativa—, un tratamiento cauteloso del análisis cuantitativo y en su reconocimiento de la inevitabilidad de las valoraciones en el análisis científico. Además, ofrece un enfoque de estudio integral e integrador.

* Osmar Leandro Loaiza Quintero: Estudiante de Economía, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Antioquia. Dirección electrónica: osmarlq@gmail.com. Dirección postal: Calle 67 No. 53-108 —Campus Universitario—, Oficina 13-120, Apartado Aéreo 1226, Medellín, Colombia. Agradezco los comentarios y sugerencias de Ángela Milena Rojas Rivera y de los evaluadores anónimos de la revista.

“Ninguna ciencia ha sido criticada por sus propios servidores tan abierta y constantemente como la economía”.

Nicholas Georgescu-Roegen

Introducción

La economía es un área de estudio sumamente polémica y amplia, en la cual no se ha podido llegar a consensos definitivos ni aún a solucionar sus problemas teóricos básicos. Tal vez por la naturaleza de su materia de estudio la economía se ha conformado como una ciencia preparadigmática, “porque a diferencia de las ciencias duras no cuenta con un cuerpo básico que oriente a la disciplina” (Kalmanovitz, 2003). La enseñanza corriente de la disciplina, sin embargo, se concentra en la “reproducción” de uno de los tantos enfoques teóricos posibles: la economía neoclásica, que se presenta casi como ciencia ya establecida; lo cual pareciera transmitir al estudiante común la impresión de que sólo existe un solo enfoque teórico posible desde el cual abordar el estudio del proceso económico. Sin embargo, una de las características de la ciencia económica es la pluralidad de enfoques y teorías que alberga. Si se busca más allá de la teoría económica convencional nos daremos cuenta de que la teoría neoclásica no es tan fuerte como aparenta ser, por el contrario, cae en errores difíciles de comprender. Puede ser difícil entender a plenitud cómo una teoría con importantes problemas ha llegado a recibir tan avasallante aceptación; pero si se hurga un poco en el asunto, es posible encontrar que una de las razones que explican esa aceptación tan amplia tiene un tinte ideológico: la teoría neoclásica ofrece una imagen amena y armoniosa de la sociedad capitalista, a través de una formulación matemática que le da una apariencia de científicidad y objetividad. En el presente artículo no se procederá a sustentar de manera directa la anterior afirmación ni tampoco se abordarán las deficiencias de orden teórico y lógico que presenta dicha teoría; sin embargo, si se tocarán algunas debilidades que presenta en cuanto enfoque de estudio de la realidad económica.

El objetivo que persigue este artículo es, entonces, mostrar precisamente uno de esos tantos enfoques teóricos alternativos que existen en el ámbito de la ciencia económica: la economía institucionalista. En concordancia con ello, se hace en este escrito una caracterización general del enfoque institucionalista, que está lejos de ser exhaustiva y completa, pero que al menos muestra de manera sintética los principales rasgos de dicha aproximación teórica. Una vez

esbozados los rasgos principales de tal enfoque, se procederá a plantear, a modo de contraste, algunos cuestionamientos hacia la teoría económica convencional y a mostrar que esta teoría no está exenta de valores, por el contrario, tiene unas bases *normativas* bien claras. Otro asunto es que por desconocimiento o por conveniencia poco se diga en la literatura económica corriente sobre los fundamentos morales de la teoría ortodoxa.

Espero que este trabajo sirva para ilustrar algunas de las ventajas que ofrece adoptar un enfoque institucionalista y que sirva de punto de partida para que otros estudiosos de la economía tomen la iniciativa de ir más allá de los marcos teóricos tradicionales. Y para cerrar esta corta introducción, permítaseme citar unas palabras de Myrdal: “Es mucho más fácil ser un conformista que un rebelde competente” (Myrdal, 1968, p. 120).

I. ¿Qué es el Institucionalismo?

A. Un rápido bosquejo histórico

No debe confundirse la escuela “institucionalista” con la corriente “neoinstitucionalista”. La economía neoinstitucionalista —representada por autores como Douglass North, Oliver Williamson o Andrew Schotter— es en esencia una extensión de la escuela neoclásica. Partiendo de la teoría de la elección racional neoclásica y, por lo tanto, sin abandonar las ideas de racionalidad y de equilibrio, su aporte consiste en considerar explícitamente un factor que la teoría antes consideraba implícitamente, esto es, las instituciones, y en imprimirle un mayor toque de realismo. En consecuencia, el neoinstitucionalismo es un subconjunto de ideas adscrito a la ortodoxia económica (en este respecto ver Cataño (2003) o Hodgson (1998)).

Por el contrario, la economía institucional es una corriente de pensamiento heterodoxa, que rechaza las hipótesis de racionalidad y equilibrio estable y que tiene unos fundamentos teóricos diferentes. Surge en los Estados Unidos finalizando el siglo XIX e iniciando el XX, bajo la influencia de las teorías psicológicas desarrolladas por William James y William McDougall, y la filosofía pragmatista desarrollada por Charles Sanders Peirce, John Dewey y el mismo William James. Las teorías psicológicas de James y McDougall proporcionaron una alternativa viable al hedonismo a aquellos economistas que buscaban otras aproximaciones al estudio de la conducta humana. Aquellas doctrinas psicológicas, novedosas para la época, sostenían que las reacciones voluntarias se derivaban todas ellas de las involuntarias (James,

1888), idea que obtuvo una gran aceptación en las ciencias sociales gracias a la introducción, por parte de Charles Darwin, de las explicaciones biológicas en el análisis de la conducta.

Thorstein Veblen, quien intentó ofrecer una explicación consistente de la conducta social del hombre partiendo de los conceptos de instinto, hábito e institución, fue uno de los primeros investigadores en traer tales ideas al campo de la economía. Los instintos eran concebidos por él como patrones de conducta innatos al individuo y transmitidos como caracteres hereditarios y, siguiendo a James, creía que la permanente búsqueda de maneras eficientes para satisfacerlos daba lugar a los hábitos. Estos hábitos, una vez formados, se acumulaban y adquirirían relevancia social a través de un proceso de socialización y validación formal o informal, hasta obtener el carácter de instituciones (Asso y Fiorito, 2004). De esta manera, Veblen ofrecía un marco de análisis que lograba unir las esferas sociales y biológicas de la naturaleza humana —representadas en las instituciones y los instintos, respectivamente— por medio del concepto de hábito, que servía como conector o puente entre ambas. A esto se debe, en gran parte, la importancia del concepto de hábito en la economía institucionalista.

Carleton Parker, Wesley Mitchell y John Maurice Clark están entre los primeros economistas que incursionan junto a Veblen en esta línea de investigación, que rápidamente alcanza una gran aceptación en los ámbitos académicos en Estados Unidos, posicionando a la escuela institucionalista como la corriente de pensamiento dominante en las facultades y departamentos de economía de ese país durante el primer tercio del siglo XX. De hecho, durante esa época fue poco lo que aportó la academia de Estados Unidos al desarrollo de la escuela neoclásica, cuyo mayor bastión seguía estando en Europa.

Sin embargo, a partir de 1920 empieza a generarse un proceso de división al interior de la escuela institucionalista, debido al auge que empieza a experimentar la psicología conductista, que desplazó gradualmente las doctrinas psicológicas de James y McDougall. La psicología conductista abogaba por el uso de procedimientos experimentales para estudiar el comportamiento observable, el cual debía ser explicado estrictamente en términos de patrones “estímulo-respuesta”. Ahora bien, como la psicología de que partía inicialmente el institucionalismo empleaba ampliamente la introspección —la observación interna de la propia conciencia— y como daba bastante peso al comportamiento intencional —el cual no encajaba en los esquemas estímulo-respuesta—, fue considerada como poco científica.

Este hecho generó división porque no todos los economistas institucionalistas recibieron positivamente las nuevas tendencias teóricas de la psicología. Institucionalistas como Morris Copeland, Wesley Mitchell y Clarence Ayres adhirieron a la psicología conductista, que parecía más adecuada a las exigencias empiricistas del análisis científico que pregona el positivismo lógico. Por una parte, Copeland rechazaba las explicaciones teleológicas del comportamiento porque consideraba que, bajo un esquema estímulo-respuesta, no era posible concebir actos cuyas respuestas antecedentes estuviesen determinadas por el consecuente fin. Ayres, de manera similar, cae en una concepción según la cual el comportamiento del individuo es determinado completamente por el ambiente, es decir, cae en el holismo metodológico. Por otra parte, la influencia del conductismo exasperó las inclinaciones positivistas de Wesley Mitchell, lo que lo llevó a insistir en la necesidad de adoptar programas cuantitativos y empíricos de investigación para recoger estadísticas sociales que permitiesen una más estrecha observación del comportamiento humano. En parte por Mitchell los institucionalistas empezaron a ser tildados de simples recolectores de datos o de empiricistas ingenuos.

Sin embargo, otros institucionalistas como John Richard Commons y John Maurice Clark rechazaron la adopción de la psicología conductista en las ciencias sociales. El escepticismo de Commons hacia el conductismo residía en que este trataba al individuo como un mecanismo fisiológico y anatómico, cuyos actos eran explicados en un marco determinista donde era posible establecer la respuesta correspondiente a cada estímulo si se conocían con precisión la cadena y tipo de procesos físico-químicos que se producían en el organismo, lo que implicaba la posibilidad de predecir con exactitud y, por lo tanto, de controlar con mayor efectividad la conducta humana. Pero esta visión no dejaba espacio al comportamiento “volitivo”, que es precisamente, según Commons, la cualidad que distingue la economía de las ciencias físicas (Commons, 1931 y Asso y Fiorito, 2004). Clark también tenía sus reservas hacia el conductismo, pues no consideraba a los hábitos como el producto de respuestas recurrentes a los estímulos externos, sino como el resultado de la deliberación conciente en respuesta a la información y los costos de decisión (Asso y Fiorito, 2004).

Esta situación contribuyó al debilitamiento y luego a la decadencia de la economía institucional en las décadas de 1930 y 1940 respectivamente, porque dividió aún más a una escuela ya heterogéneamente compuesta. Además, el creciente interés de los institucionalistas por los análisis cuantitativos, bajo las influencias de Wesley Mitchell, los hizo aparecer como

meros recolectores de datos, desinteresados por consideraciones de tipo teórico. Así pues, la economía institucional se hizo más vulnerable a las críticas de sus oponentes, especialmente los economistas de la escuela neoclásica, que en la década de 1930 empezó a experimentar una gran efervescencia por el creciente empleo de métodos matemáticos en la exposición y construcción de sus teorías, lo cual bajo el influjo del positivismo lógico la hizo aparecer como la ciencia social más cercana al modelo científico planteado por las ciencias naturales, en especial, por la física.

No obstante, la economía institucional no es aniquilada por completo, manteniendo en la segunda mitad del siglo XX importantes adherentes, aunque constituyendo ya una reducida minoría. Entre los más reconocidos es posible mencionar a: Simon Kuznets, premio Nóbel de economía de 1971, quien se caracterizó por sus amplios trabajos y análisis cuantitativos —de hecho, los teóricos de la economía lo consideraban un empirista— y sus interpretaciones sobre el crecimiento económico; y Gunnar Myrdal, premio Nóbel de economía de 1974, prolífico estudioso de los problemas del subdesarrollo y de la planificación para el desarrollo. También destacan otros autores como John Kenneth Galbraith, un importante crítico de los modelos económicos convencionales y del consumismo de las sociedades opulentas; y Geoffrey Hodgson, quien retoma muchas de las ideas planteadas originalmente por Veblen, incluyendo los fundamentos psicológicos de sus planteamientos. Además, actualmente es posible encontrar otros autores con fuertes afinidades institucionalistas en la economía evolucionaria, como Richard Nelson y Sidney Winter, quienes admiten la influencia del pensamiento de Veblen sobre sus trabajos.

B. Características básicas: principales puntos de convergencia

La economía institucional es una escuela de pensamiento bastante heterogénea a su interior. De hecho, el institucionalismo nunca ha erigido un sistema teórico integrado de la consistencia y alcances de aquellos de Karl Marx, Alfred Marshal o Vilfredo Pareto (Hodgson, 1998). Por el contrario, cuenta con un conjunto de teorías o aproximaciones que intentan abordar diversos problemas o fenómenos económicos considerando las especificidades que sean de relevancia en cada caso, diversidad que se justifica en la desconfianza hacia la construcción de teorías abstractas capaces de explicarlo todo. No obstante, sí es posible decir que el institucionalismo cuenta con una suerte de “meta-teoría” o método que le sirve de guía para construir sus teorías o explicaciones; y en este sentido es

posible establecer ciertas características básicas en el enfoque institucionalista y que son compartidas por todos sus adherentes, características que se exponen a continuación.

Para empezar, es posible destacar como el principal punto de convergencia de los economistas institucionalistas su preocupación por considerar todo el sistema social, aún tratándose del estudio de fenómenos particulares. Este interés por poner atención al sistema social en su conjunto se justifica en la observación de que los factores relevantes para explicar cualquier fenómeno de la vida social van más allá de lo meramente económico. Por consiguiente, la economía institucional considera que la división o segmentación de la realidad con base en la fragmentación disciplinaria del conocimiento es sumamente artificial. En otras palabras, no existen problemas de ninguna naturaleza específica, es decir, no hay problemas económicos, sociológicos o psicológicos, sino simplemente problemas, todos ellos entrelazados y complejos. Estos problemas regularmente involucran la esfera política y deben ser abarcados desde una perspectiva histórica. Por ello, la economía institucional se esfuerza por considerar todas las esferas de la actividad humana que intervienen en un determinado fenómeno social, evitando así omitir cualquier factor que sea de importancia en su explicación, porque *la única distinción permisible en investigación es entre condiciones relevantes e irrelevantes* (Myrdal, 1978).

Empero, no siendo suficiente la identificación de las condiciones relevantes para obtener una comprensión adecuada del fenómeno bajo estudio, se hace necesario explorar la naturaleza de las interrelaciones entre las variables endógenas del sistema social. La dinámica del sistema social se asume entonces determinada por un proceso de causación circular acumulativa entre las variables endógenas, en el cual un cambio en una de ellas provoca una serie de sucesivas alteraciones que modifican todo el sistema, llegando a producir nuevos cambios en la variable que se supone inició el proceso, lo cual genera una nueva ola de cambios en la misma dirección del impulso inicial, o lo que es lo mismo, genera efectos acumulativos.¹ A manera de ejemplo, podemos mencionar el caso de la revolución industrial inglesa: los avances tecnológicos que la precedieron y se presentaron durante la misma permitieron diversificar e incrementar la producción a niveles insospechados, lo cual creó una gran capacidad de generación de excedentes, que a su turno permitió incrementar la cantidad de recursos

¹ Es posible rastrear los orígenes del concepto de causación circular acumulativa en los trabajos de Veblen, como Veblen (1898). Incluso en trabajos de economistas no institucionalistas, como Michal Kalecki, John Maynard Keynes o Nicholas Kaldor es posible encontrar ideas o explicaciones afines con ese concepto.

disponibles para invertir en procesos de innovación tecnológica, que nuevamente impulsaban aumentos en la producción. Otro ejemplo de un proceso circular con efectos acumulativos podría referirse al círculo vicioso que surge de las situaciones de pobreza: puede darse el caso de que a causa de su pobreza un hombre no pueda procurarse suficientes alimentos para comer; su consecuente estado de desnutrición debilitará tanto sus energías como su salud, reduciendo su capacidad para trabajar o su productividad, lo cual le mantendrá en la pobreza, por lo que nuevamente no tendrá lo suficiente para garantizarse una buena nutrición, y así sucesivamente.

En el caso de Myrdal, la hipótesis de causación circular acumulativa le ha sido de gran utilidad para explicar como las libres fuerzas del mercado pueden generar o inducir desigualdades y cómo la intervención del Estado puede generar círculos virtuosos acumulativos. Por ejemplo, si al interior de un país no existen políticas que afecten o condicionen los flujos de capital y del comercio, las fuerzas de mercado tenderán a concentrar la actividad económica y la riqueza en ciertas regiones privilegiadas. Específicamente, en los centros de expansión regional la demanda creciente tiende a impulsar la inversión, lo cual genera mayor empleo o unos mayores ingresos en los sectores en expansión, estimulando nuevos incrementos de la demanda, que vuelven a jalonar la inversión. En las regiones rezagadas donde no existe ningún impulso expansionario la demanda tenderá a permanecer estancada, manteniendo, en consecuencia, la inversión a niveles bajos, pues la demanda de capital sería baja; por lo tanto, los ingresos permanecerían estancados o aún podrían disminuir, introduciendo a la región en un círculo vicioso. Además, si el sector bancario no es regulado, tenderá a absorber los escasos ahorros de las regiones rezagadas para llevarlos hacia las regiones progresistas, donde los rendimientos del capital son altos y las inversiones más seguras a causa de los círculos virtuosos que se generan allí (Myrdal, 1968).

Por el contrario, si el Estado, con el ánimo de detener la agudización de las desigualdades regionales, interviniera a través de regulaciones sobre el sector bancario, el establecimiento de zonas francas o de tarifas especiales de impuestos, o la construcción de obras de infraestructura, etc., podría aumentar el atractivo de las regiones rezagadas para la inversión privada, frenando el círculo vicioso, y conduciría —si la intervención es lo suficientemente fuerte o efectiva— a la generación de círculos virtuosos en dichas regiones, lo que finalmente cerraría las desigualdades regionales.

De esta manera, la idea de la causación circular acumulativa se muestra como una hipótesis sobre el funcionamiento del sistema social más plausible que la noción de equilibrio estable. La experiencia parece indicar que es poco probable que un proceso social siga una dirección hacia una posición de equilibrio estable entre fuerzas. De hecho, nunca hemos podido constatar unívocamente la existencia de un equilibrio general en una economía real. Esto confirma que el sistema social no se comporta de tal forma que un cambio en el mismo provoque reacciones que impliquen cambios compensadores que irían, en general, en dirección opuesta a la del cambio inicial. Más bien, es de esperar que una alteración en el sistema de lugar a cambios coadyuvantes que lo mueven en la misma dirección del cambio inicial (Myrdal, 1968a, p. 24).

Por lo tanto, podemos plantear que existe una relación de interdependencia entre las condiciones endógenas que componen o afectan el proceso social, sin vislumbrarse equilibrio alguno, en razón de los permanentes cambios ligados a los efectos acumulativos (no hay estabilidad). En consecuencia, tampoco es posible establecer un factor básico o predominante, puesto que “todas las cosas son causa de todas las demás en forma entrelazada y circular” (Myrdal, 1968a). Conclusión que justifica a su vez la posición inicial planteada, en cuanto a la artificialidad de la delimitación disciplinaria de un problema.

Pero adicionalmente, se plantea que para obtener un conocimiento más preciso y completo del sistema social no basta simplemente con conocer la naturaleza de las relaciones causales entre las variables bajo consideración, sino que es necesario, igualmente, disponer de un conocimiento cuantitativo preciso sobre las condiciones del mismo, ya que esto facilita la verificación empírica de las teorías que se ofrecen sobre su comportamiento. Preocupación que se hace manifiesta en el trabajo de destacados economistas institucionalistas como Wesley Mitchel —que jugó un papel clave en el desarrollo de la contabilidad del ingreso nacional en la National Bureau of Economic Research en Estados Unidos— o Kuznets —cuyas investigaciones se caracterizaban por el rico material estadístico que recogían sobre diferentes aspectos de la economía de Estados Unidos y la economía mundial, y que eran citadas frecuentemente como fuente de valioso material factual por sus contemporáneos—. Incluso Myrdal plantea que “la solución científica ideal de un problema ... debiera postularse, por tanto, en la forma de un juego interconectado de ecuaciones cuantitativas que describiesen el movimiento y los cambios internos del sistema estudiado, bajo las distintas influencias que están operando” (Myrdal, 1968a, p. 39). Es posible que estas afirmaciones respondan a la

influencia de una epistemología positivista sobre las mentes de muchos de los economistas institucionalistas, pero al menos esto no les impide reconocer las limitaciones que rodean tales análisis cuantitativos.

En primer lugar, se admite que la valoración y representación cuantitativa de las interrelaciones de las diversas condiciones que componen el sistema social es extremadamente difícil, debido a su naturaleza cambiante y compleja, lo cual hace sumamente complicada cualquier representación funcional (matemática) del mismo y, por su carácter cualitativo, su estudio cuantitativo (véase al respecto Tony Lawson, 2004, y Donald Gillies, 2004). Adiciónese el hecho de que muy a menudo los datos y estadísticas son poco confiables—incluso en el contexto de los mismos países desarrollados, con sus más perfeccionados servicios estadísticos— debido a los problemas de medición y recolección de información asociados, que pueden conducir a altos niveles de incertidumbre sobre su grado de precisión (Myrdal, 1968). Finalmente, se advierte que “los datos científicos —hechos establecidos por la observación y la clasificación— no tienen existencia fuera del marco de [nuestras] preconcepciones” (Myrdal, 1968, p. 24), es decir, los datos que utilizamos en nuestros análisis están influidos por el conjunto de teorías o preconcepciones de los cuales dependen, razón por la cual hay que tener cautela con su manipulación y hacer un esfuerzo por lograr una mayor claridad conceptual con respecto a los elementos que hay detrás de cada dato.

Para ilustrar estas observaciones, tomemos el caso del producto interno bruto (PIB). Cuando nos disponemos a realizar un análisis con base en este dato se debe tener en cuenta que: en primer lugar, el PIB no es un estimado exacto de la producción total de bienes y servicios de un país en un período dado, pues este dato no se calcula teniendo en cuenta toda la población, sino tomando una muestra aleatoria de la misma, que se supone representativa —lo cual no garantiza su fiabilidad—, y excluyendo actividades que también generan valor —como la producción doméstica—. En segundo lugar, como el PIB sólo se mide periódicamente, deja mucha incertidumbre sobre el comportamiento exacto de la producción. Y en tercer lugar, detrás del concepto de PIB hay un conjunto de preconcepciones que le dan su significación práctica: en la teoría económica convencional se asume que los consumidores tienen preferencias monótonas, es decir, se supone que *el consumidor tendrá una mayor utilidad entre mayor sea su consumo de bienes y servicios*; pero sabemos que la utilidad es un estimado del grado de *bienestar* o *felicidad* de una persona; como el PIB es una medida del nivel de producción de *bienes y servicios*, por lo tanto también es una medida indirecta del

grado *bienestar* —o una *Proxy* del nivel de *felicidad*— de los pobladores de un país. Y es precisamente a este razonamiento al que el PIB debe su importancia práctica en el análisis económico.

Evidentemente, desde otro punto de vista se puede plantear que el PIB no es una medida efectiva del nivel de bienestar de la población de un país. Podría plantear que es falso que un mayor consumo genera mayor bienestar: si consideramos el caso de una persona obesa, obviamente su consumo desmedido de alimentos provoca en ella un deterioro en su estado de salud, por lo cual su bienestar empeora; sin embargo, como consecuencia de una situación como esta el PIB podría incrementarse, sin que este aumento implique necesariamente que la población esté disfrutando de un mayor bienestar. Además, un incremento del PIB podría estar asociado con un deterioro en la distribución del ingreso que, en consecuencia, neutralizaría cualquier posible mejoramiento del bienestar y de las oportunidades de amplias capas de la población.

Debido a que los economistas institucionalistas aplican muy a menudo sus análisis a campos donde es difícil obtener precisión cuantitativa, y por las razones aducidas anteriormente, ellos son bastante críticos con el uso de datos o estadísticas en sus análisis y se preocupan por clarificar conceptualmente las preconcepciones o justificaciones teóricas subyacentes a los mismos. Y a pesar de su preocupación por alcanzar un conocimiento cuantitativo tan pronto y amplio como sea posible, como resultado de estas dificultades que complican la contrastación y verificación empírica de las teorías, con frecuencia sus análisis deben terminar en generalizaciones tentativas o hipótesis plausibles sobre la realidad bajo estudio, basados en observaciones limitadas, pero que al menos tienen la ventaja de ofrecer un enfoque integral e integrador.

C. Responsabilidad Política

Cuando la economía se originó en el siglo dieciocho y empezando el siglo diecinueve, los economistas creían firmemente que era parte de su responsabilidad deducir conclusiones de política sobre bases racionales, tal como lo hacían los primeros estudiosos de la economía representados en escuelas como la mercantilista o la fisiócrata. Los economistas institucionalistas no se han apartado de esta responsabilidad, debido a que ellos admiten que la economía es una ciencia *moral*. Evidentemente, esta posición lleva al reconocimiento de que detrás de toda teoría económica existe una carga valórica o ideológica —o normativa—

que en parte sustenta las conclusiones inferidas, porque de otra manera no sería posible deducir a partir de la teoría económica recomendaciones de política, es decir, hacer inferencias sobre el *deber ser*, pues es un hecho ampliamente admitido en la filosofía moral que no es posible deducir afirmaciones sobre el *deber ser* a partir de afirmaciones sobre el *ser*, esto es, no es posible deducir enunciados normativos a partir de enunciados no normativos, como los enunciados fácticos —que tratan sobre lo que *es*—.

Claros ejemplos del compromiso político de los economistas institucionalistas son: John Commons, que hizo parte del Congreso de los Estados Unidos y fue un elemento influyente en la toma de decisiones del gobierno de su país; Gunnar Myrdal, quien participó en el parlamento sueco en los años treinta, fue ministro de industria y comercio de Suecia (1945-1947) y luego secretario de la Comisión Económica para Europa (1947-1957); y John Kenneth Galbraith, que contaba con gran influencia sobre los políticos demócratas de Estados Unidos y estuvo vinculado con varios presidentes demócratas, desde Franklin Delano Roosevelt hasta Bill Clinton. Incluso Veblen, que nunca participó de manera directa en ninguna instancia estatal, tuvo una gran incidencia sobre la política económica de Estados Unidos, principalmente en lo concerniente al control social y la intervención gubernamental en la economía.

Cabe anotar que los primeros estudiosos de la economía también eran conscientes de tal responsabilidad, pero con la diferencia de que ellos creían en la existencia de valores objetivos, que podían ser conocidos como hechos, y que podían servir como base para el análisis de otros hechos y para sustentar conclusiones objetivas sobre los posibles cursos de política a seguir. Precisamente por esto, ellos creían que era posible inferir enunciados normativos a partir de enunciados fácticos, opinión que tiene su fundamento en la filosofía moral predominante para la época: el naturalismo filosófico y el utilitarismo. La teoría neoclásica es clara heredera de estas tradiciones filosóficas, asunto que trataremos adelante. Teniendo en cuenta lo dicho en el párrafo anterior, este tipo de razonamiento era claramente erróneo, aunque este error no fue advertido con total claridad sino hasta iniciado el siglo veinte, cuando el filósofo moral, George Edward Moore, denunció este razonamiento falaz.

Ahora bien, podría pensarse que para evitar tales cargas valorativas la teoría económica podría tratar de evitar o de eliminar las premisas de valor que subyacen a sus análisis y abstenerse de hacer juicios normativos. Empero, esto le restaría gran valor práctico a la

ciencia económica, de la cual siempre se espera que, a partir de su conocimiento sobre el funcionamiento del sistema social, emita juicios sobre los cursos de acción a seguir tanto por los agentes como, sobre todo, por el Estado, en aras de mejorar el bienestar de la sociedad. Aún si estuviésemos dispuestos a asumir este costo, con tal de evitar el uso de premisas de valor en nuestros análisis, terminaríamos embarcándonos en un esfuerzo inútil, ya que las valoraciones siempre están con nosotros. Trayendo a colación un argumento de Myrdal:

“Los esfuerzos por evadir las valoraciones están mal encaminados y condenados a ser infructíferos. [...] La única forma en que podemos tratar de alcanzar la objetividad en el análisis teórico es exponer las valoraciones abiertamente, hacerlas concientes y explícitas, y permitirles determinar los puntos de vista, los enfoques y los conceptos empleados” (Myrdal, 1968, p. 33; traducción propia).

Claramente, no puede haber vista sin un punto de vista; antes que las respuestas deben haber preguntas. En efecto, todo sujeto se forma un esquema mental desde el cual interpreta la realidad, todo esfuerzo investigativo está determinado por las condiciones subjetivas del investigador (que incluyen sus premisas de valor, las limitantes que representan sus capacidades sensoriales, las influencias culturales, etc.), desde las cuales él formula las preguntas, define su enfoque, los conceptos usados, etc. Además, la investigación debe tener una dirección, la cual es determinada por nuestros intereses en un asunto, los cuales son determinados, a su vez, por las valoraciones del investigador. Como consecuencia, podríamos afirmar que esta posición sugiere un replanteamiento total de lo que se entiende por objetividad, pues si todo el curso de una investigación científica está guiado por las mencionadas condiciones subjetivas del investigador, no sería posible construir ciencia libre de valores. Si la objetividad hace referencia a aquel conocimiento que tiene independencia del sujeto cognoscente, en el cual este no incide en la percepción física o mental del objeto, podríamos afirmar que no hay ciencia que se aproxime cabalmente a ese ideal. El conocimiento es un proceso que involucra invariablemente a sujeto y objeto, por lo cual no se pueden borrar las huellas que deja el primero en el proceso cognoscitivo; esto implicaría una redefinición de lo que es la objetividad teniendo en cuenta el papel activo que juega el sujeto a través de los condicionamientos que suponen sus valoraciones.

En este respecto, Myrdal (como lo muestra la anterior cita) sugiere un criterio de objetividad consistente en hacer explícitos esos condicionamientos subjetivos, esas valoraciones, para

evitar lagunas en el razonamiento que abran las puertas a prejuicios o inclinaciones infundamentados. Por lo tanto, la manera de solucionar el problema de la objetividad en la investigación, y en las ciencias sociales en particular, no es tratando de erradicar las valoraciones. Por el contrario, sólo por medio de “hacer las premisas de valor explícitas puede la investigación ser objetiva” (Myrdal, 1968, p. 32), lo que, además, permitiría alcanzar una mayor claridad y conclusividad en el razonamiento científico. Por eso, los economistas institucionalistas son plenamente conscientes de la importancia que tienen las cargas valorativas que posee el sujeto en la determinación de sus puntos de vista, por lo cual a partir del reconocimiento del hecho de que las valoraciones siempre están presentes, deben dirigirse esfuerzos para poner en claro cuáles son las premisas de valor de las que parte cualquier análisis científico.

II. Transdisciplinariedad

Es posible definir la existencia de cuatro niveles de conocimiento (ver gráfico 1):² el empírico, el pragmático, el normativo y el valórico. El primer nivel trata de describir lo real tal como es y de desvelar su funcionamiento. El segundo intenta desarrollar conocimientos aplicados con el fin de manipular o modificar la realidad externa al sujeto humano, a partir de los conocimientos adquiridos en el nivel empírico. El tercero, es el de la planificación o normativo, en el cual decidimos sobre lo que deseamos hacer y determinamos los medios — proporcionados por el nivel pragmático— para lograrlo. Finalmente, el cuarto nivel trata de ofrecer criterios que permitan decidir qué es bueno como fin y qué es bueno como medio con respecto al fin; por consiguiente, en este nivel se intenta dar sustrato a nuestras decisiones con respecto a lo que debemos hacer, es decir, se trata de fundamentar la conducta moral del hombre para resolver los problemas prácticos que le conciernen en su existencia.

² Las definiciones presentadas aquí se basan principalmente en Max-Neef (2005). Sin embargo, sobre el tema tratado en esta sección también es ilustrativa la lectura de Martínez (2001, 2004) y Nicolescu (1997).

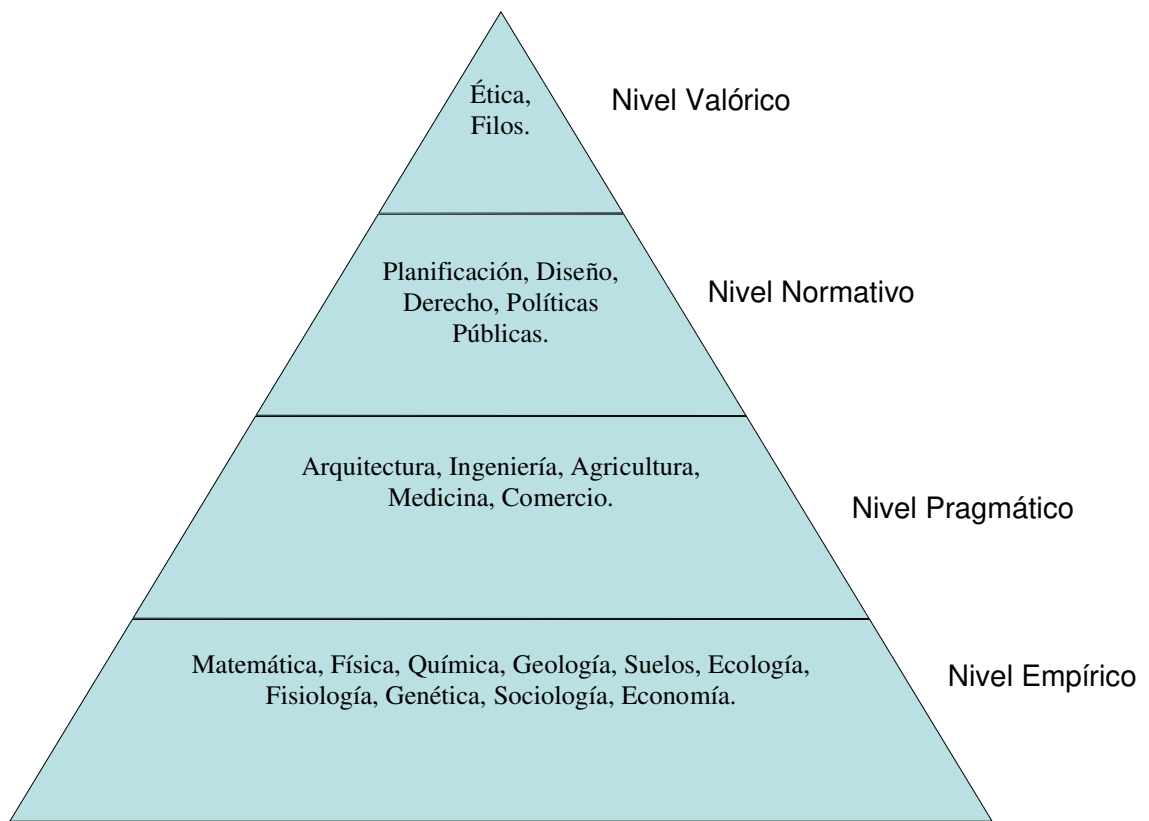


Gráfico 1. *Niveles de Conocimiento*

Teniendo en mente lo anterior, podemos clarificar algunos conceptos. La disciplinariedad consiste en el estudio de un problema desde los métodos y conceptos de una disciplina particular. La pluridisciplinariedad consiste en el estudio del objeto de una sola disciplina con la cooperación de otras disciplinas pertenecientes al mismo nivel jerárquico. La interdisciplinariedad es el esfuerzo investigativo que connota la coordinación de un nivel inferior desde el superior. La transdisciplinariedad, por el contrario, se da cuando existe coordinación entre todos los niveles del conocimiento: el nivel valórico permite ofrecer bases sobre las cuales apoyar las decisiones normativas, que a su vez afectan el nivel pragmático, ya que es este el que se encarga de ofrecer los medios por los cuales la sociedad alcanza sus metas. Al determinar entonces los fines y los medios correspondientes a esos fines, el normativo también está ejerciendo influencia indirecta sobre el nivel empírico, puesto que este es el que ofrece el material de conocimientos necesarios para el desarrollo de la investigación al nivel pragmático.

Con la reconstitución clásica del saber que se opera a través de las ideas de pensadores como Galileo o Descartes, empieza a generarse una fragmentación disciplinaria del conocimiento, proceso que se acelera y consolida en el siglo XIX, trayendo como consecuencia una creciente babelización de la ciencia —o la llamada explosión disciplinaria—. Contamos con un ingente acervo de conocimiento, pero poco es lo que entendemos, y es difícil entablar una comunicación fructífera entre disciplinas porque estas permanecen encerradas en sus esquemas teóricos y conceptuales, que impiden el diálogo más allá de sus límites. La transdisciplinariedad, por el contrario, es la posibilidad de frenar esa babelización abriendo vías para la unificación conceptual y operacional de las disciplinas a través de las ideas que simultáneamente comparten y van más allá de sus marcos. En este sentido, la transdisciplinariedad es complementaria a los enfoques disciplinarios. De este modo se abren las puertas para encontrar solución a problemas fundamentales que rebasan los límites de la investigación disciplinaria como la pobreza, las crisis ambientales, el subdesarrollo, el neoimperialismo e incluso problemas teóricos como las causas del valor.

La economía institucional ofrece un enfoque presto para la investigación pluri y transdisciplinaria, porque facilita las vías de unificación y promueve abordajes investigativos que logran en la práctica la coordinación entre todos los niveles del conocimiento. Commons, por ejemplo, nos plantea la necesidad de adoptar tal enfoque en el estudio de las instituciones, entendidas estas como acción colectiva encarnada en las reglas de comportamiento socialmente aceptadas:

“[...] la ética trata de las reglas de conducta que emanan de los conflictos de interés, que surgen, a su vez, de la escasez, e impuestas por las sanciones *morales* de la *opinion* colectiva; pero la economía se encarga de las mismas reglas de conducta hechas cumplir por las sanciones económicas colectivas del *beneficio* o la *pérdida* en caso de obediencia o desobediencia, y la jurisprudencia trata de las mismas reglas de conducta impuestas por las sanciones organizadas de la *violencia*” (Commons, 1931, p. 650; las cursivas son del original; traducción propia).

En consecuencia, para lograr un conocimiento preciso de las instituciones y de las reglas de conducta que las acompañan sería indispensable recurrir a una aproximación que tenga en cuenta la correlación que existe entre las tres disciplinas que menciona Commons, las cuales corresponden a distintos niveles del conocimiento, como lo ilustra el gráfico 1.

Además, si tenemos en cuenta que existen cargas valorativas en nuestros análisis que debemos explicitar, es indispensable, por tanto, acudir al nivel valórico para dar cuenta de esas cargas valorativas y justificarlas si es posible. Igualmente, si el objetivo del análisis fáctico del proceso económico no es simplemente profundizar en el entendimiento del mismo, sino también ofrecer apoyo en el esclarecimiento de los cursos de acción que debiéramos seguir con base en nuestros deseos para la sociedad, es necesario involucrar tanto el nivel valórico como el normativo del conocimiento, con el fin de emitir juicios más acordes con estas exigencias. También un diálogo de tipo pluridisciplinario con otras disciplinas —como la psicología— pertenecientes al nivel empírico sería sumamente beneficioso para el análisis económico, ya que le permitiría esclarecer aspectos de la conducta humana y del comportamiento de la sociedad que por sí mismo no podría dilucidar.

La economía institucional, por tanto, ofrece, sea implícita o explícitamente, una aproximación a la realidad social que es integral e integradora. De hecho, podemos decir, teniendo en cuenta lo expuesto hasta aquí, que la economía institucional logra estructurar un enfoque de características transdisciplinarias. Esta propuesta, evidentemente, implica un ensanchamiento de nuestra perspectiva de análisis e invita a la trasgresión de las barreras disciplinarias heredadas, lo que pone en ventaja un enfoque institucional del proceso económico. Cabe anotar, sin embargo, que esta trasgresión no es excusa para el decremento de la experticia.

III. Economía Convencional

Evidentemente, de lo expuesto hasta aquí, queda claro que la economía institucional se caracteriza por recurrir a un enfoque integral e integrador, es decir, un enfoque que tiene en cuenta el sistema social en su conjunto. Por el contrario, la economía convencional tiende a construir modelos cerrados basados en un pequeño conjunto de condiciones y variables que pueden ser cuantificadas con mayor facilidad, las cuales, se supone, representan factores económicos. Para ilustrar, en el modelo de equilibrio general, que es la base central del enfoque neoclásico, las únicas variables consideradas son los precios, los planes de consumo y los planes de producción, que se determinan con base en las dotaciones de los individuos, sus preferencias y las técnicas de producción disponibles. Y precisamente tal estrechamiento del análisis a unas pocas condiciones es lo que permite el uso masivo de elegantes y persuasivos modelos matemáticos que, no obstante, omiten casi todos los demás ámbitos de la

realidad social. Como consecuencia, su aparente precisión es lograda a costa de esta omisión, apariencia que es más cuestionable aún por la escasa preocupación sobre la confiabilidad y veracidad de los datos o cifras empleados, y sobre los problemas conceptuales y de medición que hay detrás de cualquier cifra. Este hacinamiento del análisis económico a unos pocos factores explica, asimismo, porque la investigación en las líneas neoclásicas se ha prestado tan poco para la investigación interdisciplinaria o, más aún, transdisciplinaria; lo cual ha llevado al conocido aislamiento de la ciencia económica.

Esta crítica no debe llevar a negar la utilidad de construir modelos y teorías. Al contrario, nuestro propósito debe ser construir modelos y teorías que se adecuen más a la realidad. Empero, hay que mencionar que existe una infortunada tendencia de la mente humana a ajustar la realidad a sus esquemas mentales, esto es, en lugar de ajustar la teoría a la práctica, lo que terminamos haciendo es intentando encasillar la realidad a nuestras teorías, por lo que en lugar de ser lo real el juez que dé forma a nuestros conocimientos, somos nosotros los que le damos su forma a lo real.

Pero, volviendo al tema, tan grave o más que lo planteado en la crítica anterior es el desconocimiento sistemático que hace la economía neoclásica de sus premisas de valor. La economía neoclásica no es una teoría “amoral”, por el contrario, tiene unas bases éticas muy claras. Sólo basta examinar el principio de eficiencia paretiana para darse cuenta de esto: se dice que una situación es eficiente en el sentido de pareto cuando no es posible mejorar el bienestar de un agente sin empeorar el de otro. De esta manera, “se determina la existencia de estados de la economía más deseados que otros, de tal forma que un criterio normativo acompaña de inmediato la construcción de la teoría” (Cataño, 2004, p. 181). Este principio es otra manera de enunciar la máxima utilitarista que establece que el objetivo supremo de la acción moral es el logro de la mayor felicidad para el más amplio número de personas. Obviamente, ambos son principios que hablan sobre lo que es bueno (que ponen como lo deseado). Para los términos de nuestra discusión sólo basta destacar este hecho, sin entrar a discutir si esto es ciertamente válido o no.

La economía neoclásica, por tanto, tiene sus raíces en la filosofía moral que predominaba en el siglo dieciocho y diecinueve: el utilitarismo, con el hedonismo psicológico que llevaba aparejado. De hecho, varios de los fundadores del marginalismo —de donde se deriva la teoría neoclásica— tales como Henry Sidgwick, eran destacados filósofos en esa línea de

pensamiento. El utilitarismo tenía como base de apoyo el hedonismo, doctrina que sostenía que “el placer es lo único bueno”, y es precisamente en estas doctrinas que encontramos el origen del concepto de utilidad. Bentham es el primero que lo define en su famoso libro *An Introduction to the Principles of Moral and Legislation*, en 1781, clásico de la filosofía moral. Bentham empieza por definir el principio de la utilidad, contextualizando la discusión en el campo de la ética: “Por el principio de utilidad se significa aquel principio que *aprueba* o *desaprueba* cualquier acción de acuerdo a la tendencia que tenga a aumentar o disminuir la felicidad de la parte cuyo interés está en cuestión” (Bentham, 2000, p. 14; énfasis y traducción propios), y luego procede a definir el concepto de utilidad: “Por utilidad se significa aquella propiedad de cualquier objeto, por la cual tiende a producir beneficio, ventaja, placer, bien o felicidad” (Bentham, 2000, p. 15; traducción propia). En otras palabras, la utilidad no es sólo una medida de la cantidad de felicidad que experimenta un individuo o una comunidad, es también un criterio de decisión moral en virtud del cual puede *juzgarse* cualquier acto humano.

Lo anterior queda patente en el proceder del análisis económico convencional, que pone como *deseable* cualquier situación que se considere óptima, es decir, que maximiza la suma de la utilidad de todos los individuos de una sociedad, rechazando, en consecuencia, cualquier situación que se desvíe de un estado de optimalidad. De esta manera, sus análisis siguen una organización teleológica, donde el punto de referencia es una situación eficiente paretianamente, juzgando cualquier situación por el grado de similitud o divergencia que tiene con respecto a ese estado. Así se procede, por ejemplo, en la mayoría de los análisis de competencia imperfecta, donde las diferentes soluciones para las imperfecciones de mercado se evalúan con respecto a su capacidad para llevar a la economía a su estado de eficiencia.

Para que no queden dudas de los orígenes utilitaristas de la economía neoclásica moderna, compárese el concepto de la eficiencia en el sentido de Pareto con las siguientes palabras de Bentham: “Una acción entonces se puede decir que es acorde al principio de utilidad, o, para abreviar, a la utilidad, [...] cuando la tendencia que tiene a aumentar la felicidad de la comunidad es más grande que cualquiera que tenga para disminuirla” (Bentham, 2000, p. 15; traducción propia). Aunque el principio de la utilidad así formulado no es totalmente equivalente al concepto de eficiencia, al menos ambos apuntan a lo mismo: la maximización del bienestar social, o la felicidad de la comunidad. Ahora bien, como este es el principio último de la filosofía moral utilitarista no es posible ofrecer prueba alguna sobre él, es decir,

de no otra verdad, sino del principio mismo, puede ser inferida su veracidad o falsedad (Moore, 2004). Cabe anotar que la teoría de la utilidad marginal se erige como el refinamiento final de la filosofía moral utilitarista (Myrdal, 1978).

Ahora bien, si el marginalismo en sus inicios creía que era una teoría positiva del fenómeno económico, es porque el utilitarismo se presentaba como una teoría moral *objetiva*; tanto así que alegaba que sus principios tenían sustento en ciencias empíricas como la psicología, de la cual sacaba apoyo para postular el principio hedonista ya expuesto, pero que luego la misma psicología se encargó de desacreditar (Moore, 2004, p. 68; James, 1888). Más aún, no sólo la escuela neoclásica tiene sus fundamentos morales en tales doctrinas, sino que estas descansan sobre un razonamiento falaz, la denominada “falacia naturalista” que George Edward Moore denunció en su *Principia Ethica*, profiriendo, además, una contundente crítica contra ellas. En este punto hay que destacar que el utilitarismo era una doctrina ética derivada del naturalismo filosófico. Para el naturalismo filosófico era posible extraer enunciados normativos a partir de la observación del mundo natural o de enunciados fácticos. Por eso, para esta filosofía la ley natural también era una norma. Y por eso es que la economía neoclásica, fundamentada en tales filosofías, tenía que terminar siendo una doctrina del *laissez faire* (Myrdal, 1972).

No obstante, los economistas convencionales modernos han olvidado o, incluso, ocultado los fundamentos de su teoría, a tal punto que se enorgullecen diciendo que han tenido éxito en su carrera por una teoría económica *libre de valores*, lo que muy pocos se atreven a cuestionar. Es claro, no obstante, que tales pretensiones no pueden ser ciertas, si tenemos en cuenta la inevitabilidad de las valoraciones en el análisis científico, asunto que ya tratamos. Aunque también podemos decir que este es, en parte, un problema de desconocimiento, pues es bien conocida la creciente desatención que existe hacia la historia de la ciencia económica, materia que incluso se ha casi erradicado en los currículos de las universidades estadounidenses, lo que permite que los economistas ordinarios se formen sin ninguna conciencia de las raíces de su propio pensamiento. Incluso Myrdal es más incisivo al plantear que: “Creo que la poca disposición a ser conscientes del problema de los prejuicios prevalecientes y sistemáticos en la investigación puede ser una de las explicaciones del desinterés en la historia de la economía [...]” (Myrdal, 1978, p. 779; traducción propia).

Conclusión

A lo largo de este escrito se ha pretendido hacer una apología del enfoque institucionalista. Como se puede ver, el enfoque del institucionalismo económico posee varias virtudes. Para empezar, ofrece una perspectiva más amplia del sistema social, al no reducir sus análisis solamente a factores económicos, y una hipótesis más plausible que la del equilibrio para explicar el funcionamiento del sistema social: la causación circular acumulativa. Igualmente, los economistas institucionalistas son más críticos y cautelosos con el uso de información cuantitativa y son concientes de la inevitabilidad y del papel que juegan las valoraciones en el análisis científico, razón por la cual dan gran relevancia al nivel valórico del conocimiento. Con respecto a este último punto hay que resaltar como tal discusión lleva a un replanteamiento de lo que se entiende por objetividad y agrega nuevas exigencias al análisis científico, al conducir a la responsabilidad de hacer explícitas las premisas de valor subyacentes a la investigación. Tampoco hay que dejar pasar como punto a favor del enfoque institucionalista su reconocimiento de las responsabilidades prácticas del análisis económico: es carga del economista deducir acciones de política a partir de su entendimiento del proceso económico y teniendo en mente las premisas de valor que guían sus investigaciones. Finalmente, queda por mencionar la ventaja que implica su enfoque pluri y transdisciplinario, que es precisamente lo que le permite integrar en la práctica las características señaladas, a través de la unión coordinada de los distintos niveles del conocimiento.

Tras haber expuesto las características principales del enfoque institucionalista, se procedió, a modo de contraste, a plantear varios cuestionamientos al análisis económico convencional. No hay que negar que la simetría, la estabilidad, la simplicidad y elegancia que muestran los modelos teóricos ortodoxos los hacen bastante atractivos y persuasivos. Empero, estas características no alcanzan a compensar el reduccionismo de tales modelos, pues excluyen toda una gama de aspectos de la realidad social que pueden ser de suma importancia para el entendimiento del proceso económico. Esta misma razón explica el aislamiento de la ciencia económica. Y tan preocupante como lo anterior es la desprevisión que manifiestan los economistas convencionales con respecto a los fundamentos de su teoría, por lo cual no son concientes de las cargas valorativas que llevan sus análisis, si no es que ignoran este asunto deliberadamente, como parece sugerir Myrdal. A pesar de las voces que dicen que la teoría económica convencional está libre de valores, mostramos que la economía neoclásica tiene unas bases morales suficientemente claras en el utilitarismo, filosofía moral que tenía una

marcada influencia naturalista, al creer que era posible establecer premisas morales objetivas. Así pues, los clamores por una ciencia económica amoral están completamente fuera de lugar: la economía es una *ciencia moral* (Myrdal, 1978). En consecuencia, lo que debemos evitar en la investigación científica no son las valoraciones, sino las valoraciones objetivizadas.

Para terminar, quiero hacer una cita del economista institucionalista Wesley Mitchell: “Siempre que los economistas tratan con la especulación sobre lo que habría pasado en un mundo simplificado creado para sus propios propósitos y existente sólo en sus imaginaciones, no es probable que contribuyan mucho a, o aprendan mucho de, el trabajo de otros investigadores. Pero cuando ellos salen de sus armarios al mundo real, las condiciones cambian. Entonces tienen que estudiar el comportamiento de las mismas criaturas que los fisiólogos, psicólogos, psiquiatras, antropólogos, sociólogos, politólogos, filósofos, historiadores, y filósofos morales están estudiando desde otros ángulos” (Mitchell, 1944, p. 218; traducción propia).

Bibliografía

Asso, Pier Francesco y Fiorito, Luca. 2004. “Human Nature and Economic Institutions: Instinct Psychology, Behaviorism, and the Development of American Institutionalism”, *Journal of the History of Economic Thought*, Vol. 26, No. 4, pp. 445-477.

Ayala, José. 1999. *Instituciones y economía: una introducción al neoinstitucionalismo*, Fondo de Cultura Económica, México.

Bentham, Jeremy. 2000. “Chapter I: Of the Principle of Utility”, *An Introduction to the Principles of Morals and Legislation*, Batoche Books, Kitchener. Consúltese en: <http://www.efm.bris.ac.uk/het/bentham/morals.pdf>.

Castrillón, Alberto. 2006. “In memoriam John Kenneth Galbraith”, *Revista de Economía Institucional*, Vol. 8, No. 14, pp. 299-302.

Cataño, José Felix. 2003. “Teoría económica y neoinstitucionalismo: Comentarios a “El neoinstitucionalismo como escuela” de Salomón Kalmanovitz”, *Revista de Economía Institucional*, Vol. 5, No. 9, pp. 213-227.

Cataño, José Félix. 2004. “La teoría neoclásica del equilibrio general. Apuntes críticos”, *Cuadernos de Economía*, V. XXIII, n. 40, Bogotá, pp. 175-204.

Commons, John. 1931. “Institutional Economics”, *American Economics Review*, Vol. 21, No. 4, pp. 648-657.

First World Congress of Transdisciplinarity. 1994. *Charter of Transdisciplinarity*, Convento de Arrábida, Portugal, 6 de Noviembre. Consúltese en: <http://nicol.club.fr/ciret/english/charten.htm>.

Georgescu-Roegen, Nicholas. 1999. “Introduction”, en *The Entropy Law and the Economic Process*, Harvard University Press, United States of America.

Gillies, Donald. 2004. “Modern Economics: the Problem and a Solution”, en: Edward Fullbrook (editor), *A Guide to What’s Wrong with Economics*, Anthem Press.

Hodgson, Geoffrey. 1998. “The approach of Institutional Economics”, *Journal of Economic Literature*, Vol. 36, No. 1, pp. 166-192.

James, William. 1888. “What the Will Effects”, *Scribner's Magazine*, Vol. 3, No. 2, pp. 240-250.

Kalmanovitz, Salomón. 2003. “El neoinstitucionalismo como escuela”, *Revista de Economía Institucional*, Vol. 5, No. 9, pp. 189-212.

Lawson, Tony. 2004. “Can Mathematics be used Successfully in Economics?”, en: Edward Fullbrook (editor), *A Guide to What’s Wrong with Economics*, Anthem Press.

Martínez Míguez, Miguel. 2001. “La lógica dialéctica en el proceso de la investigación científica”, *Anthropos*, Vol. 22, No. 43, pp. 7-38.

Martínez Míguez, Miguel. 2004. “Transdisciplinarietà y lógica dialéctica. Un enfoque para la complejidad del mundo actual”, *Lectiva*, No. 6-7, pp. 119-133.

Max-Neef, Manfred. 2003. *Saber y Comprender*. Conferencia, Facultad de Educación, Universidad de Antioquia, Medellín, Colombia, 11 de septiembre.

Max-Neef, Manfred. 2005. "Foundations of Transdisciplinarity", *Ecological Economics*, No. 53, pp. 5-16. Versión en Español en: *Lectiva*, No. 6-7 (2004), pp. 105-117.

Mitchell, Wesley. 1944. "Facts and Values in Economics", *The Journal of Philosophy*, Vol. 41, No. 8, pp. 212-219.

Moore, George Edward. 2004. *Principia Ethica*, Dover Publications Inc., New York.

Myrdal, Gunnar. 1968. "Prologue: The Beam in Our Eyes", *Asian Drama: An Inquiry into the Poverty of Nations*, Vol. 1, Pantheon, New York

_____. 1962. "Apéndice: Nota metodológica sobre los conceptos y las premisas de valor", *Solidaridad o desintegración*, Fondo de Cultura Económica, México.

_____. 1968a. *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*. Fondo de Cultura Económica, México, pp. 7-34 y 114-120.

_____. 1972. *Concepto de valor en la teoría social: ensayos sobre metodología*, Venezuela.

_____. 1978. "Institutional Economics", *Journal of Economic Issues*, Vol. 12, No. 4, pp. 771-783.

Nicolescu, Basarab. 1997. *La Transdisciplinarietà: Manifiesto* (Fragmento). Consúltese en: <http://nicol.club.fr/ciret/espagnol/visiones.htm>.

North, Douglass. 1993. *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, "Primera Parte", Fondo de Cultura Económica, México.

Swedberg, Richard. 1990. "Introduction to the Transaction Edition", en: Gunnar Myrdal (autor), *The Political Element in the Development of Economic Theory*, Transaction Books, United States of America, pp. vii-viii. Consúltese en: <http://books.google.com/books?hl=es&lr=&id=O2lwO28IyTUC&oi=fnd&pg=PR7&sig=2zORKcSmtDBIReNgP2SX7110NiM&dq=%22Myrdal%22+%22The+Political+Element+in+the+Development+of+Economic+Theory%22+#PPR8,M1>.

Vaury, Olivier. 2003. "Is GDP a Good Measure of Economic Progress", *Post Autistic Economics Review*, No. 20. Consúltese en: www.paecon.net/PAERreview/wholeissues/issue20.htm#_Is_GDP_a.

Veblen, Thorstein. 1898. "Why is Economics not an Evolutionary Science?" *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 12, No. 4, pp. 373-397.