



DEL INSTITUCIONALISMO AL CONTRACTUALISMO POLÍTICO: UN ANÁLISIS DE LOS SERVICIOS EN EL CONTEXTO DE LA GLOBALIZACIÓN *

*From institutionalism to political contractualism: an analysis of
services in the context of globalization*

Ángel David Roncancio García**

David Andrés Camargo Mayorga***

Ana María Alonso Mayorga****

Universidad Militar Nueva Granada. Bogotá D. C.

Recepción: 23 mayo de 2017. Aceptación: 20 de septiembre de 2017.

DOI: <http://dx.doi.org/10.21017/Rev.Repub.2017.v23.a33>

RESUMEN

Este artículo tiene como propósito examinar cómo las instituciones han creado el ambiente para que los servicios se inserten en la globalización y cómo los servicios le han aportado a la construcción de instituciones en el contexto de la globalización. Estas instituciones son reglas de origen social que se acuerdan entre individuos para la coexistencia entre personas, que han dado forma a los mercados y han transformado la industria hacia la producción de servicios. La conclusión más importante es que las limitaciones de los contratos son por información transmitida y validada por acuerdos sociales, y que los servicios

* Este artículo de reflexión es un producto del proyecto de investigación INV-ECO-2076 «Internacionalización de empresas de servicios: un estudio desde el enfoque de la teoría institucional» financiado por la Vicerrectoría de Investigaciones de la Universidad Militar Nueva Granada en la vigencia 2016. Código JEL: B52, L89.

** Contador Público y estudiante de la Maestría en Educación de la Universidad Militar Nueva Granada. Docente de tiempo completo de la Facultad de Ciencias Económicas. Miembro de los Grupos de investigación en Estudios Contemporáneos en Contabilidad Gestión y Organizaciones y GECS, Universidad Militar Nueva Granada. Correo electrónico: angel.roncancio@unimilitar.edu.co

*** Economista y magíster en Educación. Docente de tiempo completo de la Facultad de Ciencias Económicas. Miembro del Grupo de investigación en Estudios Contemporáneos en Contabilidad, Gestión y Organizaciones, Universidad Militar Nueva Granada. Correo electrónico: david.camargo@unimilitar.edu.co

**** Estudiante de Economía y auxiliar de investigación adscrita al proyecto de investigación INV-ECO-2076. Miembro del semillero de investigación grupo GECS. Correo electrónico: u2101054@unimilitar.edu.co

han aportado a solucionar las asimetrías de información para la toma de decisiones de los individuos en los ámbitos político y empresarial.

Palabras clave: servicios, globalización, internacionalización, institucionalismo económico, contractualismo político.

ABSTRACT

This article aims to examine how institutions have created the environment for services to become part of globalization and how services have contributed to building institutions in the context of globalization. These institutions are rules of social origin agreed between individuals for the coexistence between people, who have shaped the markets and have transformed the industry towards the production of services. The most important conclusion is that the limitations of the contracts are based on information transmitted and validated by social agreements and that the services have contributed to solve the asymmetries of information for the decision making of individuals in the political and business fields.

Keywords: services, globalization, internationalization, economic institutionalism, political contractualism.

INTRODUCCIÓN

Para la convivencia de los seres humanos se crearon límites, se establecieron leyes y normas (implícitas y explícitas) que permitieran la armoniosa convivencia entre las personas, lo cual le dio orden al comportamiento humano. Estos límites se denominaron instituciones.

Dichas instituciones se clasifican por tipos (formales e informales) y niveles, que abarcan desde las reglas y normas en temas políticos, administrativos y económicos, hasta las propias interacciones humanas en sociedad, es decir, la manera en que se construyen las relaciones sociales y se crea la cultura.

Las instituciones dieron lugar al desarrollo de los mercados, y por tanto, al comercio. Propiciaron también la transformación de la industria hacia la producción de servicios¹, marcando un nuevo rumbo económico desde el siglo XX. Esto en medio de procesos como el de la globalización.

Para ser competitivas, muchas empresas cambiaron su paradigma productivo, flexibilizándolo mediante la incorporación de los servicios en sus procesos.

1 También denominada «servucción».

En este contexto, el presente artículo pretende analizar la producción de servicios desde el institucionalismo económico (Veblen, 1900; Commons, 1990; North, 1993; Becker, 1975; Coase, 1960; Williamson, 1989; Buchanan, 2000) y el contractualismo de las instituciones (Ayala, 2000; Sunder, 1997; Rawls, 2003).

Para tal efecto, este documento se divide en tres secciones. La primera sección se dedica a la relación existente entre el institucionalismo y la prestación de servicios en el contexto de la globalización. En la segunda sección se aborda el contractualismo de las instituciones. Por último, en la tercera se presentan algunas consideraciones finales.

INSTITUCIONALISMO Y PRESTACIÓN DE SERVICIOS

1. Del institucionalismo norteamericano al neo-institucionalismo

El institucionalismo norteamericano es la primera versión del institucionalismo económico (Hodgson, 2001; Mourão, 2007), en cuya corriente Veblen (1900) y Commons (1990) fueron algunos de sus principales exponentes. Los principios de esta corriente tuvieron que ver con la negación del *ceteris paribus* y del precio como variable fundamental para la toma de decisiones de consumidores y productores; la valoración de los factores históricos, sociales e institucionales; el reconocimiento del cambio y la consiguiente preferencia por modelos dinámicos; el reconocimiento de la complejidad de las relaciones entre individuos, instituciones y sociedad; la supresión de supuestos generalistas y exclusivistas para comprender la realidad económica; la inducción como método de análisis; entre otras (North, 1993; Williamson, 1989).

En el siglo XX estas ideas evolucionaron dando lugar al neo-institucionalismo en donde North (1993), Becker (1975), Coase (1960), Williamson (1989), Buchanan (2000), entre otros, se hicieron sus principales exponentes, dándole fuerza de teoría a una corriente que mezclaba la sociología y el instrumental analítico de la economía neoclásica.

Este nuevo institucionalismo se basó en el reconocimiento de la permanencia de los desequilibrios de mercado; el reconocimiento de la complejidad de la oferta y demanda; la negación del individualismo metodológico; la crítica a la maximización hedonista como supuesto para el comportamiento de consumidores y productores; el reconocimiento de la importancia de los contratos y derechos de propiedad en los intercambios económicos; la comprensión del mercado como una institución regulada por normas y límites; la existencia de costos de transacción; la imposibilidad de la competencia perfecta; entre otros (North, 1993; Williamson, 1989).

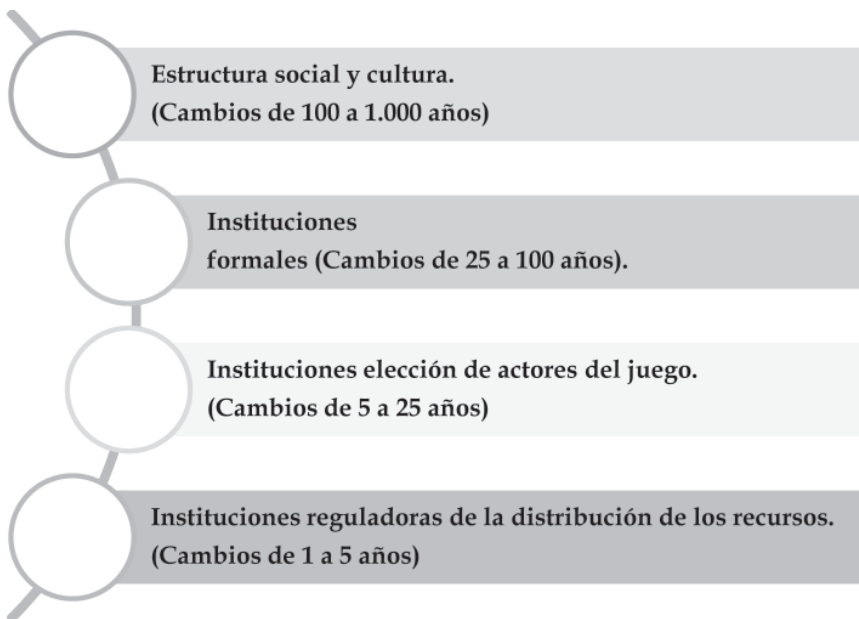
2. Las instituciones

Las instituciones son, desde el punto de vista de los negocios, los límites que ha creado la humanidad para crear confianza y acercar los compradores y vendedores para que se den intercambios de bienes y servicios. Las instituciones mutaron y se adaptaron a las circunstancias históricas dando forma a los mercados (Camargo, Alonso y Roncancio, 2016).

Las instituciones tienen niveles y se pueden clasificar por tipos, aunque como dice North (1993, p. 139), «no podemos ver, sentir, tocar y ni siquiera medir las instituciones; son construcciones de la mente humana» que abarcan un conjunto de creencias y limitaciones que afectan el modo de actuar de las personas.

Las instituciones son de tipo formal e informal. Dentro de las formales se encuentra un grupo de reglas políticas, económicas y de contratos; mientras que las informales hacen referencia a la cultura (North, 1993).

Como lo plantea Prats (2007), al hablar de instituciones se deben diferenciar entre tipos y niveles de institucionalismo según se muestra en el gráfico 1.



Fuente: Elaboración propia a partir de Prats (2007).

Gráfico 1. Niveles y tipos de instituciones.

Prats (2007) ordena por niveles los tipos de instituciones, iniciando por la estructura social y cultural que tiene una mayor duración en sus periodos de transición (hasta 100 años), debido a que define el comportamiento de una sociedad y la conduce al futuro. Esto hace que los cambios sean muy leves a través del tiempo, confirmando que la estructura social ha sido formada por una trayectoria histórica.

En el segundo nivel se encuentran las instituciones que son «reglas del juego», compuestas por aquellas de orden político, jurídico y económico que garantizan la colectividad de la población, el respeto a los derechos de propiedad y la estabilidad económica, siendo legítimas y aceptadas socialmente.

En el tercer nivel están las elecciones de los actores, en donde los jugadores toman decisiones políticas y económicas, al crear sus propias reglas de juego, a las cuales sujetarse. En este caso los cambios son rápidos, con plazo de 5 a 10 años.

En el cuarto y último nivel, se encuentran las instituciones que regulan la distribución de recursos. En este caso se origina la organización de la economía, es decir, se crean las estructuras de mercado (por ejemplo, monopolios, oligopolios, etc.). Sus cambios son más inmediatos (periodos de tiempo inferiores a un año).

La estrecha relación entre los niveles, tipos de instituciones y actores que señala Prats (2007) muestra la manera en que se complementan las reglas formales e informales, la importancia que tienen los organismos y entidades que gobiernan un país en temas políticos, administrativos y económicos, porque estos pueden gestar avance económico o encaminar una nación hacia el estancamiento, la pobreza y la crisis. Esto depende de la manera en que los funcionarios públicos y/o privados ejercen su rol en la sociedad, en la eficiencia de las interacciones humanas, la manera en que proceden los individuos, y en definitiva la estructura de las relaciones sociales y la cultura, refiriéndose a la religión, la ética, las tradiciones, las costumbres y las normas sociales donde su cumplimiento garantiza el proceder de una sociedad.

En una sociedad con intereses individuales similares, sus miembros defienden su posición organizándose de tal manera que los líderes luchan por el bienestar común (Olson, 1971). Así entonces «una institución es eficiente en la medida en que genera condiciones para que los individuos realicen elecciones económicas estables y propicien la coordinación de decisiones colectivas» (Ayala, 1999, p. 74); por tal motivo la unión de los intereses colectivos representa a los sectores económicos de un país e influye en el gobierno para conseguir beneficios.

Por ende, se establece un vínculo de reciprocidad entre las fuerzas de los grupos colectivos y la influencia del gobierno en una nación; juntas tienen autoridad y dominio para apelar a sus objetivos, es esta negociación la que permite la toma de decisiones que puede conducir a una senda de desarrollo a las economías o las puede dirigir al fracaso (Olson, 1971).

1.3 Los servicios

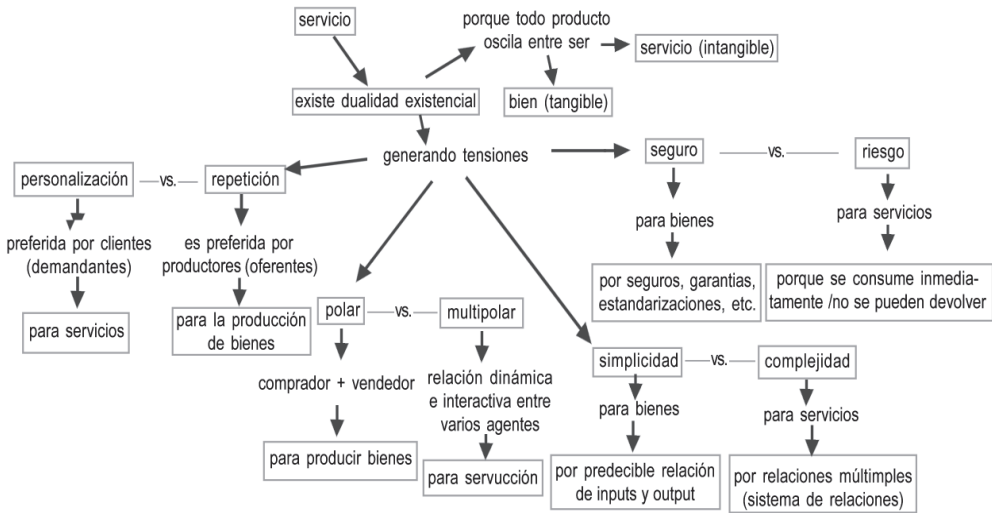
En plena primera revolución industrial, Marx diferenció la producción de servicios de la producción de bienes como lo menciona en *El Capital*: «Un servicio no es otra cosa que el efecto útil de un valor de uso, ya sea mercancía, ya sea trabajo»² (Marx, 2007, p. 234). Lo que cuenta en el intercambio de servicios, dice Marx, es el valor de cambio; en otras palabras, valor por valor. También menciona una de las más conocidas acepciones sobre la aparición de los servicios en la producción: «El cuerpo de la mercancía que presta servicios de equivalente, cuenta siempre como encarnación de trabajo abstractamente humano y en todos los casos es el producto de un trabajo determinado útil, concreto. Este trabajo concreto, pues, se convierte en expresión de trabajo abstractamente humano.» (Marx, 2007, p. 69). Elemento importante en la aparición de las llamadas profesiones.

Los servicios se caracterizan por ser intangibles, en oposición a los bienes, que son tangibles (para ampliar sobre las diferencias entre bienes y servicios, y la dualidad existencial que existe entre ambos, véase el gráfico 2). Sin embargo, la evolución tecnológica y la digitalización han permitido que, a pesar de permanecer la intangibilidad, actualmente las empresas proveedoras de servicios puedan entregar sus productos ya sea bajo una forma física (el caso del software o los juegos para consolas electrónicas), o en forma electrónica, en donde no es necesario el acto simultáneo de la producción y el consumo del servicio (como por ejemplo, la generación de aplicaciones para teléfonos móviles). Así, el suministro de servicios ha asimilado las características de racionalización y organización de las manufacturas, lo que ha permitido el surgimiento de empresas servindustriales (Ventura, Acosta, Durán, Kuwayama, y Mattos, 2003).

1.4 La prestación de servicios en la globalización

La globalización se define como un «proceso» de profundización de las relaciones entre individuos, y desde un enfoque económico se entiende como la

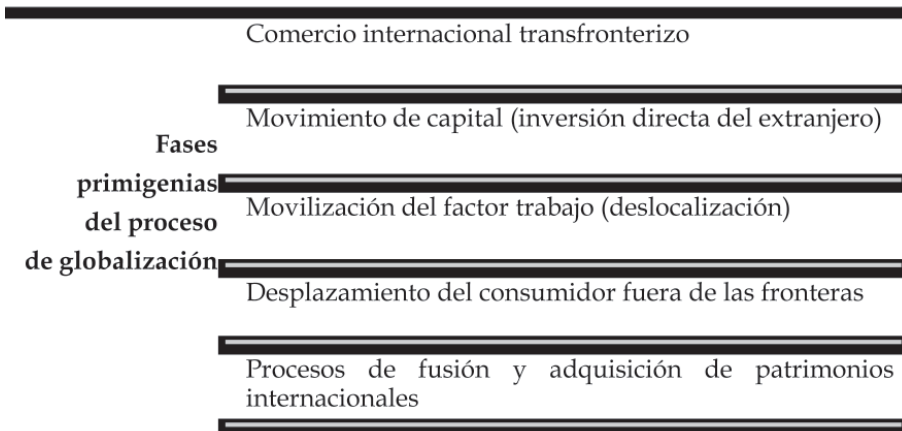
2 Incluso Marx (2007) ironizaba un poco con el mismo término servicio, como lo expresa en su correspondencia. «Se comprende qué gran “servicio” habrá de prestar la categoría “servicio” (service) a cierto género de economistas, como Jean-Baptiste Say y Frédéric Bastiat» (nota 20).



Fuente: Elaboración propia a partir de Rubalcaba (2008).

Gráfico 2. Diferencias entre bienes y servicios.

interacción entre distintos mercados de diferentes países. Esta tiene diferentes fases; las primigenias van desde el comercio transfronterizo hasta los procesos de fusión y adquisición de patrimonios internacionales (gráfico 3). Por eso es correcto afirmar que se puede generar integración de mercados sin globalización, pero no globalización sin integración de mercados (Rubalcaba, 2008).



Fuente: Elaboración propia a partir de Rubalcaba (2008).

Gráfico 3. Fases primigenias de la globalización.

«La apertura al comercio internacional ayudó a numerosos países a crecer mucho más rápidamente de lo que habrían podido en caso contrario» (Stiglitz, 2002, p. 37). En los mercados globalizados los bienes no fueron los únicos que se intercambiaron y trajeron bienestar económico; los servicios incursionaron también, institucionalizándose su comercio internacional a través del Acuerdo General de Comercio de Servicios (AGCS).

En el proceso de globalización se interconectaron las economías del orbe, las naciones industrializadas sufrieron transformaciones estructurales por innovaciones y cambios de las instituciones que las regían y en las mismas organizaciones, lo que se ha extendido y propagado, hasta homogeneizar los procesos productivos y de consumo a causa de razones como por ejemplo el intercambio cultural (Ventura et al., 2003).

Bajo una mirada general, la economía del mundo se percibe como un gran mercado, donde las empresas han aprovechado la deslocalización, lo cual ha dado ventaja a muchas compañías; situación provechosa para hacerle frente a la competencia (López, 2000).

En este contexto las empresas se favorecen por el valor adicional que les proporciona la utilización de los servicios (por ejemplo, de informática, de telecomunicaciones, de transporte, etc.). En relación con esto, los servicios y la competitividad se relacionan entre sí: los servicios influyen en la competitividad (por ello las empresas y países pueden ser más competitivos) y la competitividad influye en los servicios (siendo en la globalización donde los servicios deben ser capaces de afrontar los retos de la internacionalización de las empresas). Pues si bien los servicios forjan y promueven la globalización, también se ven afectados por esta; es decir, se ven obligados a responder a las exigencias del dinamismo de la economía, por lo que les es indispensable ser competitivos (Rubalcaba, Gago y Maroto, 2005).

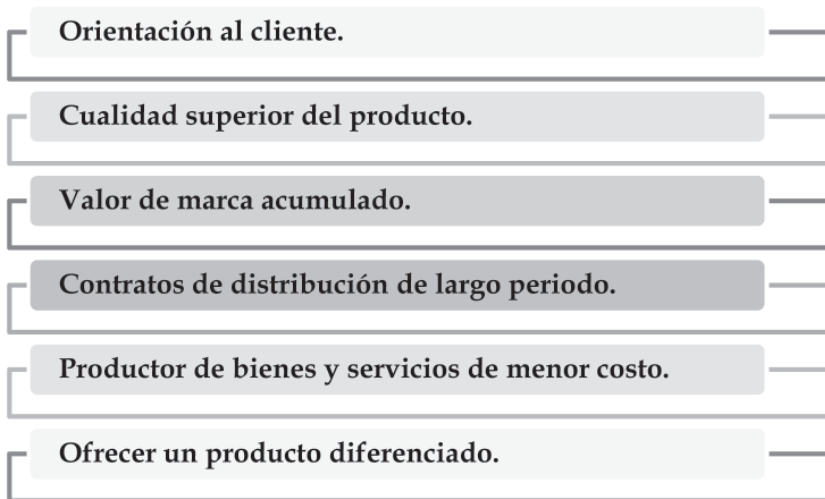
El vínculo de los servicios no es solo con la competitividad, sino también con la globalización. Rubalcaba (2008, p. 192) plantea que la globalización contribuye a los servicios en tres aspectos: las ventajas comparativas, las estrategias competitivas de las empresas y la tecnología.

Respecto a las ventajas comparativas, Krugman y Obstfeld (2006) explican desde la simplicidad del modelo ricardiano que la ventaja relativa de un país con respecto a otro consiste en que este se especialice en la producción de un bien que sabe hacer relativamente a un menor costo, permitiéndole producir a una escala mayor aprovechando la especialización productiva, renunciado así a la ineficiente fabricación de una variada gama de productos. Es decir que el costo de oportunidad de enfocarse en un producto determinado le proporciona a

una nación ganancias por el comercio de un producto que le resulta barato fabricar.

Con relación a las estrategias competitivas, García, Hernández, Cruz, Sánchez y Santos (2016) definen la competitividad como la capacidad que se tiene para generar un mayor grado de utilidad en los individuos cuando estos consumen un bien o servicio. Las empresas buscan ser competitivas forjando una ventaja competitiva (gráfico 4), lo hacen por medio de estándares altos de calidad, menores costos de producción, fijando precios más bajos, etc.; de esa manera logran brindar a los consumidores mayor satisfacción y bienestar. De modo que las compañías desarrollan como estrategia de negocio un plus (difícilmente replicable) en sus productos que les genera una ventaja competitiva por sobre otras.

Por último, la tecnología es una de las contribuciones que hace la globalización a los servicios, debido a que su aplicación facilitó la fabricación de bienes (tangibles) y servicios (intangibles) y permitió el desarrollo de un mercado más competitivo entre empresas que residen en diferentes naciones. Cuando las empresas entran en un mercado internacional, las tecnologías que aplican pueden dirigirse hacia los productos o los procesos; según López (2000), las tecnologías de los productos son secundarias, mientras que las tecnologías de los procesos son esenciales, esto justificado en que estas son más difíciles de replicar y permiten sostener la ventaja competitiva en el mercado por más tiempo.

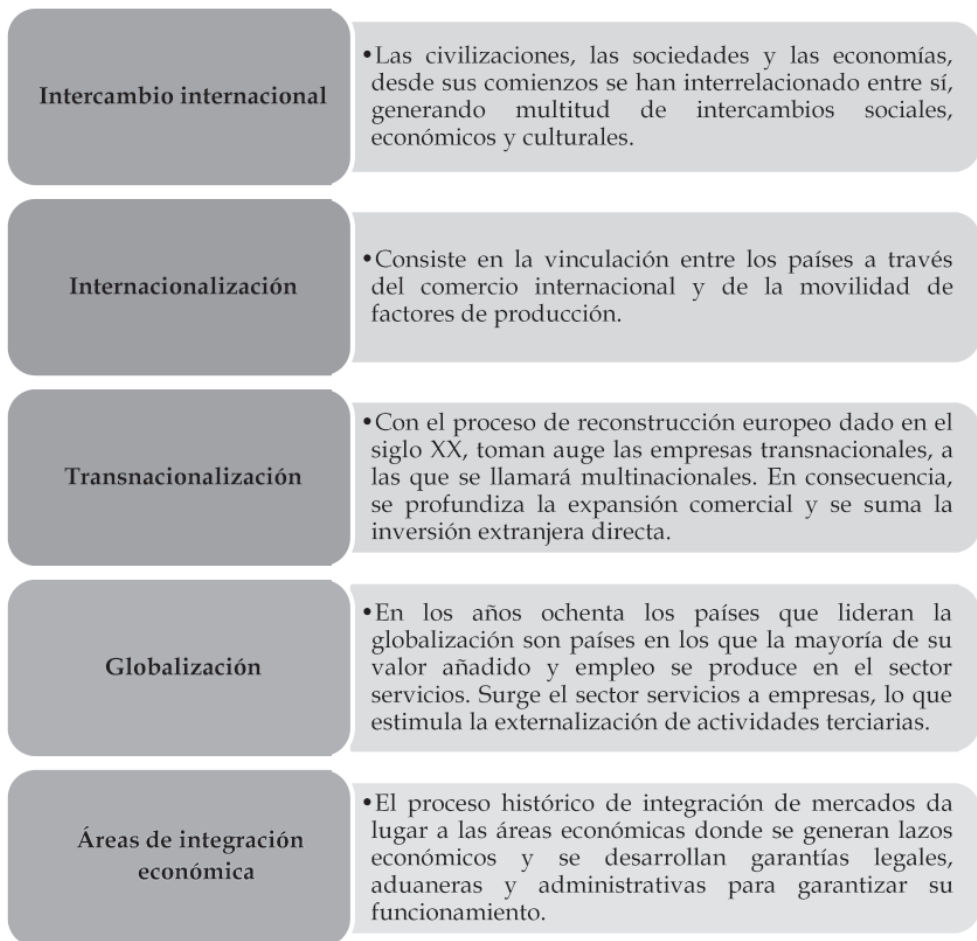


Fuente: Elaboración propia a partir de García et al. (2016).

Gráfico 4. Características de una empresa para constituir una ventaja competitiva.

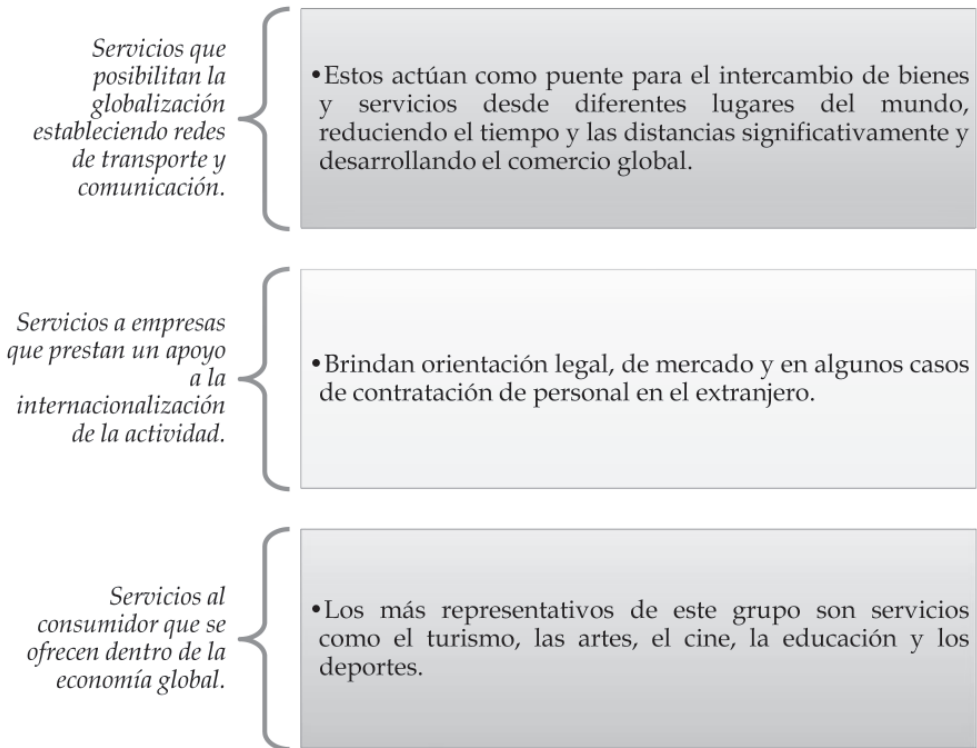
Ahora, los aportes de los servicios a la globalización son diversos. Para Rubalcaba, Gago y Maroto (2005) estas contribuciones se evidencian en cinco fases que demuestran los diferentes niveles de integración mundial, los cuales son: el intercambio internacional, la internacionalización, la transnacionalización, la globalización y las áreas de integración económica (gráfico 5).

En este sentido, se comprende que los servicios y la globalización están estrechamente relacionados, ya que se influyen mutuamente. El gráfico 6 resume los aportes de los servicios a la globalización de las empresas.



Fuente: Elaboración propia a partir de Rubalcaba, Gago y Maroto (2005).

Gráfico 5. Fases de integración mundial.



Fuente: Elaboración propia a partir de Rubalcaba, Gago y Maroto (2005).

Gráfico 6. Aportes de la prestación de servicios a la globalización.

Los servicios ofertados globalmente y aplicados en los procesos de producción, distribución y consumo global contaron para que fenómenos como la deslocalización, la externalización, el offshoring (*outsourcing* de servicios), entre otros, sucedieran y se masificara su uso por parte de las empresas internacionalizadas. Con el fin de esclarecer y facilitar el entendimiento de estos fenómenos se presenta la tabla 1.

Las diversas formas de internacionalización mencionadas anteriormente retan a los países y a las empresas dentro de estos a que desarrollen estrategias competitivas mediante innovación, inversión en tecnología y la mejora constante de los procesos, permitiéndose posiciones más cómodas para enfrentar las adversidades que presenta el mercado global. Esto implica que incursionen en procesos y modos de producción convencionales como la tercerización.

Tabla 1. Mecanismos de internacionalización de las empresas.

<i>Deslocalización</i>	Hace referencia a la transferencia de ciertas actividades producidas en un lugar, a otro lugar. Sin embargo, en la actualidad este término se restringe principalmente a los flujos regionales (por ejemplo, los flujos dentro de la Unión Europea).
<i>Outsourcing</i>	Es la subcontratación de actividades productivas, manufacturas o servicios, ya sean nuevos o previamente producidos en la empresa.
<i>Externalización</i>	Significa cualquier transferencia desde actividades internas a empresas externas. Es fundamentalmente un cambio de organización.
<i>Offshoring</i>	Es el outsourcing de servicios en otros países o regiones. Para el caso de Europa, el offshoring sería la contratación internacional en países fuera de la Unión Europea. También podría estar relacionado con el insourcing (utilización de recursos internos) internacional en multinacionales establecidas en el extranjero.

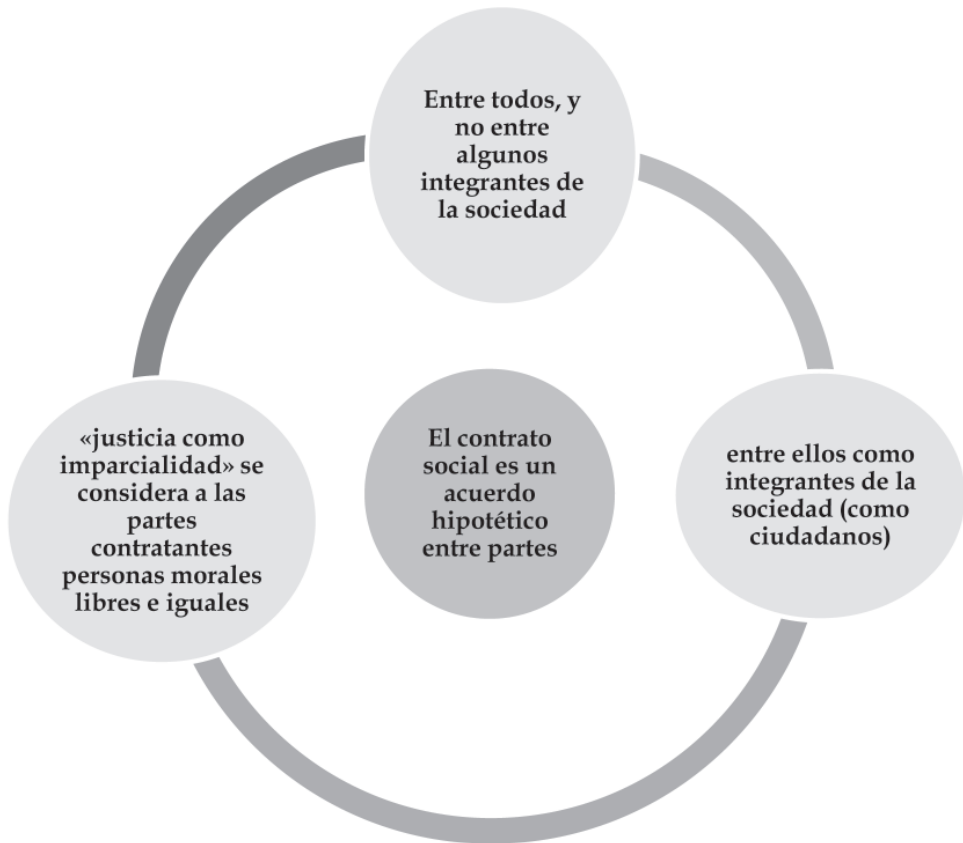
Fuente: Elaboración propia a partir de Rubalcaba (2008).

2. EL CONTRACTUALISMO DE LAS INSTITUCIONES

Para autores como Ayala (2000), Sunder (1997), Rawls (2003), entre otros, las instituciones se entienden como extensiones de carácter contractualista de las relaciones humanas que constituyen conjuntos de reglas y normas; en otras palabras, son un conjunto de contratos sociales. Pero estos contratos en el interior de las instituciones son principalmente de control (como la garantía de la información, la contabilidad, el aseguramiento de la información), económicos (intercambio comercial, compra, venta, permutas) y de confianza o fe pública.

El contrato social desde la perspectiva de Rawls (2003) es en esencia un contrato hipotético entre partes, el cual se da en diferentes modalidades (gráfico 7).

Desde la perspectiva de Sunder (1997) en la *Teoría de la contabilidad y el control*, las organizaciones no son otra cosa que un conjunto de contratos; y por organizaciones, Sunder (1997) asume a las entidades de distintos niveles según la interacción de los diferentes agentes (usuarios, clientes, proveedores, socios, agentes de control, sociedad en general), en donde el control garantiza la validez y confianza en la información que emiten las organizaciones, y por ende, las instituciones. De esta manera, «*el control en las organizaciones es un balance sostenido o un equilibrio entre los intereses de los participantes. Y debe distinguirse del control de las organizaciones, lo cual sugiere*



Fuente: Elaboración propia a partir de Rawls (1995).

Gráfico 7. Modalidades del contrato social.

manipulación o explotación de algunos de los participantes de la organización por otros» (Sunder, 1997).

Esto permite entender que la dimensión contractual de las instituciones y en particular de las organizaciones económicas, como empresas, conglomerados económicos, formas de asociación comercial o jurídica, son un espacio de interacción esencialmente de individuos, pero que estos individuos deben entenderse como agentes centrales de la relación contractual en las organizaciones empresariales y, por tanto, es muy relevante el papel de la contabilidad y el control en los contratos de los administradores, los accionistas y los auditores. Para Sunder (1997) esto se denomina como una *microteoría de la contabilidad y el control*, en donde las organizaciones son acuerdos contractuales entre los diversos factores necesarios para producir.

El siguiente nivel, de relaciones contractuales, es denominado como una *macroteoría de la contabilidad*, en donde la relación de la contabilidad (el contrato esencial del control en las instituciones) con las organizaciones del sector público permite entender a la institución esencial del gobierno en varios niveles de funcionamiento: institución recaudadora y controladora de impuestos; institución productora de bienes y servicios públicos; y agente condicionante de las relaciones de otros agentes económicos por medio de formatos contractuales o normas (por ejemplo, las de comercio internacional).

Ayala (2000), sin alejarse de esta perspectiva, entiende que las instituciones también generan actividades que no solo son lucrativas, esto bajo el paradigma de la utilidad, pues «*los individuos se relacionan y organizan en grupos para emprender acciones cooperativas y actuar como "actores colectivos" en el mercado, por supuesto de acuerdo con las reglas contenidas en las instituciones existentes*». De acuerdo con lo anterior, las familias, agrupaciones colectivas, cooperativas, las burocracias, empresas familiares, sociedades anónimas, conglomerados comerciales, corporaciones transnacionales, etc., son instituciones en la medida que se rigen por contratos o normas aceptados por los mismos agentes que las integran.

Con respecto a la estructura contractual de las instituciones, o sea, según el tipo de relaciones o contratos sociales en el interior de las instituciones, existen algunas posturas importantes como las desarrolladas por Amartya Sen y John Rawls. Según estas posturas, el contractualismo institucional supone que hay cierto grado de constructivismo social o constructivismo político (Rawls, 2003).

Este contractualismo institucional está guiado por ciudadanos sujetos a condiciones razonables para mantener los principios de la justicia y la razón en las personas y en la convivencia en sociedad. El constructivismo político crea la necesidad de la aplicación y utilización de mecanismos participativos para los individuos, que permitan la cooperación y la democracia en términos políticos, al elegir ideas y opiniones públicas como resultado de la elección de individuos autónomos, pero mediado en cierto grado por el constructivismo social o político que Rawls (2003) caracteriza así: primero hace referencia a un contractualismo orientado a la estructura de la sociedad, por lo tanto puede ser modificable por los agentes racionales; la segunda característica indica que el proceso de construcción hace mayor énfasis en un racionamiento práctico que teórico; como tercera característica los sujetos tienen la capacidad de realizar sus propios juicios morales y contribuir a los procesos de construcción de la sociedad, para dar la noción de que los principios de justicia proceden de manera adecuada; en el cuarto nivel se separa el concepto de verdad al de razón, y pierde relevancia en la concepción política.

Rawls (2003) critica abiertamente el utilitarismo, pero no uno en particular, sino los múltiples y variados utilitarismos de la práctica económica y del comercio. A lo sumo, el utilitarismo funciona en un plano racional, «*en ese sentido lo racional es buscar con los medios posibles, los fines propuestos*»; estos medios posibles se tecnifican en prácticas de eficacia, economía, control, cuantificación, costos, etc. Esta crítica al utilitarismo es común en toda la obra de Rawls (1990, 2003) y Sen (2000), lo que lleva a plantear: ¿Qué pasaría si hay en cambio una primacía de lo razonable por sobre lo racional? Supongamos como hipótesis de trabajo que ese es el fin de su liberalismo político.

El problema del pluralismo consiste, por su parte, en que a pesar de la gama infinita de posturas, ideologías y doctrinas imaginables, esto no las hace incompatibles entre sí, pues en cierta forma ese es el pluralismo razonable. Pero la idea de una sociedad «*bien ordenada de la justicia como equidad (...) es (utópicamente) irrealista*» (Rawls, 2003). Es así, que Rawls (2003) vuelve sobre un tema menospreciado por la filosofía moral y dimensiona el problema de la estabilidad como algo necesario y fundamental para la filosofía política, de tal manera que el verdadero problema del liberalismo político no es otra cosa que: ¿cómo es posible que pueda persistir en el tiempo una sociedad estable y justa de ciudadanos libres e iguales que andan divididos por doctrinas religiosas, filosóficas y morales razonables, pero incompatibles?

La creación de convenciones, como las unidades de medida y de valor, estándares de cuantificación, indicadores micro y macrofinancieros, estadísticas y censos de población, etc., no significa que existan múltiples pluralismos razonables; simplemente se imponen a la fuerza (guerra, conquista, colonia) o ya bien por mecanismos que no dejan de ser violentos por el hecho de ser simbólicos (dinámicas de mercado, marketing, intervención, salvamentos económicos, o por las mismas instituciones).

Cardim (2000) resalta la importancia de esta postura dentro de la literatura política y económica, dado que asumimos que la permanencia del Estado o del sistema depende de la existencia del consenso social sobre algunas cuestiones fundamentales, que no son las convenciones tradicionales, como las anteriormente mencionadas; se hace necesario crear una nueva categoría de consenso, el *Overlapping consensus* o consenso sobrepuesto (traslapado-entrecruzado). Esto significa que este consenso puede establecerse sobre los siguientes aspectos: igualdad política, igualdad de oportunidades, respeto mutuo y garantía de reciprocidad económica (Rawls, 2003). La pregunta es si pueden ser más, o distintos, los criterios de justicia como equidad o justicia o como libertad en el interior de las relaciones contractuales de los distintos niveles de las instituciones humanas; algo que Sen (2000) complementa desde su postura del desarrollo humano.

3. DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

North (1993) postula que la dimensión contractualista de las instituciones basa su más importante mecanismo de transmisión en ciertos elementos de la conducta humana y de las construcciones o contratos sociales, de manera que las limitaciones informales de los contratos son información transmitida y validada por acuerdos sociales y son parte de la cultura.

Así, entonces, las instituciones en cada país crean leyes de acuerdo con las necesidades que se generan por el código de conducta instaurado por los residentes de la nación; las normas aprobadas y rechazadas socialmente originan la cultura de una sociedad y son la explicación de los cambios institucionales pasados y los que pueden generarse más adelante. Aún en las economías desarrolladas, donde la ciencia, la tecnología y demás aspectos han progresado, siguen siendo los códigos de conducta los que dirigen el comportamiento humano, y las reglas establecidas por las instituciones dan las pautas de comportamiento aceptado por la sociedad. De modo que «*Las reglas formales están compuestas por reglas políticas, económicas (derechos de propiedad) y contratos. Las reglas descenden de la política a los derechos de propiedad y a los contratos individuales*» (North, 1993, p. 67).

Las reglas se crean con la finalidad de facilitar las interacciones y acuerdos, pero también para asegurar su cumplimiento. Por eso desde el análisis costo-beneficio, si los costos de cumplirlas no superan los costos, las reglas se aceptan e implementan. En este escenario propio de la economía neoclásica, las instituciones surgen, precisamente, por la necesidad de los individuos de conciliar las elecciones individuales, de corte egoísta, con las elecciones sociales que propenden por el bienestar colectivo (Ayala, 2000, p. 92). Las personas buscan aproximarse a otros individuos que tengan intereses y objetivos similares, ya que entre más se atraigan por una forma de comportarse o pensar, es más improbable que fenómenos como el de la globalización se erijan como imparables (Camargo, Alonso y Roncancio, 2016).

En este sentido, North (1993, p. 55) al igual que Sunder (1997), reconoce que la sociedad puede heredar y asumir ciertos comportamientos y conductas de su entorno, y es de esta manera que se aprenden, mecanizan y se transmiten tradiciones.

En concordancia, Ayala (2000) afirma que la importancia de las instituciones depende de la información que comparte una sociedad, ya que lo transmitido socialmente permite enterar a otros sobre lo que ocurre con los mercados, la política, la tecnología, las innovaciones, los bienes y servicios ofrecidos; y de ese grado de información depende la toma de decisiones,

desde la más simple hasta la más compleja. Sin embargo, la información no es completa en el mercado, ya que puede encontrarse fragmentada, incompleta, sesgada o distribuida de manera desigual. Esto conduce al error al momento de elegir. Los servicios entonces han subsanado para la globalización una parte de estas asimetrías de información considerando que «*Las elecciones suponen costos individuales y aún sociales. Los agentes incurren en costos de oportunidad cuando toman decisiones porque sus elecciones involucran disyuntivas entre alternativas. El costo de cualquier decisión es la siguiente mejor alternativa que se sacrifica*» (Ayala, 2000, p. 106).

Por lo tanto, sobre las instituciones reposan los cimientos de la conversión de los tratos y negociaciones en un mercado, y la cantidad de organizaciones especializadas para ser posible la reciprocidad económica. «*A mayor especialización, número y variabilidad de los atributos valiosos, mayor será el peso que deberá ponerse en instituciones confiables que permitan a los individuos participar en contrataciones complejas con un mínimo de incertidumbre en cuanto a que los términos del contrato se puedan realizar*» (North, 1993, p. 52). Por tal motivo, la confiabilidad institucional es pieza clave para el progreso económico; las sociedades establecen limitaciones para la conducta humana y la interacción de los individuos.

Los individuos prefieren tener negociaciones duraderas que aporten estabilidad ante la globalización. El problema se origina en la escasa información que se conoce de la contraparte en la negociación. Esto genera la necesidad de un agente externo. De esta manera, la figura de la institución debería representar la imparcialidad y objetividad en la regulación de los procesos de intercambio, pero la medición y aseguramiento del contrato tienen un costo determinado por la tecnología y las instituciones que intervienen en cada país.

Según North (1993), para construir reglas por consenso se requiere que un país sea democrático; la desventaja en este modelo es que el agente no conozca la información completa sobre los proyectos de ley que afecten su bienestar, debido a que el legislador actúa independientemente de los intereses de los electores.

Estas condiciones de desarrollo de las instituciones y, por tanto, de los gobiernos, son comunes de igual manera en Rawls (1990, 2003) y Sen (2000), por la vía de la comprensión contractual de la sociedad. Para Rawls (1990, 2003) los mercados son el puente de la comunicación, las relaciones interpersonales son desiguales e irregulares debido a la conducta de los seres humanos, y por tanto las instituciones dirigidas por personas con naturaleza egoísta y de autointerés llevan a la imperfección en estas.

REFERENCIAS

- Ayala, J. (2000). *Instituciones y economía: Una introducción al neoinstitucionalismo económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Becker, G. (1975). Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. En G. S. Becker, *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. (pág. 22). New York: National Bureau of economic research.
- Buchanan, J. (2000). *The Power to Tax Analytical Foundations of a Fiscal Constitution*. liberty fund, inc, 9.
- Camargo, D., Alonso, A. & Roncancio, A. (2016). Aporte de la globalización a los servicios y de los servicios a la globalización: una reflexión desde el institucionalismo económico. *Revista Perspectivas*, 8, 17-24.
- Cardim, C. (2000). *Apresentacao al texto de Rawls O liberalismo político*. Sao Paulo: Ed. Ática.
- Coase, R. (1960). *Journal of Law and Economic*. The University of Chicago Press, tres (3), 44.
- Commons, J. (1990). Institutional economics: its place in political economy. *Jstor*, 18(1), tres (3).
- García, M., Hernández, E., Cruz, M., Sánchez, M., & Santos, A. (22 de 07 de 2016). *Globalización y competitividad*. FCACS.
- Hodgson, G. (2001). El enfoque de la economía institucional. *Análisis Económico*, XVI (Segundo semestre), 41.
- Krugman, P., & Obstfeld, M. (2006). Productividad del trabajo y ventaja comparativa: el modelo Ricardiano. En P. Krugman, & M. Obstfeld, *Economía internacional, teoría y política*. (Séptima ed.). Madrid, España: Pearson Educación S. A.
- López, L. (2000). *La dinámica de la globalización en el comercio internacional*. Semestre económico.
- Marx, K. (2007). *El Capital* (Vols. Tomo I, Vol. 1). (P. Scaron, Trad.) México: Siglo XXI editores.
- Mourão, R. (2007). El institucionalismo Norteamericano: Orígenes y presente. *Revista de economía institucional*, Nueve (9)(Dieciseis (16)), 10.

- North, D. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Olson, M. (1971). *La lógica de la acción colectiva: Bienes públicos y la teoría de grupos*. España: Noriega Editores.
- Prats, J. (2007). Revisión crítica de los aportes del institucionalismo a la teoría y la práctica del desarrollo. *Revista de economía institucional*, 28.
- Rawls, J. (1990). *Sobre las libertades*. Barcelona: Ediciones Paidós.
- Rawls, J. (2003). *Liberalismo Político*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Rubalcaba, L. (2008). *Los servicios en la economía europea: Desafíos e implicaciones de política económica*. Barcelona: Fundación Rafael del Pino.
- Rubalcaba, L., Gago, D., & Maroto, A. (2005). *Relaciones entre globalización y servicios: ventajas competitivas de los servicios europeos y españoles en el comercio internacional*. Ice (824).
- Sen, A. (2000). *Desarrollo y libertad*. Barcelona: Editorial Planeta.
- Stiglitz, J. (2002). *El malestar en la globalización*. Madrid (España): Santillana Ediciones Generales, S. L.
- Sunder, S. (1997). *Teoría de la Contabilidad y el Control* (física ed.). (N. García, Trad.) Universidad Nacional de Colombia.
- Veblen, T. (1900). The preconceptions of economic science. *Quarterly Journal of Economics*, 14(2), 240-269.
- Ventura, V., Acosta, M., Durán, J., Kuwayama, M., & Mattos, J. (Diciembre de 2003). *Globalización y servicios: cambios estructurales en el comercio internacional*. Cepal.
- Williamson, O. (1989). *Las Instituciones Económicas del capitalismo*. México: Fondo de Cultura Económica (FCE).

