

---

# *Economía de las instituciones: de Coase y North a Williamson y Ostrom*

La Economía de las instituciones constituye un campo de referencia en la ciencia económica de principios del siglo XXI. La Nueva Economía Institucional impulsó el retorno de las instituciones a la agenda de investigación principal de los economistas. Para ello, Ronald Coase aportó la noción de los costes de transacción, Douglass North concibió a las instituciones como reglas de juego, Oliver Williamson conceptualizó la gobernanza de la empresa y Elinor Ostrom la gobernanza de los bienes comunes. La concesión del Nobel de Economía a Coase (1991), North (1993), Williamson (2009) y Ostrom (2009) evidencia el reconocimiento de los avances del análisis institucional moderno. Este artículo realiza una aproximación a las instituciones, la gobernanza y el cambio institucional mediante el análisis de las principales aportaciones de los cuatro autores de referencia y la discusión de los argumentos fundamentales de Nueva Economía institucional.

*Erakunde ekonomia erreferentziako eremua da XXI. mendearen hasierako zientzia ekonomikoan. Erakunde Ekonomia Berriak erakundeak ekonomialarien ikerketa-agenda nagusira itzultzea bultzatu zuen. Horretarako, Ronald Coasek transakzio-kostuen nozioa ekarri zuen, Douglass Northek joko-arautzat hartu zituen erakundeak, Oliver Williamsonek enpresaren gobernantza azaldu zuen, eta Elinor Ostromekek ondasun erkideen gobernantza. Ekonomiako Nobel saria Coase (1991), North (1993), Williamson (2009) eta Ostromekek (2009) jaso izanak argi uzten du erakunde-azterketa modernoaren aurrerapenak aintzatesten direla. Artikulu honek erakundeak, gobernantza eta erakunde-aldaketa azaltzen ditu, aipatutako lau egileen ekarpen nagusiak aztertuz eta Erakunde Ekonomiaren funtsezko argudioak eztabaidatuz.*

Economics of Institutions constitutes a main field in economics of XXI Century. The New Institutional Economics propelled the «return of institutions» into the research agenda of the mainstream in economics. Ronald Coase provided the notion of transaction costs, Douglass North understood institutions as the rules of the game, Oliver Williamson conceptualized the governance of the firm and Elinor Ostrom studied the governance of the commons. The Nobel prizes awarded to Coase in 1991, North in 1993, Williamson in 2009 and Ostrom in 2009 show the advances of the modern institutional analysis. This paper implies an approach to institutions, governance and institutional change from the analyses of the main contributions of the four principal authors and the debate over the central arguments of the institutional economic literature.

## Índice

---

1. Introducción
2. Ronald Coase: los costes de transacción en la empresa y en la sociedad
3. Douglass North: instituciones, cambio institucional y creencias
4. Oliver Williamson: jerarquías, mercados y gobernanza de las organizaciones
5. Elinor Ostrom: el gobierno de los recursos comunes, el capital social y los sistemas económicos complejos
6. La nueva economía institucional: una primera aproximación
7. La agenda del nuevo institucionalismo económico: una muestra
8. Conclusiones

### Referencias bibliográficas

Palabras clave: instituciones, Ronald Coase, Douglass North, Oliver Williamson, Elinor Ostrom, nueva economía institucional, cambio institucional.

Keywords: institutions, Ronald Coase, Douglass North, Oliver Williamson, Elinor Ostrom, new institutional economics, institutional change.

N.º de clasificación JEL: A13, B52, D13, O19.

---

## 1. INTRODUCCIÓN

Durante la mayor parte del siglo xx, la corriente principal de la ciencia económica se fundamentó en los principios de la economía neoclásica precoaseana, y las instituciones no constituían una agenda de investigación relevante para los economistas ortodoxos. Sin embargo, a finales del siglo, esa situación empieza a cambiar

---

\* Facultad de Economía. Campus As Lagoas, Marcosende. 36310 Vigo. Universidad de Vigo. España. Este trabajo es deudor de mis estancias en la Washington University en St. Louis, en la Universidad de California en Santa Bárbara y en la Universidad de California en Berkeley, así como de las enseñanzas y conversaciones con Lee Alston, Lee Benham, Gary Libecap, Douglass North, John Nye, Elinor Ostrom y Oliver Williamson, especialmente en el Ronald Coase Institute, la *European School for New Institutional Economics*, el *Center for New Institutional Social Sciences* y las conferencias de ISNIE. Junto al respaldo de la Dirección Xeral de I+D+i de la Xunta de Galicia, esta línea de trabajo tuvo el apoyo de los proyectos HUM2007-62276 y ECO2009-10324 del Ministerio de Ciencia.

sustancialmente y la Economía de las instituciones se convierte en un campo de referencia consolidado y reconocido dentro de la ciencia económica. Este proceso sólo puede entenderse por las contribuciones realizadas por la Nueva Economía Institucional (NEI), que a partir de los fundamentos neoclásicos justificó la importancia de las instituciones para la economía. Dicho de otra manera, hubo que esperar hasta las últimas décadas del siglo xx para que la capacidad analítica de la NEI, en su esfuerzo de investigación sobre las instituciones, alcanzase el reconocimiento académico necesario para que la corriente principal en economía asumiese que «las instituciones tienen importancia y son susceptibles de ser analizadas» (Williamson, 2000).

La NEI estudia las instituciones y cómo las instituciones interactúan con las fórmulas organizativas, y cómo esa matriz institucional-organizativa afecta a la economía y a la sociedad. Cuando hablamos de instituciones hacemos referencia a las reglas, normas y restricciones —escritas y no escritas— que existen en la sociedad, y que incluyen: *a)* los códigos de conducta, normas de comportamiento y creencias; *b)* las constituciones, leyes y reglas que gobiernan la política y la sociedad; *c)* los acuerdos y reglas escritas que rigen las relaciones contractuales. Cuando hablamos de fórmulas organizativas hacemos referencia a diferentes modos de gobernanza que los agentes ponen en marcha para poder realizar transacciones y potenciar la actividad productiva basada en el intercambio. Estas fórmulas organizativas incluyen mercados, empresas y relaciones contractuales, así como los comportamientos subyacentes a esos acuerdos (Ménard y Shirley, 2005).

La concesión del premio Nobel de Economía a Ronald Coase en 1991 y a Douglass North en 1993 permitió que se reconociese la relevancia argumental y la capacidad analítica de la NEI, mientras la reciente concesión del Nobel en 2009 a Oliver Williamson y Elinor Ostrom evidenció la consolidación y pujanza del enfoque. El propio Paul Krugman, señalaba en su *blog* que el Nobel concedido a los profesores Williamson y Ostrom «se trata de una distinción a la economía institucional, o más específicamente a la NEI»<sup>1</sup>.

Ronald Coase y Douglass North fueron los dos grandes impulsores de la NEI, respectivamente, por la noción de costes de transacción y por la de instituciones (Caballero, 2001, 2002). Coase (1937, 1960) sostuvo que realizar transacciones económicas implica costes, y que cuando los costes de transacción son superiores a las ganancias derivadas del intercambio, este intercambio dejará de realizarse en el mercado. Douglass North (1990a) fue quién definió las instituciones como las reglas formales, normas informales y mecanismos de cumplimiento, y explicó cómo esas «reglas de juego» determinan el volumen de los costes de transacción existentes, y por tanto el nivel de eficiencia alcanzable en la economía. Desde la concesión del Nobel a Coase y North en los años noventa, el análisis institucional ha logrado avan-

<sup>1</sup> <http://krugman.blogs.nytimes.com>, 12 de Octubre, 2009.

ces teóricos y aplicados de forma creciente (Furubotn y Richter, 1998; Acemoglu, Johnson y Robinson, 2000; Williamson, 2000; Aoki, 2001; Ménard y Shirley, 2005; Ostrom, 2005; Greif, 2006; Brousseau y Glachant, 2008).

Instituciones y gobernanza son cuestiones interrelacionadas. Dixit (2009) define la gobernanza económica como «la estructura y el funcionamiento de las instituciones legales y sociales que sustentan la actividad económica y las transacciones económicas por medio de la protección de derechos de propiedad, el cumplimiento de contratos y la realización de la acción colectiva para proveer infraestructura organizativa y física»<sup>2</sup>. En este sentido, se señala que una buena gobernanza económica requiere derechos de propiedad seguros, cumplimiento de contratos y la solución a la acción colectiva evitando el problema del *free-riding*. Lo cierto es que en las tres últimas décadas la palabra gobernanza ha pasado de la práctica inexistencia a ser considerada un asunto central en economía<sup>3</sup>.

Ahora, cuando la importancia de las instituciones y la gobernanza constituye un punto de consenso no sólo en la ciencia económica, sino también en los organismos públicos y en la agenda de los *policy-makers*, el Nobel de 2009 a Williamson y Ostrom distingue específicamente el programa de investigación institucional sobre la gobernanza, cuestión clave para la gestión y la organización política y económica. En particular, a Williamson se le reconoce por su «análisis de la gobernanza económica, especialmente sobre los límites de la empresa», que configuró una línea de investigación (Williamson 1975, 1985) que dio continuidad a la perspectiva microanalítica de Coase (1937) sobre la naturaleza de la empresa. A Elinor Ostrom se le ha concedido el Nobel «por su análisis de la gobernanza, especialmente sobre los bienes comunes», que configuró una línea de investigación (Ostrom, 1990) que abre las puertas a estudiar cómo gobernar la «tragedia de los bienes comunes».

La NEI ha generado una comunidad académica que ha encontrado su punto de encuentro en la *International Society for New Institutional Economics* (ISNIE), que fundada en 1996 tuvo como primeros presidentes a Coase, North y Williamson<sup>4</sup>. Lejos de pretender constituir una escuela de pensamiento, la NEI ha asumido que las instituciones, la gobernanza y las organizaciones deben ser analizadas para entender el funcionamiento de una economía real, y la ISNIE ha favorecido el avance y la extensión de la NEI.

<sup>2</sup> A lo largo de los últimos veinte años, el término «gobernanza» ha sido utilizado con al menos seis acepciones: Estado mínimo, gobernanza corporativa, nueva gestión pública, buena gobernanza, sistema socio-cibernético y redes auto-organizativas (Rhodes, 1996).

<sup>3</sup> En este sentido, Dixit (2009) apunta el uso creciente del término *governance* en inglés, y lo cierto es que en castellano el uso de la palabra «gobernanza» no comenzó a extenderse hasta principios del siglo XXI.

<sup>4</sup> También Ostrom ha participado en conferencias de ISNIE y ha mantenido contacto continuo con Douglass North y su *Center for New Institutional Social Sciences*.

Como señala Arrow (1987, p. 734), la NEI «no pretende responder a las cuestiones tradicionales de la economía (asignación de recursos y grado de utilización), sino responder a nuevos interrogantes: por qué las instituciones económicas emergieron de una forma y no de otra». Realmente, los avances de la NEI permitieron entender el conocimiento en diversas áreas que estudian multitud de fenómenos políticos, sociales y económicos. Este ha sido el caso, entre otros, de programas como la organización empresarial (Williamson, 1985; Ménard, 2005), el crecimiento y el desarrollo económico (Rodrik *et al.*, 2004; Shirley, 2005), la historia económica (North, 1989; Greif, 2006), el análisis económico del Derecho (Garoupa y Stephen, 2004; Hadfield, 2005), el análisis de los procesos legislativos (Weingast y Marshall, 1988; Caballero, 2007), el federalismo (Weingast, 1995; Caballero, 2005), el capital social (Knack y Keefer, 1997; Caballero y Kingston, 2005a), la economía de los recursos naturales (Libecap, 2007; Ostrom; 2008; Caballero, *et al.* 2009), las políticas de regulación (Joskow, 2002; Spiller and Tommasi 2005) o la economía política (Schofield y Caballero, 2011).

Estudios de caso en derecho, ciencia política, economía, sociología y antropología han ayudado a mejorar nuestro conocimiento sobre las instituciones de la gobernanza y este programa de investigación puede facilitar el reencuentro de las ciencias sociales después de su separación hace un siglo (Dixit, 2009). La NEI ha asumido un claro perfil interdisciplinar en las ciencias sociales, al entender que la realidad social y económica no puede ser compartimentalizada. Economistas, politólogos, historiadores económicos y sociólogos, entre otros, están llamados a un esfuerzo común para comprender el papel de las instituciones. Cabe destacar en este punto, a modo de ejemplo, que Ostrom no desarrolló su trabajo en un departamento de Economía, sino que lo hace en el de Ciencia Política, habiendo sido presidenta de la Asociación Americana de Ciencia Política. De hecho, el propio North ha defendido la importancia de la interrelación entre la ciencia política y la económica, y a la vez que avanzaba la NEI se han ido desarrollando los respectivos enfoques institucionales en la ciencia política (Hall y Taylor, 1996; Peters, 2001) y la sociología (Brinton y Nee, 1998). El «retorno de las instituciones» ha renovado los fundamentos teóricos en las ciencias sociales. Asimismo, la NEI ha permitido impulsar la Economía Política moderna mediante el trabajo inter-disciplinar de economistas y politólogos.

Este artículo ofrece una visión panorámica de la NEI mediante una exposición actualizada, no exhaustiva, de las principales aportaciones de los cuatro autores de referencia —Coase, North, Williamson y Ostrom— y analiza algunas claves recientes del programa de investigación de la NEI, permitiendo una aproximación rigurosa a los argumentos fundamentales sobre instituciones, gobernanza y cambio institucional. Este panorama explica la importancia del reciente premio Nobel a Williamson y Ostrom tras su concesión a Coase y Williamson en los años noventa, y permite acercarse a algunas de las principales contribuciones de la NEI, incluidas aquellas relativas al cambio institucional.

## 2. RONALD COASE: LOS COSTES DE TRANSACCIÓN EN LA EMPRESA Y EN LA SOCIEDAD

La teoría económica neoclásica se centraba en estudiar cómo el sistema de precios asignaba el uso de recursos pero no analizaba el funcionamiento interno de la empresa: la empresa se consideraba como una «figura misteriosa» —según expresión de Hann (1981)— que se limitaba a convertir *inputs* en *outputs*, porque en la corriente económica principal se suponían costes de transacción nulos. La teoría neoclásica reducía la empresa a un conjunto de relaciones de intercambio idénticas a las de mercado, pero Coase (1937) señaló que lo que verdaderamente distingue a la empresa es que reemplaza el sistema de precios porque éste supone costes, por lo que puede que las organizaciones jerárquicas afronten ciertas transacciones con menores costes.

Tal como muestra Coase (1937) en *La naturaleza de la empresa*, en ausencia de costes de transacción, no existe fundamento económico para la existencia de la empresa como estructura organizativa. Si el mecanismo de precios fuese gratuito, no sería rentable crear áreas de planificación dentro de organizaciones. Pero cuando Coase (1937) trabaja con costes de transacción positivos, expone que las empresas surgen para organizar lo que de otra manera serían transacciones mercantiles de mercado, en aquellos casos en los que los costes de realizar estas transacciones a través de organizaciones sean menores que los de realizarlas a través del mercado.

En *El problema del coste social*, Coase (1960) extiende el análisis transaccional al problema de las externalidades. En un mundo con costes de transacción nulos, las partes realizarían todas aquellas transacciones que implicasen ganancias sociales de eficiencia (Coase, 1960). En este escenario, se llevarían a cabo todas aquellas transferencias de derechos que permitiesen situar esos derechos en manos de aquellos que más los valorasen, de forma que los ganadores por la asignación de derechos compensarían a aquellos agentes que se los cediesen. Estaríamos en un mundo en el cual se alcanzaría la solución socialmente óptima, de forma que al final los derechos acabarían recayendo en los sujetos que más los valoran.

Pero frente a ese mundo hipotético en el que negociar no es costoso, en la realidad económica los mercados perfectos con costes de transacción nulos no existen. Los mercados económicos se caracterizan por la presencia de costes de transacción positivos, y cuando estos costes superan a los beneficios esperados de la transacción, ésta dejará de llevarse a cabo (Coase, 1960). La reacomodación de derechos sólo se acometerá cuando el aumento en el valor de la producción fruto de esa transacción sea mayor que los costes necesarios para alcanzarla. Por el contrario, cuando sea menor se interrumpirá una actividad que sí se efectuaría si las transacciones de mercado tuviesen costes menores (Coase, 1960). De este modo, cuanto mayores sean los

costes de transacción, más se encarece la contratación y, por tanto, más se dificulta la cooperación vía intercambio<sup>5</sup>.

Un argumento central en la distinción entre la teoría económica neoclásica pre-coaseana y la NEI se fundamenta en el «teorema de Coase» (Coase, 1960). Realmente Coase no enunció directamente el teorema que se le atribuye, sino que fue George Stigler (1966) quien, analizando los argumentos defendidos por Coase (1960), lo argumentó: «bajo competencia perfecta los costes sociales y privados serán iguales» (aunque Coase (1960) solamente hacía referencia explícita a maximizar el valor de la producción).

La idea que subyace es que individuos racionales, en un marco en el cual las transacciones no tienen costes, realizarán todas aquellas que permitan mejoras paretianas de eficiencia (con las correspondientes compensaciones pagadas por los ganadores a los perdedores). Si no existen fricciones transaccionales e interactuar no tiene costes, los agentes no incurrirán en costes al intercambiar los derechos, por lo que el resultado asignativo no se verá afectado por la distribución inicial de derechos de propiedad. El equilibrio será aquel en el que se maximice la renta agregada. La teoría neoclásica pre-coaseana trabaja con ese modelo de mercado perfectamente competitivo en el que la información es completa y no existen costes de transacción. En ese mundo neoclásico sin costes de transacción, las sociedades lograrían producir los mejores resultados económicos posibles, prevaleciendo la solución competitiva eficiente.

Coase (1960) plantea que la corriente principal de la ciencia económica se había olvidado de que los costes de transacción existen. Consciente de que los mercados perfectos con costes de transacción nulos no existen, defiende que en el mundo real los costes de transacción aparecen derivados de problemas como los de información asimétrica o los de acción colectiva (*free rider*). Como argumenta posteriormente el propio Coase (1999), el mundo de costes de transacción nulos es el mundo de la moderna teoría económica, no el «mundo coaseano». Así, desde la perspectiva de la NEI, la economía neoclásica se refiere a un mundo sin fricciones, sin instituciones y donde todo el intercambio tiene lugar en mercados perfectamente competitivos.

Las contribuciones de Coase incluyen trabajos desde el año 1935 hasta el cambio de siglo. En esta larga trayectoria, realiza estudios sobre la relación entre el sistema de precios y la «controversia sobre el coste marginal» (Coase, 1940), sobre el sistema de regulación que la Comisión Federal de Comunicaciones establece para las fre-

---

<sup>5</sup> Coase (1960), en relación a las acciones de empresas, argumenta que tienen efectos perjudiciales para terceros, y plantea la naturaleza recíproca del problema (permitir que A perjudique a B o permitir que B perjudique a A). El artículo estudia el sistema de precios tanto cuando existe responsabilidad por daños como cuando no existe, y desarrolla una serie de casos de litigios jurídicos que evidencian la naturaleza del problema económico subyacente. Coase expone los efectos que tiene considerar los costes de transacción positivos y rechaza la perspectiva *pigouviana*.

cuencias de radio en Estados Unidos (Coase, 1959) o sobre el papel de Pigou como sucesor de Marshall en Cambridge (Coase, 1972), entre otras. No obstante, sus artículos en Coase (1937) y Coase (1960) son fundamentales para entender su legado sobre la «estructura institucional de producción» (Coase, 1992), que aborda en la recepción del premio Nobel.

Si Coase realizó la aportación pionera sobre la noción de costes de transacción, contribuciones posteriores como Wallis y North (1986), Allen (1991), Eggertsson (1990), North y Wallis (1994) o Benham y Benham (2000) desarrollaron esta noción. Desde esta perspectiva transaccional, en toda sociedad tiene que haber mecanismos que restrinjan el acceso libre al capital humano y no humano, y a los recursos naturales. Estos mecanismos implican una determinada distribución de derechos de propiedad, entendidos como las capacidades que tienen los individuos para ejercitar la elección sobre los bienes. En busca de la satisfacción de necesidades humanas en un mundo de recursos escasos, los individuos realizan transacciones, esto es, llevan a cabo transferencias de derechos de propiedad, y para ello incurren en unos costes de transacción.

En toda transacción hay dos etapas (North, 1981). En la primera se incurre en los costes de definir y controlar la exclusividad en ausencia de intercambio, mientras en la segunda se incurre en los costes asociados a la negociación y al cumplimiento de los contratos del intercambio y traspaso de los derechos. Dado que hemos definido las transacciones como intercambios de derechos, es necesario establecer estos derechos para que se produzcan transacciones en busca del interés de las partes. Según North, en un escenario con ausencia de derechos de propiedad no hay ganancias derivadas del comercio, mientras que en uno con derechos de propiedad completos esas ganancias se maximizan. Entre estos extremos existe un sin número de escenarios, de tal forma que en aquellos en los que los derechos de propiedad están mejor definidos se incrementan las ganancias del intercambio. De este modo, podemos definir los costes de transacción como los recursos usados para establecer, mantener e intercambiar los derechos de propiedad, es decir, como la suma de costes requeridos para llevar a cabo la «función de transacción» (North y Wallis, 1994).

La realización de transacciones puede entenderse como un problema de contratación, de forma que los costes de transacción son aquellos que se derivan de la suscripción *ex-ante* de un contrato, y de su control y cumplimiento *ex-post*. El objeto de contratación no debe considerarse un bien simple, sino un vector de atributos variables y alterables, de forma que el valor de los bienes no depende solamente de atributos físicos, sino también de los atributos de derechos de propiedad de los bienes. Las partes estarán interesadas en contratar —de forma implícita o explícita— todas aquellas transacciones en las que los costes de transacción no superen las ganancias de eficiencia. Y es que la presencia de costes positivos de transacción en los mercados implicará que dejen de llevarse a cabo intercambios eficientes de derechos (Caballero, 2001, 2002).

Finalmente cabe destacar la importancia de la obra de Coase (1960) para el mundo del derecho norteamericano, y específicamente en el *Law & Economics*. Argumentalmente, en cuanto nos movemos hacia el mundo de costes de transacción positivos, el sistema legal se convierte en un factor crucial (Coase, 1992), por eso Coase potenció la interconexión entre Derecho y Economía, especialmente desde su cátedra en la Universidad de Chicago que compatibilizó con su función de editor del *Journal of Law and Economics*. La concesión del premio Nobel a Coase en 1991 por su descubrimiento y clarificación de la importancia de los costes de transacción y los derechos de propiedad para la estructura institucional y el funcionamiento de la economía resultó un avance clave para la consolidación y extensión de la NEI.

### 3. DOUGLASS NORTH: INSTITUCIONES, CAMBIO INSTITUCIONAL Y CREENCIAS

El nivel de los costes de transacción va a depender de los rasgos característicos de cada transacción concreta, pero también de las características del entorno institucional en que esa transacción se lleve a cabo. En este sentido, en cada sociedad habrá unas «reglas de juego» (North 1990a) que determinen el coste de realizar las transacciones. Esas reglas que facilitarán o dificultarán las transacciones, no son relevantes cuando suponemos costes de transacción nulos, pero adquieren la mayor importancia en una realidad económica donde negociar es costoso. Esas reglas de juego, entendidas como las limitaciones ideadas o asimiladas por el hombre para dar forma a la interacción humana, son las instituciones<sup>6</sup> (North, 1990a). La visión northiana es propia de un enfoque de instituciones como reglas: las instituciones son las reglas formales e informales<sup>7</sup> que moldean el comportamiento de los individuos y de las organizaciones, así como los mecanismos de cumplimiento de esas reglas (North, 1990a). Sin embargo, para comprender esta perspectiva institucional a la que Douglass North llega avanzada la década de los ochenta, conviene repasar la evolución de su pensamiento económico a lo largo del tiempo.

En este sentido, la obra de Douglass North ha experimentado diversas fases y etapas en relación a sus principios teóricos y metodológicos. Mientras North (1961) analizaba el crecimiento económico de Estados Unidos desde una perspectiva neoclásica en una obra que se convertiría en pieza fundacional de la cliome-

<sup>6</sup> Las instituciones definen y limitan el conjunto de elecciones de los individuos, estableciendo las reglas según las que se desarrolla el juego. Para extraer mejor las oportunidades de este juego será posible que varios jugadores se agrupen y formen una organización, entidad compuesta por individuos que actúan colectivamente en busca de un conjunto de objetivos.

<sup>7</sup> Las instituciones formales son explícitas (constituciones, leyes, contratos,..) frente a las informales (códigos de conducta, valores sociales, cultura cívica, cuestiones éticas o religiosas,...).

tría<sup>8</sup> y de la nueva historia económica, en Davis y North (1971) el cambio institucional aparece ya como factor determinante del crecimiento. Pero en esta etapa *northiana*, todavía se asumía un *efficiency view* —característico de la economía neoclásica— que dominaba la tendencia del cambio institucional hacia la eficiencia (su estudio sobre el caso norteamericano muestra cómo en un período históricamente breve se crean instituciones eficientes). Es en North y Thomas (1973) cuando se empieza a romper esa perspectiva *eficientista* en una dirección que postula a las instituciones ineficientes como causa del fracaso económico. Esta nueva argumentación se desarrolla en North (1981); en esta etapa, North incorpora la relevancia de los costes de transacción en una economía, planteando que una teoría de las instituciones debe cimentarse sobre una teoría de los derechos de propiedad, sobre una teoría de la percepción-ideología y sobre una teoría del Estado.

La teoría del Estado de North (1981) propone al soberano como un maximizador de riquezas, y se plantean dos modelos de Estado alternativos: el Estado depredador (que se enriquece aún cuando implique el fracaso económico del país) y el Estado contractual (que nace de un contrato aglutinador de los distintos sectores sociales, constituyéndose como un marco institucional que respeta los derechos de propiedad y es propicio para el crecimiento económico). En North y Weingast (1989) se analiza la transición de las instituciones públicas británicas durante el siglo XVII desde una situación de Estado depredador a una de Estado contractual. Posteriormente, North (2000) ha enriquecido su teoría del Estado los sistemas de creencias y las percepciones de súbditos y ciudadanos.

En la década de los ochenta, las instituciones políticas protagonizaron buena parte de la agenda de investigación de North, al ser fundamentales para establecer el orden social y atajar el volumen de los costes de transacción. Los costes de transacción son fundamentales para entender el funcionamiento de la economía, por lo que resulta necesaria su integración en el entorno de la historia económica, tal como señala explícitamente North (1985). En este contexto, es preciso remarcar que en una economía de estructura compleja, con altos grados de especialización y división del trabajo, para mitigar los costes de transacción resulta imprescindible una adecuada solución institucional, que implica que el Estado y la política se constituyen en variables claves del éxito económico (North, 1989). En ciertos escenarios históricos ha habido soluciones institucionales que han hecho frente a los costes de transacción mediante mecanismos privados, sin recurrir al Estado (Milgrom, North y Weingast, 1990). Pero estas soluciones, imperfectas y complejas, resultan inviables a mayores niveles de desarrollo económico y social. Este interés hacia lo político conduce al propio North (1990b) a formular una teoría política de costes de transacción, pro-

<sup>8</sup> Método de análisis que utiliza de manera sistemática la teoría económica, la estadística y la econometría para el estudio de la historia económica. Su nombre deriva de *Clío*, musa griega de la Historia, y *metría*, medición.

duciéndose con ella una reorientación de la economía política moderna (Caballero y Arias, 2003).

La principal aportación northiana a la Nueva Economía Institucional (NEI) viene dada por North (1990a). En ella se modifican los supuestos que sobre la conducta de los individuos asumía la economía neoclásica, se destaca el peso de las instituciones informales y se estudian los procesos de cambio institucional<sup>9</sup>. North (1990a) afirma que el enfoque racional es deficiente por dos cuestiones: 1) la motivación del individuo no sólo ni siempre es maximizar la riqueza: el altruismo y las limitaciones autoimpuestas pueden motivar las conductas de los individuos; y 2) los individuos procesan subjetivamente y con información incompleta el mundo que les rodea: hay que distinguir realidad y percepción. La NEI defiende que los individuos actúan con información incompleta y modelos subjetivamente deducidos, y asumen el modelo de racionalidad limitada, concibiendo al individuo como intencionalmente racional pero sólo de forma limitada, conforme a las tesis de Herbert Simon (Caballero, 2002).

En el análisis de la dinámica institucional, North (1990a) desarrolla la noción de dependencia de la senda, según la cual la vía del cambio institucional se caracteriza por la presencia de rendimientos crecientes y la existencia de mercados imperfectos, con altos costes de transacción. Debido a los rendimientos crecientes en el marco institucional, los procesos de cambio a lo largo de la senda son mayoritariamente incrementales, aunque a lo largo de la historia también han sido relevantes los cambios institucionales discontinuos, por ejemplo por conquista o por revolución (North, 1990a, 1990b). En esta línea, se llega en North y Wallis (1994) al estudio de la interrelación entre cambio institucional y cambio técnico en la historia económica.

En la obra northiana el cambio institucional se convierte en una cuestión clave en los años noventa. North (1995) expone algunas claves para entender el cambio institucional; *a)* La interacción continua entre instituciones y organizaciones en el contexto económico de escasez, y por tanto de competencia, es la clave del cambio institucional; *b)* La competencia fuerza a las organizaciones a invertir continuamente en habilidades y conocimiento para sobrevivir; *c)* El marco institucional provee los incentivos que establecen las clases de habilidades y conocimientos que son percibidas como de máximo beneficio para los individuos; *d)* Las percepciones derivan de los modelos mentales de los jugadores; *e)* Las economías de escala, las complementariedades y las externalidades de red de la matriz institucional hacen el cambio institucional mayoritariamente incremental y dependiente de la senda.

A lo largo de los años noventa, tal como se desprendería de su discurso de recepción del premio Nobel (North, 1994), la obra northiana ha recalado con insistencia en posturas nítidamente institucionalistas, distantes de las preocupaciones habituales

<sup>9</sup> Estos desarrollos, junto a otros tratados en el libro, convierten ya a esta obra en un clásico de la economía institucional, con carácter de texto seminal para la NEI.

de la economía neoclásica, insistiendo en cuestiones como los modelos mentales y cognitivos de los agentes, la eficiencia adaptativa o los procesos de aprendizaje (Denzau y North, 1994; Mantzavinos, North y Shariq, 2001). Esta evolución conducirá hasta la reciente aproximación de North (2005) a los procesos de cambio económico, que constituye una extensión de la NEI que será analizada en el apartado 7.4.

Recientemente, North, Wallis y Weingast (2009) avanzan una propuesta conceptual para entender la violencia y el orden social en la historia humana. Para ello, caracterizan a la «sociedad en estado natural» (control del poder y el acceso a rentas por élites sociales, uso de la violencia para mantener privilegios) y a la «sociedad de entrada abierta» (normas impersonales, mercados, competencia), y estudian las condiciones que permiten pasar de un tipo de sociedad a otro como camino hacia la prosperidad y el desarrollo. En particular, estudian la revolución agrícola que hace unos 10.000 años dio lugar a «sociedades de acceso limitado», así como la revolución industrial, tecnológica y social que dio lugar a sociedades de acceso abierto entre los siglos XVII y XIX. Sin duda, una aportación de referencia en la economía política del siglo XXI.

#### **4. OLIVER WILLIAMSON: JERARQUÍAS, MERCADOS Y GOBERNANZA DE LAS ORGANIZACIONES**

La pregunta que se planteó Oliver Williamson en su programa de investigación fue la formulada por Coase (1937) cuando se planteaba qué factores de eficiencia determinan cuando una empresa produce un bien o servicio por sí misma, mejor que de forma externalizada. En los años setenta y ochenta del siglo pasado, Williamson (1971, 1975, 1985) creó un marco teórico-conceptual sobre la gobernanza, y desde entonces sus aportaciones se enmarcan dentro de ese marco. Con los precedentes de Coase (1937, 1960) y Arrow (1969) y analizando un escenario con costes de transacción positivos, Williamson (1971, 1975, 1985) desarrolla un marco teórico para entender a la empresa como estructura de gobernanza en vez de como función de producción (Williamson, 2002). En este sentido, Williamson siempre ha reconocido el legado de John Commons (1932) por destacar la importancia de la transacción como unidad de análisis, así como de Buchanan (1975) cuando destacaba la importancia de desarrollar el enfoque contractual frente al de la elección a la hora de estudiar la organización económica.

El programa de investigación de Williamson se ha centrado en la complejidad de los contratos y en la organización económica desde una perspectiva microanalítica heredera de la tradición coaseana. De este modo, ha desarrollado la Economía de los costes de transacción, a la que también se ha denominado Economía de la gobernanza o Economía de la organización, que configura una parte fundamental dentro de la NEI. La transacción es considerada la unidad básica del análisis y la gobernanza

za es el medio para infundir orden, mitigar conflicto y realizar ganancias mutuas en las transacciones<sup>10</sup> (Williamson, 2010). De este modo, se estudia si, dado un marco institucional, las unidades económicas deciden cooperar o competir en función de los costes de transacción. El objetivo de este análisis es estudiar los mecanismos de gobernanza, comparando las posibilidades de contratación en el mercado y en las organizaciones. De este modo se desarrolla teóricamente la cuestión de la organización interna de la empresa, aspecto que poco interesaba a una economía neoclásica precoaseana centrada en la asignación de recursos.

El enfoque transaccional y microanalítico de Williamson sobre la organización y la gobernanza económica constituye su gran contribución a la NEI (Williamson, 1971, 1975, 1979, 1981, 1985, 1986, 1996), y el núcleo del enfoque se ha sostenido sobre los mismos fundamentos hasta las aportaciones más recientes del autor (Williamson, 2002a, 2002b, 2005a, 2005b, 2010). Pero previamente a desarrollar algunos de los principales argumentos de estas aportaciones, el discurso de Williamson (2000) como Presidente de la *International Society for New Institutional Economics* presenta un enfoque general sobre distintos niveles de análisis social que permite enmarcar el análisis institucional. En particular, Williamson (2000) distingue cuatro niveles de análisis social e intenta precisar así el papel de los distintos tipos de instituciones en función del nivel en el que se sitúan, consciente de que cada nivel impone restricciones sobre los inferiores pero que también hay retroalimentación de abajo a arriba.

1. El primer nivel de análisis social de Williamson (2000) hace referencia a elementos institucionales asumidos intrínsecamente por la sociedad, incluyendo normas, tradiciones y religión. En este nivel se sitúan los debates sobre teoría social, y el origen de estas instituciones informales —que cambian muy lentamente— hay que buscarlo en los procesos de evolución, y a menudo es más bien espontáneo que fruto del cálculo o de la elección.
2. El segundo nivel se centra en las reglas institucionales que son fruto de un «primer orden de actividad economizadora», es decir, las reglas formales del juego que los individuos configuran para organizar la sociedad (por ejemplo, las Constituciones). La investigación sobre este nivel ha generado programas como la economía de los derechos de propiedad o la teoría política positiva.
3. El tercer nivel incorpora las instituciones de gobernanza, en cuya elección los agentes realizan un «segundo proceso de actividad economizadora». Se trata de estudiar la organización de las relaciones contractuales, configurando la economía de los costes de transacción en la que el propio Williamson ha centrado sus esfuerzos.

<sup>10</sup> El enfoque de Williamson (2009) considera a la ciencia económica como ciencia de la transacción, y en una argumentación buchaniana considera que la ciencia económica se equivocó al centrarse en la cuestión de la elección y la optimización en vez de hacerlo en la cuestión contractual.

4. El cuarto nivel implica un último orden de actividad economizadora centrado en la asignación, y se corresponde con el nivel de análisis neoclásico, con la teoría de precios como elemento medular. Se trata de buscar ajustes en precios y *outputs* a través de los rendimientos marginales. En este nivel se desarrolla la teoría de agencia y la economía neoclásica.

De acuerdo a Williamson (2000), el programa de la NEI se centra especialmente en el segundo y tercer nivel de análisis social, aunque muchas aproximaciones institucionalistas abarcan también el primer nivel, y específicamente la obra de Williamson (1971, 1975, 1985, 2010) se sitúa en el tercer nivel de análisis social sobre la gobernanza económica. A continuación, presentamos ciertos argumentos y desarrollos del autor en ese tercer nivel de análisis social.

Desde la perspectiva de Williamson es necesario estudiar la «estructura de los fallos de organización», considerando que las indivisibilidades y las inseparabilidades tecnológicas sólo sirven para explicar tipos muy simples de jerarquías porque son las consideraciones transaccionales y no las tecnológicas las determinantes del modo de organización.

Williamson (1971) estudió la integración vertical de la producción de una forma novedosa al adoptar un enfoque de contrato, con racionalidad limitada, con comportamiento estratégico, con especificidad de activos y centrándose en la cuestión central de la adaptación de la organización económica. En su trabajo sobre la integración vertical, Williamson descubre tres cuestiones claves: la especificidad de los activos, la incertidumbre y la frecuencia de las transacciones. Las inversiones en activos específicos motivan la integración vertical porque la estructura jerárquica puede reducir el comportamiento oportunista. La incertidumbre, que imposibilita a las partes contratantes especificar completamente las posibles contingencias del futuro, también impulsa a la integración vertical de las relaciones contractuales cuando hay activos específicos. La frecuencia o regularidad con que se produce la transacción también es relevante, entre otras cuestiones porque ejecutar una integración vertical conlleva costes: cuando los riesgos de los activos específicos y la incertidumbre están presentes en transacciones frecuentes, entonces internalizar esa transacción puede ser rentable.

Pero la integración vertical no es sino un caso particular que necesitaba ser enmarcado en un enfoque general de economía de los costes de transacción (Williamson, 2010). Como ya se apuntó en la integración vertical, al estudiar la gobernanza económica un factor clave son los activos específicos, que suponen inversiones que una vez realizadas no se pueden transferir a otros usos alternativos sin que pierdan su valor. Una vez hecha la inversión no hay marcha atrás, y si la otra parte del contrato es oportunista puede intentar expropiarle parte de lo que le correspondía. De este modo, el grado de especificidad de un activo puede medirse a través de la diferencia entre el coste del activo y el valor de su mejor uso alternativo. Con la inver-

sión específica, se generan cuasi-rentas (la diferencia del valor de los activos en la actividad específica y en su mejor alternativa) y los agentes se van a mover en un marco de «números pequeños» (no se enfrenta a un mercado de ese activo específico, sino que la negociación tiene un número de participantes acotado); y las partes van a tener incentivos a elaborar «salvaguardas» o «rehenes» que protejan sus inversiones, que en otro caso quizá no se lleven a cabo. Una salvaguarda de la contratación es una estructura de gobernanza que puede establecer mecanismos de ajuste<sup>11</sup>.

Williamson (1985) expone que cuando se unen racionalidad limitada, oportunismo y especificidad de los activos, el mecanismo vía precios no es el apropiado, y las transacciones se realizarán en estructuras de «gobernanza». Además, se plantea que, cuando es difícil especificar eventualidades futuras, los contratos a largo plazo resultan complicados y costosos, mientras que la organización interna puede facilitar una toma de decisiones continua y flexible.

Al estudiar las diferencias de los costes de transacción entre modos alternativos de gobernanza, Williamson aborda los conceptos fundamentales de mercados y jerarquías. Los mercados son un conjunto de instituciones, es decir, reglas con sus mecanismos de cumplimiento, que determinan el escenario para llevar a cabo transacciones impersonales y discontinuas, sin requerir una relación contractual continua. Las jerarquías son conjuntos de reglas para hacer transacciones basadas en líneas verticales de decisión por autoridad. Mientras que las transacciones de mercado implican el intercambio entre entidades económicas autónomas, en las transacciones jerárquicas se extiende una sola entidad administrativa, de forma que prevalece alguna forma de subordinación y se logra una propiedad consolidada (Williamson, 1985). Mercados y empresas aparecen como instrumentos opcionales para llevar a cabo transacciones: «las empresas combinan incentivos bajos con un montón de instrumentos de control y usan la jerarquía, más que las cortes judiciales, para resolver disputas; los mercados son el polo opuesto, y los híbridos están entre ambos» (Williamson, 2007).

En todo caso, las fórmulas organizativas de gobernanza son realmente muy diversas, y no responden a una única dicotomía mercados *versus* jerarquías, sino que la realidad muestra que existe una amplia gama de fórmulas híbridas para organizarse<sup>12</sup>. Ante las dificultades de proceder a realizar medidas en términos absolutos, Williamson (2007) destaca que «comparar la estructura de gobernanza A con la estructura de gobernanza B con respecto a las necesidades adaptativas de la transac-

<sup>11</sup> Este marco conceptual permite también una adecuada comprensión de la gobernanza al estudiar el desarrollo y la gobernanza (Williamson, 1994).

<sup>12</sup> Cabe señalar que en una extensión de su enfoque conceptual hacia la burocracia pública, Williamson (1999) analiza como la burocracia pública constituye una fórmula de gobernanza que es adecuada para cierto tipo de transacciones pero no para otras. De este modo estudia el puzzle de la burocracia pública y concluye que las «transacciones soberanas» se pueden llevar a cabo de forma eficiente a través de burocracias públicas.

ción T no requiere de medidas absolutas y estas comparaciones a menudo resultan informativas».

Finalmente, cabe señalar que el enfoque microanalítico de Williamson sobre la contratación, las transacciones y la gobernanza económica ha impulsado específicamente el programa de investigación sobre «Law, Economics and Organization» (Williamson, 2005b).

## 5. **ELINOR OSTROM: EL GOBIERNO DE LOS RECURSOS COMUNES, EL CAPITAL SOCIAL Y LOS SISTEMAS ECONÓMICOS COMPLEJOS**

A Elinor Ostrom se le ha concedido el Nobel «por su análisis de la gobernanza, especialmente sobre los recursos comunes». El problema de gestión de los recursos comunes ya había sido planteado por autores como Hardin (1968), quién concluía que «la lógica inherente a los bienes comunes genera inmisericordemente una tragedia», o por Gordon (1954), quién señalaba que «la propiedad de todos es la propiedad de nadie»<sup>13</sup>. La «tragedia de los comunes» hace referencia a la situación de degradación del entorno que es esperable cuando muchos individuos usan un recurso en común, y las contribuciones de Elinor Ostrom permitieron importantes avances en este programa de investigación, con aportación teórica pero también con una amplísima gama de trabajo empírico.

Cuando hablamos de un recurso común hacemos referencia a aquellos recursos que se caracterizan por la dificultad de excluir a los beneficiarios y por la rivalidad de su uso (si lo consumo o uso yo, no lo puede hacer otro usuario), compartiendo la primera característica con los bienes públicos y la segunda con los bienes privados (Ostrom, 1990, 2005). La gestión de diversos recursos naturales (los pastos comunales, los sistemas de agua, bosques y pesquerías) se ve muy afectada por el problema de los recursos comunes, pero la problemática de los mismos se extiende a una amplia gama de problemas sociales y económicos.

Tradicionalmente, la propiedad privada y la propiedad estatal han sido presentadas como las alternativas de solución óptima ante el problema de los comunes, pero los estudios de caso abordados por Ostrom muestran también las posibilidades de las normas sociales para la buena gobernanza de los recursos comunes. Para evitar la «tragedia de los comunes» en la gestión de los recursos naturales, la comunidad puede auto-organizarse y pueden surgir normas sociales o acuerdos entre los actores participantes para mitigar el grado de ineficiencia (Ostrom, 1990, 2008). En este sentido, las predicciones de Gordon (1954) sobre la tragedia comunal habría

<sup>13</sup> El programa de investigación sobre la gestión de los comunes incluye multitud de aportaciones. A modo ilustrativo podemos señalar el reciente artículo de Copeland y Taylor (2009) o las diversas contribuciones de Gary Libecap.

que matizarlas si los participantes no son anónimos y pueden comunicarse, porque en este caso la comunidad puede establecer normas e incluso su propio sistema de sanción<sup>14</sup>. De este modo, los derechos de propiedad pueden ser privados o públicos, pero también pueden emerger otros mecanismos sociales de control desde la comunidad humana relacionada con los bienes comunes (Ostrom, 2008), y de hecho hay diversos sistemas locales de gobernanza que han evitado la tragedia de los comunes de muchos recursos<sup>15</sup>. Ostrom (2008) señala que al estudiar experiencias concretas de propiedad privada, de propiedad estatal y de propiedad comunal, se encuentran tanto casos con resultados satisfactorios como otros insatisfactorios. Por ello, concluye que «en vez de presumir que cada uno diseña un sistema óptimo avanzado y lo hace funcionar, debemos estudiar la estructura de los recursos comunes y como éstos cambian a lo largo del tiempo, y adoptar un enfoque experimental y multinivel más que un enfoque de arriba a abajo para el diseño de instituciones efectivas».

En relación a los derechos de propiedad, entendidos como las reglas que permiten controlar el acceso y uso de los recursos para evitar las pérdidas derivadas de la tragedia de los comunes, Ostrom (1990) constituye una aportación seminal. Pero al analizar esta temática, conviene señalar también el trabajo de Schlager y Ostrom (1992). En este artículo distinguen cinco tipos de derechos de propiedad; *a*) El derecho de acceso, es decir, el derecho de entrar en una determinada propiedad física; *b*) El derecho de extracción, es decir, el derecho de obtener los productos de un recurso; *c*) El derecho de gestión, es decir, el derecho a regular normas internas de uso y transformar el recurso haciendo mejoras; *d*) El derecho de exclusión, es decir, el derecho a determinar quien tendrá derecho al acceso y como ese derecho puede ser transformado; *e*) El derecho de alienación o transferibilidad, es decir, el derecho a vender o alquilar cada uno los dos anteriores derechos.

Ostrom (1994, 1995) se centra en analizar como bajo ciertas circunstancias, en comunidades locales, el cambio del capital físico no conlleva una mejora productiva porque se ignora el efecto de este cambio sobre el capital social y sobre el equilibrio de intereses previamente existente<sup>16</sup>. De este modo, al estudiar como las sociedades y las comunidades locales abordan la gestión de los recursos comunes, Ostrom detecta que un factor clave es el capital social<sup>17</sup>. De acuerdo al programa de investigación

<sup>14</sup> En este sentido, Ostrom (2009) señala como los estudios empíricos en el laboratorio permiten estudiar mediante experimentos como cambia la gestión de los bienes comunes bajo distintas condiciones.

<sup>15</sup> En todo caso, hay recursos comunes que exceden el carácter local, como el cambio climático o la deforestación en el trópico (Dietz *et al.*, 2003), y en estos casos la solución de la comunidad local no es suficiente.

<sup>16</sup> A partir de un estudio sobre sistemas de regadío en Nepal, argumenta que cuando los participantes se caracterizan por heterogeneidades importantes de capacidades e intereses, las reglas adoptadas tienen un efecto sustancial sobre la distribución de resultados, y esto afecta a un delicado equilibrio de intereses incrustado en la estructura del capital social.

<sup>17</sup> Las referencias de Ostrom al capital social coinciden con el desarrollo del programa de investigación impulsado con la publicación de Putnam *et al.* (1993). Este programa entendía el capital social como un conjunto de redes sociales, normas informales y vida asociativa.

abierto por Putnam (1993), el capital social hace referencia al conjunto de redes de confianza interpersonal en las sociedades humanas, redes que pueden ser impulsadas por normas de reciprocidad y de ayuda mutua y que tienen una fuerte relación con las redes sociales y la participación en las asociaciones de la comunidad<sup>18</sup>. La presencia de estas redes de confianza implica una solución a los problemas de cooperación en la interacción humana y hace que los individuos cooperen más de lo que las asunciones habituales de racionalidad individual implicarían<sup>19</sup>.

En una obra colectiva de referencia sobre el capital social impulsada por el Banco Mundial, Ostrom (1999) profundiza sobre su enfoque del capital social y analiza las especificidades del capital social respecto al capital físico: *a)* El capital social no se desgasta con el uso, sino más bien con el desuso; *b)* El capital social no es fácil de ver ni de medir; *c)* El capital social es difícil de construir a través de intervenciones externas; *d)* Las instituciones gubernamentales afectan mucho al nivel y tipo de capital social del que los individuos disponen en la búsqueda de sus objetivos de desarrollo a largo plazo. Posteriormente, Ahn y Ostrom (2002) argumentan que el concepto de capital social debería situarse en el marco de una segunda generación de teorías de la acción colectiva, y consideran tres formas básicas de capital social: confiabilidad, redes e instituciones. De este modo, Brondizio, Ostrom y Young (2009) entienden el capital social como «el valor de la confianza generada por redes sociales para facilitar la cooperación individual y de grupo sobre intereses compartidos y la organización de instituciones sociales a escalas diferentes»<sup>20</sup>.

Todo ello lleva a Ostrom a enfatizar la relevancia de la diversidad institucional a través del marco analítico del Análisis Institucional y Desarrollo (Ostrom, 2005). Este marco permite estudiar como se producen las interacciones, las reglas empleadas por los participantes para ordenar las relaciones, las condiciones del entorno biofísico y las características de la comunidad en la que se producen las interacciones (Ostrom, 2005). En este sentido, Ostrom acaba desarrollando un nuevo programa de investigación sobre la gobernanza ambiental en torno a la noción de Sistemas Socio-Ecológicos (SSE), el cual desborda el enfoque de la NEI (Anderies, Janssen y Ostrom, 2004; Ostrom, 2007, 2009). En los últimos años, Ostrom mantiene su interés en las normas sociales y el capital social, pero centra su atención en las cuestiones de complejidad, incertidumbre e instituciones (Laerhoven y Ostrom, 2007; Ostrom, 2009b). La com-

<sup>18</sup> Realmente, en la literatura existen tres posibles enfoques de definición del capital social: el capital social como confianza, el capital social como facilidad para la cooperación y el capital social como conjunto de redes. Evidentemente estas tres concepciones tienen conexiones, especialmente las de la confianza y la cooperación, mientras que el enfoque de redes está más relacionado con el análisis sociológico de las relaciones sociales entre individuos (Caballero y Kingston, 2005a).

<sup>19</sup> El capital social favorece el compartir información, la coordinación de actividades y la adopción de elecciones colectivas.

<sup>20</sup> Realmente, las aportaciones olsonianas sobre capital social y gestión de los recursos naturales han sido variadas. Por ejemplo, Gibson, MaKean y Ostrom (2000) exponen las complejas interacciones entre las comunidades locales y sus bosques, analizando un conjunto de experiencias de gestión forestal.

plejidad es una característica de los sistemas ecológicos, pero también de los sistemas sociales y de la interacción entre ambos tipos de sistemas. La incertidumbre hace referencia a la imposibilidad de predecir los resultados de las interacciones complejas entre sistemas sociales y ecológicos, especialmente cuando los entramados institucionales dejan abiertas muchas posibilidades de elección y de sendas institucionales.

Analizar las instituciones y la gobernanza de los recursos naturales en entornos complejos e inciertos, en los que existe una conexión creciente entre sistemas de usos de recursos y de la interdependencia entre los sistemas sociales y ecológicos, lleva a Ostrom a proponer el estudio de los SSE. Un SSE es un sistema ecológico intrincadamente afectado y relacionado con uno o más sistemas sociales, por lo que nunca está totalmente diseñado ni controlado, y Ostrom (2007, 2010) presenta un marco para el diagnóstico sistemático de la estructura y resultados de SSE complejos y de múltiples niveles, llegando a proponer un conjunto de variables relevantes para el análisis de la gobernanza.

De acuerdo a este marco (Ostrom, 2010), los subsistemas claves de un SSE son el sistema del recurso, las unidades del recurso generadas por el sistema, los usuarios y el sistema de gobernanza. Cada uno de ellos, y sus características propias, afectan y son afectados por las interacciones y resultados que se producen en un momento y lugar concreto, y a la vez se produce una interacción con sistemas políticos, socioeconómicos y ecológicos más amplios, y con otros más pequeños.

El enfoque de los SSE de Ostrom integra cuestiones sociales y ecológicas, y constituye un nuevo reto del análisis institucional para la gestión de los recursos naturales: «Los teóricos institucionales debemos reconocer lo que los ecologistas reconocieron hace tiempo: la complejidad de lo que estudiamos y la necesidad de reconocer los aspectos dinámicos, auto-organizativos y no-lineales, así como los objetivos múltiples y las escalas temporales y espaciales relacionadas» (Ostrom, 2008). De este modo, se proponen sistemas policéntricos para hacer frente a la complejidad (Ostrom, 2009b). En todo caso, la propia Ostrom *et al.* (2007, 2009) reconoce que el estudio de los SSE no es todavía una ciencia aplicada madura y que requiere de muchos esfuerzos interdisciplinarios que incluyen las cuestiones institucionales. Como destacan Brondizio, Ostrom y Young (2009), «el papel de las instituciones a la hora de facilitar la gobernanza ambiental en diferentes niveles constituye una forma de capital social que es esencial para la protección a largo plazo de los ecosistemas y el bienestar de diferentes poblaciones».

En definitiva, las aportaciones de Ostrom constituyen un destacado avance en el análisis de la gobernanza social, analizando cuidadosamente las instituciones que a menudo emergen de abajo a arriba (Frey, 2010). Para ello, Elinor Ostrom se ha adentrado en el trabajo de campo, y con sus grupos de trabajo ha utilizado distintos métodos de investigación como el análisis estadístico, el trabajo de laboratorio y el meta-análisis (Shepsle, 2010).

## 6. LA NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL: UNA PRIMERA APROXIMACIÓN

Las contribuciones de Coase, North, Williamson y Ostrom permiten un acercamiento certero a la NEI, pero conviene señalar algunos fundamentos y rasgos que permiten una aproximación genérica a su programa de investigación.

En el mundo neoclásico precoaseano de costes de transacción nulos y racionalidad instrumental, las instituciones no eran necesarias, las ideas e ideologías no importaban y los mercados eficientes caracterizaban a las economías (North, 1993). Frente a ese escenario, los fundamentos de la NEI implican una modificación de la teoría neoclásica precoaseana, que conserva los supuestos básicos de escasez y competencia, así como los instrumentos analíticos de la teoría microeconómica, pero que rectifican el supuesto de la racionalidad y añaden la dimensión del tiempo (North, 1994). De este modo, la NEI incorpora el papel de las instituciones y su marco teórico justifica que las creencias, la historia y la política importan en el análisis económico<sup>21</sup> (Caballero, 2001, 2002).

De acuerdo al cuadro n.º 1, la economía neoclásica precoaseana entiende a la economía como ciencia de la elección, y asume supuestos de racionalidad sustantiva para unos individuos que actúan en un escenario de cero costes de transacción, en el que no hay lugar para las instituciones y el mercado permite alcanzar asignaciones eficientes. Por el contrario, la NEI enfatiza la importancia de las transacciones para el análisis económico, y asume modelos de comportamiento humano menos restrictivos e idealizados que los neoclásicos (la NEI asume la racionalidad limitada como punto inicial, pero son muchos los autores institucionalistas que han avanzado a planteamientos muchos más amplios y complejos). Sobre estas bases, la NEI asume que la realidad económica se caracteriza por costes de transacción positivos y por mercados con fricciones, de modo que el papel de las instituciones, entendidas como reglas de juego, es clave. Al asumir la existencia de costes de transacción e instituciones, la NEI permite explicar la existencia de organizaciones, y particularmente la empresa, la ley y la política son analizadas como estructuras institucionales, mientras la economía neoclásica no encontraba un lugar relevante para las mismas. Asimismo, la NEI realiza análisis específicos que son sensibles al contexto institucional y asume la importancia del paso del tiempo y del cambio institucional, escapando de la perspectiva idealizadora que implica el análisis neoclásico intemporal y universalizador de un mundo sin instituciones donde negociar no es costoso<sup>22</sup>.

---

<sup>21</sup> En un trabajo reciente, Alston *et al.* (2009) realizan un análisis de caso en el que justamente abordan cuestiones políticas de coerción, culturales, históricas y contractuales para el caso de las Haciendas mexicanas de Yucatán (1870-1915).

<sup>22</sup> Asimismo, de acuerdo a Caballero y Arias (2003), mientras la economía neoclásica permitió el desarrollo de una teoría económica de la elección pública, la NEI generó el análisis político de los costes de transacción.

**Cuadro n.º 1. ECONOMÍA NEOCLÁSICA 'PRECOASEANA' Y NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL**

Economía Neoclásica Precoaseana	Nueva Economía Institucional
— La Economía: ciencia de la elección.	— La Economía: ciencia de la transacción.
— Racionalidad instrumental.	— Racionalidad limitada.
— Mercados eficientes.	— Mercados imperfectos, con fricciones.
— Costes de transacción nulos.	— Costes de transacción positivos.
— Ausencia de las instituciones.	— Las instituciones como reglas de juego.
— Empresa, ley y política como cajas negras.	— Explica las empresas, leyes y política.
— Un mundo ideal de eficiencia paretiana.	— Mayor realismo: ausencia de óptimo social.
— Teorías universales.	— Análisis más específicos.
— Análisis intemporales.	— El tiempo, la historia son decisivos.
— Teoría de la elección pública.	— Análisis político de costes de transacción.

Fuente: Elaboración propia.

Lo cierto es que la teoría de precios permite responder a algunos interrogantes económicos importantes, pero no a otros que requieren un cuerpo teórico más enriquecido. Como hemos señalado, Arrow (1987) destacaba que era preciso responder a nuevos interrogantes tradicionalmente no planteados por la corriente principal en economía. Por ejemplo, North (2005) señala que la economía neoclásica no fue creada para explicar el proceso de cambio económico, y mucho menos el político o social, mientras a los institucionalistas les interesan los procesos de cambio. En este sentido, el programa de la NEI no intenta sustituir la teoría de precios, sino situarla en un marco más fructífero, incorporando las cuestiones institucionales (Coase, 1999). Para ello, la NEI ha conseguido que la corriente principal de la ciencia económica se reencontrase con las instituciones a finales del siglo xx, pero conviene señalar que ese nuevo institucionalismo emerge desde fuentes distintas a las del institucionalismo norteamericano de finales del siglo xix.

Y es que a finales del siglo xix y principios del siglo xx, el institucionalismo económico de autores como Thorstein Veblen, Clarence Ayres y John Commons constituía parte del paradigma dominante en la academia norteamericana. Esta tradición no circunscribía el comportamiento humano al *homo economicus* y asumía el enfoque holista o sistémico para la ciencia económica. De este modo, se concebía la economía como un sistema abierto y dinámico en el que el énfasis no estaba en el equilibrio sino en el proceso, en el que los hábitos, las instituciones y las relaciones de poder se consideraban determinantes de la evolución económica. Este institucionalismo asumía una perspectiva conductista, colectivista y lejana al formalismo, rechazando el criterio del bienestar individual; se centraba en las consecuencias distributivas de unas u otras estructuras institucionales y en los conflictos institucionales que subyacen en todo proceso de cambio institucional; y elaboró sus teorías asumiendo la relevancia del poder (Toboso, 1997; Caballero, 2004).

Frente a ello, la NEI que emerge en las últimas décadas del siglo xx asume inicialmente el individualismo metodológico, se centra en el estudio sobre cómo marcos institucionales alternativos afectan a la eficiencia, y elabora sus teorías y análisis a partir de la conceptualización del intercambio voluntario (Toboso, 1997). A grandes rasgos, el individualismo metodológico, el enfoque de la eficiencia y el intercambio voluntario caracterizan el punto de partida de la NEI, que aparece como más formalista, individualista y reduccionista; se orienta hacia la elección racional y hacia los modelos de economización, y generalmente manifiesta un carácter no tan intervencionista como el denominado viejo institucionalismo (Rutherford, 1994). El cuadro n.º 2 recoge a grandes rasgos algunas diferencias entre el viejo y el nuevo institucionalismo.

**Cuadro n.º 2. VIEJO Y NUEVO INSTITUCIONALISMO ECONÓMICO: DIFERENCIAS BÁSICAS**

Viejo institucionalismo económico	Fundamentos iniciales de la NEI
— Rechazo de las bases de la Economía Neoclásica.	— NEI emerge desde la economía neoclásica.
— Holismo.	— Individualismo metodológico.
— Las cuestiones distributivas son clave.	— Criterio de eficiencia para el análisis.
— Relevancia de la coerción y el poder.	— Énfasis en el intercambio libre entre iguales.
— Las preferencias de los individuos no deben tomarse como dadas.	— Funciones de preferencias individuales como dadas.
— Los hábitos son claves para el comportamiento humano.	— Comportamiento individual racional (racionalidad limitada).
— Instituciones como hábitos comunes de pensamiento.	— Instituciones como «reglas del juego».

Fuente: Elaboración propia.

Realmente, la NEI no emerge desde el viejo institucionalismo económico, sino que se configura a través del enriquecimiento institucional que busca corregir fallos de la economía neoclásica. De hecho, la NEI consideró al viejo institucionalismo como un ejercicio de descripción de las instituciones en el que éstas no eran sometidas a análisis riguroso, y aceptó como reto propio el proceder a tales análisis mediante el trabajo aplicado (Coase, 1999; Williamson, 2000). El propio Coase (1984) afirmó que el trabajo de los viejos institucionalistas americanos no condujo a nada y que «si los institucionalistas modernos tienen algún antecedente no hay que buscarlo en sus inmediatos predecesores». Sin embargo, hay que reconocer que en años recientes, y a medida que la NEI ha ido desarrollando un perfil más nítidamente institucionalista, se han producido ciertos puentes de comunicación y diálogo entre la NEI y aquellos autores que continúan la tradición de análisis del viejo institucionalismo (Groeneweger, 1995; Hodgson, 1998). De este modo, en la NEI existen aportaciones que desbor-

dan el individualismo metodológico (Toboso, 2001; Greif, 2006), que se centran en las cuestiones distributivas (Toboso y Compés, 2003), que incorporan el análisis de la coerción (Nye, 1997) o que realizan planteamientos sobre el comportamiento humano que desbordan la racionalidad (North, 2005; Greif, 2006).

En todo caso, la NEI asume un carácter interdisciplinar en las ciencias sociales, por lo que su diálogo con otros institucionalismos no es extraña. La NEI pretende afrontar las tareas de investigación con un enfoque multidisciplinar que busca modelos político-económicos institucionalmente ricos, que tomen en cuenta modelos de comportamiento más complejos que los considerados por la economía neoclásica tradicional. En este sentido, Coase (1999b) defiende la conveniencia de vincular la ciencia económica con otras materias para conseguir convertirla en una ciencia dura: «Tenemos que tener en cuenta los efectos del sistema legal, del sistema político, etc. Y si mi impresión es correcta, sus teorías a menudo tienen una base empírica más fuerte de lo que es habitual en economía». Asimismo, Coase (1999b) destaca cómo las ciencias híbridas son «sorprendentemente fértiles» frente a las puras, siendo la Nueva Economía Institucional un prototipo de híbrido. En esta defensa de reencuentro de las ciencias sociales, la NEI se aleja del tradicional «imperialismo económico» y adopta un carácter interdisciplinar de mutua colaboración entre las ciencias sociales en una postura que asume un cierto eclecticismo. De hecho, el propio North (1999) llega a plantear la hipótesis de un matrimonio entre la teoría política y la teoría económica.

La NEI no pretende la universalidad de las conclusiones de la ciencia económica, ni en el plano positivo ni en el normativo. En esta dirección han argumentado Coase, North, Williamson y Ostrom. Las economías con sendas institucionales, capital social o modelos mentales distintos, tienen comportamientos peculiares y distinguibles, de forma que las conclusiones del análisis económico positivo obtenidas para una economía no son directamente exportables a otra: «hay diferentes respuestas para cada país y cada situación histórica»<sup>23</sup> (Coase, 1999a). Además, las prescripciones normativas elaboradas para conseguir ciertos objetivos en una economía no tienen por qué ser adecuadas para otras: «no existe un único camino para mejorar el sistema económico porque todo depende de la sociedad en la que se esté» (Coase, 1999a). Los análisis deben ser específicos a cada contexto institucional.

En este sentido, Dixit (2009) señala que no hay institución o sistema que resulte perfecto o ideal bajo todas las circunstancias, por lo que lejos de alcanzar una solución óptima, la realidad económica sólo nos permite alcanzar un «second-best» sujeto a numerosas restricciones de información, incentivos, compromisos y reglas del juego político. Ostrom (2008) señala que los economistas institucionales deben re-

<sup>23</sup> Sobre esta cuestión de la «especificidad histórica» resultan de interés las reflexiones institucionalistas, (aunque no enmarcadas en la NEI) de Hodgson (2001) analizando la posibilidad de que diferentes fenómenos socioeconómicos puedan requerir teorías propias diferentes a las válidas para otros fenómenos.

conocer que «derivar un simple y bonito modelo matemático no es el único objetivo de nuestro análisis», y que «podemos causar daño aplicando a todos los casos una única prescripción institucional basada en modelos excesivamente simplificados». La «diversidad institucional» es característica de nuestro entorno humano (Becker y Ostrom, 1995; Ostrom, 2005), y las propuestas institucionales deben ir más allá de aquellas «panaceas» que recomiendan un único sistema de gobernanza para todos los problemas<sup>24</sup> (Ostrom, Janssen y Anderies, 2007).

Al estudiar la gobernanza, la NEI supera la vieja confrontación «mercado-Estado» al entender que instituciones privadas y gubernamentales coexisten incluso en las economías modernas de mercado (Dixit, 2009). En esta línea argumental, se puede señalar a efectos expositivos una distinción relevante entre las instituciones formales del Estado y las instituciones sociales informales, pero la comprensión de la gobernanza debe afrontarse desde una perspectiva que incorpore la interacción entre ambas categorías de instituciones. Por una parte, las instituciones formales del Estado incluyen la Constitución, las leyes y el propio sistema judicial, que dan forma al monopolio del poder coercitivo legitimado socialmente. Por otra, la gobernanza privada de los contratos puede llevarse a cabo en sistemas de una parte (cuando el propio sistema interno de valores del agente le impide engañar o hacer trampas por honorabilidad, sentimiento de culpabilidad u otro motivo), en sistemas de dos partes (cuando se intenta resolver el dilema del prisionero por repetición bien sea en un juego bilateral o multilateral) o en sistemas con una tercera parte (en los que una parte que es ajena a la transacción genera la estructura de gobernanza) (Dixit, 2009).

## 7. LA AGENDA DEL NUEVO INSTITUCIONALISMO ECONÓMICO: UNA MUESTRA

### 7.1. Instituciones de segundo óptimo y políticas

La NEI ha señalado que un adecuado marco institucional favorece el funcionamiento económico: «los inversores confían en derechos de propiedad seguros, facilitan la inversión en capital humano y físico, el poder del gobierno está limitado y restringido por un sistema judicial independiente, los contratos se ejecutan efectivamente, respaldando las transacciones económicas privadas» (Henry y Miller, 2009, p. 261). La influencia de la NEI sobre la corriente principal en economía ha

<sup>24</sup> En esta dirección, Eggertsson (2005) advierte de los riesgos de promover «trasplantes institucionales» de unas sociedades a otras: a veces los países intentan importar «tecnologías sociales» a través de este tipo de trasplantes, pero tales intentos normalmente fracasan debido al conocimiento imperfecto sobre las propiedades de los paquetes institucionales. De hecho, la aplicación de instituciones formales sobre normas informales que no encajan constituye la vía para el fracaso económico (North, 2000). Además también hay que tener en cuenta la efectividad de las instituciones porque «la simple aprobación de una ley no equivale a crear una institución efectiva» y «las reglas que no se hacen cumplir son mera palabrería» (Ostrom, 2004).

cambiado el centro de atención en los países en vías de desarrollo, desde reformas centradas en buscar precios correctos a reformas centradas en definir instituciones correctas (Rodrik, 2008). Los mercados son construcciones institucionales que no están garantizadas en los países en vías de desarrollo, y por tanto previamente a la búsqueda de precios hay que atender el diseño institucional.

A la hora de buscar soluciones institucionales, la NEI asume que las políticas públicas deben plantearse como objetivo un *second best* dadas las restricciones informacionales, transaccionales, culturales e históricas que impiden alcanzar la solución de primer óptimo. Dependiendo de las condiciones iniciales de cada sociedad concreta, y ante la imposibilidad de alcanzar soluciones institucionales perfectas, debemos plantearnos las soluciones «de segundo óptimo» que asumir como objetivo, en áreas como la ejecución de contratos, la creación de empresas, la apertura comercial o la estabilidad macroeconómica (Rodrik, 2008). Desde esta perspectiva, debemos tener en cuenta cómo las soluciones institucionales propuestas implican múltiples distorsiones, y esto nos aleja del escenario óptimo.

Esas *Second-Best Institutions* tienen que tener en cuenta las restricciones institucionales, y también las posibilidades de cambio de las distintas instituciones existentes. Las visiones institucionales reduccionistas «de arriba a abajo» —en el sentido presentado por Easterly (2008)— tienden a asumir que hay un único conjunto de instituciones que son las óptimas, mientras que a medida que la NEI ha ido asumiendo la importancia de instituciones que emergen «desde abajo» se desarrolla un enfoque que asume que las sociedades generen diversas instituciones incluso a largo plazo. De este modo, los intentos de introducir instituciones formales en las sociedades menos desarrolladas, donde se carece de las adecuadas instituciones informales «de abajo arriba», no replicará los éxitos institucionales de los países desarrollados. Por ejemplo, la terapia de choque en la antigua URSS fue un fracaso notorio de reforma de «arriba abajo», mientras el caso Chino evidencia un enfoque más gradual y evolutivo de reforma desde el comunismo al capitalismo<sup>25</sup>. En este sentido, los intentos de cambio institucional rápido y radical pueden tener efectos negativos, y «una agenda de reformas graduales que reconozca las restricciones evolutivas de abajo a arriba llevarán a resultados más esperanzadores que un intento ilusorio de cambio «de arriba abajo» que pretenda alcanzar la perfección institucional (Easterly, 2008).

Recientemente, se ha destacado la importancia de los efectos a largo plazo de las instituciones. En este sentido, el artículo seminal de Acemoglu *et al.* (2001) ha impulsado una línea de investigación que destaca que las instituciones de la etapa colonial americana pueden constituir los fundamentos para entender el desarrollo económico en el continente, tanto en el Norte como en el Sur (North, Summerhill and Weingast, 2000). De este modo, las instituciones poseen una influencia causal en el

<sup>25</sup> Haggard y Noland (2010) documentan la experiencia Norcoreana en la que las reformas realizadas desde abajo surgen como una respuesta privada, ni intencionada ni querida, al fracaso del Estado.

desarrollo a largo plazo, pero la importancia de las políticas públicas, particularmente de las macroeconómicas, tampoco debe ser minimizado para entender la trayectoria de una economía: «los países no tienen control sobre su localización geográfica, herencia colonial u origen legal, pero ellos tienen una relación de agencia sobre las políticas que llevan a cabo» (Henry y Miller, 2009, p. 266). En este sentido, experiencias de análisis de casos como las dos Coreas o «Barbados frente a Jamaica» apuntan como junto al efecto institucional de largo plazo, las políticas públicas pueden determinar la evolución de una economía, y en buena medida, evidencian la importancia de combinar un adecuado diseño de instituciones y políticas. El enfoque institucional no puede relegar la importancia de las políticas ni el hecho de que existan grados de libertad para determinar la política económica (Dixit, 1996). Desde un enfoque de elección racional se concluiría un escenario de cero grados de libertad para la reforma institucional cuando el sistema social es un equilibrio («Paradoja de Bhagwati»), pero con conocimiento limitado y modelos incompletos de política —como los que asume el análisis político de costes de transacción— se encuentran fundamentos para la reforma de las políticas (Eggertsson, 2005).

Entre los últimos avances del análisis institucional, González de Lara, Greif y Jha (2008) desbordan la visión de las reglas constitucionales como soluciones focales que coordinan a los individuos, para pasar a considerar a las Constituciones como equilibrios con reguladores restringidos por aquellos administradores que ejecutan la política. El énfasis en los administradores refleja la situación común en la que los decisores tienen una capacidad limitada de intervenir en las políticas: el imperio de la ley puede ser un equilibrio con administradores suficientemente poderosos para restringir a los reguladores políticos. Este enfoque constitucional basado en la distribución del poder administrativo, sustituye a la visión constitucional de Barry Weingast basada en la coordinación de los individuos. El nuevo enfoque permite entender qué reglas constitucionales son *self-enforcing* y qué derechos son un resultado de equilibrio. De este modo, se avanza en la apertura de la «caja negra» del Estado. En el ámbito de la economía pública actual, existe una amplia diversidad de arreglos institucionales desde lo local a lo nacional y a lo global, intentando diseñar sistemas complejos en los que instituciones y políticas constituyen un entramado organizativo (Ostrom, 2007a, 2007b).

## 7.2. El cambio institucional

La habilidad para estudiar las instituciones y su dinámica es crucial si queremos entender las claves del éxito y del fracaso económico de diferentes sociedades a lo largo del tiempo, y también para comprender qué se puede hacer para mejorar esta situación. ¿Cómo influyen las instituciones en las trayectorias institucionales del futuro y, por lo tanto, en el desarrollo histórico? Dixit (2009) señala que para comprender el cambio institucional hay que combinar las perspectivas de diversas disciplinas (economía, historia, ciencia política, sociología, psicología, antropología,

derecho y biología evolutiva) y usar muchas tecnologías (estudios de caso y narrativas analíticas, estudios estadísticos empíricos, modelización teórica).

Para entender el cambio institucional, Easterly (2008) señala que en la NEI hay dos visiones, una «de arriba abajo» (que concibe las instituciones como las determinadas por leyes redactadas por líderes políticos) y otra «de abajo arriba» (que asume las instituciones como normas sociales, costumbre, tradiciones, creencias y valores de los individuos en sociedad, que emergen espontáneamente y que luego son formalizadas en leyes escritas). Cada una de estas visiones tiene distintas implicaciones sobre el cambio institucional: mientras para el enfoque «de arriba abajo» el liderazgo político puede ejecutar el cambio institucional a través de decisiones políticas y nuevas leyes, para la visión «de abajo arriba» las instituciones actuales están muy restringidas por las previas, por lo que el cambio institucional es más bien gradual y evolutivo que revolucionario. Para esta segunda visión, la razón por la que una institución ha emergido afectará las consecuencias de los intentos de cambiar esa institución (Easterly, 2008).

En una reciente contribución, Kingston y Caballero (2009) analizan las teorías del cambio institucional y distinguen cuatro grandes grupos posibles que permiten agrupar los distintos enfoques: teorías de acción colectiva del cambio institucional (centralizadas), teorías evolutivas del cambio institucional (descentralizadas), teorías que combinan diseño y evolución, y teorías que analizan el cambio institucional como cambio de equilibrio. Cada enfoque teórico puede tener mayor o menor utilidad en función del proceso de cambio institucional que es objeto de estudio.

Si como señala Dixit (2009) las instituciones constituyen un equilibrio, y el cambio institucional significa un cambio a un nuevo equilibrio, se requiere: *a*) compensar a los que perderían con el cambio o superar su resistencia en el proceso político; *b*) el cambio de la información y la alineación de incentivos; *c*) crear conocimiento común para sostener el nuevo equilibrio. Para enriquecer esta perspectiva necesitamos abordar la cuestión del cambio institucional endógeno de Greif (2006).

### 7.3. La teoría del cambio institucional endógeno

En relación al cambio institucional, Greif (2006) acomete la tarea de intentar avanzar hacia una teoría del cambio institucional endógeno. En vez de tomar los mercados y la política como exógenos, se consideran endógenos y se estudian sus fundamentos institucionales. La argumentación se configura del siguiente modo:

- a) El estudio del cambio institucional endógeno requiere de análisis específicos al contexto que desbordan las propuestas tradicionales de teoría deductiva y del estudio estadístico, y se basan en el uso de la teoría, la modelización y el conocimiento del contexto histórico para identificar la institución, clarificar su origen y comprender su persistencia y cambio.

- b) Para ciertos propósitos analíticos es útil asumir que el Estado tiene un monopolio sobre el poder coercitivo y que puede imponer reglas, pero el orden político y el Estado efectivo son resultados de procesos sociales.
- c) El análisis institucional propuesto estudia la motivación endógena integrando un enfoque de agencia y uno estructural. Al considerar a la transacción como unidad básica de análisis se facilita el análisis comparativo institucional en el tiempo y en el espacio.
- d) En las instituciones de autocumplimiento (*self-enforcing*) toda la motivación es endógenamente generada. Cada individuo, respondiendo a los elementos institucionales que implica el comportamiento presente y esperado de otros, se comporta de una manera que contribuye a permitir, guiar y motivar a otros a comportarse de una manera que lleve a los elementos institucionales que generaron el comportamiento del individuo a comenzar de nuevo el proceso.
- e) Una institución endógena de autocumplimiento puede reforzarse o destruirse a sí misma si consideramos un horizonte temporal más amplio.
- f) Podemos considerar algunos aspectos de una situación como parámetros cuando estudiamos el autocumplimiento, pero debemos considerarlos como variables sujetas a cambio cuando estudiamos la dinámica institucional. Es decir, algunos aspectos pueden considerarse como parámetros al estudiar el autocumplimiento en el corto plazo pero como endógenamente seleccionados en el largo plazo (a estas variables las denominamos «cuasiparámetros»).
- g) Los cuasiparámetros deben ser considerados como parámetros al estudiar la condición de autocumplimiento de una institución a corto plazo, pero hay que considerarlos variables endógenas y variables cuando estudiamos la misma institución a largo plazo. La distinción entre parámetros, cuasiparámetros y variables no es rígida, y se basa en el estudio empírico de aquellos resultados institucionales que puedan afectar a un cambio de comportamiento en un horizonte temporal más amplio.
- h) Aquella institución de autocumplimiento que se refuerza cuando los cambios en los cuasiparámetros relevantes a lo largo del tiempo implican que el comportamiento asociado es de autocumplimiento en un conjunto más amplio de situaciones constituye una «institución autoreforzadora».
- i) Por el contrario, una institución de autocumplimiento también puede socavarse con el paso de tiempo cuando los cambios en los cuasiparámetros que motiva implican que el comportamiento asociado será de autocumplimiento en un grupo menor de situaciones. En este caso estamos ante una institución «autodestructiva».
- j) Uno de los fundamentos del análisis del cambio institucional endógeno es la dinámica de creencias de autocumplimiento y el comportamiento asociado. Un cambio en las creencias genera cambio institucional cuando el comportamiento asociado deja de ser de autocumplimiento.

- k) El cambio institucional puede caracterizarse por un equilibrio puntuado, en el cual el cambio es realmente evolutivo pero puede parecer abrupto. Tal cambio abrupto está típicamente asociado con una crisis que revela que el comportamiento previo no era un equilibrio durante más tiempo. Cuando los individuos reconocen *ex-post* que seguir con el comportamiento pasado deja de ser óptimo, el cambio se manifiesta por el abandono del comportamiento pasado.
- l) Una vez que el comportamiento de un número suficientemente amplio de gente ha cambiado al nuevo comportamiento de autocumplimiento, la mejor respuesta para el resto de la gente es adoptar también ese comportamiento. La institución previa ha sido minada y el nuevo comportamiento se institucionaliza.
- m) Los elementos institucionales procedentes del pasado residen en las memorias de los individuos y afectan a las preferencias, generando los microfundamentos de comportamiento para nuevas situaciones (la historia importa).

#### 7.4. El cambio institucional y los procesos cognitivos: North (2005)

North (2005) constituye una extensión de la NEI que intenta comprender el proceso de cambio económico profundizando en las clave cognitivas del comportamiento humano. Esta comprensión desborda ampliamente el marco teórico de la economía neoclásica centrada en el estudio de la asignación de recursos, y lo novedoso es que junto a los factores políticos, históricos e institucionales, el autor enfatiza especialmente la importancia de las creencias y el aprendizaje como factores claves para el desarrollo.

El esquema de reflexión de North (2005) sobre el cambio económico se edifica sobre la triada creencias-instituciones-economía<sup>26</sup>. Como punto de partida, se asumen dos rasgos característicos de la acción humana: la capacidad de ser conscientes y la intencionalidad humana. Los fundamentos teóricos que extraemos de esta propuesta incluyen: *a)* el entorno humano constituye un escenario dinámico y no-ergódico en proceso de cambio continuo que genera altos niveles de incertidumbre<sup>27</sup>; *b)* los humanos intentan estructurar ese entorno y reducir la incertidumbre de la in-

<sup>26</sup> Las creencias dominantes se acaban trasladando a la estructura institucional de la sociedad, buscando generar un orden que reduzca la incertidumbre. La cadena de relaciones parte de la realidad, en torno a la que los individuos forman unas creencias, que se trasladan a las instituciones, estableciéndose una estructura de incentivos que afecta a las acciones de los agentes. Estas acciones modifican de nuevo la realidad, generándose un proceso de retroalimentación.

<sup>27</sup> Los fundamentos teóricos expuestos en el capítulo segundo para el entorno humano rompen las bases sobre las que se edifica la corriente principal en economía: North asume que el mundo es no-ergódico e incierto. La incertidumbre, en el sentido originario de Knight, implica que no es posible formular una distribución de probabilidades de resultados. La no-ergodicidad significa que la estructura subyacente de la economía es cambiante. En este entorno las instituciones óptimas de un determinado momento pueden ser muy perversas cuando el entorno humano cambia con el paso del tiempo.

teracción humana; *c*) las decisiones de los humanos son fruto de sus intenciones sobre el entorno, pero estas intenciones no se consiguen convertir directamente en resultados; *d*) las creencias, los modelos mentales subjetivos, la cultura y las percepciones afectan al proceso de toma de decisiones que genera el cambio económico; *e*) las creencias de la sociedad acaban determinando la estructura de las instituciones y *f*) la eficiencia adaptativa, entendida como la capacidad de una sociedad de adaptar sus instituciones en un mundo no-ergódico, se convierte en factor clave del desempeño económico a largo plazo.

North (2005) considera que la hipótesis de racionalidad no sirve para comprender muchas elecciones humanas que son clave para el cambio económico en un mundo no-ergódico. Los modelos mentales construidos para explicar e interpretar el entorno, las creencias y las percepciones de los individuos son elementos que interrelacionan con el contexto socio-cultural y afectan a las elecciones más importantes. Es necesario realizar una aproximación a la arquitectura genética de la mente (en un enfoque que va más allá de la concepción restrictiva de la psicología evolutiva) y a las características del proceso cognitivo (más próximo a un modelo de sistemas neuronales y estrategias no-simbólicas que a uno de inteligencia artificial) para entender el comportamiento humano en economía. En este sentido, las creencias y la cultura son claves para reducir la incertidumbre en la toma de elecciones y para la supervivencia exitosa de la sociedad.

El papel de las ideas, creencias y modelos mentales es vital al estudiar el cambio institucional porque, como señalaba North, «las estructuras de creencias son transformadas en estructuras sociales y económicas por las instituciones, las cuales incluyen tanto reglas formales como normas de conducta informales. Existe una relación cercana entre los modelos mentales y las instituciones. Los primeros son las representaciones internas que los sistemas cognitivos individuales crean para interpretar el ambiente; las segundas son los mecanismos externos a la mente que los individuos crean para estructurar y ordenar el ambiente» (North, 1994; Denzau y North, 1994). A través del estudio de esta relación, North (2005) constituye un avance central en la comprensión del cambio institucional y económico.

## 8. CONCLUSIONES

La Economía de las instituciones constituye un programa de investigación de referencia en la ciencia económica de principios del siglo *xxi*. La Nueva Economía Institucional (NEI) generó los fundamentos teóricos y empíricos necesarios para redimensionar el papel fundamental de las instituciones en el análisis económico. Los avances del análisis institucional han sido evidentes en la investigación empírica, histórica y aplicada, y también en el análisis conceptual, metodológico y teórico. Este artículo se ha centrado en desarrollar algunos de los principales argumentos de

la NEI, fundamentalmente en torno a las contribuciones de los cuatro autores de referencia, permitiendo una aproximación al programa del nuevo institucionalismo económico y a los recientes avances sobre el cambio institucional.

Las aportaciones de Coase, North, Williamson y Ostrom han cambiado sustancialmente el estado del conocimiento sobre las instituciones, la gobernanza y las organizaciones en la economía, y ha permitido el nacimiento, consolidación y desarrollo del programa de la NEI, en el que todos ellos han estado involucrados. Coase explicó la importancia de los costes de transacción en la empresa y en la sociedad. North expuso el papel de las instituciones y el cambio institucional en la realidad económica caracterizada por costes de transacción positivos. Williamson estableció un marco conceptual para analizar la gobernanza de las organizaciones desde una óptica transaccional. Ostrom analizó la diversidad institucional existente para abordar la gobernanza de los recursos comunes, destacando el papel del capital social y la complejidad de los sistemas económicos.

El papel del viejo y el nuevo institucionalismo, los fundamentos de la NEI, la cuestión de la racionalidad y el comportamiento económico, el papel del cambio institucional y de la historia, la multidisciplinariedad del enfoque en las ciencias sociales, la especificidad del análisis frente a las pretensiones de validez universal o la importancia de los factores políticos, son algunos de los argumentos que este artículo ha reflejado en su esfuerzo de aproximación a la NEI. Conceptos como los de costes de transacción, instituciones, gobernanza, derechos de propiedad, contratos, racionalidad limitada, recursos comunes, mercados y jerarquías, modelos mentales, reglas políticas o cambio económico perfilan el contenido de la NEI. Sin duda, la agenda de este artículo ha sido limitada, pero a la vez también novedosa y original al ofrecer una aproximación a la NEI centrada en los cuatro laureados.

Asimismo, el artículo ha introducido algunos temas relevantes de la agenda de investigación de la NEI. Es el caso de la concepción de soluciones institucionales de segundo óptimo o la cuestión del cambio institucional, que constituye un asunto puntero en la agenda de trabajo institucionalista. En este sentido, estudiar como cambian las instituciones es fundamental para entender el comportamiento hacia el éxito o el fracaso de una economía a lo largo del tiempo. Aportaciones como North (2005), Greif (2006) o Kingston y Caballero (2009) reflejan los avances de la investigación sobre el cambio institucional en los últimos años. En particular, Greif (2006) establece un marco para endogenizar el cambio institucional y se consolida como una referencia de futuro del programa de investigación institucionalista que tiene actualmente a Coase, North, Williamson y Ostrom como principales referentes.

Como señalan Menard y Shirley (2010), la evolución de la NEI en las últimas décadas se refleja en «cuatro premios Nobel en veinte años, impactos significativos

en los principales debates de políticas que incluyen desde el derecho de la competencia hasta la ayuda al desarrollo, la penetración creciente en las principales revistas académicas, y una amplia y creciente corriente de académicos, de investigación y de datos». La ciencia económica del siglo XXI y su aportación a las sociedades actuales no puede entenderse sin los avances en economía de las instituciones que ha protagonizado la Nueva Economía Institucional.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACEMOGLU, D. y JOHNSON, S. (2005): «Unbundling Institutions», *Journal of Political Economy*, Vol. 113, N.º 5, 949-995.
- ACEMOGLU, D.; JOHNSON, S. y ROBINSON, J. A. (2001): «The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation.» *A.E.R.* 91 (December): 1369-1401.
- ACEMOGLU, D. y ROBINSON, J. A. (2008): «Persistent of Power, Elites and Institutions», *American Economic Review*, 98 (1), 267-293.
- AHN, T. K. y OSTROM, E. (2002): «Social capital and the second generation theories of collective action: An analytical approach to the forms of social capital», Annual Meeting of the American Political Science Association, Boston, Massachusetts, August 29. September 1, USA.
- ALLEN, D.W. (1991): «What are transaction costs?», *Research in Law and Economics*, N. 14, 1-18.
- ALSTON, L. J.; MATTIACE, S. y NONNENMACHER, T. (2009): «Coercion, Culture, and Contracts: Labor and Debt on Henequen Haciendas in Yucatán, México, 1870-1915», *Journal of Economic History*, V. 60, N. 2, 104-137.
- ÁLVAREZ-DÍAZ, M. y CABALLERO, G. (2008): «The Quality of Institutions: A Genetic Programming Approach», *Economic Modelling*, V. 25, 161-169.
- ANDERIES, J. M.; JANSSEN, M. A. y OSTROM, E. (2004): «A framework to analyze the robustness of social-ecological systems from an institutional perspective», *Ecology and Society*, 9 (1), art. 18.
- AOKI, M. et al. (2001): *Comparative Institutional Analysis*. The MIT Press. Cambridge.
- ARIAS, X. C. y CABALLERO, G. (2003): «Instituciones, Costes de Transacción y Políticas Públicas: un panorama», *Revista de Economía Institucional*, N. 8, 117-146.
- ARROW, K. J. (1969): «The organization of economic activity: Issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation», 91st Congress The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: The PPB System, Vol. 1, 59-73. Government Printing Office. Washington DC.
- (1987): «Reflections on the Essays», 727-734, en FEIWEL, G.: *Arrow and the Foundations of the Theory of Economic Policy*. New York University Press. Nueva York.
- (1999): «Observation on social capital», 3-5, en Dasgupta, P. e I. Serageldin: *Social capital: a multifaceted perspective*. World Bank. Washington D. C.
- BECKER, C. D. y OSTROM, E. (1995): «Human ecology and resource sustainability», *Ann. Rev. Ecol. Syst.*, 26, 113-133.
- BENHAM, A. y BENHAM, L. (2000): «Measuring the Costs of Exchange» in Ménard, Claude, (ed), *Institutions, Contracts and Organizations: Perspectives from New Institutional Economics*, Edward Elgar, 2000, 367-375.
- BRINTON, M. C. y NEE, V. (eds.) (1998): *The New Institutionalism in Sociology*. Russell Sage Foundation. Nueva York.
- BRONDIZIO, E. S.; OSTROM, E. y YOUNG, O. R. (2009): «Connectivity and the Governance of Multilevel Social-Ecological Systems: The role of social capital», *Annual Review of Environment and Resources*, 34, 253-278.
- BROUSSEAU, E. y GLACHANT, J. M. (2008): *New Institutional Economics. A Guidebook*. Cambridge University Press.
- BUCHANAN, J. M. (1975): «A Contractarian Paradigm for Applying Economic Theory», *American Economic Review*, 65 (2), 225-230.
- CABALLERO, G. (2001): «La Nueva Economía Institucional», *Sistema*, N. 156, 59-86.
- (2002): «El programa de la nueva economía institucional: lo macro, lo micro y lo político», *Ekonomiaz*, N. 50, 230-261.
- (2004): «Instituciones e Historia Económica: enfoques y teorías institucionales», *Revista de Economía Institucional*, N. 10, 137-157.
- (2005): «Instituciones, federalismo defensor de mercados y Estado de las Autonomías. Un análisis de segunda generación», *El Trimestre Económico*, N. 286, 283-327.
- (2007): «Comisiones, grupos parlamentarios y diputados en la gobernanza del Congreso de los diputados», *Revista de Estudios Políticos*, N. 135, 67-107.

- (2011): «La Nueva Economía Institucional: las contribuciones de Oliver Williamson y Elinor Ostrom», *Principios. Estudios de Economía Política*, N. 18, 5-24.
- CABALLERO, G. y ARIAS, X. C. (2003): «Una reorientación teórica de la economía política: el análisis político de costes de transacción», *Revista Española de Ciencia Política*, N. 8, 131-161.
- CABALLERO, G.; GARZA, M. D. y VARELA, M. (2008): «Institutions and Management of Fishing Resources: The governance of the Galician model», *Ocean & Coastal Management*, Vol. 51, N. 8-9, 625-631.
- (2009): «The institutional foundations of economic performance of mussel production: The Spanish case of the Galician floating raft culture», *Marine Policy*, Vol. 33, 288-296.
- CABALLERO, G. y KINGSTON, C. (2005): «Capital social e instituciones en el proceso de cambio económico», *Ekonomiaz*, N. 59, 72-93.
- COASE, R. H. (1937): «The Nature of the Firm», *Economica*, N. 4, 386-405.
- (1946): «The Marginal Cost Controversy», *Economica*, New Series, V. 13, N. 51, 169-182.
- (1959): «The Federal Communications Commission», *Journal of Law and Economics*, Vol. 2, 1-40.
- (1960): «The Problem of Social Cost», *Journal of Law and Economics*, V. 3, N. 1, 1-44.
- (1972): «The Appointment of Pigou as Marshall's Successor», *Journal of Law and Economics*, Vol. 15, 473-485.
- (1984): «The New Institutional Economics», *Journal of Theoretical and Institutional Economics*, Vol. 140, N. 1, 229-231.
- (1992): «The Institutional Structure of Production», *American Economic Review*, 82 (4), 713-719.
- (1994): *La Empresa, el Mercado y la Ley* (artículos de Coase). Alianza Economía. Madrid.
- (1998): «The New Institutional Economics», *The American Economic Review, Papers and Proceedings*, Vol. 88, N. 2, 72-74.
- (1999a): «An Interview with Ronald Coase», *ISNIE Newsletter*, Vol. 2, N. 1, 3-10.
- (1999b): «The task of the Society», *ISNIE Newsletter*, Vol. 2, N. 2, 1-6.
- COMMONS, J. R. (1932): «The problem of correlating Law, Economics and Ethics», *Wisconsin Law Review*, N. 8, 2-26.
- COPELAND, B. R. y TAYLOR, M. S. (2009): «Trade, Tragedy and the Commons», *American Economic Review*, 99 (3), 725-749.
- DAVIS, L. E. y NORTH, D. C. (1971): *Institutional Change and American Economic Growth*. Cambridge University Press. Cambridge.
- DENZAU, A. T. y NORTH, D. C. (1994): «Shared Mental Models: Ideologies and Institutions», *Kyklos*, Vol. 47, 3-31.
- DIETZ, T.; OSTROM, E. y STERN, P. C. (2003): «The struggle to govern the commons», *Science*, Vol. 302, 1907-1912.
- DIXIT, A. (1996): *The making of Economic Policy: A Transaction-Cost Politics Perspective*. The MIT Press. Cambridge.
- (2009): «Governance Institutions and Economic Activity», *American Economic Review*, 99 (1), 5-24.
- EASTERLY, W. (2008): «Institutions: Top Down or Bottom up?», *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 98 (2), 95-99.
- EGGERTSSON, T. (1990): *Economic Behaviour and Institutions*. Cambridge University Press. Cambridge.
- (2005): *Imperfect Institutions*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- FREY, B. (2010): «Lin Ostrom's Contribution to Economics: A personal evaluation», *Public Choice*, V. 143 (3-4), 303-308.
- FURUBOTN, E. G. y RICHTER, R. (1998): *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*. The University of Michigan Press. Michigan.
- GARDNER, R. y OSTROM, E. (1991): «Rules and Games», *Public Choice*, N. 70, 121-149.
- GAROUPA, N. y STEPHEN, F. (2004): «Optimal Law Enforcement with Legal Aid», *Economica*, vol. 71, 493-500.
- GIBSON, C. C.; MCKEAN, M. A. y OSTROM, E. (2000): *People and Forests*. The MIT Press.
- GONZALEZ DE LARA, Y.; GREIF, A. y JHA, S. (2008): «The Administrative Foundations of Self-Enforcing Constitutions», *American Eco-*

*conomic Review: Papers & Proceedings*, 98 (2), 105-109.

- GORDON, H. S. (1954): «The economic theory of a common property resource: the fishery», *Journal of Political Economy*, 62, 124-142.
- GREIF, A. (2006): *Institutions and the path to modern economy*, Cambridge University Press.
- GROENEWEGEN, J. *et al.* (1995): «On integrating new and old institutionalism: Douglass C. North building bridges», *Journal of Economic Issues*, Vol. 29, N. 2, 467-476.
- HADFIELD, G. K. (2005): «The many legal institutions that support contractual commitments», 175-204, en Menard, C. y M. Shirley (ed): *Handbook of New Institutional Economics*. Springer.
- HAGGARD, S. y NOLAND, M. (2010): «Reform from below: Behavioral and institutional change in North Korea», *Journal of Economic Behavior & Organizations*, 73, 133-152.
- HAHN, F. (1981): «General Equilibrium Theory», en Bell, D. y Kristol, I.: *The Crisis in Economic Theory*. Basic Books. Nueva York.
- HALL, P. y TAYLOR, R. (1996): «Political Science and the Three New Institutionalisms», *Political Studies*, 44, 936-957.
- HARDIN, G. (1968). «The Tragedy of the Commons», *Science*, V. 162, 1243-48.
- HENRY, P. B. y MILLER, C. (2009): «Institutions versus Policies: A Tale of Two Islands», *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 99 (2), 261-267.
- HODGSON, G. M. (1998): «The Approach of Institutional Economics», *Journal of Economic Literature*, XXXVI, 166-192.
- JOSKOW, P. (1991): «The Role of Transaction Cost Economics in Antitrust and Public Utility Regulatory policies», *Journal of Law, Economics and Organization*, N. 7, 53-83.
- KINGSTON, C. y CABALLERO, G. (2009): «Comparing theories of institutional change», *Journal of Institutional Economics*, 5(2), 151-180.
- KNACK, S. y KEEFER, P. (1997): «Does Social Capital Have an Economic Payoff?. A Cross-Country Investigation», *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, N. 4, 1251-1288.
- LAERHOVEN, F. V. y OSTROM, E. (2007): «Traditions and Trends in the Study of the Commons», *International Journal of the Commons*, Vol 1 (1), 3-28.
- LIBECAP, G. (1999): «Contracting for property rights», en Ferry Anderson y Fred S. McChesney, *The Law and Economics of Property Rights*.
- (2007): «The assignment of property rights on the Western Frontier: Lessons for contemporary environmental and resource policy», *The Journal of Economic History*, 67(2), 257-291.
- MANTZAVINOS, C.; NORTH, D. C. y SHARIQ, S. (2001): «Learning, Change and Economic Performance». Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics. Berkeley.
- MENARD, C. y SHIRLEY, M. (ed.) (2005): *Handbook of New Institutional Economics*. Springer.
- (2010): «The Contribution of Douglass North to New Institutional Economics». Conference on «The Legacy and Work of Douglass C. North Understanding Institutions and Development Economics». Center for New Institutional Social Sciences. Washington University in St. Louis. Estados Unidos.
- MENARD, C. (2005): «A new institutional approach to organization», 281-319, en Menard, C. y M. Shirley (ed): *Handbook of New Institutional Economics*. Springer.
- MILGROM, P. R.; NORTH, D. C. y WEINGAST, B. R. (1990): «The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs», *Economics and Politics*, N. 2, 1-23.
- NORTH, D. C. (1961): *The Economic Growth of the United States, 1790-1860*. Prentice-Hall.
- (1981): *Structure and Change in Economic History*. W.W. Norton. Nueva York.
- (1985): «Transaction Costs in History», *Journal of European Economic History*, Vol. 14, 557-576.
- (1989): «A Transaction Cost Approach to the Historical Development of Politics and Economics», *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, N. 145, 661-668.
- (1990a): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press. Cambridge

- (1990b): «A Transaction Cost Theory of Politics». *Journal of Theoretical Politics*, Vol. 2, N. 4, 355-367.
- (1993): «Institutions and Credible Commitment», *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 149, N. 1, 11-23.
- (1995). «Five propositions about institutional change», 15-26, en Knight, J. y I. Sened (eds) (1995): *Explaining social institutions*. University of Michigan Press.
- (1994): «Economic Performance through Time», *The American Economic Review*, Vol. 84, N. 3, 359-368.
- (1999): «In Anticipation of the Marriage of Political and Economic Theory», 314-317, en Alt, J., Levi, M. y E. Ostrom: *Competition and Cooperation. Conversations with Nobelists about Economics and Political Science*. Russell Sage Foundation. Nueva York.
- (2000): «La evolución histórica de las formas de gobierno», *Revista de Economía Institucional*, N. 2, 133-148.
- (2005). *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton University Press. Princeton.
- NORTH, D. C.; SUMMERHILL y WEINGAST, B. R. (2000): «Order, Disorder and Economic Change: Latin America versus North American», en B. Bueno de Mesquita and H. Rot (eds): *Governing for prosperity*, Yale University Press.
- NORTH, D. C. y THOMAS, R. P. (1973): *The Rise of the Western World: a New Economic History*. Cambridge University Press. Cambridge.
- NORTH, D. C. y WALLIS, J. J. (1994): «Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History. A Transaction Cost Approach», *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 150, N. 4, 609-624.
- NORTH, D. C., WALLIS, J.J. y WEINGAST, B. R. (2009): *Violence and Social Orders: A conceptual framework for interpreting recorded human history*. Cambridge University Press.
- NORTH, D. C. y WEINGAST, B. R. (1989): «Institutions and commitment: the evolution of institutions governing public choice in seventeenth-century England», *The Journal of Economic History*, Vol. 49, N. 4, 803-832.
- NYE, J. V. (1997): «Thinking about the State: Property Rights, Trade, and Changing Contractual Arrangements in a World with Coercion», 121-144, en Drobak, J. N. y J. Nye (eds) (1997): *The Frontiers of the New Institutional Economics*. Academic Press. San Diego.
- OSTROM, E. (1990): *Governing the commons*, Cambridge University Press, Cambridge.
- (1994): «Constituting Social Capital and Collective Action», *Journal of Theoretical Politics*, V. 6, N. 4, 527-562.
- (1995): «Self-organization and Social Capital», *Industrial and Corporate Change*, Vol. 4, N. 1, 131-159.
- (1999): «Social capital: A fad or a fundamental concept», 172-214, en Dasgupta, P. e I. Serageldin: *Social capital: a multifaceted perspective*. World Bank. Washington D.C.
- (2004): «Rules without enforcement are but words on paper», *IHDP*, N. 2, 8-12.
- (2005): *Understanding Institutional Diversity*. Princeton University Press.
- (2007a): «A diagnostic approach for going beyond panaceas», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, Vol. 104, N. 39, 15181-15187.
- (2007b): «Challenges and growth: the development of the interdisciplinary field of institutional analysis», *Journal of Institutional Economics*, 3 (3), 239-264.
- (2008): «Institutions and the environment», *Economic Affairs*, Vol. 28 (3), 24-31.
- (2009): «A general framework for analyzing sustainability of Social-Ecological Systems», *Science*, 325, 419-422.
- (2010): «Beyond Markets and States: Polycentric Governance of Complex Economic Systems», *American economic Review*, 100, 641-672.
- OSTROM, E.; JANSSEN, M. A. y ANDERIES, J. M. (2007): «Going beyond panaceas», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, Vol. 104, N. 39, 15176-15178.
- PETERS, B. G. (1999): *Institutional theory in political science. The new institutionalism*. Continuum. London.
- PUTNAM, R. D. et al. (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press. Princeton.

- RHODES, R. A. W. (1996): «The New Governance: Governing without Government», *Political Studies*, XLIV, 652-667.
- RODRIG, D. (2008): «Second-Best Institutions», *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 98 (2), 100-104.
- RODRIG, D.; SUBRAMANIAN, A. y TREBBI, F. (2004): «Institutions Rule: The primacy of institutions over geography and integration in economic development», *Journal of Economic Growth*, 9, 2, 131-165.
- RUTHERFORD, M. (1994): *Institutions in Economics*. Cambridge University Press. Cambridge.
- SCHLAGER E. y OSTROM, E. (1992). «Property Rights Regimes and Natural Resources. A conceptual analysis», *Land Economics*, 68(3), 249-262.
- SCHOFIELD, N. y CABALLERO, G. (eds.) (2011): *Political Economy of Institutions, Democracy and Voting*. Springer. En prensa.
- SHEPSLE, K. (2010): «Elinor Ostrom: Uncommon», *Public Choice*, V. 143 (3-4), 335-337.
- SHIRLEY, M. (2005): «Institutions and Development», 611-638, Menard, C. y M. Shirley (ed): *Handbook of New Institutional Economics*. Springer.
- SOLOW, R. M. (1999): «Notes on social capital and economic performance», 6-12, en Dasgupta, P. e I. Serageldin: *Social capital: a multifaceted perspective*. World Bank. Washington D. C.
- SPILLER, P. y TOMMASI, M. (2005): «The Institutions of Regulations», in C. Menard and M. Shirley: *Handbook of New Institutional Economics*. Springer.
- (2007): *The institutional foundations of public policy in Argentina*. CUP.
- STIGLER, G. J. (1966): *The Theory of Price*. Macmillan and Co. Nueva York.
- TOBOSO, F. (1997): «¿En qué se diferencian los Enfoques de Análisis de la Vieja y la Nueva Economía Institucional?», *Hacienda Pública Española*, N. 143, 175-192.
- (2001): «Institutional individualism and institutional change: the search for a middle way mode of explanation», *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 25, 765-783.
- TOBOSO, F. y COMPÉS, R. (2003): «Nuevas Tendencias Analíticas en el ámbito de la Nueva Economía Institucional. La incorporación de los aspectos distributivos», *El Trimestre Económico*, N. 280, 637-671.
- WALLIS, J. J. y NORTH, D. (1986): «Measuring the transaction sector in the American economy, 1870-1970», en Stanley L. Engerman and Robert E. Gallman (1986): *Long-Term Factors in American Economic Growth*. University of Chicago Press.
- WEINGAST, B. R. (1995): «The Economic Role of Political Institutions: Market-Preserving Federalism and Economic Development», *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol. 11, N. 1, 1-31.
- WEINGAST, B. R. y MARSHALL, W. J. (1988): «The Industrial Organization of Congress; or, Why Legislatures, Like Firms, Are Not Organized as Markets», *Journal of Political Economy*, Vol. 96, 1, 132-163.
- WILLIAMSON, O. E. (1971): «The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations», *The American Economic Review*, 61(2), 112-123.
- WILLIAMSON, O. E. (1975): *Markets and Hierarchies*. The Free Press. Nueva York.
- (1979): «Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations», *Journal of Law and Economics*, 22 (2), 233-262.
- (1981): «The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach», *American Journal of Sociology*, 87 (3), 548-577.
- (1985): *The Economics Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. The Free Press. Nueva York.
- (1986): *Economic Organizations: firms, market and policy control*. Harvester. UK.
- (1994): «The Institutions and Governance of Economic Development and Reform». *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, 1994*. World Bank. Washington, D.C.
- (1996): *The Mechanisms of Governance*. New York: Oxford University Press.
- (1999): «Public versus Private Bureaucracies: A Transaction Cost Economic Perspective», *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol. 15, N. 1, 307-342.
- (2000): «The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead», *Journal of Economic Literature*, Vol. 38, 595-613.

- (2002a): «The Lens of Contract: Private Ordering», *American Economic Review*, 92(2), 438-443.
- (2002b): «The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract», *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 16, N. 3, 171-195.
- (2005a): «The Economics of Governance», *American Economic Review*, 95 (2), 1-18.
- (2005b): «Why Law, Economics and Organization», *Annual Review of Law and Social Sciences*, 1, 369-396.
- (2007): «An interview with Oliver Williamson», *Journal of Institutional Economics*, 3 (3), 373-386.
- (2010): «Transaction Cost Economics: The Natural Progression», *American Economic Review*, 100, 673-690.