

Inmaculada Carrasco Monteagudo*

M.^a Soledad Castaño Martínez*

LA NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL

La Nueva Economía Institucional es una corriente de pensamiento basada en la idea de que las instituciones condicionan los hechos económicos. Este trabajo repasa cuestiones desarrolladas por esta escuela, como la importancia del marco institucional, el marco legal y la definición de los derechos de propiedad, los costes de transacción económicos, los acuerdos institucionales en el marco de la teoría de la empresa, las implicaciones de la política económica que todo ello tiene y el papel de las instituciones en el crecimiento económico.

Palabras clave: neoinstitucionalismo, derechos de propiedad, costes de transacción, gobernanza.

Clasificación JEL: B25, B52.

1. Introducción

El Neo Institucionalismo (NI), o Nueva Economía Institucional (NEI), es una corriente de pensamiento que empieza a desarrollarse a mediados de los años setenta y todavía hoy es percibida como relativamente joven. Aún no se ha llegado a formular una teoría general. Es por tanto, una línea de pensamiento en expansión¹, cuya presencia en el campo económico ha crecido en las últimas décadas.

La finalidad de la NEI es explicar la importancia de las instituciones en la vida social, utilizando un lenguaje

económico, pero integrando conceptos de disciplinas como el derecho, la ciencia política, la sociología, la historia, o la antropología. Sus ideas centrales pueden resumirse en dos: las instituciones importan y son susceptibles de ser analizadas (Williamson, 2000).

Autores destacados y precursores de la NEI son los cuatro galardonados con el Premio Nobel de Economía: Ronald Coase (1991), Douglas North (1993), Oliver Williamson (2009) y Elinor Ostrom (2009).

Este artículo tiene como objetivo presentar las aportaciones de la Nueva Economía Institucional a la literatura económica y, en concreto, como las instituciones condicionan los hechos económicos en los distintos niveles de análisis: a nivel de individuos, de empresas, así como al diseño de políticas económicas y al entorno macroeconómico.

Para alcanzar este objetivo el artículo se organiza de la siguiente manera: en el apartado 2 se resumen los antecedentes de esta corriente de pensamiento, para

* Universidad de Castilla-La Mancha.

¹ De hecho, según J. C. MÉNARD (2011), el análisis de las instituciones, de sus características más importantes, y el cómo interactúan con diferentes soluciones organizativas, para el difícil problema de la asignación de derechos, está todavía en sus etapas iniciales.

posteriormente, en el 3, pasar a estudiar la importancia del marco institucional, en el apartado 4 el marco legal y la definición de los derechos de propiedad, en el 5 los costes de transacción económicos, en el 6 los acuerdos institucionales en el marco de la teoría de la empresa, en el apartado 7 las implicaciones de política económica que todo ello tiene, en el 8 el papel de las instituciones en el crecimiento económico y en el 9 las conclusiones.

2. Precedentes de la Nueva Economía Institucional

Encontramos algunos referentes de la NEI en los planteamientos de Aristóteles (2004). La economía aristotélica se basa en un enfoque holista de la vida en la *pólis*, ya que hay un interés común que mantiene unidas a las partes que intervienen en la actividad económica. Tiene, por tanto, un carácter comunitario que queda patente en la obra *La Política*² (Conill, 2004).

La «casa» como unidad aristotélica de análisis en la economía es sustituida en la economía moderna de Adam Smith por los conceptos de mercado y empresa (fábrica). Los planteamientos de Smith consideran la actividad económica como parte de la sociedad y nunca es vista como una actividad abstracta, por tanto, la actividad económica está condicionada por los elementos morales de la sociedad (Smith, 2001 y 2004). Para Smith, la actividad económica tiene dos vertientes, la organizativa (técnica) y la moral. Así, el ser humano tiene su doble dimensión de sujeto moral y social y de sujeto económico interesado por lo suyo. El individuo vive dentro

de una comunidad, organizada políticamente y económicamente. La ley y la responsabilidad social preceden al «mercado», por tanto, la economía solo tiene sentido dentro de un contexto político, social e institucional, con trasfondo moral (Smith, 2004).

Por su parte, la economía neoclásica, que parte de las aportaciones iniciales de Adam Smith, se caracteriza, sin embargo, por plantear un enfoque individualista, dejando de lado los condicionamientos sociales³.

La NEI nace por la disconformidad con el enfoque abstracto e individualista⁴ de la economía neoclásica, y se enraíza en la vieja escuela institucionalista de finales del Siglo XIX y principios del XX. Tradicionalmente, se considera que los fundadores del institucionalismo fueron Thorstein Veblen, Wesley Mitchell y John R. Commons. Posteriormente, contribuyeron a la formación de esta corriente de pensamiento Walton Hamilton, Walter Stewart y John M. Clark. John R. Commons entró en la

³ Según ELSTER (1989) las ciencias sociales, hacia finales del Siglo XIX, sufrieron una gran escisión entre las que partieron del individualismo metodológico y del supuesto de «actor racional» (principalmente la economía neoclásica) y el resto de las ciencias sociales.

⁴ Las críticas al comportamiento racional e individualista de la teoría neoclásica se acumulan, entre ellas se pueden resaltar (GARZA, 2005):

— Las metas o el objetivo de maximizar el beneficio no siempre tienen que estar dados, estas pueden estar condicionadas o ser construidas socialmente y pueden estar condicionadas por factores culturales o de poder (ARROW, 1974).

— Problemas de información completa, en la realidad los individuos tienen información incompleta, y además, se duda de la capacidad de los individuos de cálculo de todas las acciones económicas, ya que los individuos tienden a sobrestimar las posibilidades y, en muchas ocasiones, son inconsistentes en las elecciones (SIMON, 1957).

— No hay una estructura jerárquica clara en las elecciones (BATES, 1994).

— La acción de los individuos también puede estar condicionada por valores morales, sentimientos e impulsos (BECKERT, 1996 y WEBER, 1922).

— No siempre se cumple el supuesto de libre movilidad de los factores y, por tanto, libertad de opción en búsqueda del máximo beneficio, ya que existen barreras de entrada para los nuevos individuos a una actividad económica tales como monopolios, reglas institucionales, relaciones políticas o costumbres (DELLA GIUSTA, 2001).

— Los resultados de la elección suelen estar condicionados por la red social en la que el individuo o la empresa se encuentren insertos (GRANOVETTER y SWEDBERG, 2001).

² Según ARISTÓTELES (1982), «la casa, la ciudad o la comunidad política están constituidas por naturaleza para la satisfacción de las necesidades» y «para vivir bien». El método aristotélico holista: «la ciudad es por naturaleza anterior a la casa y a cada uno de nosotros, porque el todo es necesariamente anterior a la parte», de manera que cada uno necesita de lo demás para vivir, pues no se basta a sí mismo, y así lo ha dispuesto la naturaleza: «es natural en todos la tendencia a una comunidad», por tanto, según este autor, por las características naturales el individuo tiende a pertenecer a una comunidad, de tal modo que necesita de ella y los resultados que consigue por formar parte de una comunidad son superiores que si los intenta conseguir individualmente.

escena institucionalista un poco más tarde, a partir de 1924 (Rutherford, 2000).

Todos ellos se caracterizan por hacer más hincapié en la acción colectiva que en la acción individual, remarcar el aspecto evolucionista en la economía y hacer más énfasis en la observación empírica que en el razonamiento deductivo. Por ello, Koopmans (1947) acuñó, respecto al modo de trabajar de la escuela institucionalista la expresión «medición sin teoría»

Los institucionalistas se ocuparon de áreas que después han sido absorbidas por la escuela NI. Las principales contribuciones a la economía se pueden encontrar en temas tales como: las relaciones entre la psicología y la economía (Clark, 1918); los ciclos económicos (Mitchell, 1913 y 1927; Burns y Mitchell, 1946 y Clark, 1917); el comportamiento de los precios de las empresas, la propiedad y el control de las empresas, el monopolio y la competencia perfecta (Veblen, 1899 y 1904 y Hamilton y Associates, 1938); los sindicatos y los mercados de trabajo (Wolman, 1924 y Commons, 1924); los distintos tipos de problemas y fallos del mercado (Clark, 1926); los servicios públicos y la regulación (Hale, 1921 y Glaser, 1927) y las relaciones entre el derecho y la economía (Hale, 1923; Hamilton, 1938 y Commons, 1924 y 1934).

A pesar de los avances logrados, los institucionalistas no consiguieron desarrollar un cuerpo de teorías que llegara a ser una alternativa a las de base racionalista (Levin, 1996), y la falta de una teoría general les restó notoriedad. Además, hay que decir que, más allá de los logros de Veblen y Commons, los institucionalistas no desarrollaron sus teorías sobre las normas sociales, el cambio tecnológico, legislativo y judicial, la toma de decisiones, las acciones y las formas de empresa comercial (aparte de las cuestiones de propiedad y control).

A partir de 1930, tanto los planteamientos neoclásicos como los keynesianos introdujeron el componente empírico, con el surgimiento de la econometría. En definitiva, muchos de los planteamientos institucionalistas fueron absorbidos por las escuelas predominantes en el período de entreguerras, la escuela keynesiana y neoclásica.

Desde el punto de vista metodológico, hay grandes diferencias entre la escuela institucionalista y los neoinstitucionalistas. Los instrumentos teóricos y analíticos que se utilizan son diferentes, así como la orientación básica hacia el mercado y las instituciones «negocio» (Rutherford, 2001). A decir de T. Lawson (2005) la diferencia fundamental entre los «viejos» institucionalistas y los «nuevos» radica en la idea de que los individuos no solo crean instituciones (intencionadamente o no) sino que las instituciones también afectan a los individuos, fundamentalmente a través de un proceso reconstitutivo de causación descendente.

Por el contrario, la NEI tiene en común con la escuela institucionalista una tendencia a extenderse más allá de los límites neoclásicos tradicionales. Una línea de conexión más concreta entre los institucionalistas y los neoinstitucionalistas es análisis de los costes de transacción y de las organizaciones (Williamson y Masten, 1995). Williamson (2000), al igual que Commons (1924 y 1934), usa la «transacción» como unidad básica de actividad y se refiere directamente a la vieja tradición institucionalista para sus análisis de la relación entre las leyes y la economía. Otra conexión se encuentra en la referencia a la racionalidad limitada (Furubotn y Richter, 1991), debido a las limitaciones informativas y cognitivas (Nelson y Winter, 1982 y Heiner 1983). Este punto es bastante consistente con las viejas críticas institucionalistas de la visión racionalista (Veblen, 1899). Por último, otro punto de conexión, en concreto con Clark (1918), es la discusión de los costes que se generan en el proceso de toma de decisiones.

3. Entorno institucional

Las acciones humanas tienen lugar dentro de un marco institucional que, a decir de North (1990), ofrece una estructura para la vida diaria que reduce la incertidumbre al tiempo que limita las alternativas de los individuos; podría decirse que tales restricciones institucionales son las «reglas del juego» que pueden surgir deliberadamente o de forma espontánea de la acción

colectiva (North, 1990; North *et al.*, 2009; Shepsle, 1989 y Weingast, 1995). Por su parte, Calvert (1995) y Schotter (1981) ven a las instituciones más como equilibrios.

Crawford y Ostrom (1995: 582) afirman que las instituciones son «regularidades duraderas de la acción humana [...] estructuradas por reglas, normas y estrategias compartidas así como por el medio físico. Las reglas, normas y estrategias compartidas son constituidas y reconstituidas por la interacción humana en situaciones repetitivas o que se suceden con frecuencia».

Por su parte, J. Searle (2005: 19) propone que una institución: *i)* está definida por un conjunto de reglas constituyentes; *ii)* tales reglas determinan funciones de estatus, que están también reconocidas colectivamente y aceptadas; *iii)* esas funciones de estatus se cumplen o siguen en virtud del reconocimiento y la aceptación colectivos y no en virtud de rasgos de la situación del observador; *iv)* las funciones de estatus conllevan el reconocimiento y aceptación de poderes deontológicos.

Previamente, Hodgson (2002: 172) había definido las instituciones como estructuras sociales con capacidad para la causación reconstitutiva descendente, que actúan sobre hábitos arraigados de pensamiento y acción. La causación descendente de la estructura institucional sobre los agentes da como resultado una nueva constitución de los propósitos y las preferencias. Los poderes y limitaciones causales asociados con las estructuras institucionales pueden animar los cambios en el pensamiento y el conocimiento.

En uno de los artículos más citados de la última década de autores de la Nueva Economía Institucional, Oliver Williamson (2000: 596 y sigs) presenta una estructura de cuatro niveles de análisis social que se disponen de menos a más, de forma que el de orden superior impone restricciones al de orden inferior. A lo largo del tiempo esta estructura cambia y los niveles están todos interconectados. La Nueva Economía Institucional se situaría entre los niveles dos y tres.

El primer nivel «de inserción» es donde se sitúan (operan) las normas, costumbres, tradiciones, valores y la religión, y está integrado por instituciones informales.

El segundo nivel es conocido como «entorno institucional» y se compone de reglas formales (constituciones, leyes, derechos de propiedad, etcétera) (North, 1991), aquí se sitúan las decisiones económicas de primer orden, y en él se trata de alcanzar un entorno institucional correcto. La mayor parte de la economía de los derechos de propiedad se sitúa en este segundo nivel, así como la Teoría Política Positiva.

En el tercer nivel se sitúan las instituciones de gobernanza, y en él toma especial protagonismo la gobernanza de las relaciones contractuales. Finalmente, el nivel cuatro es en el que se produce la asignación de recursos y el empleo, y en el que los incentivos determinan los precios y las cantidades de equilibrio en los mercados. Esta economía de tercer orden es el nivel de análisis al que funciona la economía neoclásica que, apoyada sobre la optimización y el análisis marginal, define a la empresa como una función de producción. Los ajustes en este nivel se producen continuamente. También se sitúa en este nivel la Teoría de la Agencia.

Por su parte, una aportación muy importante de Elinor Ostrom ha sido la consideración de la diversidad institucional. Su programa de investigación (Kiser y Ostrom, 1982) supone un estudio metateorético de las instituciones, en el que integran disciplinas como la antropología, la economía, el derecho, la ciencia política, la psicología o la sociología.

4. Derechos de propiedad y marco legal

Los estudios sobre la economía de los derechos de propiedad tuvieron un impulso importante durante los años sesenta, de la mano de autores como Coase (1959 y 1960), Alchian (1961) o Demsetz (1967). Sus teorías ponen énfasis en la necesidad de que exista un buen marco legal que defina los derechos de propiedad

y arbitre en los conflictos que puedan ocurrir para que pueda funcionar el sector privado.

No obstante, la mera definición del marco legal no es una condición suficiente para la eficiencia de la asignación de recursos económicos. Suponer eso, como indica Williamson (2000), significaría asumir que la definición y el cumplimiento de tales derechos no tienen costes. Pero esto no es así, pues las leyes tienen efectos económicos y por lo tanto se puede hablar de eficiencia de la ley (Rubin, 1977).

La cuestión de los derechos de propiedad se torna de suma importancia cuando se trata de delimitar el acceso a bienes que son limitados. Son posibles diferentes soluciones institucionales (Ménard, 2011): llegar a acuerdos en el seno de una entidad integrada e integradora, que sea una cierta jerarquía quien posea y distribuya los derechos de propiedad o bien organizar mercados descentralizados para gestionar la distribución de los derechos de propiedad.

Más recientemente han proliferado formas híbridas⁵ de organizar los derechos de propiedad, según las cuáles, las partes mantienen sus derechos, si bien comparten una parte de ellos para beneficiarse de ciertos activos existentes o crear nuevos activos para ser puestos en común. Todo ello exigirá la creación de una institución independiente que vigile el comportamiento de las partes. Estas formas de organización colectiva han sido profundamente estudiadas por Elinor Ostrom (2005) quien ha puesto de manifiesto que existe una gran variedad de acuerdos institucionales que sirven para lograr la cooperación y evitar el conflicto sobre el uso de recursos, en particular los públicos. Así, el trabajo de Ostrom, centrado en la gobernanza, llega a la conclusión de que la acción colectiva y los acuerdos pueden proveer un marco útil para la limitación del acceso (evitando la sobreexplotación) y la rendición de cuentas.

⁵ Alianzas, cooperativas, *joint ventures*, redes o incluso la autoorganización de comunidades locales.

5. Los costes de transacción económicos

Dentro de la Nueva Economía Institucional ha ido desarrollándose un programa de investigación llamado economía de la gobernanza, economía de la organización o costes de transacción económicos. Su precursor fue Ronald H. Coase (1937), quien fue también distinguido con el Nobel. Posteriormente, esta línea de trabajo ha sido impulsada por Oliver E. Williamson que, en su discurso de aceptación del Premio Nobel de Economía de 2009 (compartido con Elinor Ostrom), afirma haber entrado en estos temas por la inquietud que le provocó los interrogantes planteados por Ronald Coase en su trabajo de 1937 sobre los límites de la empresa: ¿qué factores de eficiencia determinan cuándo una empresa produce un bien o servicio para sus propias necesidades en vez de externalizarlo? Esta cuestión abrió la puerta a la consideración de la empresa y la organización de los mercados como algo que se deriva y no como algo dado. Este nuevo marco da cabida al concepto de costes de transacción.

El propio Coase (1960) y Arrow (1969) probaron la existencia de costes de transacción. La economía convencional se había basado en el supuesto de inexistencia de costes de transacción; la reformulación de tales teorías con este nuevo supuesto llevaba a resultados irrelevantes, según afirma Williamson (1979 y 2009).

La teoría de los costes de transacción supone un modo de analizar los acuerdos institucionales que tiene que ver con la definición, asignación y transferencia de derechos. Según Williamson (1985) incluso las transacciones más sencillas necesitan de un cierto mecanismo o estructura de gobernanza para proteger a las partes implicadas en el intercambio de cualquier eventualidad asociada al intercambio, razón por la cual los costes de transacción están determinados por tres atributos principales: la inversión requerida por la transacción, la incertidumbre subyacente a la transacción y su frecuencia.

Coase (1937 y 1960) estimaba que los costes de transacción subyacen a los problemas más comunes de asignación de derechos y sus posibles efectos distributi-

vos, los cuales están profundamente arraigados en marcos institucionales. Por esta razón, este programa de investigación trata de analizar las diferentes formas de gobernanza, su comparación y el análisis de la idoneidad de cada una de ellas a las diferentes circunstancias. Por ello, este enfoque es también conocido como la «rama de la gobernanza» de la Nueva Economía Institucional (Klein, 2000). En palabras del propio Williamson (2005a: 1) «en contraste con la óptica ortodoxa de la elección (precios y output, oferta y demanda), la economía de la gobernanza es una óptica de construcción de contratos».

Según este enfoque, la empresa y los mercados se estudian y comparan en función de su capacidad para organizar transacciones, para lo cual es necesario combinar principios de economía, derecho y teoría de la organización, esto permite describir a la empresa en términos organizativos como un modo de gobernanza, en vez de estudiarla simplemente en términos tecnológicos como una función de producción (Williamson, 2005-b). Aplicar la óptica de los contratos en vez la de la elección, permite profundizar el conocimiento en la complejidad de la organización económica (Williamson, 2002).

Otra perspectiva desarrollada, dentro del pensamiento neoinstitucionalista, es la conocida como *industrial governance*. Dicha rama critica a la teoría de costes de transacción por su economicismo y por ignorar la perspectiva estratégica de los agentes económicos y el poder (Thompson, 1991). Según esta corriente el mercado sería una red de relaciones sociales formales e informales, así como un sistema de relaciones de poder y, por tanto, no se encamina necesariamente al equilibrio. La distribución del poder sería más importante que los precios en la regulación del intercambio económico. El actor es de racionalidad limitada y acotado por instituciones y por el poder. Las instituciones son sistemas de reglas que definen el control sobre los medios de producción, el acceso a los recursos, a la información y su control estratégico. Además, la definición de las leyes se refleja en las luchas por el poder (Campbell, Hollingsworth y Lindberg, 1991; North y Weingast, 1989 y Garza, 2005).

6. La teoría neoinstitucionalista de la empresa

El enfoque de los costes de transacción permite explicar una gran variedad de fenómenos organizativos, entre los cuáles está la empresa. Se une, así, al amplio abanico de enfoques que dan importancia a los procesos de organización interna de la empresa, como son la propia teoría neoclásica (algo escasa) en la explicación de las implicaciones organizativas de la actividad empresarial, la teoría de la discrecionalidad directiva, la teoría de los equipos, o la teoría de agencia (Williamson, 1981).

Según Williamson (2002) la aplicación de la óptica de la gobernanza y los contratos a la empresa permite reconceptualizarla no como una función de producción (acorde con el principio neoclásico de la elección), sino como una estructura de gobernanza; de esta manera, la teoría de la empresa resultante se distingue no solo de la teoría neoclásica de la empresa, sino también de la teoría de los incentivos, donde se insertan la teoría de la agencia y la de los derechos de propiedad.

Desde el enfoque de los costes de transacción se propone que el mecanismo de asignación de mercado entraña ciertos costes como, por ejemplo, los de descubrir los precios relativos, negociar los contratos, etcétera; además, el empresario también tiene que hacer frente a ciertos costes de organización internos, derivados de los flujos de información, incentivos, etcétera (Klein, 2000). Por ello, aquellas estructuras de gobernanza con mejores cualidades en cuanto al ahorro de costes de transacción desplazarán a aquellas con peores características, siendo todo lo demás constante (Williamson, 1981).

Este tipo de análisis contrasta con los enfoques más microanalíticos y más agregativos utilizados en la corriente principal, empleando un análisis semimicroanalítico y, según Williamson (1981), está realizado al nivel al que los sociólogos y otros estudiosos de la organización tienen una ventaja comparativa.

La teoría de la empresa neoclásica se caracteriza por residir sobre un entorno sin fricciones en el que las em-

presas, guiadas por las fuerzas del mercado, son capaces de llegar a un óptimo de Pareto. Por ello, el enfoque neoclásico, como ya se ha comentado, es difícilmente aplicable a entornos como los actuales (Furubotn, 2001).

El óptimo al que llega esta visión de la empresa neoinstitucionalista es más transitorio. Un criterio de eficiencia puede ser la separación entre las actividades más deseables y las menos. Desde este punto de vista, podemos decir que en un momento del tiempo, o en un período dado, una solución eficiente es aquella que permite lograr beneficios respecto a otra que no lo permite; o una solución es más eficiente que otra si permite obtener más beneficios. Así, no se pone tanta atención en el ajuste entre inputs y outputs, aceptando que la tecnología y las demás restricciones son fijas, sino que se enfatiza más en la posibilidad de que tales restricciones cambien (North, 1990). El empresario tratará de buscar fórmulas de inversión (muchas veces por prueba y error) que le permitan aumentar los beneficios de la empresa en entornos (económicos, sociales, institucionales, legales) cambiantes. Se puede decir que la empresa habrá llegado a una solución de equilibrio cuando permanezca pasiva, sin intentar cambios. Sin embargo, el tiempo que la empresa permanezca pasiva, muchas veces no dependerá de ella misma, sino de los comportamientos de otras empresas en la industria o el grado de competencia en el sector. Por ello, se afirma que las organizaciones más descentralizadas y la competencia fomentan más el crecimiento que las formas más centralistas y monopólicas (Furubotn, 2001).

7. Las implicaciones de política económica

Para el establecimiento, asignación y vigilancia de derechos hay cuatro componentes institucionales que son fundamentales (Ménard, 2011): la ley, la política, la administración y la ideología. Siguiendo a este autor, los regímenes legales, al dar forma a las relaciones entre las partes, juegan un papel muy importante en la definición de los derechos y su transferencia, y la existencia

de una autoridad judicial independiente es fundamental para su credibilidad y disciplina por las partes. A nivel internacional, la falta o debilidad de este tipo de instituciones explican la dificultad de establecer e implementar normas en ámbitos como el medioambiental.

Por su parte, los regímenes políticos, normalmente identificados con naciones-Estado, desempeñan un papel importante, por ejemplo en el control de las externalidades, y la administración o burocracia en la aplicación de las normas. North (1990) habla de «costes de transacción políticos», pues la adecuación o no de las estructuras políticas y niveles de decisión puede ser un elemento de dinamismo o de parálisis del cambio institucional. Por último, la ideología (entendida a veces como costumbre o creencias) está muchas veces en la base del diagnóstico, definición y posibles soluciones propuestas ante un problema.

Williamson (1999) también aplicó el enfoque de los costes de transacción a la burocracia, que, según él, es un rompecabezas, ya que esta forma organizativa tan extendida es también frecuentemente vista como ineficiente. Lo cierto es, según Williamson, que la burocracia del sector público le va bien a unas transacciones, pero mal a otras. Por ello, concluye que hay posibilidades para la eficiencia de la burocracia del sector público, pero que como otras formas de gobernanza (mercados, híbridos, empresas, regulación) tiene que encontrar su sitio.

Por su parte, Elinor Ostrom ha realizado aportaciones muy importantes al estudio de la gobernanza pública, analizando una gran variedad de tipos de instituciones y su adecuación o no para la gestión de bienes públicos y de uso colectivo. Partiendo de la idea de que la clasificación tradicional entre bienes públicos y privados, basada en los requisitos de no excluibilidad y no rivalidad en su consumo, no es adecuada para ser aplicada al mundo real, en el que se pueden encontrar una gran variedad de casos, ella ofrece una nueva perspectiva al centrar el foco en las instituciones que rigen los bienes públicos o de uso colectivo, en vez de en el comportamiento de los individuos respecto a ese tipo de bienes (Frey, 2010).

Ostrom demostró que centralización o privatización no son las dos únicas alternativas para la gestión de los bienes públicos y, al defender la descentralización, cambió el enfoque tradicional de la Administración Pública. La consolidación y la centralización del control por parte del Estado no es sinónimo de una administración eficiente; por el contrario, procesos políticos centrados en las comunidades locales, que emergen de la participación ciudadana y el compromiso, pueden ser más eficaces. Una gestión municipal descentralizada puede generar respuestas más responsables y adaptadas a las necesidades de los ciudadanos (Boettke, 2010).

Este planteamiento es aplicado a recursos públicos o de uso colectivo, de forma que la «tragedia de los comunes» se convierta en la «oportunidad de los comunes» o la oportunidad de llegar a un sistema de reglas que funcione para gestionar los bienes colectivos (Ostrom, 1990). Desde este punto de vista, es importante conocer cómo cada institución en particular afecta al comportamiento de los individuos que se ven implicados en la oferta de un bien público o colectivo; también hay que considerar que pueden surgir nuevos tipos de instituciones. Teniendo esto en cuenta, un marco institucional que permita y acoja nuevas formas institucionales surgidas desde abajo puede hacer frente a uno de los principales problemas que se plantean en la gestión de bienes públicos y de uso colectivo: el comportamiento de los *free-riders* (Frey, 2010).

8. Las instituciones en el crecimiento y desarrollo económico

Hoy los planteamientos de la Nueva Economía Institucional emergen en el estudio del desarrollo, entendido como un proceso dinámico de cambio en el que las instituciones tienen un protagonismo esencial, superando la visión más restrictiva del crecimiento basado en la acumulación de tecnología y capital. De hecho, en la actualidad existe un amplio consenso entre los economistas en que las instituciones son un factor determinante del crecimiento económico. Si bien no existe un acuerdo

amplio en cuál es su importancia, si se acepta mayoritariamente que las instituciones sirven de apoyo al avance tecnológico, a la formación de capital físico, a la educación, a la eficiencia de la economía y al proceso de asignación de recursos (Nelson y Sampat, 2001; North y Wallis, 1994 y Day y Walter, 1987). Por tanto, las instituciones tienen una gran importancia en el crecimiento económico, ya que generan los principales incentivos para que actúen los agentes económicos más relevantes (Galindo, 2010).

Sin embargo, para que las instituciones generen dichos efectos positivos tienen que cumplir, al menos, las siguientes características (Acemoglu, 2005):

- a) Deben proteger los derechos de propiedad de la mayor parte de la sociedad, pues el hecho de asegurar la propiedad hace que los agentes económicos tengan más incentivos para invertir.
- b) Tienen que establecer restricciones sobre las actuaciones de algunos grupos de presión, élites y políticos, que pudieran perjudicar a los derechos de propiedad.
- c) Deben incentivar la existencia de iguales oportunidades para grandes segmentos de la sociedad, permitiendo de esta forma que un mayor número de personas puedan llevar a cabo actividades económicas.

Este objetivo se consigue principalmente facilitando el acceso a una mejor formación del capital humano, así como a los recursos financieros que incentivan la inversión. A la hora de estudiar las estrategias de crecimiento es de gran importancia distinguir entre lo que lo estimula y lo que lo mantiene (Rodrick, 2005). Lo primero supone la introducción de diferentes reformas, mientras que lo segundo implica elaborar una política institucional a largo plazo, que permita a la economía hacer frente a las perturbaciones que se puedan generar y mantener el dinamismo productivo (Galindo, 2010).

Para mantener el crecimiento y el desarrollo económicos resulta, por tanto, necesario crear las instituciones adecuadas y mejorar las existentes, para evitar las perturbaciones económicas y facilitar la actividad en los mercados (Acemoglu, Johnson y Robinson, 2002).

Por su parte, la Nueva Economía Institucional también se ha centrado en cómo el cambio tecnológico y las «tecnologías sociales» favorecen directa e indirectamente el crecimiento económico (Nelson y Sampat, 2001). Estos autores se basan en los trabajos de Veblen sobre la necesidad de cambio institucional cuando se producen avances tecnológicos. Para ellos las «tecnologías sociales» son las instituciones, las reglas de juego de una sociedad, el modo de hacer las cosas, de tal manera que en las sociedades más avanzadas, aquellas cuya tecnología se encuentra en la frontera del conocimiento, se suele producir una coevolución de las «tecnologías sociales» y de las «tecnologías físicas», lo que contribuye a un mayor progreso económico.

9. Conclusiones

Diversas corrientes o escuelas se integran en la Nueva Economía Institucional. Una es la iniciada por Coase y Williamson, centrados en el análisis de los costes de transacción y los contratos más a nivel de empresa; otra se asocia más con North quien, desde una óptica más amplia, estudia el papel del Estado; por su parte Ostrom pone el énfasis en la gobernanza social.

Este cuerpo amplio de teorías, centrado en el estudio de las instituciones y sus implicaciones económicas, reconoce la existencia de costes de transacción y su consiguiente impacto económico, así como la importancia de la estructura y la gobernanza de las empresas, que es un elemento dinámico difícilmente explicable con las herramientas de la economía neoclásica.

Las aportaciones neoclásicas se centran en el estudio de los individuos como un agente racional, con información perfecta y plena certidumbre, pero la realidad es que toda actividad humana, y en concreto la actividad económica, se desarrolla dentro de un marco institucional, que reduce la incertidumbre al tiempo que limita las alternativas de los individuos. Por ello, es necesario estudiarlas.

Las instituciones son las «reglas de juego», el modo de hacer las cosas en una sociedad, en una empresa,

en un momento y espacio concreto. De forma tal que estas instituciones condicionan los resultados económicos de un país. Así pues, se observa que las sociedades cuyas instituciones son adecuadas, consiguen reducir los costes de transacción y proteger los derechos de propiedad de modo acertado, son las que más progresan.

Referencias bibliográficas

- [1] ACEMOGLU, D. (2005): «Root Causes. A Historical Approach to Assessing the Role of Institutions in Economic Development», *Finance & Development*, páginas 27-30.
- [2] ACEMOGLU, D.; JOHNSON, S. y ROBINSON, A. (2002): «The Colonial Origins of Comparative Development. An Empirical Investigation», *American Economic Review*, volumen 91(5), páginas 1369-1401.
- [3] ALCHIAN, A. (1961): *Some Economics of Property*, Santa Monica: Rand Corporation.
- [4] ARISTÓTELES (1982): *La Política*, Madrid: Espasa-Calpe.
- [5] ARISTÓTELES (2004): *Ética Nicomáquea*, Madrid: Gredos y RBA Colecciones.
- [6] ARROW, K. J. (1969): «The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market Versus Non-market Allocation», en AA.VV., *The analysis and Evaluation of Public Expenditure: The PPB System*, volumen 1, Washington D. C.: Government Printing Office, páginas 59-73.
- [7] ARROW, K. (1974): *The Limits of Organization*, Nueva York: Norton.
- [8] BARBER, W. J. (1996): *Designs Within Disorder: Franklin D. Roosevelt, The Economists, and the Shaping of Economic Policy, 1933-1945*, New York: Cambridge University Press.
- [9] BATES, R. (1994): «Social Dilemmas and Rational Individuals», en ACHESON, J. M.: «Anthropology and Institutional Economics», Lanham, Md.: University Press of America.
- [10] BECKERT, J. (1996): «What is Sociological about Economic Sociology? Uncertainty and the Embeddedness of Economic Action», *Theory and Society*, 25(6), páginas 803-840.
- [11] BOETTKE, P. (2010): «Is the only Form of "Reasonable Regulation" Self Regulation?: Lessons from Lin Ostrom on Regulating the Commons and Cultivating Citizens», *Public Choice*, 143, páginas 283-291.
- [12] BURNS, A. F. y MITCHELL, W. C. (1946): *Measuring Business Cycles*, New York: National Bureau of Economic Research.
- [13] CALVERT, R. (1995): «Rational Actors, Equilibrium, and Social Institutions», en KNIGHT, J. y SENED, I. (eds.):

Explaining Social Institutions, Ann Arbor: University of Michigan Press.

[14] CAMPBELL, J.; HOLLINGSWORTH, J. y LINDBERG, L. (1991): *Governance of the American Economy*, Cambridge: Cambridge University Press.

[15] CLARK, J. M. (1917): «Business Acceleration and the Law of Demand: A Technical Factor in Business Cycles», *Journal of Political Economy*, marzo, 25, páginas 217-35.

[16] CLARK, J. M. (1918): «Economics and Modern Psychology, I and II», *Journal of Political Economy*, enero-febrero, 26, páginas 1-30, 136-66.

[17] CLARK, J. M. (1926): *The Social Control of Business*, Chicago: University of Chicago Press.

[18] COASE, R. H. (1937): «The Nature of the Firm», *Economica*, 4 (16), páginas 386-405.

[19] COASE, R. H. (1959): «The Federal Communications Commission», *Journal of Law Economics*, 2 (2), páginas 1-40.

[20] COASE, R. H. (1960): «The Problem of Social Cost», *The Journal of Law and Economics*, 3, páginas 1-44.

[21] COMMONS, J. R. (1924) [1968]: *The Legal Foundations of Capitalism*, Madison: University of Wisconsin Press.

[22] COMMONS, J. R. (1934): *Institutional Economics - Its Place in Political Economy*, Nueva York: Macmillan.

[23] CONILL, J. (2004): *Horizontes de la economía ética*, Madrid: Tecnos.

[24] CRAWFORD, S. y OSTROM, E. (1995): «A Grammar of Institutions», *American Political Science Review*, 89 (3), páginas 582-600.

[25] DAY, R. y WALTER, J. (1987): «Economic Growth in the very Long Run: on the Multiple-phase Interaction of Population, Technology, and Social Infrastructure», en DELLA GIUSTA, M. (2001): «Redes sociales y la creación de capital social», *Trabajo*, 2(4), páginas 35-66.

[26] DEMSETZ, H. (1967): «Towards a Theory of Property Rights», *American Economic Review*, 57, páginas 37-59.

[27] DIMAGGIO, P. J. y POWELL, W. W. (1991): *The New Institutionalism in Organizational Analysis*, Chicago: The University of Chicago Press.

[28] ELSTER, J. (1989): *The Cement of Society*, Cambridge: Cambridge University Press.

[29] FREY, B. (2010): «Lin Ostrom's Contribution to Economics: A Personal Evaluation», *Public Choice*, 143, páginas 303-308.

[30] FURUBOTN, E. G. (2001): «The New Institutional Economics and the Theory of the Firm», *Journal of Economic Behavior & Organization*, 45, páginas 133-153.

[31] FURUBOTN, E. G. y RICHTER, R. (1991): «The New Institutional Economics: An Assessment», en FURUBOTN, E. G. y RICHTER, R. (eds): *The New Institutional Economics*, Texas: A&M Press.

[32] GALINDO, M. A. (2010): «Instituciones y Crecimiento Económico», *Boletín Económico de ICE*, número 2992, páginas 35-46.

[33] GARZA, E. (2005): «Neoinstitucionalismo, ¿opción ante la elección racional? Una discusión entre la Economía y la Sociología», *Revista Mexicana de Sociología*, 67(1), enero-marzo, páginas 163-203.

[34] GLAESER, M. G. (1927): *Outlines of Public Utility Economics*, New York: Macmillan.

[35] GRANOVETTER, M. y RICHARD S. (2001): *The Sociology of Economic Life*, Londres: Sage.

[36] HALE, R. L. (1921): «The "Physical Value" Fallacy in Rate Cases», *Yale Law Journal*, 30, páginas 710-731.

[37] HALE, R. L. (1923): «Coercion and Distribution in a Supposedly Non-Coercive State», *Political Science Quarterly*, 38, páginas 470-494.

[38] HAMILTON, W. H. (1938): «Price-By Way of Litigation», *Columbia Law Review*, junio, 38, páginas 1008-1036.

[39] HAMILTON, W. H. y ASSOCIATES (1938): *Price and Price Policies*, New York: McGraw Hill.

[40] HEINER, R. A. (1983): «The Origin of Predictable Behaviour», *American Economic Review*, 73, páginas 560-595.

[41] HODGSON, G. M. (2000): «What is the Essence of Institutionalism?», *Journal of Economic Issues*, 34 (2): 317-329

[42] HODGSON, G. M. (2002): «Reconstitutive Downward Causation: Social Structure and the Development of Individual Agency», en FULLBROOK, E. (ed.): *Intersubjectivity in Economics: Agents and Structures*, Londres y Nueva York: Routledge.

[43] KISER, L. y OSTROM, E. (1982): «The Three Worlds of Action, a Metatheoretical Synthesis of Institutional Approaches», en OSTROM, E. (ed.): *Strategies of Political Inquiry*, Beverly Hill: Sage.

[44] KLEIN, P. G. (2000): «New Institutional Economics», en BOUCKEART, B. y DE GEEST, G. (eds.): *Encyclopedia of Law and Economics*, Cheltenham: Edward Elgar and The University of Gent. <http://encyclo.findlaw.com/0530book.pdf>

[45] KOOPMANS, T. C. (1947): «Measurement without Theory», *Review of Economic Statistics*, 29, páginas 161-172.

[46] LAWSON, T. (2005): «The Nature of Institutional Economics», *Evolutionary and Institutional Economics Review*, 2 (1), páginas 7-20.

[47] MÉNARD, J. C. (2011): «A New Institutional Economics Perspective on Environmental Issues», *Environmental Innovation and Societal Transitions*, 1 (1), páginas 115-120.

[48] MITCHELL, W. C. (1913): *Business Cycles*, Berkeley: University of California Press.

[49] MITCHELL, W. C. (1927): *Business Cycles: The Problem and Its Setting*, New York: National Bureau of Economic Research.

[50] NELSON, R. R. y SAMPAT, B. N. (2001): «Making Sense of Institutions as a Factor Shaping Economic Performance»,

Journal of Economic Behavior & Organization, volumen 44, páginas 31-54.

[51] NELSON, R. R. y WINTER, S. G. (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge MA: Harvard University Press.

[52] NORTH, D. C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge: Cambridge University Press.

[53] NORTH, D. C. (1991): «Institutions», *Journal of Economic Perspectives*, 5 (1), páginas 97-112.

[54] NORTH, D. y WALLIS, J. (1994): «Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History: a Transaction Cost Approach», *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, páginas 609-624.

[55] NORTH, D. y WEINGAST, B. R. (1989): «Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in 17th Century England», *Journal of Economic History*, 49 (4) (diciembre), páginas 803-832.

[56] NORTH, D. C.; WALLIS, J. y WEINGAST, B. (2009): *Violence and Social Orders*, New York: Cambridge University Press.

[57] OSTROM, E. (1990): *Governing the Commons*, Nueva York: Cambridge University Press.

[58] OSTROM, E. (2005): *Understanding Institutional Diversity*, Princeton: Princeton University Press.

[59] RUTHERFORD, M. (2000): «Understanding Institutional Economics: 1918-1929», *Journal of the History of Economic Thought*, 22, páginas 277-308.

[60] RUTHERFORD, M. (2001): «Institutional Economics: Then and Now», *The Journal of Economic Perspectives*, 15 (3), páginas 173-194.

[61] RODRIK, D. (2005): «Growth Strategies», en AGHION, P. y DURLAUF, S. (Eds.): *Handbook of Economic Growth*, 1A, North-Holland, Amsterdam, páginas 967-1014.

[62] RUBIN, P. H. (1977): «Why is the Common Law Efficient?», *Journal of Legal Studies*, 6, páginas 51-63.

[63] SCHOTTER, A. (1981): *The Economic Theory of Social Institutions*, New York: Cambridge University Press.

[64] SEARLE, J. R. (2005): «What is an Institution?», *Journal of Institutional Economics*, 1 (1), páginas 1-22.

[65] SIMON, H. (1957): *Administrative Behavior*, Nueva York: Macmillan.

[66] SHEPSLE, K. (1989): «Studying Institutions: some Lessons from the Rational Choice Approach», *Journal of Theoretical Politics*, 1, páginas 131-147.

[67] SMITH, A. (2001): *Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, Madrid: Alianza editorial.

[68] SMITH, A. (2004): *La teoría de los sentimientos morales*, Madrid: Alianza editorial.

[69] THOMPSON, G. (1991): *Markets, Hierarchies and Networks*, Londres: Sage.

[70] VEBLEN, T. (1899) [1924]: *The Theory of the Leisure Class*. London: George Allen & Unwin.

[71] VEBLEN, T. (1904) [1975]: *The Theory of Business Enterprise*, Clifton, NJ: Augustus M. Kelley.

[72] WEBER, M. (1922): *Economy and Society*, Nueva York: Bedminster Press.

[73] WEINGAST, B. (1995): «The Economic Role of Political Institutions: Market-preserving Federalism and Economic Development», *Journal of Law, Economics and Organization*, 11 (1), páginas 1-31.

[74] WILLIAMSON, O. E. (1979): «Transaction-cost Economics: The Governance of Contractual Relations», *Journal of Law and Economics*, 22(2), páginas 233-261.

[75] WILLIAMSON, O. E. (1981): «The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach», *American Journal of Sociology*, 87(3), páginas 548-577.

[76] WILLIAMSON, O. E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*, New York: The Free Press.

[77] WILLIAMSON, O. E. (1999): «Public and Private Bureaucracies: A Transaction Cost Economics Perspective», *Journal of Law Economics*, 15 (1), páginas 306-342.

[78] WILLIAMSON, O. E. (2000): «The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead», *Journal of Economic Literature*, 38, páginas 595-613.

[79] WILLIAMSON, O. E. (2002): «The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract», *Journal of Economic Perspectives*, 16 (3): 171-195.

[80] WILLIAMSON, O. E. (2005a): «The Economics of Governance», *The American Economic Review*, 95 (2), páginas 1-18.

[81] WILLIAMSON, O. E. (2005b): «Why Law, Economics, and Organization?», *Annual Review of Law and Social Science*, 1, páginas 369-396.

[82] WILLIAMSON, O. E. (2009): «Transaction Cost Economics: The Natural Progression», *Prize Lecture*, diciembre 8, 2009. http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2009/williamson-lecture.html.

[83] WILLIAMSON, O. E. y MASTEN, S. E. (eds.) (1995): *Transaction Cost Economics*, Ildershot: Edward Elgar.

[84] WOLMAN, L. (1924): *The Growth of American Trade Unions, 1880-1923*, New York: National Bureau of Economic Research.

ECONOMISTAS

COLEGIO DE
MADRID



La revista **Economistas** es la publicación del **Colegio de Economistas de Madrid**. Su periodicidad es trimestral, con tres números ordinarios y uno extraordinario.

Los números **ordinarios** son monográficos.

El número **extraordinario** recoge el análisis y la valoración de la economía española en el año anterior y sus perspectivas para el año en curso. Se presenta como un plural y completo balance del año, realizado por un amplio grupo de especialistas y estructurado en diez áreas del ámbito económico.

Información, ventas y suscripciones:

Colegio de Economistas de Madrid

Flora, 1 - 28013 Madrid

Tel. 91 559 46 02 Fax 91 559 29 16

revista.economistas@cemad.es

www.revistaeconomistas.com