

Instituciones y Economía. Una hoja de ruta posible para su comprensión

Ignacio E. Carballo, UCA y CITRA-CONICET
nachocarballo4@hotmail.com

Eduardo L. Fracchia, IAE
efracchia@iae.edu.ar

Recibido: 15 de agosto de 2016

Aceptado: 6 de octubre de 2016

Resumen: En este trabajo estudiamos la temática institucional y la relevancia de la misma para la disciplina económica. A fin de dar cuenta de su amplitud y generalidad, realizamos un recorrido histórico por la evolución de los principales conceptos que la circundan y relacionan con disciplinas como la historia, la sociología o el derecho. Luego, tras remarcar la relación existente entre instituciones, crecimiento y desarrollo económico brindada por parte de la literatura, señalamos las principales limitaciones que la misma ha tenido para consolidarse en el campo empírico. A través del camino recorrido en este trabajo, concluimos que las principales asignaturas pendientes por parte del pensamiento institucional son: a) brindar evidencia empírica y robusta al respecto de la relación de causalidad entre instituciones, crecimiento y desarrollo; y b) desarrollar una herramienta metodológica apropiada que permita identificar, modificar y/o crear aquellas instituciones que llevan al crecimiento y al desarrollo equitativo de la sociedad.

Palabras clave: Instituciones, Crecimiento y Desarrollo Económico, Nueva Economía Institucional.

Abstract: In this paper we study the institutionalism and its relevance for economic discipline. In order to explain its generality, we perform a historical journey through the evolution of the main concepts that surround it and the related disciplines such as history, sociology and law. Then, after emphasize the relationship offered by the literature between institutions, economic growth and development, we discuss the main difficulties that institutionalism has had to consolidate itself within the empirical field. We conclude that the main obstacles of institutional thinking are: a) providing robust empirical evidence about the causal link between institutions, growth and development; and b) develop an appropriate methodological tool to identify, modify and/or create the institutions that lead to growth and equitable development of society.

Keywords: Institutions, Economic and development growth, New Institutional Economics

Introducción

Las instituciones, bajo sus distintas formas o dimensiones, han estado estrechamente vinculadas con la disciplina económica desde sus mismos comienzos.

El término “institución” ha sido elaborado con conceptos diversos. A pesar de que algunos autores no hayan hablado explícitamente de ellas, los académicos del institucionalismo han sabido descubrir y relacionar conceptos actuales con aquellos vigentes en pensadores clásicos como David Hume, Adam Smith o Karl Marx (North, 1995).

El pensamiento institucional (entendido, a los fines prácticos de este trabajo, como la ubicación de las instituciones en un lugar central de las explicaciones teóricas) ha influido tanto en la disciplina económica como en la sociología, las ciencias políticas, la historia, la psicología y el management.

La hoja de ruta sobre el desarrollo del “pensamiento institucional” presenta un mapa difuso y colmado de ramificaciones donde interactúan entre sí diversas disciplinas, corrientes o enfoques.

Esta característica sin duda distorsiona y dificulta el tratamiento de un tema tan relevante volviéndolo ciertamente complejo. Paradójicamente quizás dicha complejidad sea una de sus principales fortalezas. El pensamiento institucional a través de sus múltiples variantes, ha sido un actor fundamental al momento de relacionar la disciplina económica con otras áreas del conocimiento.

Tras distintos períodos de apogeo y declive, las instituciones como variables de interés en la economía han variado a lo largo de la historia en cuanto a su alcance y protagonismo. Hoy, nuevamente, parecieran tener un papel central al momento de plantear cuestiones de interés económico. En particular referidas al crecimiento y al desarrollo económico de las naciones.

El presente trabajo intenta brindar un bosquejo introductorio y para nada exhaustivo (por las razones mencionadas anteriormente) sobre los principales conceptos y corrientes del pensamiento institucional con el objeto de introducir el porqué de su relevancia en la economía.

Teniendo en cuenta dicho objetivo, el artículo se estructura del siguiente modo. En la sección dos, introducimos los principales conceptos que se relacionan con la variable institucional según la visión de distintos autores. En la sección tercera, después de dicho acercamiento, describiremos de manera sencilla el desarrollo histórico de las principales corrientes de

pensamiento institucional con el fin de comprender de manera más clara las ideas que éste contempla. En la cuarta sección, con el objeto de brindar noción respecto de la amplitud del concepto que nos atañe, encaramos la relación del pensamiento económico institucional con otras disciplinas. Seguidamente, en el quinto apartado, analizaremos la relación de las instituciones con el crecimiento y el desarrollo económico para luego, en la sexta sección, realizar un análisis sintético sobre las dificultades y limitaciones que presenta el trabajo empírico institucional.

Finalmente, concluiremos con un análisis crítico sobre el aporte del enfoque institucional a la disciplina económica, con la idea de esbozar algunas reflexiones.

Concepto de Institución

Como desarrollaremos a lo largo de este trabajo, los conceptos que rodean a la variable institucional son tan amplios como antiguos. Si así se deseara, el germen de los mismos se podría identificar desde el surgimiento de los propios Estados, quienes tendrían como objetivo marcar las condiciones bajo las cuales se respetaría la propiedad privada y los contratos (Rothbard, 1999; Hindriks y Myles, 2006, González Rouco, 2015)

Desde entonces y a lo largo de los años el debate giró alrededor de la intervención o no por parte del Estado. En la actualidad, el grueso de dicha dicotomía en el debate gira al respecto de cómo hacer para que la intervención de los Estados sea eficiente (Stiglitz, 2003).

En este sentido, la creencia contemporánea consta en que gran parte de la eficiencia de los Estados, y consecuentemente de las sociedades, estará sujeta a la calidad de instituciones que éstos diseñen y sostengan. Son las instituciones quienes generarán los incentivos necesarios para la toma de riesgos, la inversión, la innovación tecnológica y el avance en pos de la igualdad de oportunidades dentro de una sociedad.

La mayor proporción de la literatura confía en que el salto tecnológico y los incrementos en términos de competitividad han de ser estimulados e incentivados mediante un marco institucional que asegure la propiedad privada, intelectual y el correcto funcionamiento del marco jurídico e igualdad ante la ley. Se torna entonces prioritario poder definir a las instituciones con el objeto de avanzar en su identificación y, llegado el caso, futura modificación o implementación.

Diversos académicos han avanzado en la definición del concepto institucional y su relación con la economía. Por ejemplo, una aproximación muy funcional del término institución fue planteada por Hamilton en 1932. Para este autor, la institución es una forma de pensamiento o acción permanente, la cual está *embedded* (incrustada) en los hábitos de un grupo o costumbres de la gente. Como se verá en la siguiente sección, el hábito es un componente central de la vieja escuela institucional. A su vez para Hamilton las instituciones poseen las características de ser durables, persistentes y suponen la interacción entre los agentes.

Según Strachman (2001) las instituciones son básicamente patrones de comportamiento las cuales reflejan la estructura de valores de la sociedad. Se incluyen entre las instituciones aquellas reglas, hábitos y rutinas que son resistentes al cambio. A su vez las instituciones pueden actuar como un agente de reducción de la incertidumbre¹.

Nelson y Sampat (2001) consideran a la institución como una suerte de tecnología social lo cual se asocia al concepto de rutinas de Nelson y Winter (1982). Este concepto es funcional para el análisis económico institucional. Thorstein Veblen, de quien hablaremos en la siguiente sección, veía a su vez a las instituciones como “hábitos de acción generalizados”.

Otros autores emplean el concepto de instituciones como equivalente al de cultura², la idiosincrasia y los valores de las sociedades. Ben-Ner y Putterman (1999) por ejemplo, profundizan en la literatura que endogeiniza los valores en economía. Estudian la vinculación entre organizaciones, instituciones y valores. Concluyen que la dimensión institucional incluye eficiencia de la burocracia, falta de corrupción, respeto a los contratos y cumplimiento de la ley.

Según estos autores hay muchos ejemplos empíricos de cómo interactúan valores e instituciones. La relación entre valores e instituciones se sabe además es de doble sentido y no es una cuestión nueva. Ya estaba planteado el tema de la interacción nada menos que en Aristóteles y Platón. Para la tradición clásica institucionalista los hábitos son centrales en la formación de las instituciones. Similar postura contempla Tabellini (2010) con respecto al papel de la cultura y las instituciones en el proceso de desarrollo.

¹ Para este autor, las instituciones económicas, a su vez, se pueden dividir en macro-instituciones y en micro-instituciones. Las macro se refieren al entorno institucional del país. Las micro-instituciones se vinculan con las estructuras de naturaleza empresarial como la jerárquica y la funcional.

² La separación entre instituciones y cultura no siempre es sencilla según plantean Dimaggio y Powell (1991).

Pero las instituciones, por supuesto, no necesariamente son eficientes en términos de impulso al crecimiento y desarrollo de una sociedad. Según autores como Milo (2007), sólo las instituciones eficientes impulsan el desarrollo económico. Estas se caracterizan por poseer un estado que protege en lugar de violar los derechos de propiedad y a su vez promueven el intercambio a través de la disminución de costos de transacción. Esto último, se realiza facilitando los contratos y posibilitando la coerción frente al incumplimiento de los mismos, estableciendo normas, reglas y hábitos consistentes.

De manera similar, Toboso (2006 y 2011) destaca que las buenas instituciones garantizan los derechos de propiedad y minimizan los costos de transacción, favoreciendo el ambiente propicio para el crecimiento económico.

En opinión de este autor, si bien hubo una cooperación sustantiva con Mitchell y otros autores de la línea institucional en relación al tratamiento de los agregados macroeconómicos en los años treinta, faltan en particular trabajos relativos a calidad de las instituciones. Agrega que a pesar de que los institucionalistas trabajaron en particular y mucho en el proceso de formación de precios, no poseen una teoría general sobre el tema. Son mayormente estudios específicos de naturaleza histórica³.

Por su parte, Aixalá, Fabro y Simon (2004) presentan tres dimensiones para medir el impacto institucional. Las teorías económicas, su primer dimensión, se relacionan con la capacidad de cumplimiento de contratos, con derechos de propiedad, con eficiencia y con reducción de costos de transacción. Por otra parte existen teorías de raíz política y teorías culturales (segundo y tercer enfoque) que relacionan instituciones con creencias, hábitos y costumbres de la sociedad.

A su vez, las instituciones pueden ser de naturaleza informal o formal como bien planteara North (1970). Según él, se trata de una mera diferencia de grado. Existe una suerte de continuo entre tradiciones, costumbres y tabúes que pertenecen al espacio de la informalidad y por otra parte normas escritas, leyes, constituciones que corresponden al otro extremo de mayor formalidad.

Al igual que North, Yifu Lin y Nugent (1995) también señalan que las instituciones pueden ser formales o informales. Encontrándose dentro de las primeras a organizaciones, mercados, contratos y leyes, mientras que las segundas constan de la ideología y los valores compartidos.

³ Para el autor, las instituciones están ausentes en la teoría económica convencional. De hecho, afirma que hasta hace poco tiempo los estudios empíricos que relacionaban instituciones y crecimiento han sido más bien escasos.

Es importante demarcar dicha diferencia de grado entre estas dos categorías y particularmente la segunda. Las instituciones informales surgen para acotar riesgos, suministrar información y definir derechos de propiedad, entre otras cuestiones. Son una suerte de resguardo ante un ambiente económico desfavorable. Pueden incluso ser más eficientes y menos costosas que las instituciones formales y por lo tanto perdurar en el tiempo.

Por otro lado, Rodrik, Subramanaian y Trebbi (2004) resaltan en su investigación la primacía de lo institucional, por encima de los factores geográficos⁴ y de integración, como variable explicativa central del crecimiento.

Es remarcable el aporte de quien fuese Nobel de economía en el año 2009, Elinor Ostrom. Sus aportes sobre la gobernanza económica y los denominados “bienes comunes”, brindaron una perspectiva útil al momento de encarar el análisis institucional contemplando la acción colectiva así como la evolución de las instituciones.

La autora diferencia entre “instituciones duraderas autorganizadas y autogobernadas” o aquellas “instituciones para la autogestión” (en palabras de la autora). La distinción se sostiene en la capacidad institucional de aprendizaje y en la capacidad de los miembros de una comunidad para reconocer y darse cuenta de si las reglas de juego y los hábitos de pensamiento y de comportamiento son los adecuados y, en el caso de no serlo, cambiar dichas reglas y hábitos (Ostrom, 1990, 1993).

Más recientemente, Daron Acemoglu y James Robinson (2012), distinguieron entre dos tipos de instituciones: las económicas inclusivas y las instituciones económicas extractivas. Las primeras son aquellas que, en palabras de los autores, “nivelan el campo de juego” y las promueven las denominadas instituciones políticas inclusivas⁵. En este sentido, son instituciones que generan incentivos y oportunidades que fomentan tanto la inversión productiva o la innovación, como la participación ciudadana y el mejor funcionamiento democrático. En esta línea, para los autores, las características geográficas, culturales, religiosas o la presencia de líderes no son determinantes esenciales del crecimiento económico. Sí lo son, en cambio, aquellas características institucionales.

⁴ Existe toda una literatura proclive a explicar el desarrollo a través de la geografía. Es el enfoque tradicional de Diamond (1997); Gallup et al (1999) y Sachs (2003). Por otra parte otra línea de autores como Hall y Jones (1999), Easterly y Levine (2003), Rodrik et al (2004) o el mismo Acemoglu (2012) defienden la hipótesis institucional por sobre la geográfica para explicar el desarrollo.

⁵ Para considerar la relevancia de las instituciones políticas los ejemplos empíricos de contraste de desempeño entre las dos Alemanias y las dos Coreas que discute Olson, son ilustrativos. Misma cultura, diversas instituciones, diferente resultado.

Con esta hoja de ruta, Acemoglu y Robinson avanzan en ejemplos históricos y contemporáneos de naciones con una clara predominancia de Instituciones políticas extractivas, como el Egipto de Mubarak con el PND; Uzbekistán con Islam Karimov; Norcorea y el Partido comunista; o Guatemala y los grupos militares y de terratenientes. Son ejemplos de “campos de juego desnivelados”, generando claras diferencias de oportunidades al interior de la sociedad.

Sin embargo, plantean el principal desafío que aparece cuando las naciones caen en las denominadas “trampas del ingreso mediano”. Los autores denominan “trampas del ingreso mediano” a la combinación de instituciones extractivas e inclusivas que generan beneficios a ciertas élites nacionales, impulsando una suerte de “crecimiento extractivo”. Ejemplos de estos casos son países con una estructura productiva basada en los recursos naturales (i.e. Qatar, Arabia Saudita); o aquellos cuyo crecimiento se debe a la importación de innovaciones o conocimiento.

De este modo, los países que atraviesan estos procesos de “crecimiento extractivo”, generan un clima de complacencia puesto que no enfrentan el sacrificio inherente al cambio institucional. El “crecimiento extractivo” no fomenta la cualidad emprendedora, la innovación y el avance de la frontera tecnológica. Son factores adversos que hacen que las naciones queden atrapadas en dichas “trampas de ingreso mediano”.

Podríamos seguir comentando autores y definiciones en torno al concepto institucional. Sin embargo, como podemos observar, en todas estas teorías y definiciones subyacen varios puntos en común. Principalmente, la idea central de que la variable institucional es un factor clave para el crecimiento económico y el desarrollo de las naciones. En otra sección discutiremos algunos autores que analizan precisamente esta relación.

Por otro lado, podemos observar como los hábitos y la cultura, los costos de transacción y la generación de incentivos, los contratos, la protección de los derechos de propiedad privada e intelectual y la diferenciación entre instituciones formales e informales o eficientes e ineficientes son valoraciones recurrentes en el pensamiento institucional.

Será útil entonces encontrar la raíz de estas ideas y conceptos. A continuación realizaremos un breve repaso sobre la evolución histórica de las principales corrientes de pensamiento institucional lo cual nos permitirá no solo comprender con mayor claridad el concepto de institución en sí mismo, sino también el origen de aquellas ideas y definiciones que éste encierra.

De la “Vieja” a la “Nueva” Economía Institucional: Evolución Histórica

Como dijimos, el concepto institucional es tan amplio como antiguo. En la actualidad es difícil imaginar que la cuestión institucional quede fuera de algún manual o curso básico de crecimiento y desarrollo económico. Las instituciones, como variable relevante del progreso de las naciones, parecieran haber revivido en el debate económico y social con la publicación del ya mencionado texto “Why nations fail: the origins of power, prosperity and poverty” (Acemoglu y Robinson, 2012).

El debate institucional en realidad se hizo más fuerte, en particular desde 1993. En dicho año, el Premio en Ciencias Económicas a la Memoria de Alfred Nobel fue otorgado precisamente a Robert W. Fogel y Douglas C. North por sus aportes en la investigación de la historia económica y por los avances en la tarea de explicar el cambio económico e institucional.

Sin embargo, sería erróneo no contemplar los aportes anteriores y/o paralelos al de estos autores. Además, es necesario resaltar que tanto North como Fogel pertenecen a una línea en particular del institucionalismo económico. Este enfoque es aquel que se vincula con la historia económica denominado “*new institutional approach to economic history*” (Nueva Historia Económica Institucional) el cual corresponde a un campo o área específica de la economía institucional (véase Rutherford, 1995, 1997, 1999, 2000).

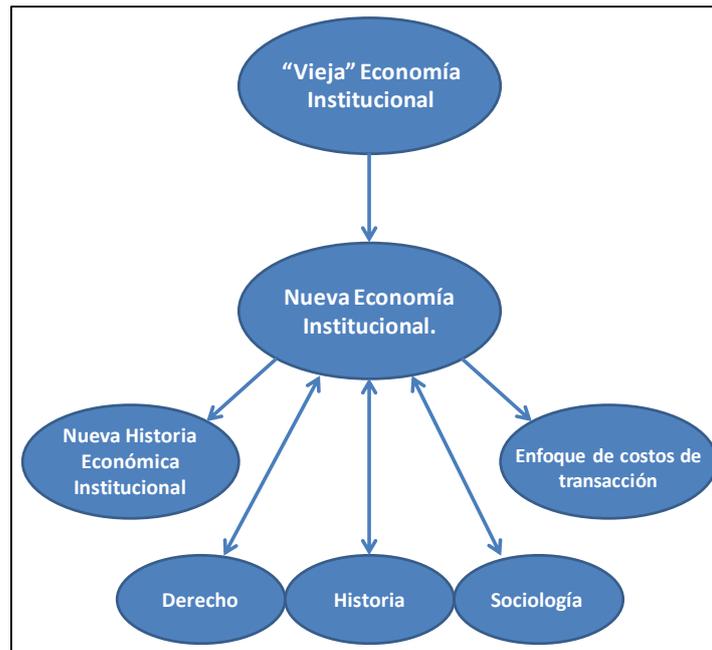
Como planteamos en la introducción, encontrar líneas divisorias dentro del institucionalismo se vuelve una tarea compleja. Sin embargo, no son pocos los autores que han avanzado en esta búsqueda brindando análisis valiosos de similitudes y diferencias entre el amplio conjunto de científicos sociales que han encarado la perspectiva institucional.

Un enfoque utilizado con frecuencia en la literatura, es la consideración de la “Nueva Economía Institucional” (en adelante NIE), como heredera de una “vieja” economía institucional. Autores como Langlois (1989), Nabli y Nugent (1989), Clague (1997); Hodgson (1998) y Rutherford (2001), entre otros, han elaborado en la relación entre estas dos escuelas institucionales. La división no es trivial puesto que la denominada NIE se posiciona hoy en día como una corriente dominante entre las principales escuelas.

A los fines de este trabajo introductorio en el presente apartado intentaremos una breve descripción sobre la evolución histórica de ambos enfoques, el de la “vieja” y la “nueva” economía institucional. Luego, nos centraremos en lo que confiamos son las dos corrientes principales de la

NIE: la Nueva Historia Económica Institucional y el enfoque que hemos decidido denominar “de costos de transacción”⁶. En la sección siguiente describiremos algunas aproximaciones realizadas por otras disciplinas que nos permitirá entender la relevancia y amplitud del término.

Figura 1 – Líneas de pensamiento institucional e interacción con otras disciplinas



Cabe aclarar que esta hoja de ruta no es exhaustiva ni mucho menos. Las corrientes de la NIE así como los abordajes e interrelaciones con otras disciplinas superan a las reflejadas en la Figura 1 y que les daremos tratamiento a continuación. Sin embargo, creemos que las seleccionadas son fundamentales a fin de asimilar la definición de institución de manera plena.

Antecedentes de la “Nueva Economía Institucional”

Autores como a Malcolm Rutherford son claros al momento de delinear el comienzo del pensamiento económico institucional. Para este académico, referentes tales como Thorstein Veblen, John R. Commons, Wesley Mitchell y Clarence Ayres aplican a una tradición de “vieja” o antigua economía institucional, mientras que pensadores como Ronald Coase, Oliver

⁶ Si bien toda corriente o línea de pensamiento de la NIE contempla los costos de transacción como factor clave, hemos optado por denominar al enfoque de Williamson y sucesores bajo este título por ser quienes desarrollaron el concepto con mayor profundidad.

Williamson y Douglass North lo hacen a la mencionada “Nueva Economía Institucional” (Rutherford, 2001).

Podemos afirmar que los primeros institucionalistas fueron más teóricos. El trabajo de Veblen de tradición evolucionista se relaciona con otros enfoques que emplean metáforas biológicas-evolutivas como las desarrolladas por Alchian (1950) o Nelson y Winter (1982). A su vez Commons (1924 y 1934) es un antecedente clave para autores como Williamson y el nuevo institucionalismo

Rutherford afirma que, aunque hubiese antecesores, el primer movimiento institucionalista cobró predominancia en el período de entre guerras⁷. Más específicamente, el término “economía institucional” fue introducido como tal inicialmente por Walton Hamilton en un trabajo presentado en la American Economic Association (Hamilton, 1919).

Autores como Erik Furubotn y Rudolf Ritchter (2005) son claros al momento de destacar a Oliver Williamson (1975) como el responsable de introducir por primera vez el término “Nueva economía Institucional”, separándolo del paradigma histórico fundacional de Veblen, Commons y Mitchell.

La “antigua” y la “nueva” economía institucional no son más que el reflejo de dos períodos distintos en los cuales el concepto de institución tomó relativo desarrollo dentro de la disciplina económica. La distinción cobra mayor relevancia al momento de preguntarse el porqué de los auges y declives en dichas corrientes y en particular cuáles son sus diferencias básicas.

Thorstein Veblen, como dijera Rutherford, fue un pionero al momento de destacar el papel de las nuevas tecnologías como variable fundamental del cambio institucional (modificando hábitos y delimitando modos de pensar y vivir).

El objetivo de la obra de Veblen es explicar el cambio social, que denomina “evolución” social y en la que el cambio tecnológico es esencial. Define al cambio social como la “coevolución” generada por la interacción entre instituciones (que diferencia entre ceremoniales y tecnológicas) con los hábitos del comportamiento individual. Es una visión evolutiva del cambio institucional (Figueras y Morero, 2013)

Para este autor, el carácter acumulativo y dependiente (*path-dependent*) de las instituciones brindaba espacio a las preferencias y los valores de los individuos y de las empresas.

⁷ Si bien los trabajos son anteriores a la guerra como veremos a continuación, recién tuvieron influencia tras ésta, cuando se hicieron evidentes las limitaciones de la teoría clásica.

Sin embargo, a diferencia del enfoque que podemos hallar en la actualidad, Veblen no contemplaba en las instituciones de su época a un actor que pudiera o debiera promover el desarrollo (tanto social como económico). Por el contrario, era particularmente crítico (o al menos desesperanzado) al momento de definir a las instituciones de su época. Las veía como inadecuadas para articular un control social eficiente que pudiera llevar a una transformación social a través de la investigación científica y tecnológica (Veblen, 1899 y 1904).

La influencia de Veblen no fue solo en la economía institucional. Como dijéramos anteriormente, una característica del institucionalismo es su vinculación estrecha con otras disciplinas y áreas del conocimiento. Como remarca Rutherford, Veblen (1898) proporcionó una crítica aguda de la perspectiva hedonista y racionalista implícita en la teoría de la utilidad marginal y apuntó a una alternativa superadora basada en la psicología. Esta crítica de Veblen a los principios fundamentales de la teoría económica vigente acompañaría, en cierto modo, al desarrollo del pensamiento institucional a lo largo de toda su evolución histórica.

A través de una aproximación distinta a la de Veblen, pero sosteniendo la característica fundamental de desafiar el pensamiento y enfoque metodológico convencional que brindaba la teoría económica de su época, Hamilton, J. M. Clark, John R. Commons y Robert L. Hale presentaron un enfoque relacionando derecho y economía. Este enfoque influiría en toda una corriente del institucionalismo posterior cuyo eje estaría en los marcos jurídicos, en los derechos de propiedad intelectual y de patentes, entre otros contratos relevantes.

En la misma época tuvo cierta influencia Wesley Mitchell quien a través de su libro *Business Cycles* (1913) reflexionó sobre los ciclos económicos. Los veía como un fenómeno surgido de los patrones de conducta generada por las instituciones de una economía monetaria desarrollada. Según Rutherford el impacto de Mitchell fue producto de su audaz fusión entre las ideas de Veblen respecto de la importancia de las instituciones con las técnicas cuantitativas y estadísticas estudiadas en esencial en la escuela de Chicago. Aportó un carácter más “empírico” necesario para el institucionalismo en su posicionamiento en la disciplina.

En esta línea, como afirma Yonay (1998), el diferencial que ofrecía la “vieja” economía institucional por sobre la teoría económica de la época era su carácter científico, empírico y moderno. Este enfoque institucional prometía hacer uso de las herramientas del derecho, la psicología y la filosofía con el objeto de abordar problemáticas tanto económicas como sociales.

De esta manera el institucionalismo atravesó su primer ciclo de auge durante el período de entre guerras. Durante dicho lapso, muchos referentes o partidarios del enfoque institucionalista no solo avanzaron en la literatura del campo, sino que también ocuparon cargos políticos de importancia (principalmente en Estados Unidos)⁸.

Sin embargo, en lo que hace al desarrollo de una teoría económica integral, la “vieja” economía institucional no fue tan fecunda en su evolución. Para los años cincuenta el posicionamiento y las expectativas sobre la corriente institucionalista se habrían eclipsado.

Este declive se debió, por un lado, a la incapacidad de la corriente institucionalista de cumplir con las expectativas de superación manifestadas por sus partidarios y adeptos. Por otro, al nacimiento o desarrollo de nuevas corrientes de pensamiento que sirvieron para apropiarse de esa necesidad de “superación” que atravesaba la disciplina económica.

En definitiva, la economía institucional no pudo absorber con facilidad los aportes realizados por aquellas disciplinas que tanto la impulsaron en sus inicios, como la psicología, la sociología o el derecho. A su vez, el fracaso fue marcado al momento de desarrollar teorías superadoras sobre el cambio tecnológico, las normas sociales, la toma de decisiones, entre otros temas. A grandes rasgos, el relativo fracaso estuvo en la incapacidad de brindar una alternativa que convenciera a la profesión de revisar los principios y fundamentos de la teoría convencional. Principalmente aquellos arraigados en la metodología individualista-racionalista (Rutherford, 2001).

Los motivos del declive sufrido por la economía institucional se vuelven lógicos y comprensibles si sumamos la incapacidad de brindar respuestas convincentes respecto del ciclo económico, el avance de la disciplina económica en torno al componente empírico (con el fuerte desarrollo de la econometría) y la aparición (y posterior auge) de la escuela keynesiana (Koopmans, 1947; Lewin 1996; Rutherford 2001).

A pesar de estas cuestiones, el institucionalismo no desapareció por completo. Como afirma Rutherford en sus textos, las ideas de Veblen respecto del cambio tecnológico prevalecieron en manuales y escuelas de economía junto con la “vieja” corriente institucionalista (la Universidad de Texas en particular sostuvo su vigencia de la misma durante décadas) aunque sin duda en un plano relegado y carente de las expectativas de impacto iniciales.

⁸ Los institucionalistas aportaron intelectualmente en la medición de agregados. Mitchell y su equipo del NBER, como ya planteamos, inspiraron ideas keynesianas y estructuraron parte del campo de las cuentas nacionales.

El estudio de las instituciones como actor o variable explicativa de los procesos socio-económicos quedaría principalmente confinado en este período al campo de la sociología. Podemos afirmar que nunca hubo un cuerpo sistemático de la vieja escuela institucional. Sin embargo los aportes de Veblen, Commons, Mitchell, Hamilton y los demás padres fundadores prevalecieron y sirvieron de cimiento al desarrollo de conceptos institucionales que continuaría la NIE años después (como la relevancia de los hábitos sociales o los derechos de propiedad).

La Nueva Economía Institucional⁹

El porqué de un resurgimiento renovado del enfoque institucional se puede explicar por razones similares a las de su declive. Podemos señalar la aparición de nuevas herramientas metodológicas, por un lado, así como de nuevos conceptos teóricos y explicativos que destacaron respecto al enfoque económico predominante¹⁰.

En este sentido, probablemente, el regreso a la nueva corriente institucional provenga más de las limitaciones en términos explicativos que presentaba la teoría económica que de los beneficios que el propio pensamiento institucional pudiera aportar.

De este modo, conceptos clave en las áreas inherentes a la desregulación de los mercados, la irracionalidad de los individuos, las expectativas limitadas, se desarrollaron en conjunto con los avances de otras disciplinas como la psicología evolucionista y cognitiva y el derecho. Reavivaron el campo del pensamiento institucional impulsando toda una corriente de nuevos (y no tan nuevos) conceptos que se reflejaron en la mencionada “Nueva Economía Institucional”.

Como dijéramos anteriormente, el concepto de “Nueva Economía Institucional” se le atribuye a Oliver Williamson y en particular al primer capítulo de su trabajo “*Markets and Hierarchies*” (1975) denominado “*Toward a New Institutional Economics*” en donde bosqueja los primeros avances de la idea ya adelantada por Roland Coase (1937) y que posteriormente

⁹ Cabe aclarar que no está tan clara la diferencia entre nueva y antigua perspectiva institucional. Está en la base de la nueva escuela el propósito de interpretar a las instituciones, empresas o Estado, con relación a un modelo racional de conducta individual. La interpretación va en este caso desde los individuos hacia las instituciones. Comúnmente se lo conoce a este marco conceptual como individualismo metodológico, como mencionaremos a continuación.

¹⁰ Hay un redescubrimiento de la importancia de las instituciones como elemento central para explicar el desempeño económico. Es una cuestión tratada en profundidad en Matthews (1986); North (1990) y Greif (1998).

desarrollará toda una corriente de literatura en base a su contribución de costos de transacción (Williamson, 1985; Furubotn y Richter, 2005).

La NIE contemplará un conjunto amplio de cuestiones. Estas van desde los costos de transacción, los derechos de propiedad, la teoría de la acción colectiva, la teoría de la elección pública, teoría de los contratos, elección constitucional, hasta el nuevo enfoque institucional para la historia económica. Estos tópicos fueron impulsados, desarrollados y defendidos por autores como Armen Alchian, James Buchanan, Gordon Tullock, Mancur Olson y los ya mencionados Roland Coase, Olivier Williamson y Douglass North, además de muchos otros autores del campo.

Ambas, tanto la “vieja” como la “nueva” economía institucional, nacieron como una crítica a la teoría económica vigente en su época. Sin embargo, como bien destaca Richter en sus trabajos, mientras que la vieja economía institucional rechazaba el alto nivel de abstracción generado por los supuestos de las teorías clásicas y neoclásicas, la nueva economía institucional tendió a aceptarlos o en todo caso a conciliar con este paradigma.

La postura clave del nuevo institucionalismo es, en cierto modo, antagónica con el primero o antiguo. Para el nuevo es posible interpretar las instituciones en función de decisiones adaptadas por individuos racionales. Esto supone elaborar a partir del prisma intelectual del denominado individualismo metodológico¹¹.

Williamson (1985) diferencia la concepción de la “vieja” economía institucional, al afirmar que ésta basa sus explicaciones en la innovación tecnológica, los intereses de clases, el poder monopólico, entre otros factores. Mientras que en la “nueva” economía institucional dichos factores son fundamentales pero su propósito principal es siempre el de reducir los costos de transacción.

A grandes rasgos, la principal diferencia entre la vieja y la nueva economía institucional radica en que el marco teórico de la segunda se sostiene fundamentalmente mediante el concepto de costos de transacción. Ambas ponen a las instituciones como un agente principal al momento de explicar el crecimiento, evolución y desarrollo de las sociedades.

Sin embargo en la NIE dicha evolución o interacción de grupos y agentes se justifica mediante ecuaciones de costo-beneficio. Desde esta óptica el

¹¹ La escuela neoclásica adopta el individualismo y la visión de elección racional. La aproximación neo institucional fundada en los costos de transacción tiene como fundamento central la relación principal agente. A esta última visión le falta análisis histórico y queda en cierto modo incompleta. A la neoclásica, en cambio, le cuesta explicar el cambio institucional.

cambio tecnológico, la realización o no de un contrato, la inversión o el ahorro, la toma de riesgo o cualquier otra acción se realizara en tanto los beneficios obtenidos sean mayores a los costos.

Figura 2 – Antigua y Nueva Economía Institucional comparadas

	“Vieja” Economía Institucional	Nueva Economía Institucional
Principales Referentes	Thorstein Veblen, John R. Commons, Wesley Mitchell, Clarence Ayres y Walton Hamilton	Ronald Coase, Oliver Williamson y Douglass North
Período de Auge	Período de entre guerras	1975 - “Markets and Hierarchies” Williamson O. - a la actualidad
Motivo del impulso	Limitaciones de la teoría económica vigente de su época	Limitaciones de la teoría económica vigente de su época
Posición metodológica	Rechazo del alto nivel de abstracción generado por los supuestos de las teorías clásicas y neoclásicas.	Tendencia a aceptar o en todo caso a conciliar el paradigma vigente - individualismo metodológico
Teoría	Explicaciones en base a la innovación tecnológica, los intereses de clases, el poder monopólico, etc	Explicaciones en base a la reducción de costes de transacción

Es a partir de esta instancia que el camino se bifurca en distintas líneas o corrientes de pensamiento. En nuestra opinión, a pesar del amplio universo de campos mencionados anteriormente, podríamos decir que dos grandes líneas o corrientes generales pusieron las primeras piedras de lo que sería el sendero mayormente transitado por la NIE y se impusieron en cierto modo frente a las otras. Por un lado, la Nueva Historia Económica Institucional donde Douglass North es un claro referente y por otro el enfoque de los costos de transacción desarrollado en profundidad por Oliver Williamson y sus sucesores.

Entender los enfoques de North y Williamson servirá para internalizar la amplitud de ideas que subyacen al pensamiento institucional. Como veremos a continuación, de una manera muy general, podríamos decir que el enfoque de la Nueva Historia Económica Institucional ha estado más centrado en cuestiones más macroeconómicas, mientras que aquel referido a los costos de transacción en la tradición de Coase y Williamson a otras cuestiones con enfoque principalmente microeconómico.

A continuación explicaremos los puntos de partida de los dos enfoques predominantes del institucionalismo, aquel basado en la historia el cuál se denominó “new institutional approach to economic history” (Nueva Historia

Económica Institucional) y aquel basado en los costos de transacción de Williamson.

Nueva Historia Económica Institucional

El enfoque de Douglass North de la historia económica buscó brindar una metodología superadora a aquella existente en la historia económica convencional. North critica desde principios de los 70 las insuficiencias de la “New Economic History” exclusivamente centradas en el análisis de mercados, sin atender la coyuntura política e institucional (Rollinat, 1997). Para él, las instituciones permiten reintroducir la variable tiempo así como articular mejor el presente con el pasado.

La tesis de North (1981; 1990) brinda una explicación económica de la evolución de las naciones a través de la historia en base al componente institucional de las distintas sociedades y economías. Sus análisis históricos son básicamente centrados en términos de derechos de propiedad y costos de transacción.

Según este enfoque, frente a los cambios en el entorno social (conocimiento tecnológico, cantidad de la población e ideologías) los agentes pueden percibir que frente a un nuevo marco institucional, su bienestar aumentaría. Este hecho generaría incentivos al cambio institucional o a una renegociación (o modificación) de las reglas vigentes. En esta línea, el marco institucional es aquel que permite reducir la incertidumbre¹² presente en la percepción económica en pos de la eficiencia (North, 1970, 1981, 1990 y 1995)

En este punto, la capacidad que poseen los agentes de hacer cumplir dichas normas toma un papel central. Entre estos actores, aquel con mayor (si no plena) capacidad de coerción es el Estado. Según North, el Estado no es más que un agente que maximiza su propio beneficio impulsando una estructura de derechos de propiedad para lograr dicho fin. Así, las instituciones surgen cuando son socialmente necesarias. Por eso la misma necesidad las convierte en instituciones “óptimas”.

Sin embargo, una vez que han nacido, pueden dejar de ser óptimas y perdurar en el tiempo. Por este motivo, la posibilidad de que un Estado

¹² North comprende las instituciones como “restricciones elaboradas por las personas que estructuran las interacciones políticas, económicas y sociales” con el propósito de crear orden y reducir la incertidumbre del intercambio. Las organizaciones que naturalmente ayudan a conformar relaciones humanas no se pueden considerar como instituciones según su visión.

“ineficiente”¹³ en términos económicos, políticos, y sociales perdure, es factible en el enfoque de North. Esto, siempre y cuando en dicha ineficiencia general, los grupos que componen al Estado estén maximizando sus respectivas funciones de costo-beneficio. (Rollinat, 1997)

Según Rollinat, para North las malas instituciones existen precisamente porque la coordinación del intercambio resulta costosa. North modifica la visión tradicional, donde las instituciones se consideraban básicamente estructuras administrativas o políticas. Para este autor, la evolución de las instituciones y sus transformaciones explican como las sociedades evolucionan a través del tiempo, contemplando el cambio ideológico. Esta evolución institucional se dará por una lógica maximizadora de beneficios en base a los costos de transacción. Por este motivo las instituciones son un factor clave para la comprensión del cambio histórico.

En base a estos conceptos North elaboró argumentos de tal modo que los principales hechos históricos se justifican por lógicas económicas inherentes al costo-beneficio de las sociedades, impuestos o modificados a través de las instituciones y por las reglas del juego que esté planteado. Tanto es así que desde su postura la innovación tecnológica, las economías de escala o la acumulación de capital humano o técnico; no son causas sino consecuencias del crecimiento económico que es generado por la influencia misma de las instituciones. (Rollinat, 1997).

En paralelo, otra corriente predominante de la NIE y que describiremos a continuación es aquella de Williamson y sucesores. Esta, a diferencia de enfocarse en la evolución histórica de las sociedades, se centró mayormente en desarrollar todo el aparato teórico y metodológico en torno al concepto de costos de transacción.

Enfoque de costos de transacción en relación a instituciones

El concepto fue inicialmente introducido por Coase (1937)¹⁴ y desarrollado, como dijimos, principalmente por Williamson. El mismo impulsó toda una línea de avances en base a la teoría de los contratos, la información incompleta, las expectativas de los agentes, entre otros aspectos que aportan mucho a la NIE. A su vez, los desarrollos teóricos alrededor del problema del

¹³ North se movió desde una postura en la cual las instituciones se acercaban a la eficiencia desde un patrón evolutivo (Davis y North, 1971; North, 1990) hasta una posición, al final de su producción intelectual, que descrea que las sociedades posean instituciones eficientes.

¹⁴ El trabajo seminal de Coase (1937), la naturaleza de la firma, es básico como fundamento del enfoque institucional. Los trabajos relativos a *governance* y diseño estructural de la empresa analizan un conjunto relevante de tópicos como fronteras de la organización, cultura, y agencia que son tratados en Williamson (1975y 1985).

principal-agente, del riesgo moral y de la selección adversa que provienen básicamente de la falta de información completa también se vinculan estrechamente con los costos de transacción.

El principal aporte específico de Williamson (1975, 1981 y 1985), consistió en demarcar cómo las reglas de juego previas a la formalización de un contrato se pueden ver alteradas una vez realizado el mismo. En este sentido, el aporte tiene en cuenta la imposibilidad de los agentes de adelantarse a las contingencias (costos) que el futuro puede suponer. Se trata una teoría de los contratos bajo condiciones de incertidumbre e información asimétrica.

En esta línea, puesto que la incertidumbre respecto del futuro es un factor fundamental, la capacidad de coerción (*enforcement*) ya sea autoinfligida, generada mediante incentivos o bien impuesta por un marco jurídico y legal, cobra vital importancia al momento de diseñar mecanismos que permitan una previsión lo menos “imperfecta” posible por parte de los agentes. (Williamson, 1985 y 2005).

De esta manera, las organizaciones están representadas bajo la forma de una “estructura de gobierno” (en palabras del propio Williamson, “reglas del juego” en términos de North) la cual enmarca las relaciones contractuales en las cuales ingresan los actores. Estos actores escogerán aquella estructura de gobierno que mayor previsión y certidumbre pueda brindar a sus expectativas futuras (Williamson, 2005)

En 1985 (a diferencia de su trabajo de 1975), Williamson amplía de manera concisa los conceptos de contratos en contextos de información incompleta e incertidumbre para destacar la importancia fundamental de la coerción al momento de minimizar la probabilidad de futuras distorsiones entre lo esperado ex-ante y lo efectivamente realizado ex-post a la realización del contrato (cuando podría ejecutarse lo que denominó “comportamiento oportunista”¹⁵).

Para Williamson las instituciones están expresamente diseñadas para reducir los costos de transacción y aumentar la eficiencia económica. Aquellas que no lo hagan (en mercados perfectos) no sobrevivirán. Esta visión es contraria a la de North quien admite la ineficiencia en las instituciones y en los mercados como ya vimos.

¹⁵ Con respecto al comportamiento oportunista Williamson (1975) se refiere al hecho de que las reglas del juego puedan cambiar una vez llevado adelante el contrato. Los agentes ingresan en una suerte de monopolio bilateral en donde recurrirán a distintos mecanismos a fin de adaptarse a cualquier distorsión que pudiera surgir (antes eran libres de escoger con quien interactuar, pero una vez efectivizado el contrato dicho contexto cambia).

Al igual que North, Williamson resalta la importancia de los costos de transacción, la incertidumbre, la racionalidad imperfecta y el individualismo metodológico. Sin embargo, a diferencia de él, el enfoque de Williamson no contempla la acción colectiva, no introduce el factor “ideología”, y por lo tanto se encuentra carente de alguna posibilidad de cambio.

El análisis es sobre las acciones contractuales que dos agentes llevan adelante en un determinado contexto institucional, no sobre el contexto en sí mismo. Más específicamente, haciendo referencia al oportunismo que pudiese existir posterior al contrato entre estas dos partes. North, por otro lado, se centra en desarrollar una teoría del cambio institucional. La definición de instituciones es similar a la de Williamson, el enfoque es distinto.

Figura 3 –Nueva Historia Economía Institucional y Enfoque de costos de transacción comparados

	Nueva Historia Económica Institucional	Enfoque de costos de transacción
Principales Referentes	Douglass North	Ronald Coase y Oliver Williamson
Objetivo	Brindar una metodología superadora a aquella existente en la historia económica convencional	Brindar una metodología que explique la interacción entre agentes en base a los costos explícitos e implícitos en la elaboración de contratos
Óptica	<p>Evolución de las naciones a través de la historia en base al componente institucional de las distintas sociedades y economías.</p> <p>-Acción Colectiva-</p>	<p>Análisis sobre las acciones contractuales que dos agentes llevan adelante en un determinado contexto institucional.</p> <p>-Acción Individual-</p>
Método	Costos de transacción impulsan a la evolución de las instituciones y sus transformaciones explican como las sociedades evolucionan a través del tiempo	Costos de transacción ex-ante y ex-post impulsan o limitan relaciones contractuales entre agentes

Relación con otras disciplinas

Al comenzar este trabajo, dijimos que una de las principales características del pensamiento institucional era precisamente su amplitud y generalidad. Luego, con el fin de avanzar en la búsqueda de una definición clara de la variable institucional pudimos denotar un conjunto de nociones e ideas que, a su vez, señalamos son consecuencia de conceptos teóricos como aquellos contemplados por la NIE y desarrollados en la sección anterior.

Sin embargo, como ya adelantamos, no fue la economía la única que avanzó en pos del estudio institucional. El mencionado rasgo de generalidad que

caracterizó al pensamiento institucional, le permitió no solo sobrevivir en la historia de la disciplina económica, sino también dialogar transversalmente con un conjunto de áreas del conocimiento social. Así, la ciencia económica a través del pensamiento institucional se ha vinculado con otras disciplinas de manera estrecha.

Contamos con revisiones profundas del campo institucional en relación a otras áreas. En vinculación con la economía (Hodgson, 1988; Rutherford, 1997; Langlois, 1989). En cuanto a la relación con la sociología es valiosa la contribución de Dimaggio y Powell (1991) En el campo de las ciencias políticas en contacto con lo institucional cabe destacar Taylor y Hall, (1994).

En esta sección intentaremos realizar una muy breve introducción a través de los tres campos más cercanos al enfoque institucional remarcando sus diferencias, similitudes o críticas cuando corresponda. El objetivo es simplemente ampliar la claridad al respecto de la generalidad que posee el concepto institucional.

Análisis económico del derecho

Probablemente, el contacto más temprano (por no decir simultáneo) se produjera con las ciencias políticas y el derecho. Su desarrollo fue contemporáneo al de Williamson. El derecho en particular se relaciona de manera directa con el análisis económico institucional. De hecho pertenecen a su campo específico la importancia de proteger los derechos de propiedad privada y la propiedad intelectual.

En este sentido, toda una corriente de pensamiento institucional fue desarrollada en distintas escuelas de leyes, entre ellas el “Análisis Económico del Derecho” donde el objeto de estudio son precisamente las normas legales y el razonamiento jurídico y donde se aplican métodos propios de la economía.

El fin de esta corriente es el de poder analizar el impacto económico de normas jurídicas a fin de determinar cuáles son eficientes en términos económicos. Por supuesto, el fin último sería el de poder tomar mejores decisiones en materia de aprobación de leyes o bien de modificar aquellas donde sea pertinente para alcanzar los objetivos deseados. Algunos de los principales referentes de derecho y economía son Henry Manner, William Landes, Guido Calabresi, Richard Posner, Robert Cooter, el Nobel de economía Gary Becker y el ya mencionado Ronald Coase.

Como afirma Posner (1993 y 2003) la corriente contempla el campo aplicado de la economía que estudia las propiedades y consecuencias económicas de doctrinas e instituciones legales. Los avances en la disciplina han sido dados tanto por especialistas del derecho, próximos a la economía, o bien por economistas que se acercaron al ámbito jurídico-legal.

Su aplicación se refiere a temas como derechos de propiedad, derecho de familia, análisis del delito y la pena, obligaciones, contratos, reglas antimonopolio, regulación, entre otras sub-disciplinas del campo.

Los enfoques de esta disciplina suelen dividirse en dos: predictivos o descriptivos o más técnicamente en enfoques positivos y normativos. El objetivo del campo es predecir impactos de las normas jurídicas y analizar cómo deben ser aquellas normas jurídicas eficientes. (Kaplow y Shavell, 2002)

Al igual que la NIE en sus comienzos, basa buena parte de sus teorías en los costos de transacción. De hecho, el mencionado Ronald Coase, también es considerado como padre fundador del Análisis Económico del Derecho. Publicó de manera explícita para esta corriente a través del *Journal of Law and Economics* en repetidas ocasiones.

Entre sus partidarios, Mitchell Polinsky subraya la importancia del marco legal en relación a la eficiencia del equilibrio de mercado. En esta línea, el equilibrio de mercado puede ser un óptimo en el conocido sentido de Pareto, pero no necesariamente uno “socialmente” deseado o eficiente. Requiriendo de una redistribución del ingreso o de los bienes. Como las transferencias o impuestos para llevar adelante dicha distribución pertenecen a la esfera del sector público, la búsqueda de eficiencia social es una razón clave para analizar y evaluar las normas jurídicas y legales que el sector público imponga (Polinsky, 2003).

March y Olsen (1984) por ejemplo, afirman a través de la aproximación normativa, que el comportamiento político (en sentido individual y colectivo) de las personas se debe a las normas de convivencia que los individuos adquieren a través de las instituciones. En este sentido, contrastan esta lógica normativa con aquella en base a la maximización individual, puesto que el comportamiento de los individuos se debe a los estándares normativos obtenidos por la influencia de las instituciones a las cuales pertenecen explícita o implícitamente.

Otros autores como Gigerenzer y Todd (1999), Scott (2005), Shavell (2005), Craswell, (2005), Epstein (2006), abordan tópicos como la negociación bajo coerción, nuevos enfoques al respecto de los contratos incompletos, imperfecciones de los tribunales, problemas legales de las renegociaciones,

problemas de eficiencia e intervenciones en los contratos como las expectativas de renegociaciones que influyen en el diseño contractual (Mercurio y Medema, 2006).

En este sentido, el enfoque institucional se inmiscuye obligadamente en la esfera del derecho por su relevancia brindada al respecto de las normas, hábitos y marcos jurídicos-legales impuesto por las instituciones y necesarios para el buen funcionamiento de las sociedades.

Historia e Historia Económica

La conexión del pensamiento institucional y la ciencia histórica es, probablemente, el más claro de destacar pero el más complejo de diferenciar o separar. Como como hemos explicado anteriormente, se elaboró un enfoque conjunto que los autores han denominado Nueva Historia Económica Institucional.

Como explican Brignoli y Cardoso (1986) la historia económica realizada por investigadores de formación económica y no histórica consta de la aplicación de teoría económica presente con modelos econométricos, abstracción conceptual y matemática. Se bifurca en dos grandes tendencias. La que se desarrolla en la década del 50 en EEUU con Simon Kuznets a la cabeza y que aparece más tarde en Francia denominada “historia cuantitativa” y la “New Economic History” (Norteamérica hacia fines de los 50) asumida por otros autores, entre ellos S. Engerman, A. Fishlow, B.F. Hoselitz, R.W. Fogel, A.H. Conrad, J.R. Meyer y el mismo North (este último se propone superarla como bien dijimos).

Sin embargo, las corrientes históricas no parecieron convalidar y avanzaron en criticar el enfoque de la Nueva Historia Económica Institucional sobre analizar la evolución histórica a través del cambio institucional regido por la lógica de costes de transacción.

Rollinat (1997), por ejemplo, afirma que North construye a partir del individualismo metodológico aplicado a las instituciones sin contemplar los enfoques basados sobre principios que no sean individualistas. Afirma que North comete un error al relegar a un segundo plano el desarrollo técnico de las sociedades (como los procedimientos de la revolución industrial) así como también la aplicación de las nuevas tecnologías.

Según Rollinat, en más de una oportunidad el discurso de North (en conferencias o ponencias) ha parecido no convalidar la simplificación de la teoría neoclásica. Para el autor North es contradictorio porque su teoría

regresa al individualismo metodológico en el análisis de las instituciones en conformidad con los partidarios de la Nueva economía Institucional¹⁶.

Otra postura crítica fue la de Ankarloo (2002) quien plantea que North y autores de su línea tratan a los sistemas económicos históricos del pasado, como si algunas instituciones del presente se encontraran en vigencia. Ankarloo afirma que no pareciera asumirse la evolución de las instituciones en el enfoque de North, o al menos no se explica en qué términos estas evolucionan. Según el autor, North no contempla que el individuo pudiera ser el resultado del contexto¹⁷, en lugar del contexto ser el resultado del individuo.

En términos generales, la historia institucional observa a las instituciones como un conjunto de procesos caracterizados por un componente de *path-dependence* en donde nuevas políticas o reglas transforman las posibilidades y oportunidades de los agentes.

A grandes rasgos, la carencia que se encuentra en el enfoque histórico institucional, es que no brinda un marco metodológico adecuado para abordar el cambio institucional. Puede servir para dar cuenta a modo explicativo de ciertos procesos pero no brinda aún herramientas metodológicas sólidas para analizar el porqué de dichos cambios.

Sociología

La economía y la sociología son dos disciplinas en franca relación. Con el desarrollo del pensamiento institucional, el análisis económico comenzó a incursionar nuevamente, en su condición de ciencia invasora, en un territorio abordado históricamente por la sociología. En su *Manual sobre Economía Sociológica*, Smelser y Swedberg (2005) diferencian a las dos disciplinas en varios aspectos. Por otro lado, algunas posturas han avanzado en la conciliación de los conceptos desarrollados por ambas ciencias, buscando algún punto intermedio que en cierto modo sea superador de aquellas limitaciones que encierran posiciones más extremas¹⁸.

¹⁶ North considera que hay mucho para aprender de Veblen y Marx pero nunca acepta relegar el enfoque neoclásico como el apropiado para teorizar sobre instituciones. En su visión la teoría neoclásica ha hecho de la economía, dado su propia lógica, la ciencia social fundamental.

¹⁷ El mismo mercado es institución. El mercado explica costumbres, relaciones de intercambio y normas sociales.

¹⁸ Un ejemplo de este punto, corresponde a los avances realizados en torno a los análisis de redes sociales en relación a la dinámica institucional. Existen enfoques en los cuales características como

Según estos autores, en sociología, el agente se ve influenciado por otros actores mientras que en economía el individuo también se ve movido por otros actores pero las leyes del mercado (en competencia perfecta) prevalecen. Gran parte de la crítica se dirigía a la falta de contemplación o revisión (por parte de la disciplina económica) sobre principios tales como las preferencias, toma de decisiones racionales de los individuos y el individualismo metodológico.

A su vez, Williamson (2006) vinculó la economía y la sociología brindando un esquema valioso sobre aquellos puntos de tangencia y de conflicto entre ambas disciplinas además de brindar un claro mensaje proclive al dialogo constructivo entre ambas.

De igual modo, los conceptos de confianza y reciprocidad, muy bien tratados por autores como la mencionada Elinor Ostrom, Stefano Zamagni (2013) y otros teóricos de la “economía del bien común” o los avances realizados en enfoques que incluyen poder, cultura, ideología, idiosincrasia, o aquellos del tipo *path-dependence*, entre otros, dan cuenta de cómo la disciplina económica ha capitalizado y avanzado en la incorporación de conceptos desarrollados en la sociología que iluminan hoy con su contribución a la economía institucional.

En resumen, las instituciones forman parte de un mismo objeto de estudio para la economía, el derecho, la historia y la sociología. Mientras que para el derecho el campo de tangencia es mayormente aquel relacionado al marco jurídico y legal además del respeto o cumplimiento de contratos, para la sociología es el comportamiento del individuo y principalmente la acción colectiva de estos. La historia, por su parte, parece no terminar de aceptar la metodología de la nueva historia económica institucional puesto que la misma no presenta aún herramientas para explicar cómo es que se genera el cambio institucional.

Todas estas aproximaciones han nutrido o complementado al concepto de institución. Como se puede observar en lo que va del presente trabajo, la generalidad de la variable institucional es (en cierto modo) un obstáculo para aquel que se interese en abordar la temática. Sin embargo, es dicha generalidad la que le ha funcionado como canal para que la disciplina económica interactúe y se nutra de otras áreas del conocimiento.

El porqué del acogimiento de la variable institucional por parte de estas y más disciplinas es directamente proporcional a su relevancia en términos socio-económicos. Como estuvimos viendo, esta relación parte de vincular a

la confianza, el prestigio, las posiciones sociales son tenidos en cuenta al momento de ejecutarse la interacción económica o las relaciones contractuales entre partes.

las instituciones con el crecimiento y desarrollo de las distintas sociedades. Habiendo definido los principales conceptos que orbitan alrededor de la variable institucional, a continuación analizaremos como distintos autores abordan dicha relación entre instituciones, crecimiento y desarrollo.

Instituciones, crecimiento y desarrollo económico

Desde sus primeros trabajos Douglass North dejó en claro cómo las instituciones impactan en el crecimiento económico. En el artículo “El nacimiento del mundo occidental”, North y Thomas (1970) precisamente explican que sólo cuando la producción aumenta con mayor tasa que la población se genera crecimiento económico. Esto sólo es posible si los derechos de propiedad hacen que valga la pena emprender actividades socialmente productivas. A su vez, esto se hará en la medida en que se intensifiquen las expectativas de ganancias privadas de modo que superen los costos de transacción existentes. Los gobiernos son quienes asumen esa protección. Según los primeros trabajos de North y Thomas históricamente se produjeron dichos cambios institucionales cuando el crecimiento demográfico amenazó las tasas de beneficios, lo cual generó el incentivo necesario para un cambio institucional.

Similarmente, Schumpeter a través de su concepto de “destrucción creativa”, demarcó como la innovación y el surgimiento de nuevas técnicas o bienes van reemplazando aquellos antiguos. En este proceso lo nuevo reemplaza a lo antiguo generando un desplazamiento de distintos sectores productivos dentro de los mercados (los antiguos pierden participación). A su vez, dicho desplazamiento puede generar impacto en variables socioeconómicas como el desempleo. Salteando estas distorsiones, en el largo plazo, esto generará incentivos a innovar puesto que quien lo haga pasaría a participar en un mercado con una posición de privilegio (semi-monopólica). De sostenerse este proceso en el tiempo, la innovación constante generada por la estructura de incentivos impuesta en dicho marco institucional impactará en un aumento sostenido de la productividad impulsando así el crecimiento económico (Winter, 2006; Ravier, 2006; Aghion, Akcigit y Howitt, 2013).

Autores como Wiggins y Davis (2006), proponen que las instituciones que impactan en el crecimiento económico lo hacen afectando tres factores fundamentales: la innovación tecnológica, la organización económica y la inversión. Las instituciones, mediante la protección de los derechos de propiedad intelectual, generan incentivos para la investigación privada y el desarrollo de innovación tecnológica. A su vez, los dueños del capital están más predispuestos a invertir cuando los derechos de propiedad se encuentran más protegidos. Si obtener crédito, retener un porcentaje de las

ganancias, intercambiar y asegurarse frente al riesgo es posible se estimulará la inversión productiva.

Según Olson (1996 y 2009) El análisis institucional se centra en dos realidades microeconómicas: la acción colectiva¹⁹ y los costos de transacción. La literatura sobre el campo ha contribuido con dos puntos básicos al análisis del desarrollo económico. Sin embargo, del crecimiento al desarrollo hay un gran salto. El desarrollo no es un proceso de naturaleza lineal, depende de condiciones iniciales. Por otra parte las instituciones importan para explicar el desempeño.

En términos generales, la relación (para ponerla en términos sencillos) es clara: un marco institucional que proteja los derechos de propiedad y disminuya los costos de transacción generando incentivos para inversión, la toma de riesgos, la inversión y la educación impactará en la productividad y la competitividad de las economías influyendo de manera directa en el crecimiento económico. A su vez, un marco institucional en pos de la igualdad de oportunidades generará un impulso al desarrollo económico. Contrariamente, un marco institucional que vaya a contracorriente de estos fines limitará el crecimiento económico y el desarrollo de las sociedades.

Ahora bien, algunos autores desarrollan con mayor profundidad esta relación. Fanelli (2012), por ejemplo, elabora un proceso más complejo. Habla sobre la presencia del Hardware (geografía, estructura productiva, etc), Software (marco Institucional) y Organizaciones (lo que lleva adelante a todo el sistema). Señala que es la combinación de los elementos pertenecientes a estos tres grupos lo que genera un desempeño en términos de crecimiento, estabilidad y distribución, lo cual a largo plazo implica desarrollo humano.

Para el autor un punto importante a discutir es que las reformas se realicen sobre las metodologías llevadas adelante para implementar los cambios, además de analizar el cambio en sí. Esto es, alcanzar reformas que puedan implementarse correctamente y que contemplen tanto la tecnología de cambio o ajuste, como las capacidades de los agentes al respecto de su respectiva adaptación o aprendizaje frente a dicha reforma.

En esta línea, la dificultad radica en la implementación, el diseño y la identificación de este tipo de instituciones que impulsan al crecimiento y desarrollo. Esto es, si bien hemos podido denotar conceptos teóricos, no hemos encontrado una metodología que nos permita explicar cómo avanzar

¹⁹ Cabe destacar que la racionalidad individual como plantea Olson, no es suficiente para llegar a la racionalidad colectiva. Solo con instituciones apropiadas pueden darse resultados colectivamente eficientes.

en el diseño de estas instituciones o en la modificación de aquellas instituciones que no generen el mencionado impacto en el crecimiento y el desarrollo.

Por ejemplo, la nueva literatura sobre crecimiento nos permite modelar las instituciones (estado de derecho, derechos de propiedad, mercado libre, etc.). Contempla que las instituciones influyen en la eficiencia de la economía de modo análogo a la tecnología. En este sentido, instituciones mediocres deprimen la inversión. Lo difícil, como dijimos, está en cómo implementar las recomendaciones del diagnóstico institucional en la práctica. Según plantea Sala i Martín (1997 y 2002) todavía se está en una etapa inicial en el propósito de relacionar instituciones con crecimiento.

A su vez, como remarcáramos en las secciones precedentes, la variable institucional se caracteriza por contemplar un amplio conjunto de conceptos. Muchos de estos conceptos son particularmente complicados de identificar o mensurar. Por ejemplo, en la síntesis de variables que afectan el crecimiento, Barro y Sala i Martín señalan la inestabilidad política (inseguridad de derechos de propiedad) y la inseguridad jurídica (las leyes no se aplican, no existe sucesión clara en el poder y no se concretan las disputas).

Frente a esta situación, la disciplina se ve obligada a consensuar límites y demarcaciones para los conceptos institucionales que no siempre son fáciles de obtener. La democracia como variable institucional relevante, por ejemplo, ha sido estudiada con frecuencia sin que exista consenso sobre su impacto en el crecimiento. En estos estudios el incremento de los derechos políticos promueve en principio el crecimiento económico. Otra línea de la literatura, sin embargo, razona que la democracia lo disminuye por su inclinación a programas de tipo social y a la distribución populista del ingreso.

En síntesis, según las distintas corrientes institucionales, la interacción entre instituciones sociales, políticas, jurídicas y culturales impacta en el desempeño de la economía. El eje de toda la cuestión es que las instituciones tanto formales como informales constituyen un determinante fundamental del resultado económico de las sociedades. Características tales como ausencia de corrupción, falta de ineficiencias burocráticas, protección de derechos de propiedad y marco jurídico apropiado son fundamentales para explicar el desarrollo económico.

En términos generales, según la NIE, lo más importante sería la disminución de los costos de transacción y la protección de derechos de propiedad como características fundamentales que ha de tener una institución que estimule el crecimiento y el desarrollo económico.

Como veremos a continuación, se ha intentado avanzar en pos de brindar evidencia empírica al respecto de la relación entre instituciones, crecimiento y desarrollo. Sin embargo, el diagnóstico y la identificación de aquellas características que deben poseer estas instituciones ha sido una falencia que acompaña al pensamiento institucional tanto en su desarrollo teórico como empírico.

Dificultades en el trabajo empírico sobre instituciones

Sobre la evidencia empírica de la relación entre instituciones y desenvolvimiento económico, es interesante la aclaración de Rodríguez Albor (2010) respecto de los pocos indicadores disponibles en lo que se refiere a variables proxies de instituciones. Los organismos internacionales están avanzando en registros y mediciones, tomando en cuenta variables como el estado de derecho, la libertad de prensa, la meritocracia, el clientelismo y el índice de desarrollo institucional, entre otros factores, para usar como regresores.

Lo cierto es que, no existe acuerdo sobre qué proxies institucionales incorporar en los análisis empíricos de crecimiento dado que las variables son de naturaleza cualitativa. En las regresiones para explicar crecimiento se suele trabajar con índices de religión, respeto por los contratos, ley, orden cívico, derechos de propiedad (Aghion y Durlauf, 2005). Entre las proxies de instituciones que se incorporan a los modelos cabe señalar, a modo de ejemplo, el índice de protección contra el riesgo de expropiación desarrollado por la Universidad de Maryland.

Como dijimos en la sección uno, las instituciones básicamente son reglas. Su naturaleza es claramente cualitativa más que cuantitativa. Por eso los resultados obtenidos pueden ser vistos como precarios y ambiguos. Medir instituciones posee dos dificultades centrales. Son endógenas o sea están correlacionadas directamente con el producto y además son volátiles (Glaeser et al, 2004)

Por estos motivos, como afirman Ernesto Stein y Mariano Tommasi los alcances de las instituciones políticas solo se pueden conceptualizar de un modo sistémico. Se enfoca el estudio en unas determinadas características institucionales (gobierno parlamentario o presidencial como ejemplo). Se produce una visión parcial del proceso. Para una comprensión más profunda se debe tratar a las instituciones de manera sistémica o más afín al equilibrio general (Stein, 2006).

Quizás la dificultad central que advierten las investigaciones que profundizan en el campo es la presencia de una relación de naturaleza biunívoca entre desarrollo e instituciones. Tradicionalmente cuando esta cuestión se presenta se trabaja a través de variables instrumentales siendo la variable endógena precisamente la institución. Las variables que actúan como proxy de instituciones se introducen en los modelos por el relativo fracaso de variables convencionales para interpretar el fenómeno del crecimiento.

El artículo de Hall y Jones (1999) sobre la infraestructura social y desarrollo proporcionó un gran soporte a la investigación empírica sobre instituciones. Así todas las contribuciones empíricas de los institucionalistas son sometidas a críticas desde diversos enfoques (Nayyar, 2007; Chang, 2011).

Los trabajos empíricos se encuentran con una serie de obstáculos referidos a variables omitidas no observables, importante colinealidad que hace difícil considerar independientes las variables (Alonso y Garcimartín, 2011), endogeneidad y presencia de indicadores de calidad institucional precarios.

Sin embargo, estas dificultades no han impedido que se avance en la búsqueda de evidencia empírica. En esta línea los análisis empíricos de corte transversal han planteado que las instituciones poseen un efecto notorio en el desempeño económico. El aporte de los estudios de corte transversal está precisamente en poder dimensionar la vinculación entre aspectos institucionales y desarrollo económico-social. Las variables están correlacionadas entre sí. Por eso se emplean índices de naturaleza compuesta que son proxies del estado institucional del sistema para abordar el tema.

Como mencionáramos anteriormente, en base a Aixelá, Fabro y Simon (2004) se presentan tres enfoques para computar los drivers de la calidad institucional. Ellos son los económicos, políticos y culturales. En la visión política las instituciones se configuran por aquellos que detentan el poder con el objetivo de conservarlo. Por lo tanto han planteado la necesidad de utilizar variables de heterogeneidad étnica o de tradición legal como factores fundantes de la calidad institucional. Los otros dos enfoques ya fueron comentados.

Por otro lado, una de las relaciones más trabajadas entre políticas públicas y calidad institucional es su vinculación con la apertura económica donde surge una clara conexión. Se impone con la apertura una mayor disciplina al funcionamiento de los actores generando un ambiente de mayor competencia disminuyendo el “rent seeking” (Balcerowicz, 2014).

Este punto ha sido estudiado especialmente por Islam y Montenegro (2002) y otros autores que plantean que la apertura es un factor decisivo para explicar la calidad institucional. Sin embargo se puede observar también el efecto inverso, mayor calidad institucional supone mayor apertura económica debido a la disminución de costos de transacción y de la corrupción (Anderson y Marcouiller, 1999).

Se encuentra en el análisis empírico que la falta de instituciones influye en la volatilidad del ingreso para un conjunto amplio de países en la muestra. En Scartascini et. al. (2011) se hace un repaso empírico valioso del marco institucional que enfrentan varios países de la región. De igual modo, London (2003; 2007) realiza análisis en la región con foco en Argentina²⁰.

Hasta ahora los estudios empíricos que miden como impactan las instituciones al crecimiento son relativamente escasos. Faltan datos sobre calidad institucional. La calidad institucional puede incrementar de modo sustantivo el ingreso según afirman Rodrik y Subramanian (2003).

También, faltan indicadores que faciliten el análisis y comparación entre instituciones. Últimamente organizaciones básicamente internacionales han realizado series y registros sistemáticos de corrupción, meritocracia y clientelismo, Estado de derecho y derechos de propiedad.

Sin embargo diversos indicadores de variables institucionales referidos a la calidad de la política pública fueron elaborados para países de la región (BID, 2005, Stein y Tommasi, 2007) y también para un universo más amplio de alcance mundial (Scartascini, Stein y Tommasi, 2008 y 2009).

Como se puede observar, la evidencia empírica que convalide la postura institucional parece poca frente a los desafíos pendientes o limitaciones que la misma posee. En esta línea, el consenso al respecto de cómo identificar una institución eficiente o no eficiente, cómo cuantificarla, cómo modificarla, cómo implementar dicha modificación y cómo diseñarlas es escaso. Por dicho motivo, toda evidencia empírica quedará sujeta a la correspondiente aceptación por parte del lector, tornando subjetiva la metodología llevada adelante.

²⁰ Cabe recalcar el aporte local sobre la temática por autores como Carlos Scartascini, Pablo Spiller, Ernesto Stein, Mariano Tommasi, Jorge Streb, José María Fanelli, Silvia London (2003; 2007), entre otros, mencionados en este informe.

Comentarios finales

En este trabajo se introduce de modo incompleto la literatura teórica y parcialmente la empírica sobre instituciones en general y en particular sobre instituciones, crecimiento y desarrollo económico.

El objetivo general es brindar una perspectiva amplia sobre la variable institucional con el fin de dar cuenta sobre respecto su amplitud y generalidad. Para ello se prioriza la evolución histórica del campo con énfasis en sus principales conceptos, y en las relaciones con otras disciplinas afines a la Economía. Hemos intentado brindar una posible hoja de ruta para quien contemple abordar la temática institucional.

El análisis institucional, como vimos, se basa entre otras cuestiones en los conceptos de costos de transacción, derechos de propiedad privada e intelectual, incertidumbre, acción colectiva, etc. Las instituciones suponen la búsqueda de regularidad en la conducta o comportamiento de los agentes. Influyen de modo decisivo en los incentivos pues reducen la incertidumbre, los costos de transacción y facilitan la coordinación social. De este modo, las instituciones se transforman, al menos teóricamente, en una variable explicativa fundamental del crecimiento y desarrollo económico.

Hemos dedicado gran parte de este trabajo a desarrollar las principales corrientes de pensamiento institucional y sus conceptos con el objeto de remarcar el valioso aporte teórico que el institucionalismo ha brindado a lo largo de la historia.

Sin embargo, pareciera que aún no existe evidencia suficiente para explicar a las instituciones como determinantes del desarrollo. Según la literatura analizada se observa que el desarrollo no es un proceso uniforme. A pesar de ello, la economía ha podido indagar en las fuentes del progreso basándose en general en factores productivos. En los últimos 30 años estos factores se complementan con los aportes de la dimensión institucional.

De esta manera, la teoría institucional como es reconocido posee mayor relevancia en la dimensión explicativa que en la prescriptiva. El acuerdo es fuerte cuando se trata de explicar la relevancia pero el consenso es menor cuando se trata de señalar que instituciones tienen mayor protagonismo.

Las instituciones según vimos no son alternativas necesariamente eficientes. Son vehículos de intereses específicos que representan relaciones en el ámbito social. La situación, a su vez, es definida como un continuo y se asocia en un extremo del mismo con organización formal hasta otro extremo más cercano a la visión sociológica. Esta última percibe a las instituciones como pautas de comportamiento social reiterado.

En tiempos recientes los estudios de naturaleza empírica han sido relativamente escasos. Esto se debe a la falta de datos relativos a calidad institucional. Sin embargo, no alcanza con saber que las instituciones son relevantes, hay que profundizar de qué elementos específicos depende la calidad institucional.

Si bien el tratamiento a la variable institucional, sus conceptos y sus corrientes de pensamiento en este trabajo ha sido parcial, confiamos que existen dos grandes desafíos en la agenda. Uno será el de brindar evidencia empírica y robusta sobre la relación de causalidad entre instituciones, crecimiento y desarrollo. El otro, y probablemente el más difícil de sortear, será el de ofrecer una herramienta metodológica apropiada que permita identificar, modificar y/o crear aquellas instituciones que llevan al crecimiento y al desarrollo equitativo de las sociedades. En este punto, como mencionamos en nuestro trabajo, la interdisciplinariedad y potencialidad que se obtenga de otras áreas del conocimiento o disciplinas será fundamental.

Bibliografía

- Acemoglu, Daron, and James Robinson. 2012. *Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty*. Crown Business.
- Aghion, Philippe, and Steven Durlauf, eds. 2005. *Handbook of economic growth*. Vol. 1. Elsevier.
- Aghion, Philippe, Ufuk Akcigit, and Peter Howitt. 2013. *What do we learn from Schumpeterian growth theory?*. No. w18824. National Bureau of Economic Research.
- Aixalá Pastó, José, Gema Fabro Esteban, and Blanca Simón Fernández. 2004. *Calidad institucional y factores político-culturales: un panorama internacional por niveles de renta*. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Zaragoza.
- Alchian, Armen A. 1950 "Uncertainty, evolution, and economic theory." *The journal of political economy*: 211-221.
- Alonso, José Antonio, and Carlos Garcimartin. 2011 "El impacto de la ayuda internacional sobre la calidad de las instituciones." *Ekonomiaz* 77.02 : 158-175.
- Anderson, James E., and Douglas Marcouiller. 1999. *Trade, insecurity, and home bias: an empirical investigation*. No. w7000. National bureau of economic research.
- Ankarloo, Daniel. 2002. "New institutional economics and economic history." *Capital & Class* 26.3: 9-36.
- Balcerowicz, Leszek, ed. 2014. *Puzzles of Economic Growth*. World Bank Publications..

- Ben-Ner, Avner, and Louis Putterman. 1999. "Valores e instituciones en el análisis económico." *CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa* 33.: 43-77.
- Cardoso, Ciro FS, and Héctor PÉREZ BRIGNOLI. 1986. "Los Métodos de la Historia. Introducción a los problemas, métodos y técnicas de la historia demográfica, económica y social, Barcelona." *Crítica*.
- Chang, Ha-Joon. 2011. "Institutions and economic development: theory, policy and history." *Journal of Institutional Economics* 7.04: 473-498.
- Clague, Christopher K., et al. (ed.). 1997. *Institutions and economic development: Growth and governance in less-developed and post-socialist countries*. Baltimore, MD: Johns Hopkins University Press, 1997.
- Coase, Ronald H. 1937. "The nature of the firm". *Economica*, New Series, 4 (16), 386-405." (1937).
- Commons, John Rogers. 1924. *Legal foundations of capitalism*. Transaction Publishers.
- Commons, John Rogers. 1931. *Institutional Economics: It's Place in Political Economy*, Madison, The University of Wisconsin Press.
- Craswell, Richard. 2005 "Incomplete Contracts Literature and Efficient Precautions, The." *Case W. Res. L. Rev.* 56: 151.
- Davis, Lance Edwin, Douglass C. North, and Calla Smorodin. 1971 *Institutional change and American economic growth*. CUP Archive.
- Diamond, Jared. 1997. *Guns, germs, and steel: The fates of human societies*. WW Norton & Company.
- Easterly, William, and Ross Levine. 2003. "Tropics, germs, and crops: how endowments influence economic development." *Journal of monetary economics* 50.1: 3-39.
- Fanelli, José María. 2012. *La Argentina y el desarrollo económico en el siglo XXI:¿ cómo pensarlo?:¿ qué tenemos?:¿ qué necesitamos?*. Siglo Veintiuno Editores.
- Figueras, Alberto José, and Hernán Alejandro Morero. 2013. "Consumption And Cycles'theory In Thorstein Veblen." *Revista de Economía Institucional* 15.28: 159-182.
- Furubotn, Eirik Grundtvig, and Rudolf Richter. 2005. *Institutions and economic theory: The contribution of the new institutional economics*. University of Michigan Press.
- Gallup, John Luke, Jeffrey D. Sachs, and Andrew D. Mellinger. 1999. "Geography and economic development." *International regional science review* 22.2: 179-232.
- Gigerenzer, Gerd, and Peter M. Todd. 1999. *Simple heuristics that make us smart*. Oxford University Press, USA.
- Glaeser, Edward L., et al. 2004. "Do institutions cause growth?." *Journal of economic Growth* 9.3: 271-303.

I. Carballo y E. Fracchia - *Instituciones y Economía. Una hoja de ruta posible para su comprensión*

González Rouco, Federico. 2015. "El ciclo de las políticas públicas". Dirigida por Martín Grandes, tesis de grado. Pontificia Universidad Católica Argentina. Buenos Aires, 2015

Greif, Avner. 1998. "Historical and comparative institutional analysis." *The American Economic Review* 88.2: 80-84.

Hall, Peter A., and Rosemary CR Taylor. 1994. "Political Science and the Four Institutionalisms." *Annual Meeting of the American Political Science Association, New York*.

Hall, Robert E., and Charles I. Jones. 1999. *Why do some countries produce so much more output per worker than others?*. No. w6564. National bureau of economic research.

Hamilton, Walton H. 1919. "The institutional approach to economic theory." *The American Economic Review* 9.1: 309-318.

Hamilton, Walton H. 1932. "Institution." *Encyclopaedia of the social sciences* 8: 84-89.

Hindriks, Jean, and Gareth D. Myles. 2013. *Intermediate public economics*. MIT press.

Hodgson, Geoffrey M. 1988. "Economics and institutions." *Journal of Economic Issues*.

Hodgson, Geoffrey M. 1998. "The approach of institutional economics." *Journal of economic literature* 36.1: 166-192.

Islam, Roumeen, and Claudio E. Montenegro. 2002. "What determines the quality of institutions?." *World Bank Policy Research Working Paper* 2764.

Kaplow, Louis, and Steven Shavell. 2002. "Economic analysis of law." *Handbook of public economics* 3: 1661-1784.

Koopmans, Tjalling C. 1947. "Measurement without theory." *The Review of Economics and Statistics* 29.3: 161-172..

Langlois, Richard. 1989. *Economics as a process: Essays in the new institutional economics*. CUP Archive.

Lewin, Shira B. 1996. "Economics and psychology: Lessons for our own day from the early twentieth century." *Journal of Economic Literature* 34.3: 1293-1323.

London, Silvia Straguzzi, and Flavia Lucrecia y Poinso. 2003. "Instituciones y Desempeño Económico: algunas reflexiones sobre el caso argentino." *Asociación Argentina de Economía Política*.

London, Silvia, and María Emma Santos. 2007. "Desarrollo e instituciones precarias: la Argentina de los '90." *Economía y Sociedad* 12.20: 129-158.

March, James G., and Johan P. Olsen. 1983. "The new institutionalism: organizational factors in political life." *American political science review* 78.03: 734-749.

Matthews, Robin CO. 1986. "The economics of institutions and the sources of growth." *The Economic Journal* 96.384: 903-918.

Mercurio, Nicholas, and Steven G. Medema. 2006. *Economics and the law: from posner to post-modernism and beyond*. Princeton: Princeton University Press.

Milo, Melanie S. 2007. "Integrated financial supervision: An institutional perspective for the Philippines."

Mitchell, Wesley Clair. 1913. *Business Cycles, by Wesley Clair Mitchell*. University of California Press.

Nabli, Mustapha K., and Jeffrey B. Nugent. 1989. "The new institutional economics and its applicability to development." *World Development* 17.9: 1333-1347.

Nayyar, Deepak. 2007. *Institutional change and economic development*. Tokyo, New York, Paris: United Nations University Press.

Nelson, Richard R., and Bhaven N. Sampat. 2001. "Las instituciones como factor que regula el desempeño económico." *Revista de economía institucional* 3.5: 17-51.

Nelson, Richard R., and G. Sidney. 2005. "Winter. 1982. An evolutionary theory of economic change" Cambridge: Belknap.

North, Douglass C. 1990. *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge university press.

North, Douglass C. 1995. "Economic theory in a dynamic economic world." *Business Economics*: 7-12.

North, Douglass C., and Robert Paul Thomas. 1970. "An Economic Theory of the Growth of the Western World." *The Economic History Review* 23.1: 1-17.

North, Douglass Cecil. 1981. *Structure and change in economic history*. Norton.

Olson, Mancur. 1996. "Distinguished lecture on economics in government: big bills left on the sidewalk: why some nations are rich, and others poor." *The Journal of economic perspectives* 10.2: 3-24.

Olson, Mancur. 2009. *The logic of collective action*. Vol. 124. Harvard University Press.

Ostrom, Elinor, Larry Schroeder, and Susan Wynne. 1993. *Institutional incentives and sustainable development: Infrastructure policies in perspective*.

Ostrom, Elinor. 1990. "Governing the commons: The evolution of institutions for collective action" Cambridge university press

Paul J. DiMaggio, and Powell, Walter W., eds. 1991. *The new institutionalism in organizational analysis*. University of Chicago Press.

Polinsky, A. Mitchell. 1989. *An introduction to law and economics*. Aspen Publishers.

Posner, Richard A. 1993 "The new institutional economics meets law and economics." *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE)/Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*: 73-87.

I. Carballo y E. Fracchia - *Instituciones y Economía. Una hoja de ruta posible para su comprensión*

Posner, Richard A. 2006. "A Review of Steven Shavell's Foundations of Economic Analysis of Law." *Journal of Economic Literature* 44.2: 405-414.

Posner, Richard, A. 2003. "Economic analysis of law." *China Social Sciences Publishing House*, p23.

Ravier, Adrián. 2006. "Hacia un estudio comparativo de las teorías económicas defendidas por Joseph Schumpeter y Ludwig von Mises." *Revista Académica Libertas* 44.

Rodríguez Albor, Gustavo. 2010. "Calidad de las instituciones y su relación con el desempeño económico: un análisis de la región caribe colombiana." *Economía del Caribe* 5: 1.

Rodrik, Dani, and Arvind Subramanian. 2003. "The primacy of institutions." *Finance and Development* 40.2: 31-34.

Rodrik, Dani, Arvind Subramanian, and Francesco Trebbi. 2004. "Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development." *Journal of economic growth* 9.2: 131-165.

Rollinat, Robert. 1997. "La historia económica y el lugar de las instituciones según DC North." *Ciclos en la historia, la economía y la sociedad* 7.13: 11-30.

Rothbard, Murray N. 1999. *Historia del pensamiento económico: El pensamiento económico hasta Adam Smith*. Unión Editorial.

Rutherford, Malcolm. 1995. "The old and the new institutionalism: can bridges be built?." *Journal of Economic issues* 29.2: 443-451.

Rutherford, Malcolm. 1997. "American institutionalism and the history of economics.": 178-195.

Rutherford, Malcolm. 1999. "Institutionalism as 'scientific' economics." *From Classical Economics to the Theory of the Firm: Essays in Honour of DP O'Brien*. Cheltenham: Edward Elgar: 223-242.

Rutherford, Malcolm. 2000. "Understanding institutional economics: 1918-1929." *Journal of the History of Economic Thought* 22.3: 277-308.

Rutherford, Malcolm. 2001. "Institutional economics: then and now." *The Journal of Economic Perspectives* 15.3: 173-194.

Sachs, Jeffrey D. 2003. *Institutions don't rule: direct effects of geography on per capita income*. No. w9490. National Bureau of Economic Research.

Sala-i-Martin, Xavier X. 1997. "I just ran two million regressions." *The American Economic Review*: 178-183.

Sala-i-Martin, Xavier. 2002. *15 years of new growth economics: what have we learnt?*. Vol. 172. Santiago: Banco Central de Chile.

Scartascini, Carlos, Ernesto Stein, and Mariano Tommasi. 2009. "Political institutions, intertemporal cooperation, and the quality of policies." *Inter-American Development Bank Research Department Working Paper* 676.

Scartascini, Carlos, et al. 2011. "El juego político en América Latina: ¿Cómo se deciden las políticas públicas?". Inter-American Development Bank.

Scott, Robert E., and George G. Triantis. 2005. "Incomplete contracts and the theory of contract design." *Case W. Res. L. Rev.* 56: 187.

Shavell, Steven. 2005. *Contracts, holdup, and legal intervention*. No. w11284. National Bureau of Economic Research.

Smelser, Neil J., and Richard Swedberg, eds. 2010. *The handbook of economic sociology*. Princeton university press.

SPILLER, Pablo T., et al. 2008. "Policymaking in Latin America." *How politics shapes policies, IADB, Harvard University, New York*.

Stein, Ernesto H., and Mariano Tommasi. 2007. "Instituciones democráticas, procesos de formulación de políticas y calidad de las políticas en América Latina." *En: Visiones del desarrollo en América Latina-LC/L. 2756-2007-p. 77-156*.

Stein, Ernesto. 2006. *La política de las políticas públicas: progreso económico y social en América Latina: Informe 2006*. IDB.

Stiglitz, Joseph E. 2003. *La economía del sector público*. Vol. 24. Antoni Bosch Editor.

Strachman, Eduardo. 2001. "Institutions: a critical analysis of their main characteristics. Published in: *Economía*", Vol. 3, No. 1 (January 2002): pp. 113-157.

Tabellini, Guido. 2010. "Culture and institutions: economic development in the regions of Europe." *Journal of the European Economic Association* 8.4: 677-716.

Toboso López, Fernando. 2011. "Viejos y nuevos institucionalismo bajo el prisma del individualismo institucional." *Ekonomiaz* 2.77: 86-125.

Toboso, Fernando. 2006. "Old organizational issues from a new institutional economics perspective: Some introductory remarks." *Revista de Análisis Económico* 21.2.

Veblen, Thorstein. 1898 "Why is economics not an evolutionary science?." *The Quarterly Journal of Economics* 12.4: 373-397.

Veblen, Thorstein. 1899 *The Theory of the Leisure Class*. London: AM Kelley, bookseller.

Veblen, Thorstein. 1904. "The Theory of Business Enterprise". *New York: Scribner's*.

Wiggins, Steve, and Junior Davis. 2006 "Economic institutions." *London: Research Programme on Improving Institutions for Pro-Poor Growth, IPPG Briefing* 3.

Williamson, O. E. 2006. "The sociology and economics of organization: One view of the dialogue." *Institutions in perspective. Festschrift in honor of Rudolf Richter on the occasion of his 80th birthday*: 3-20.

I. Carballo y E. Fracchia - *Instituciones y Economía. Una hoja de ruta posible para su comprensión*

Williamson, Oliver E. 1981 "The modern corporation: origins, evolution, attributes." *Journal of economic literature* 19.4: 1537-1568.

Williamson, Oliver E. 1985 *The economic institutions of capitalism*. Simon and Schuster.

Williamson, Oliver E. 2000. "The new institutional economics: taking stock, looking ahead." *Journal of economic literature* 38.3: 595-613.

Williamson, Oliver E. 2005. "The economics of governance." *The American Economic Review* 95.2: 1-18.

Winter, Sidney G. 2006. "Toward a neo-Schumpeterian theory of the firm." *Industrial and Corporate Change* 15.1: 125-141.

Yifu Lin, Justin, and Jeffrey B. Nugent. 1995. "Institutions and economic development." *Handbook of development economics* 3: 2301-2370.

Yonay, Yuval P. 1998 *The struggle over the soul of economics: Institutional and neoclassical economists in America between the wars*. Princeton University Press.

Zamagni, Stefano. 2012. *Por una economía del bien común*. Ciudad Nueva, 2012. ISBN 978-950-586-301-3vb