

LAS INSTITUCIONES Y LA ECONOMÍA

Gert Greve Arcil*

RESUMEN.

El estudio de las instituciones por parte de la economía ha producido un reencuentro de las ciencias sociales, entendiendo que la realidad económica y social no puede desvincularse, pues lo anterior a lo único que conducen es al desarrollo de modelos deficientes que interpretan erróneamente la realidad. Es de esta forma, que los aportes de la Nueva Economía Institucional deslizan las falencias de la teoría de precios abriendo una nueva veta de estudio a la teoría económica.

Palabras clave: Instituciones, Costos de Transacción, Gobernanza, Nueva Economía Institucional.

ABSTRACT.

The study of institutions by economics has developed into a reunion of social sciences, understanding that social and economic reality cannot be understood separately, since the only thing this would get to is to the development of deficient models that deliver an erroneous interpretation of reality. It is in this fashion that the contributions of the New Institutional Economics let the shortcomings of price theory slide, thus opening a new angle of research for economic theory.

Key words: Institutions, Transaction Costs, Governance, New Institutional Economics.

El concepto institución posee una gran carga histórica y valórica, debido a ser un concepto latamente estudiado por gran parte de las ramas de las ciencias sociales. De las ciencias sociales, la economía ha sido la cual más tardíamente se ha interesado en el análisis de las instituciones en su dimensión conceptual. En alguna medida el interés de la economía por el estudio de las instituciones trajo consigo un punto de reencuentro de las ciencias sociales, después de su separación hace un siglo¹. A partir de lo anterior, en los estudios de las ciencias económicas surgió una clara veta interdisciplinaria de ciencias sociales, entendiendo que la realidad social y económica no pueden desvincularse, pues lo anterior al único camino que conduce es al desarrollo de modelos económicos deficientes que interpretan erróneamente la realidad².

* Gert Hans Greve Arcil, Egresado de Derecho, Universidad de Chile. Código Postal: 7500088. Correo electrónico: gert.greve@gmail.com. Facultad de Derecho Universidad de Chile.

¹ DIXIT, A. 2009. Governance Institutions and Economic Activity. The American Economic Review. Volumen 99, número 1, p. 5.

² DIXIT, A. 2009. Op Cit. p. 6.

1. La antigua Economía de las Instituciones

Durante la primera parte del siglo XX, la corriente principal de la ciencia económica se fundamentaba en los principios de la economía neoclásica y desde ningún punto de vista las instituciones figuraban como una veta importante de estudio para los economistas de líneas ortodoxas.

El primer antecedente de interés por parte de las ciencias económicas sobre el estudio de las instituciones surge partir de los escritos de Hamilton en su obra *The Institutional Approach to the Economic Theory* (1919), en la cual incita a la ciencia económica a desarrollar un análisis más amplio que el estrictamente económico, para lograr superar los vacíos de la teoría neoclásica, considerando que los modelos desarrollados carecían de importantes elementos que no permitían comprender en definitiva la realidad³. A partir de lo propuesto por Hamilton, comienzan a desarrollarse la Escuela Institucionalista Norteamericana, fundada por Veblen y Commons, la cual postulaba que la aproximación a los estudios de economía debían necesariamente tomar como enfoque el papel de las diversas instituciones sociales en la formación del comportamiento económico, ya que la economía en esencia no es más que una red de relaciones entre personas con intereses divergentes, y por tanto, la existencia, modificación o ausencia de cualquier institución, debía ser determinante en el comportamiento de los sujetos⁴.

Posteriormente al desarrollo de esta propuesta, surgieron gran cantidad de críticas que apuntaban a que el estudio de las instituciones como concepto o referencia, era tan diverso en sí mismo, considerando que su amplitud desde las distintas ramas de las ciencias sociales, que no tiene ningún sentido utilizarla como término exclusivo de una escuela teórica en particular. En otras palabras, se alega que, al final del día, la influencia de las instituciones sobre la economía es tan en general, amplia e inespecífica, que en el fondo ha llegado a significar muchas o cualquier cosa para cualquiera, y en consecuencia, no se ha traducido en nada concreto, es decir nada posible de positivizar o cuantificar⁵.

1.2. La Nueva Economía Institucional

1.2.1. Ronald H. Coase

El resurgimiento del interés por el concepto de institución surge a partir del desarrollo de la Nueva Economía Institucional de la mano de los postulados de Coase en su obra *The Nature of the firm* (1937), en la cual desarrolla el concepto de los costos de transacción. La teoría neoclásica previa a los postulados de Coase basaba su estudio exclusivamente en el sistema de precios y en cómo a

³ HAMILTON, W. 1919. *The Institutional Approach to the Economic Theory*. *The American Economic Review*. Volumen 9, número 1, pp. 312-314.

⁴ COMMONS, J. 1931. *Institutional Economics*. *The American Economic Review*. Volumen 21, número 4, pp. 648-649.

⁵ HAMILTON, D. 1962. *Why is Institutional Economics not institutional?*. *The American Journal of Economics and Sociology*. Volumen 21, número 3, pp. 309-311.

partir de estos se asignaban los recursos escasos, donde en ningún caso se incorporaba en los estudios el funcionamiento interno de la firma como organización. Así, la firma era comprendida como una figura “misteriosa” que se limitaba a convertir *inputs* en *outputs*. De esta forma y como lo establecía Hayek, “*el economista piensa que el sistema económico está coordinado por el mecanismo de precios, y que la sociedad se convierte no en una organización, sino en un organismo*”⁶. El sistema de asignación de recursos planteado así, comprendía que los costes de transacción eran nulos, y por tanto dicha asignación era completamente eficiente, consecuentemente el estudio de la firma como organización carecía de total sentido, lo cual en la práctica, como develó Coase, era totalmente falso.

Coase al observar el funcionamiento del mercado comprendió que el sistema de precios era deficiente, en la medida que según él, existían diversos otros elementos que desplazaban el sistema de precios, destacando para nuestro análisis la existencia de organizaciones empresariales. Así como lo describió D. H. Robertson, en este sistema de precios encontramos “*islas de poder consciente en este océano de cooperación inconsciente, como grumos de mantequilla coagulándose en un balde de lechecortada*”⁷. Coase se cuestionó el por qué surgen las organizaciones empresariales, entendiéndolo que la razón de esto es la existencia de costos de transacción, ya que el rol de la dirección empresarial dice relación con la reducción de dichos costos de transacción a través de la asignación de recursos dentro de la organización. Así, en ausencia de costos de transacción no existe fundamento económico para la existencia de organizaciones empresariales, ya que no sería rentable crear áreas de planificación dentro de la organización. En cambio, cuando existen costos de transacción, las empresas surgen para organizar, permitiendo que dichos costos sean menores a los que se producirían de realizarlos directamente a través del mercado⁸.

Coase extendió su análisis a las externalidades en su obra *The problem of the social Cost* (1960). De esta forma, en un mundo con costes de transacción nulos, las partes realizarían todas aquellas transacciones que implicasen ganancias sociales eficientes, por tanto se realizarían todas aquellas transferencias de derechos que permitiesen situar esos derechos en manos de aquellos que más los valorasen, en forma que los favorecidos por la asignación de derechos compensarían a aquellos agentes que se los cediesen. Por el contrario, los mercados económicos se caracterizan por la presencia de costes de transacción positivos y cuando estos son mayores los beneficios esperados por la transacción, esta naturalmente no se llevará a cabo. La recomodación de derechos sólo se producirá cuando el aumento en el valor de la producción fruto de esa transacción sea mayor que los costos necesarios para alcanzarla. Por tanto, mientras mayores sean los costos de transacción más se encarece la contratación y por tanto los intercambios⁹.

De esta forma los postulados de Coase marcaron un quiebre en la economía neoclásica, terminando con el estudio exclusivo del sistema de precios, y agregando elementos interdisciplinarios de las

⁶ HAYEK, F. 1933. *The Trend of Economic Thinking*. Routledge. Volumen 3, p. 23.

⁷ COASE, R. 1937. *The Nature of The Firm*. *Economica*. Volumen 4, p. 388.

⁸ COASE, R. 1937. *Op Cit*. pp. 390-393.

⁹ COASE, R. 1960. *The Problem of Social Cost*. *The Journal of Law and Economics*. Volumen 3, p. 15.

ciencias sociales. Superando la indeterminación de la escuela Institucionalista, que en la ciencia económica no pueden ser soslayados, sin llegar a una interpretación errónea de la realidad, como lo son los costos de transacción.

La inclusión por Coase de los costos de transacción como elemento esencial de estudio para la ciencia económica fue la más clara demostración de cómo la existencia, modificación o ausencia de instituciones impacta las transacciones y por tanto la falta de equilibrio en el intercambio de derechos entre los sujetos y así la carencia general de eficiencia asignativa.

1.2.2. Douglas C. North

A partir de los postulados de Coase, comenzó a llevarse a cabo una importante investigación relativa al análisis de estos costos de transacción. Así, North en su obra *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* (1990) determinó que el nivel de los costos de transacción va a depender esencialmente de los rasgos característicos de cada transacción concreta, en consideración a las particularidades del entorno institucional en que esta transacción se lleve a cabo. En este sentido, cobran vital importancia las reglas de juego impuestas por las instituciones que determinarán el costo real de realizar dichas transacciones. En otras palabras, North devela que estas reglas de juego, entendidas como “*las limitaciones ideadas o asimiladas por el hombre para dar forma a la interacción humana*”, facilitarán o dificultarán las transacciones y por tanto la eficiencia asignativa¹⁰.

North desarrolla su concepto de institución basado en el establecimiento de reglas, así las instituciones son “*reglas que moldean el comportamiento de individuos y de las organizaciones, así como los mecanismos de cumplimiento de dichas reglas*”. El concepto de reglas desarrollado por North, las divide en reglas de carácter formal (a saber, constituciones, leyes, derechos de propiedad) y las de carácter informal (a saber, sanciones, tabúes, costumbres, tradiciones, códigos de conducta), considerando a ambas como elemento esencial para determinar los costos de transacción en determinados mercados¹¹.

En ese sentido se concibe que el análisis relativo a los costos de transacción es siempre en dos etapas, en un primera parte, *ex ante*, los costos en que se incurre en definir y controlar la exclusividad, es decir un definido derecho de propiedad, y mientras el análisis *ex post*, dice relación más bien con los costes asociados a la negociación y posteriormente al cumplimiento del contrato establecido para el intercambio de los derechos definidos previamente. A partir de lo anterior, por un lado, comprendiendo la etapa *ex ante* de la transacción, establece que un intercambio realizado en ausencia de derechos de propiedad no genera beneficios, por el contrario, con la existencia de derechos de propiedad y estando estos bien definidos, es la forma en que se produce el intercambio que pueda producir la mayor eficacia asignativa. Por otro lado, respecto de la etapa *ex post*, el

¹⁰ NORTH, D. 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, p. 12.

¹¹ NORTH, D. 1990. *Op Cit.* p. 4.

problema relativo a los costos de transacción radica netamente en un conflicto de contratación y herramientas de ejecución y control de su cumplimiento¹².

Para North, todo cambio respecto de las diversas instituciones, es decir sobre las reglas de juego, influyen directamente y de forma gravitante en los costos de transacción, que fijaran los intercambios que podrán o no llevarse a cabo conforme a la posibilidad de incrementar la riqueza a partir del mismo. En todo sentido, siendo las instituciones tan gravitantes para el desarrollo de una economía, para North cualquier tipo de alteración a las instituciones se puede traducir en factor determinante del crecimiento y desarrollo de un país.

Los costos de transacción son fundamentales para entender el funcionamiento de una economía, por tanto urge el desarrollo adecuado de instituciones, lo que exige que el Estado y la política se constituyan en variables claves para el desarrollo económico de una nación. De esta forma, North desarrolla una teoría de Estado, en la cual propone al soberano como ente encargado de “maximizar las riquezas”, creando así la figura del Estado contractual. El Estado contractual debe encargarse de establecer un marco institucional, es decir de reglas formales, en el cual se definan derechos de propiedad bien delimitados, que se asegure su respeto y ante conflictos se conciben métodos de solución de conflictos efectivos y eficaces, que permitan que disminuyan los costos de transacción y por tanto se genere el desarrollo pleno de la eficacia asignativa, generando así el espacio propicio para el crecimiento y desarrollo económico¹³.

North destaca también que la influencia de las instituciones, como reglas formales e informales, tiene importantes efectos sobre las decisiones de los individuos, lo que trae aparejado que la racionalidad de la elección de los sujetos pasó a ser bastante cuestionada, y de paso también la economía neoclásica. Precisamente, afirma que el enfoque racional es deficiente por dos cuestiones: 1) la motivación del individuo no siempre es la maximización de la riqueza, porque; 2) Los individuos procesan subjetivamente y con información incompleta el mundo que les rodea. Por tanto, al final del día, en atención a la interacción que tienen los individuos con las instituciones, sumando a esto la información incompleta de la realidad, la decisión racional de los mismos es bastante limitada, comprendiendo de esta manera que verdaderamente los sujetos son sólo intencionalmente racionales y sus actos son más bien el reflejo de las limitaciones cognitivas dadas las interferencias presentes en el medio¹⁴.

1.2.3. Oliver E. Williamson

Posteriormente a North, y siguiendo la línea investigativa de Coase relativa al origen o razón de las empresas, Oliver Williamson comenzó a esclarecer cuales eran los factores de eficiencia que determinan la decisión de una empresa para producir un bien o servicio por sí misma. A partir de dicho estudio, Williamson desarrolló el concepto de gobernanza, en base a los presupuestos de Coase relativos a la existencia de costos de transacción positivos.

¹² CABALLERO, G. 2011. Economía de las Instituciones: de Coase y Noth, a Williamson y Ostrom. *Ekonomiaz*, número 77, p. 21.

¹³ CABALLERO, G. 2011. *Op Cit.* pp. 8-10.

¹⁴ NORTH, D. 2005. *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton University Press. Página 1.

Williamson concibe el concepto de gobernanza como “*el medio para infundir orden y así mitigar el conflicto y llevar a cabo el más fundamental de los entendimientos de la economía, el beneficio mutuo de un intercambio voluntario*”¹⁵¹⁶. El estudio de Williamson se centra en la complejidad de los contratos y en la organización económica, en razón de las estructuras institucionales. Siendo la transacción el elemento básico de su análisis, y por tanto también los costos. En razón de su importancia y al configurarse como el elemento esencial respecto de la generación de ganancias mutuas a partir de los intercambios, la transacción requiere de la gobernanza para infundir el orden necesario que garantice la producción de riqueza, que de fe de las herramientas de cumplimiento, y mitigue las situaciones de conflicto¹⁷.

En la práctica, el análisis de Williamson se ha traducido en que dado determinado marco institucional, las unidades económicas resuelven o no realizar ciertos intercambios en razón de sus costos de transacción, comparando así los diversos mecanismos de gobernanza y como estos determinan las posibilidades de contratación y las organizaciones empresariales, en razón de que a cierto cambio institucional la firma resuelve o producir por si misma o externalizar dicha producción.

Williamson presenta un particular enfoque relativo a distintos niveles de análisis social que permite enmarcar el análisis institucional, distinguiendo de esta forma cuatro niveles de análisis social, a partir del espectro de influencias de la institución misma¹⁸:

- El primer nivel dice relación con los elementos institucionales asumidos intrínsecamente o presupuestos por parte de la sociedad, comprendiendo aquí elementos como normas sociales, tradiciones o creencias religiosas. Los cambios o conflictos institucionales que se desarrollan aquí surgen a partir de los debates en torno a la teoría social que determinan el surgimiento de estas instituciones. Es inherente a este tipo de instituciones su cambio paulatino en el tiempo, y que por tanto surge a partir de procesos de evolución o experiencias sociales.
- El segundo nivel fija su atención en las reglas institucionales que surgen a partir del primer nivel, es decir el primer orden de actividad económica, las reglas formales que los individuos configuran para organizar la sociedad (en el caso de sociedades democráticas, pues sino dicho orden claramente es impuesto). El elemento central a este nivel es el desarrollo de la política económica como política positiva, es decir la construcción normativa, que como se formar a partir del debate de la teoría social y las exigencias que

¹⁵ WILLIAMSON, O. 2002. The Theory of the Firm as a Governance Structure: From Choice to Contract. Journal of Economic Perspectives, p. 14.

¹⁶ Dixit explicita un concepto más didáctico de Gobernanza concibiéndolo como la estructura y funcionamiento de las instituciones legales y sociales que soportan la actividad económica y las transacciones económicas a través de la protección de derechos de propiedad, el cumplimiento de contratos y la realización de la acción colectiva para proveer infraestructura organizada y física. DIXIT, A. Op cit. p.1.

¹⁷ WILLIAMSON, O. 2009. Transaction Cost Economics: The Natural Progression. Prize Lecture, pp. 458-461.

¹⁸ WILLIAMSON, O. 2000. The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. Journal of Economic Literature. Volumen 38, pp. 596-600.

determinan e irradian a niveles inferiores (comprende la creación de principios y el reflejo de los mismo en las Constituciones).

- El tercer nivel comprende categóricamente las instituciones de gobernanza, a partir de las cuales los agentes económicos realizan el denominado “proceso de actividad económica”. El análisis comprende la definición de los derechos de propiedad, las organizaciones empresariales, las relaciones contractuales, el cómo se configuran los costos de transacción y las diversas fricciones que se presentan a partir de cómo se interrelacionan dichas instituciones, determinando en definitiva, la decisión de internalizar o externalizar la producción de un determinado bien o servicio.

- El cuarto nivel se refiere a un último orden de actividad de economía, centrado básicamente en la asignación, asimilándose a la base del análisis neoclásico, es decir, la asignación vía la teoría de precios como elemento medular. Aquí el problema radica en el ajuste de precios y factores de producción a partir de los rendimientos marginales de los mismos.

NIVELES DE INSTITUCIONES¹⁹

Nivel	Efecto	Funciones
1.Estructura social y cultural	Define la forma en que una sociedad se define a sí misma	Estructura la cooperación y la confianza social, legitima las instituciones formales
2.Instituciones relativas a las reglas de juego	Define el contexto institucional	Principales funciones políticas y económicas
3.Instituciones relacionadas con los actores del juego	Arreglos institucionales y construcción de organizaciones	Aplicar las decisiones públicas y definir las estructuras de intercambio
4. Instituciones relativas a los mecanismos de asignación	Ajustes de precios y cantidades, alineamiento de incentivos	Pautar las decisiones de compraventa, de producción y fijar salarios

Según Williamson las investigaciones y trabajos de la Nueva Economía Institucional radican principalmente en los niveles segundo y tercero (en algunos casos incluso en el primero), comprendiendo que los mismos son los que se ven directamente influidos por la gobernanza y son claramente determinantes en el desarrollo (el cual es el centro de su estudio en particular).

¹⁹ ORIOL, J. 2007. Revisión Crítica de los Aportes del Institucionalismo a la Teoría y Práctica del Desarrollo. Revista de Economía Institucional. Volumen 9, número 16, p. 124.

Además de lo anterior, Williamson pensaba que era menester el estudio de lo denominado por el mismo como la “estructura de los fallos de organización”, lo que en otras palabras se traducía en la progresiva reducción del tamaño de las empresas o caída en quiebra de las empresas consideradas de gran tamaño en razón de su amplio nivel de producción. Lo que planteaba era que la indivisibilidad e inseparabilidad de las tecnologías explicaban sólo jerarquizaciones más bien simples, y los costos de transacción los que determinaban inexorablemente el modo de organización. De este modo, las empresas de gran tamaño empezaron a quebrar o a reducir su tamaño a partir de los altos costos de transacción que significaba el sostener tan importante estructura, y en ningún caso lo anterior se justificaba por motivos tecnológicos. Sin embargo, es menester hacer hincapié que lo anterior se desarrolló históricamente sólo a partir de determinadas estructuras de gobernanza que facilitan y desincentivan las integraciones de carácter vertical, como lo es por ejemplo a través de la legislación antimonopolios²⁰.

De esta forma, al abordar Williamson las diferencias de los costos de transacción entre los diversos modos de gobernanza, desarrolla los conceptos de mercados y jerarquías en razón de las instituciones. Asimismo, establece que los mercados en realidad no son más que un conjunto de instituciones, comprendiéndolas como las fijó North, es decir reglas, con sus respectivos mecanismos de cumplimiento que determinan el escenario donde se llevarán a cabo transacciones, con la característica especial de que las mismas se llevarán a cabo periódicamente y serán de carácter impersonal, sin requerirse una relación contractual continua. Por otro lado, las jerarquías son conjuntos de reglas para hacer transacciones basadas en líneas verticales de decisión por una autoridad. Así, mientras que las transacciones de mercado implican el intercambio entre entidades autónomas, de mutuo beneficio, en las transacciones jerárquicas prevalece la subordinación y se genera una propiedad consolidada. Lo anterior, se traduce en que cuando la solución otorgada por el mercado es ineficiente, las transacciones salen del mercado y la solución surge por el lado de la jerarquía, es decir se internalizan en la organización. De esta forma, son las organizaciones las que desarrollan los mecanismos para llevar a cabo dichas transacciones dentro de las estructuras, bajo términos y condiciones distintas a los existentes en el mercado²¹.

La propuesta de Williamson apunta a que ante la inexistencia de costos de transacción e información perfecta para los agentes del mercado, la solución del mercado siempre será la más eficiente, principalmente en razón de la especialización y el *know how* respecto al bien o servicio que se disponen a intercambiar. Por otro lado, comprende que la internalización o acoplamiento de dichos costos de transacción se produce principalmente en mercados donde el denominado “impacto informacional” es alto, es decir donde el manejo de determinada información hace sensible el desarrollo de las transacciones. De este modo, cuando la incertidumbre y la desconfianza en un mercado es alta, y por tanto la información se transforma en un elemento trascendente, los costos de transacción son tan altos que la jerarquización de las transacciones son la opción para poder desarrollar la actividad económica, pues la jerarquía supera al mercado.

²⁰ WILLIAMSON, O. 1971. The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations. The American Economic Review, Volumen 61, número 2, pp. 112-114.

²¹ WILLIAMSON, O. 2007. An Interview with Oliver Williamson. *Journal of Institutional Economics*, pp. 373-378.

En todo caso, dada las diversas gobernanzas o instituciones, las soluciones respecto al desarrollo de una actividad económica no radica únicamente en mercado o jerarquía, sino que existe un sinnúmero de puntos intermedios o híbridos²².

1.2.4. Elinor Ostrom

Elinor Ostrom fue condecorada con el premio nobel a partir de sus estudios respecto a la gobernanza, especialmente relativa a los bienes comunes. Previo a Ostrom, los bienes comunes y su gestión ya habían sido objeto de estudio por varios autores, los cuales en alguna medida coincidían en la denominada “tragedia de los comunes”,²³ o que “la propiedad de todos es la propiedad de nadie”²⁴. Cuando los autores se refieren a dichos bienes a partir de la tragedia de los comunes, hacen referencia a la situación de ruina al cual están condenados dichos bienes, dado que muchos individuos pueden hacer usos de aquellos y ninguno es individualmente responsable. El dilema de la tragedia de los comunes desarrollado por Hardin establece el conflicto existente en la relación entre la libertad y la responsabilidad, concibiéndose como una trampa social, en razón de que el análisis comprende individuos, que basándose en su interés personal y actuando racionalmente terminan destruyendo el bien común, aunque ninguno de ellos, tanto individualmente como en conjunto, maximiza su bienestar en esta acción²⁵.

Cuando se habla de un recurso común se hace referencia a aquellos bienes que se caracterizan por la falta exclusión de beneficiarios o por la imposibilidad de hacerlo, además teniendo siempre la característica de causar rivalidad en su uso, es decir, que si lo usa o consume un solo sujeto, ningún otro puede hacer uso o consumirlo, compartiendo de esta manera características con los bienes públicos (sin exclusión) y los bienes privados (rivalidad). Dado lo anterior, los primeros análisis relativos a los bienes comunes surgieron a partir de ciertos recursos naturales comunes, como lo son los pastos comunales, las aguas, la pesca que se veía importantemente afectado por el dilema de la tragedia.

Dado el presupuesto de la tragedia presuntamente insoslayable de los bienes comunes, los estudios de Ostrom fueron un importante golpe de timón a la gestión de los mismos, ya que describió que a partir de la organización de la comunidad beneficiaria de los recursos, a través de normas sociales o acuerdos, puede mitigarse el grado de ineficiencia. El punto de partida de Ostrom en su investigación es que los participantes o beneficiarios de los bienes comunes no son sujetos anónimos, sino más bien agentes que reaccionan a los comportamientos de los demás agentes beneficiarios del recurso. Así, y de la misma forma en cómo los agentes reaccionan racionalmente sobreexplotando el recurso para obtener el mayor beneficio personal, en razón de una posible sobreexplotación por otro agente, los diversos agentes por medio de acuerdos o contratos, incluso a través de un sistema de sanciones, pueden reglar la explotación del recurso común, asegurando

²² CABALLERO, G. 2011. Op Cit. p. 28.

²³ HARDIN, G. 1968. The Tragedy of the Commons. Science New Series, Volumen 162, número 3859, p. 1244.

²⁴ GORDON, S. 1954. The Economic Theory of a Common-Property Resource: The Fishery. The Journal of Political Economy, Volumen 62 número 2, p. 135.

²⁵ HARDIN, G. Op cit. pp. 1246 y 1247.

de esta forma la sustentabilidad del mismo y aumentando tanto el beneficio individual como colectivo²⁶.

Ostrom busca entregar soluciones al dilema de la tragedia de los recursos comunes, diseñando mecanismos de beneficio y sanción para los agentes, pudiendo mitigar, en muchos casos, las ineficiencias supuestamente inherentes al dilema. La esencia de las investigaciones de Ostrom radica en los derechos de propiedad, comprendiendo estos como las instituciones encargadas de controlar el acceso y uso de los recursos valorados, queriendo asimismo evitar las pérdidas originadas en la tragedia. De tal modo, los derechos de propiedad permiten se excluya a sujetos del uso de recursos escasos, comprendiendo, de este modo, que lo regulado por los derechos de propiedad es más bien el conjunto de relaciones y comportamientos entre agentes, en referencia a un recurso escaso y valorado, determinando el acceso y uso del mismo, mitigándose la generación de *free-riders* o polizontes²⁷. Los derechos de propiedad determinan quienes se pueden o no beneficiar de un recurso y también quién debe pagar a quien al perjudicar dicho bien en razón de los mecanismos sociales de solución de conflictos. A partir de lo anterior, es perceptible la delgada línea que divide a los derechos y las externalidades, ya que, mientras mejor estén delimitados los derechos de propiedad (los beneficios privados y sociales se igualan) estaríamos frente a un escenario sin externalidades.

Para Ostrom las ineficiencias del dilema de la tragedia de los comunes en un nivel local en la mayoría de los casos puede ser superado o al menos mitigado a partir de la gobernanza, en cambio el conflicto que se sitúa en escenarios que exceden el carácter local (como el cambio climático), donde no se han generado soluciones satisfactorias, la respuesta es la opuesta. Esto se debe, a que a pesar de la ineficiencia y la pérdida generada por la tragedia de los comunes, los costos de transacción asociados a la definición de la gobernanza o un marco institucional adecuado es más costosa que aquella pérdida. Así, las condiciones de libre acceso existen cuando los costos para fijar y forzar limitaciones restrictivas son más altos en relación a los beneficios potenciales, es decir, cuando los costos de transacción a partir del marco institucional establecido comprendiendo además los diversos problemas de información se traducen en costos lo suficientemente altos para desincentivar la formación de un marco normativo o gobernanza que permita el desarrollo de dichos acuerdos²⁸.

Posteriormente, las investigaciones de Ostrom se fueron profundizando en torno a un concepto considerado clave para comprender las diversas interacciones entre agentes: el capital social. El estudio se basó en el reflejo de una experiencia práctica, el por qué bajo determinadas circunstancias, en comunidades locales, los cambios en el capital físico no conllevaba de por sí una mejora productiva. Esto se debía a que se ignoró el efecto de este cambio sobre el capital social y sobre el equilibrio de intereses previos al cambio del capital físico. En este sentido, el capital social es entendido como un conjunto de redes sociales, normas informales y asociatividad, acoplado al análisis económico la confianza entre los agentes. La existencia de estas redes de confianza implica

²⁶ OSTROM, E. 2008. Institutions and The Environment. Institute of Economic Affairs, volumen 28, número 3. pp. 24 y 25.

²⁷ OSTROM, E. 2008. Op Cit. p. 28.

²⁸ CABALLERO, G. 2011b. Calidad Institucional y Gobernanza: Enfoques Ostromianos. X Congreso de AECPA, p. 13.

una solución a los problemas de cooperación en la interacción de los diversos agentes, incentivando dicha cooperación a más de lo que naturalmente lo harían, de este modo, los niveles de información en el mercado van mejorando y se crean los escenarios necesarios para la coordinación de actividades y la adopción de elecciones de carácter colectivo²⁹.

Los aportes de Ostrom relativos a la solución del dilema de la tragedia de los recursos comunes y la importancia del capital social, comprenden en esencia a los costos de transacción como elementos claves para asegurar la eficiencia asignativa y demostrar el importante rol de las instituciones y gobernanza, en la generación de beneficios no sólo individuales, sino también colectivos.

2. El cambio de la Ciencia Económica a partir de la Nueva Economía Institucional

El efecto que trajo consigo las investigaciones y estudios llevados a cabo por Coase, North, Williamson y Ostrom como principales emblemas de la Nueva Economía de las Instituciones fue un gran golpe a los principios y premisas de los fundamentos de la economía neoclásica. En el mundo neoclásico previo a las propuestas de Coase, en el que los costos de transacción eran nulos, las instituciones eran intrascendentes y los mercados funcionaban perfectamente como mecanismos de asignación de recursos. La Nueva Economía Institucional viene en otorgar una nueva perspectiva a la ciencia económica, basándose en una comprensión más holística, remarcando la importancia de otras ciencias y áreas del conocimiento que permitan desarrollar un análisis más completo de la realidad. Los estudios de esta corriente mantienen los supuestos de escasez y competencia de los mercados, pero reforman el supuesto de racionalidad de los agentes económicos, incorporando la importancia de las instituciones, y los distintos procesos culturales por los cuales éstas se forman.

PRINCIPALES INFLUENCIAS DE LA NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL *

Economía neoclásica Precoaseana	Nueva Economía Institucional
Economía: Ciencia de la elección	Economía: Ciencia de la Transacción
Racionalidad Instrumental; Error! No se encuentra el origen de la referencia.	Racionalidad Limitada
Mercados Eficientes	Mercados Ineficientes
Costos de Transacción Nulos	Costos de Transacción Positivos
Ausencia de las Instituciones	Instituciones como reglas de juego

²⁹ CABALLERO, G. y KINGSTON, C. Capital Social e Instituciones en el Proceso de Cambio Economico. Ekonomiaz, número 59, pp. 7-10.

* CABALLERO, G. 2011. Op Cit. p. 34.

Empresas, ley y política: Cajas Negras	Explicación empresa ley y política
Mundo ideal de eficiencia paretiana	Ausencia de óptimo social
Teorías Universales	Análisis más específico

La economía neoclásica previa a Coase entiende que la elección de los sujetos es hecha a partir del ejercicio de la razón, comprendiendo que tienen todos los elementos necesarios para actuar con dicha racionalidad, como información perfecta y costos de transacción nulos, por lo tanto siempre el mercado llevaría a asignaciones eficientes. La Nueva Economía Institucional propone que dicha racionalidad es limitada, que los agentes son sólo intencionalmente racionales, dado principalmente por la apreciación parcial que tienen de la realidad (información imperfecta) y al procesamiento subjetivo que surge a partir de la experiencia.

La Nueva Economía Institucional asume que la realidad económica se caracteriza por la existencia de costos de transacción positivos, y por tanto que en los mercados se producen fricciones, para lo cual el papel de las instituciones, pasa a ser determinante. Desde aquí logra explicar la existencia de empresas, como órganos encargados de buscar el máximo beneficio respecto a los costos de transacción positivos, el rol de la ley y la política, comprendiéndolas como estructuras institucionales.

El surgimiento de los conceptos de costos de transacción, instituciones, gobernanza, Estado contractual, capital social, entre otros justifica la participación del Estado por medio de políticas públicas para efecto de mitigar o eliminar las fallas de mercado que no permiten el desarrollo pleno del principio de eficiencia asignativa, situación que bajo la teoría neoclásica sería imposible. Esto en ningún caso significa el entierro de la ciencia económica precoaseana, sino más bien corregir fallas del mismo, principalmente a partir de la necesidad de un enriquecimiento institucional de la ciencia económica. La teoría de precios permite responder bastantes interrogantes, pero es menester profundizar el conocimiento respecto a las instituciones para obtener una mejor comprensión de la realidad. Sin el enriquecimiento institucional es imposible explicar los procesos de cambio económico, y mucho menos cuando este viene de la mano de importantes procesos políticos y sociales. A partir de este enfoque multidisciplinario con el que se busca impregnar a la ciencia económica, permitiría que se tomen en cuenta modelos de comportamiento más complejos que los considerados por la economía neoclásica tradicional, pudiendo alcanzar de manera más clara la realidad, logrando explicar a través de fenómenos sociales y culturales, diversos resultados económicos.

Los esfuerzos de la Nueva Economía Institucional cuestionan los análisis y modelos básicos de determinación de comportamiento de los agentes económicos, en razón de considerarlos deficientes a partir de una percepción errónea de la realidad, dado la no inclusión de las instituciones, las leyes, la política, la raigambre cultural, las creencias entre muchas otras. A lo largo de los últimos años esto ha sido analizado latamente por diversos estudios, recabando información valiosísima con respecto al rol de las instituciones en el éxito de las naciones. Como ejemplo de esto podemos mencionar a los estudios hechos por Rodrik y Subramanian, quienes

tratando de explicarse la diferencia de ingreso entre naciones, analizaron diversos elementos considerados determinantes del mismo por la teoría económica como la geografía, el comercio internacional y las instituciones, demostrando que la calidad o nivel de instituciones de un país es la principal clave en el aumento de su ingreso per cápita³⁰, o las investigaciones de Acemoglu y Robinson, quienes a partir de un lato análisis histórico económico concluyen que el éxito o fracaso de económico de las naciones dice relación con lo inclusivas que sean las instituciones que desarrollan³¹.

Esta gran demostración de la Nueva Economía Institucional es la prueba de que los factores que influyen en el fracaso o éxito económico son tan variados que el establecer que un modelo económico considerado exitoso dada determinada experiencia, no le asegura el éxito en otro contexto institucional o bajo la influencia de otras reglas de juego, así en palabras del mismo Coase “*No existe un único camino para mejorar el sistema económico porque todo depende la sociedad en la que se esté*”, haciendo alusión claramente a las instituciones, tanto formales e informales, que establecen las reglas de juego*.

BIBLIOGRAFÍA

1. **ACEMOGLU, D. y ROBINSON, J.**, 2012. Porqué Fracasan los Países. Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza. Deusto S.A. Ediciones. 608p.
2. **CABALLERO, G.**, 2011. Economía de las instituciones: de Coase y North a Williamson y Ostrom. *Ekonomiaz* número 77. 15-51p.
3. _____. 2011b. Calidad Institucional y Gobernanza: Enfoques Ostromianos. X Congreso AECPA 2011. 25p.
4. **CABALLERO, G y KINGSTON, C.**, 2005. Capital Social e Instituciones en el proceso de cambio económico. *Ekonomiaz* N°59. 26p.
5. **COASE, R.** 1937. *The Nature of the Firm*. *Economica*. Volumen 4. 386-405p.
6. _____. 1960. *The Problem of Social Cost*. *The Journal of Law and Economics*, Volumen 3. 44p.
7. **COMMONS, J.** 1931. *Institutional Economics*, *The American Economic Review*. Volumen 21. Número 4. 648-657p.

³⁰ La investigación es tan esclarecedora, que el mismo Rodrik establece que si Bolivia tuviese instituciones de la calidad de Corea del Sur su ingreso per cápita se aproximaría a los 18.000 dólares en vez de los 2.700, todo esto a la fecha de la publicación. RODRIK, D. y SUBRAMANIAN, A. 2003. La Primacía de las Instituciones (y lo que implica). *Finanzas y Desarrollo*: publicación trimestral del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial, pp. 31 y 32.

³¹ ACEMOGLU, D. y ROBINSON, J. 2012. Porqué Fracasan los Países. Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza. Deusto S.A. Ediciones, pp. 350-353.

* COASE, R. 1999. An Interview with Ronald H. Coase. *ISNIE Newsletter*, p. 5.

8. **DIXIT, A.**, 2009. Governance Institutions and Economic Activity. *The American Economic Review*. Volumen 99, número 1. 3-24p.
9. **GORDON, S.**, 1954. *The Economic Theory of a Common Property Resource: The Fishery*. *The Journal of Political Economy*, Volumen 62 número 2. 124-142p.
10. **HAMILTON, D.**, 1962. *Why is Institutional economics not institutional?. The American Journal of Economics and Sociology*. Volumen 21 número 3. 309-317p.
11. **HAMILTON, W.**, 1919. *The Institutional Approach to Economic Theory*, *The American Economic Reviews*. Volumen 9, número 1. 309-318p.
12. **HARDIN, G.**, 1968. *The Tragedy of the Commons*. *Science, New Series*, Volumen 162, número 3859. 1243-1248p.
13. **HAYEK, F.**, 1933. *The Trend of Economic Thinking*, Routledge. Volumen 3. 400p.
14. **NORTH, D.**, 1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. *Cambridge University Press*. Cambridge. 159p.
15. _____. 2005. *Understanding The Process of Economic Change*. *Princeton University Press*. 42p.
16. **ORIOLE, J.**, 2007. Revisión Crítica de los Aportes del Institucionalismo a la Teoría y Práctica del Desarrollo. *Revista de Economía Institucional*. Volumen 9, número 16. 121-148p.
17. **OSTROM, E.**, 2008. *Institutions and the Environment*. *Institute of Economic Affairs*, Volumen 28, número 3. 24-31p.
18. **RODRIG, D. y SUBRAMANIAN, A.**, 2003. La Primacía de las Instituciones (y lo que implica). *Finanzas y Desarrollo: publicación trimestral del Fondo Monetario Internacional y del Banco Mundial*. 31-34p.
19. **WILLIAMSON, O.**, 1971. *The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations*. *The American Economic Review*, Volumen 61, número 2. 112-123p.
20. _____. 2000. *The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead*. *Journal of Economics Literature*. 595-613p.
21. _____. 2002. *The Theory of the Firm as a Governance Structure: From Choice to Contract*. *Journal of Economic Perspectives*. 171-195p.

22. _____. 2007. *An interview with Oliver Williamson*. *Journal of Institutional Economics*. 373-386p.
23. _____. 2009. *Transaction Cost Economics: The Natural Progression*. *Prize Lecture*. 455-476p.