



Ciencia Latina
Internacional

Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar, Ciudad de México, México.
ISSN 2707-2207 / ISSN 2707-2215 (en línea), julio-agosto 2024,
Volumen 8, Número 4.

https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i4

**INSTITUCIONES Y CRECIMIENTO
ECONÓMICO: UN ESTUDIO DESDE LA
ESCUELA INSTITUCIONALISTA Y LA NUEVA
ECONOMÍA INSTITUCIONAL**

**INSTITUTIONS AND ECONOMIC GROWTH:
A STUDY FROM THE INSTITUTIONAL SCHOOL AND NEW
INSTITUTIONAL ECONOMICS**

Jonathan Flores Pérez

Centro de Estudios e Investigaciones Interdisciplinarios UAdeC, México

DOI: https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v8i4.13457

Instituciones y Crecimiento Económico: Un estudio desde la Escuela Institucionalista y la Nueva Economía Institucional

Jonathan Flores Pérez¹

jonathan.flores@uadec.edu.mx

<https://orcid.org/0000-0001-5537-2862>

Centro de Estudios e Investigaciones Interdisciplinarios UAdeC
Coahuila, México

RESUMEN

Los enfoques institucionalistas han logrado consolidarse en el estudio de diversas disciplinas sociales. A pesar de su creciente influencia, la pluralidad de perspectivas y metodologías plantean dificultades para el desarrollo de una teoría unificada. El objetivo de este trabajo es contrastar el concepto de “instituciones” y contribuciones de la Escuela Institucionalista Americana y la Nueva Economía Institucional (NEI) y, resaltar desde sus aportaciones la importancia de las instituciones en el crecimiento económico. Se destaca que, aunque el estudio de las instituciones es muy amplio y diverso por su faceta interdisciplinaria, es inminente la reconstrucción de un marco conceptual “institucionalista” más integrador y holístico, con una influencia incuestionable en el análisis social.

Palabras clave: instituciones, institucionalismo, crecimiento económico, nueva economía institucional

¹ Autor principal

Correspondencia: jonathan.flores@uadec.edu.mx

Institutions and Economic Growth: A study from the Institutional School and New Institutional Economics

ABSTRACT

Institutionalist approaches have managed to consolidate themselves in the study of several social disciplines. Despite their growing influence, the plurality of perspectives and methodologies poses difficulties for the development of a unified theory. The aim of this paper is to contrast the concept of “institutions” and the contributions of the American Institutional School and New Institutional Economics (NIE), and to highlight the importance of institutions in economic growth through their contributions. It is emphasized that, although the study of institutions is very broad and diverse due to its interdisciplinary nature, the reconstruction of a more integrative and holistic 'institutionalist' conceptual framework is forthcoming, with an unquestionable influence on social analysis.

Keywords: institutions, institutionalism, economic growth, new institutional economics

Artículo recibido 10 julio 2024

Aceptado para publicación: 15 agosto 2024



INTRODUCCIÓN

El pensamiento económico-institucional contemporáneo tiene sus raíces en una extensa tradición de teorías que destacan la importancia de las instituciones en la configuración de los resultados económicos y sociales. Este pensamiento se ha formado por varios economistas y sociólogos centrándose en cómo las normas, reglas y estructuras institucionales influyen en el comportamiento y progreso económicos. En la evolución de esta corriente de pensamiento, la Escuela Institucionalista Americana y la Nueva Economía Institucional (NEI), han ofrecido perspectivas valiosas sobre el papel de las instituciones en la economía. La primera se desarrolló a finales del siglo XIX y principios del XX en Estados Unidos, contó con figuras como Thorstein Veblen, John R. Commons y Wesley Clair Mitchell, quienes desafiaron la visión estática de la economía clásica y propusieron un enfoque dinámico y evolucionista integrando disciplinas como la sociología, la historia y la teoría política. Veblen (1899), por ejemplo, desarrolló una teoría de la evolución económica e institucional, destacando la importancia de las instituciones tecnológicas y ceremoniales en la actividad económica.

John R. Commons (1934), por su parte, enfatizó la necesidad de la intervención estatal para garantizar un capitalismo de bienestar, definiendo las instituciones como acciones colectivas que controlan y amplían la acción individual. Wesley Clair Mitchell (1969) aportó al análisis cuantitativo de las fluctuaciones de negocios, utilizando la estadística para entender mejor las instituciones pecuniarias. En conjunto, estos primeros institucionalistas abogaron por una perspectiva holística y evolucionista, reconociendo los choques de intereses y apoyando la reforma democrática liberal.

Por otro lado, la Nueva Economía Institucional (NEI), introducida en la literatura económica en 1975 por Oliver Williamson, retomó y expandió muchas de las ideas de los institucionalistas americanos y ganó popularidad a finales del siglo XX con economistas como Ronald Coase, Douglas North, y Elinor Ostrom, quienes recibieron el Premio Nobel de Economía por sus contribuciones al entendimiento del papel de las instituciones en el comportamiento económico. Coase, con su teoría de los costos de transacción, argumentó que las empresas existen para minimizar estos costos, proporcionando una nueva perspectiva sobre la organización empresarial.

Douglas North (1993) destacó la importancia de las instituciones como las reglas del juego en una sociedad, diferenciando entre instituciones formales e informales. Su análisis subrayó que las

instituciones no son estáticas, sino que evolucionan en respuesta a las demandas económicas, políticas y sociales, influenciando así el desarrollo económico. Oliver Williamson, por su parte, profundizó en el análisis de la gobernanza empresarial, proponiendo que las empresas eligen su estructura organizativa para minimizar los costos de transacción en un entorno de incertidumbre y complejidad.

Elinor Ostrom desafió la idea convencional de que los recursos comunes solo pueden ser gestionados por el Estado o el mercado. Su investigación sobre la gobernanza policéntrica demostró que múltiples actores y niveles de toma de decisiones pueden gestionar los bienes comunes de manera sostenible y equitativa. Este enfoque subraya la adaptabilidad y resiliencia de las instituciones, y su capacidad para integrar diversas perspectivas y conocimientos locales.

Ambas perspectivas destacan la importancia de un marco institucional que garantice la protección de los derechos de propiedad, promueva la buena gobernanza y la estabilidad política, además de asegurar la eficacia de los sistemas judiciales y el fomento a la apertura comercial, pues ello contribuirá al progreso económico de los países.

Recientemente, Acemoglu y Robinson (2012) integraron nuevos términos para abonar a la investigación en este campo y argumentaron la existencia de instituciones inclusivas y extractivas, proporcionando una perspectiva crítica sobre cómo las estructuras institucionales pueden promover o inhibir el desarrollo económico, destacando la necesidad de instituciones que permitan la participación amplia de la población y eviten la concentración del poder en manos de una élite.

Los enfoques institucionalistas han logrado consolidarse como perspectivas relevantes en el estudio de diversas disciplinas sociales. Sin embargo, existen limitaciones significativas para el fortalecimiento de una teoría unificada de las instituciones, pues un problema inherente al estudio de éstas, es la visión interdisciplinaria que por naturaleza las engloba. Esta diversidad de enfoques y metodologías plantea dificultades para la integración teórica, destacando la necesidad de desarrollar marcos conceptuales más integradores y holísticos.

Derivado de lo anterior, este trabajo se propone estudiar la evolución del concepto “instituciones” y contribuciones de la Escuela Institucionalista Americana y la Nueva Economía Institucional (NEI) en el pensamiento económico y enfatizar en la importancia de las instituciones en el crecimiento económico desde la evolución del pensamiento económico-institucional.

El trabajo se desarrolla de la manera siguiente: después de la introducción se describe el enfoque metodológico que siguió este trabajo. En la tercera parte, se estudia la evolución del concepto “instituciones” desde los principales ponentes de la Escuela Institucionalista Americana. La siguiente sección describe la perspectiva de la Nueva Economía Institucional, para continuar con los enfoques más recientes sobre las instituciones de North, Acemoglu y Robinson. La sección 5 se enfoca en presentar el marco óptimo para el progreso económico, mientras que la sexta presenta una discusión de los enfoques institucionales. Finalmente se subrayan algunas de sus potencialidades y limitaciones en la conclusión del trabajo.

MATERIALES Y MÉTODO

En esta investigación se siguió un enfoque metodológico sistemático basado en la búsqueda, lectura y análisis de trabajos seminales de los principales exponentes de ambas corrientes de pensamiento. Se identificaron y revisaron los escritos fundamentales de figuras clave de la Escuela Institucionalista Americana, como Thorstein Veblen, John R. Commons y Wesley Clair Mitchell, así como de autores influyentes de la Nueva Economía Institucional, como Douglass North y Oliver Williamson. Las fuentes de información incluyeron libros, artículos de revistas revisadas por pares y capítulos de libros que son considerados referencias esenciales en sus respectivos campos.

Se realizó una lectura detallada de los trabajos seleccionados, extrayendo los principios y conceptos más importantes de cada enfoque teórico. A partir de este trabajo, se elaboraron resúmenes de los principios fundamentales y las contribuciones clave de la Escuela Institucionalista Americana y la Nueva Economía Institucional. Estos resúmenes se organizaron de manera que permitieran una comparación clara y estructurada entre las dos corrientes de pensamiento.

Para la discusión y análisis, se llevó a cabo una comparación crítica de las perspectivas de ambas corrientes, analizando sus enfoques metodológicos, conceptos centrales y conclusiones principales. Se identificaron las similitudes y diferencias en cómo cada corriente entiende y explica el papel de las instituciones en el crecimiento económico. Además, se evaluaron los diseños metodológicos de los trabajos revisados, identificando posibles sesgos y limitaciones en sus enfoques, y se discutieron las implicaciones teóricas y prácticas de las conclusiones extraídas por cada corriente, destacando tanto sus fortalezas como sus debilidades.

Finalmente, los resultados se presentan de manera organizada, estructurando la discusión en torno a los principales temas y subtemas identificados durante la revisión. Se redactó el artículo de manera clara y coherente, integrando los resúmenes, análisis críticos y discusiones en una narrativa cohesiva. Se incluyen recomendaciones para futuras investigaciones, basadas en las brechas identificadas y las limitaciones de los estudios revisados.

Los institucionalistas de la primera generación

La Escuela Institucionalista Americana tuvo su auge a finales del siglo XIX y principios del XX en Estados Unidos. El interés por el estudio de los problemas sociales y económicos desde la perspectiva de las instituciones, su evolución y el cambio institucional conjugó los esfuerzos intelectuales de los que ahora se consideran precursores de la escuela institucionalista: Thorstein Veblen, John R. Commons y Wesley Clair Mitchell.

El economista y sociólogo estadounidense Thorstein Veblen (1857-1929) fue el primer científico social en desarrollar una teoría de la evolución económica e institucional con una visión darwiniana optando por un enfoque multidisciplinario de la economía que combinó la sociología, historia, la teoría política y la antropología.

Veblen sostenía que la economía debía estudiar la estructura institucional en transformación, entendiendo por instituciones los hábitos de pensamiento, comunes a la generalidad de los hombres en una época determinada (Landreth y Colander, 2006:332). De acuerdo con Veblen (1965a) “las instituciones son como pautas comunes y predecibles del comportamiento en sociedad, incluyendo los hábitos de pensamiento y de acción generalmente compartidos”.

La definición de instituciones que propone Veblen no se refiere a las instituciones gubernamentales, militares o religiosas, sino a los “hábitos de pensamiento que guían la actividad económica”, es decir, a los valores éticos y morales, las costumbres, las normas, las creencias y los mitos que se aceptan por la sociedad.

La clasificación de las instituciones según el pensamiento de Veblen son: [1] tecnológicas, que se basan en el instinto de trabajo eficaz y la curiosidad inútil y [2] ceremoniales, sustentadas en la autoconservación, la emulación y ostentación. En el pensamiento vebleniano, a largo plazo, las

instituciones tecnológicas crean las relaciones económicas y, en el corto, las instituciones ceremoniales obstruyen el cambio.

Por lo anterior, Veblen rechaza los supuestos ahistóricos y aculturales del homo economicus propios de la economía clásica y neoclásica y destaca la importancia de los aspectos institucionales –culturales– en el desempeño económico, político y social de los individuos, grupos y colectividades (Toledo y Vizcaíno, 2013).

De esta concepción surge su crítica a la economía clásica de sus aspectos estáticos y proponía que ésta debería ser sustituida por un análisis darwinista dinámico de la evolución de la economía y la sociedad.

Las principales características del pensamiento vebleniano son las siguientes

- Visión evolucionista del comportamiento humano
- Rechazo a la racionalidad perfecta de los agentes económicos en la maximización de la utilidad
- Destaca la curiosidad y creatividad de las personas, así como sus hábitos
- Las instituciones se adaptan a las circunstancias materiales (determinadas por el tiempo y lugar)
- Las perturbaciones económicas no conducen a una situación predecible, debido a que las instituciones, la tecnología o los gustos cambian constantemente
- A largo plazo, las relaciones tecnológicas determinan las relaciones económicas y sociales

John R. Commons (1862-1945), destacado pensador dentro del institucionalismo norteamericano; economista y profesor estadounidense de la Universidad de Wisconsin-Madison, rechazó, como Veblen, el enfoque deductivo, estático y estricto de la teoría neoclásica en el enfoque de los problemas sociales.

De hecho, dedicó gran parte de su vida académica a colaborar en la redacción, aprobación y aplicación de leyes sociales.

Commons no intentó cambiar la estructura de la sociedad basada en la propiedad privada y la libre empresa. De hecho, proponía que los elementos esenciales del capitalismo podían y debían mantenerse intactos, sin embargo, creía necesario cambiar las reglas de funcionamiento del orden económico para eliminar los fallos evidentes de una economía de laissez faire (Landreth y Colander, 2006:344). De ahí surge su reconocimiento a la intervención del Estado, pues considera que a menudo era necesaria para conseguir consecuencias sociales deseables, a esto llamó capitalismo del bienestar.

Su análisis de las instituciones comienza dejando en claro que una de las dificultades para definir el campo de la economía institucional era en sí, la definición de institución y, para ello, la define como una acción colectiva que controla, libera y amplía la acción individual. Este control siempre resulta, y se pretende que resulte, en una ganancia o una pérdida para otro u otros individuos.

Commons enfatizaba en la familia, las corporaciones, asociaciones comerciales, los sindicatos y el Estado como acciones colectivas que controlan los actos del individuo. El principio común a todos ellos es el mayor o menor control, liberación y ampliación de la acción individual mediante la acción colectiva.

A su vez, define a la acción colectiva como mayor que el control de la acción individual, como una liberación de la acción individual de la coerción, la coacción, la discriminación o la competencia desleal de otros individuos, es decir, es la ampliación de la voluntad del individuo más allá de lo que él puede lograr por sus propias acciones.

Para Commons, las instituciones brindan seguridad, conformidad, libertad y exposición para los individuos. Además, indican lo que el individuo puede, no puede, debe o no hacer.

Derivado de ello, Commons (1931), sostiene que las reglas de funcionamiento cambian continuamente en la historia de una institución y difieren en instituciones diferentes; pero, cualesquiera que sean sus diferencias, se asemejan en que indican qué individuos pueden, deben o están autorizados a hacer o no hacer, obligados por sanciones colectivas.

El autor, señala que una de las peculiaridades de la voluntad humana que distingue a la economía de otras ciencias es la elección entre distintas alternativas. Por esta razón, la economía institucional debía estudiar el comportamiento económico de los individuos. Así, afirmaba que el objeto de estudio de la economía debían ser las instituciones que configuran nuestra vida y nuestra sociedad por medio de la acción colectiva (Landreth y Colander, 2006:348).

Wesley Clair Mitchell (1874-1948) destacado economista estadounidense que formó parte fundamental de la primera generación de los institucionalistas y considerado uno de los tres economistas americanos más famosos de su época, fue el alumno más brillante de Thorstein Veblen y como él, cuestionó la economía ortodoxa, situación que lo alejó de la corriente principal de la teoría económica.

Mitchell percibía la economía como una ciencia de la conducta humana. Llegó a la conclusión de que la teoría económica podía explicarse en gran parte como una reacción intelectual a los problemas de cada época.

En esencia, Mitchell destaca la importancia de las instituciones en la cohesión y cooperación social pues entendía que las instituciones juegan un papel transcendental en estandarizar comportamientos y formas de pensar, permitiendo que las personas se comprendan y colaboren entre sí de manera efectiva.

“El hombre es gobernado por instintos y hábitos que son desarrollados por instintos. Los controles importantes serán encontrados en los hábitos de pensar y mover, eso es la forma asumida por instintos debajo de la presión de las condiciones variadas de las cuales los hombres hacen su morada en diferentes sitios y tiempos. Los hábitos que se mantienen en cualquier grupo grande son sus instituciones. Son estas instituciones las que hacen al hombre suficientemente semejante para entender al otro y trabajar juntos”

(Mitchell, 1969, p. 734).

Mitchell enfatizó la importancia de observar y describir las instituciones económicas tal como funcionan en la realidad, en lugar de simplemente teorizar sobre ellas. Estudió cómo las instituciones económicas, como los mercados, las empresas y las políticas gubernamentales, interactúan con los ciclos económicos y creía que desempeñaban un papel determinante en la configuración y moderación de las fluctuaciones económicas.

Además, estaba interesado en cómo estas instituciones evolucionan con el tiempo, destacando que las instituciones no son estáticas, sino que cambian en respuesta a los desarrollos económicos y sociales, un enfoque que se alineaba con la visión de los economistas institucionales que lo antecedieron.

Cuadro 1. Los principios más importantes de la Escuela Institucionalista Americana.

Perspectiva holística amplia	La economía necesita ser analizada en su conjunto, ya que está intrínsecamente conectada con la política, la sociología, el derecho, las costumbres, la ideología, la tradición y otras dimensiones de la creencia y la experiencia humana. La economía institucional aborda el estudio de la sociedad desde todas sus perspectivas.
-------------------------------------	--

Enfoque en todas las instituciones	Desde su constitución, esta escuela precisó a las instituciones como “un patrón organizado de la conducta de grupo bien establecido y aceptado como una parte fundamental de la cultura”. Por ejemplo: costumbres, hábitos sociales, leyes, maneras de pensar y formas de vida. De esta manera, aseveraban que la vida económica está regulada por instituciones económicas, no por leyes económicas.
Enfoque evolucionista darwiniano	Dado que la sociedad y sus instituciones están en cambio constante, se debe utilizar un enfoque evolucionista en el análisis económico apoyándose en la historia, ciencias políticas, sociología, filosofía y psicología.
Rechazo de la idea del equilibrio normal	Los institucionalistas estaban convencidos de que la intervención gubernamental es necesaria para corregir y superar continuamente las deficiencias y los desajustes en la vida económica.
Choques de intereses	A diferencia de las teorías predecesoras, que planteaban la armonía de intereses, los institucionalistas reconocían serias diferencias de intereses. Por lo anterior, se apoyaba una vez más la idea de un gobierno representativo e imparcial que ajuste los intereses en conflicto.
Reforma democrática liberal	Los institucionalistas negaban que los mercados no regulados conducían a una distribución eficiente de los recursos y a una distribución justa del ingreso, por lo que, rechazaban el laissez-faire y estaban a favor de un papel más completo del gobierno en los asuntos económicos.

Fuente: Brue y Grant (2009).

La Nueva Economía Institucional

El término “Nueva Economía Institucional” (NEI) fue introducido en la literatura económica en 1975 por Oliver Williamson. Sin embargo, el origen de esta corriente intelectual se remonta a los años treinta del siglo pasado, cuando el economista Ronald Coase relacionó el rol de las normas y de la estructura de las organizaciones con la asignación de precios en “The Nature of the Firm” de 1937.

La NEI se popularizó a finales del siglo XX cuando un grupo de economistas compartieron un terreno intelectual común: la relación del marco institucional y el comportamiento económico. Entre otros, destacan los galardonados con el Premio Nobel de Economía: Ronald Coase (1991), quien aportó la noción de los costos de transacción, Douglas North (1993) quien interpretó las instituciones como reglas de juego; Oliver Williamson (2009) conceptualizando la gobernanza de la empresa y Elinor Ostrom (2009) argumentando sobre la gobernanza de los bienes comunes.



Actualmente se considera a la NEI una corriente de pensamiento relativamente joven, cuya presencia en la investigación ha crecido en las últimas décadas, no solo en los economistas, sino en otras áreas del conocimiento, pues adopta un enfoque multidisciplinar al explicar la importancia de las instituciones en el desenvolvimiento de la sociedad utilizando como base la teoría económica, pero integrando conocimientos del derecho, la ciencia política, la sociología, la historia, o la antropología.

Al respecto, Dixit (2009) argumenta que la investigación que se ha realizado en estos campos disciplinares ha ayudado a mejorar el conocimiento sobre las instituciones de la gobernanza y, esta línea de investigación puede facilitar el reencuentro de las ciencias sociales después de su separación de hace un siglo, pues como apunta Hodgson (2001) el institucionalismo se mueve de lo abstracto a lo concreto. En lugar de modelos teóricos estándar de individuos racionales dados, el institucionalismo se basa en investigaciones psicológicas, antropológicas y sociológicas de cómo se comportan las personas.

Ronald Coase

El análisis de la teoría económica neoclásica se centra en la oferta y la demanda como las fuerzas impulsoras detrás de la producción, el precio y el consumo de bienes y servicios. Los supuestos fundamentales son: los individuos y las empresas actúan de forma racional y son agentes maximizadores de la utilidad y el beneficio respectivamente, por lo que optimizan de tal forma que configuran la mejor opción posible al establecer el equilibrio en el mercado; hay información suficiente, no hay costos por intercambio de bienes y servicios y el tiempo es un fenómeno estático.

Así, ni consumidores ni productores tienen el poder de incidir sobre el precio; la oferta y la demanda del mercado son las que determinan un precio de equilibrio que tiene la particularidad de permitir la maximización de beneficio de los agentes económicos (Walras, 1987).

En su obra: "*The Nature of the Firm*" Ronald Coase (1937) desafía la perspectiva tradicional de la teoría neoclásica al cuestionar por qué las empresas existen en lugar de llevar a cabo todas las transacciones en el mercado. Coase propone que las empresas surgen para minimizar los costos de transacción, tales como la búsqueda de información, la negociación y la supervisión, que son inherentes a las transacciones en el mercado.

La teoría neoclásica se basa en la idea de que las empresas existen principalmente debido a los costos de transacción en el mercado, y que estas transacciones se llevan a cabo de manera eficiente en un

mercado competitivo. Sin embargo, Coase desafía esta visión convencional al argumentar que las empresas se crean precisamente porque los costos de transacción en el mercado son demasiado altos. Coase (1937) señala que, en un mundo ideal, sin costos de transacción, las empresas no serían necesarias, ya que las transacciones se llevarían a cabo de manera eficiente en el mercado, sin embargo, en la realidad, los costos de transacción son significativos. Por ello, defiende que, dentro de las empresas las transacciones pueden llevarse a cabo de manera más eficiente y a un menor costo que en el mercado, lo que justifica la existencia de las organizaciones empresariales.

El concepto, conocido como "teoría de la firma", destaca la importancia de la organización interna de las empresas y cómo estas estructuras surgen como respuestas lógicas a los desafíos de coordinación y transacción en el mundo real. Con ello, Coase proporciona una perspectiva única sobre la función de las empresas en la economía, influyendo en la comprensión moderna de la organización empresarial y su papel en la optimización de los recursos económicos.

Douglas C. North

La obra magistral de Douglass C. North (1993), "Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico", representa una exploración profunda del papel crucial que desempeñan las instituciones en el desarrollo económico. Esta obra ha sido un faro para los investigadores interesados en comprender las complejas interacciones entre las estructuras institucionales y el crecimiento económico de los países.

North (1993), conceptualiza las instituciones como las reglas del juego en una sociedad. Esta definición sienta las bases para entender cómo las instituciones afectan el comportamiento humano y, por ende, el desempeño económico. North distingue entre instituciones formales (leyes, constituciones) e instituciones informales (normas sociales, valores), y argumenta que ambas son esenciales para explicar las diferencias en el desarrollo económico entre países y regiones.

Un aspecto esencial que presenta North es el cambio institucional. Argumenta que las instituciones, lejos de ser estáticas, evolucionan en respuesta a las demandas económicas, políticas y sociales, por lo tanto, las sociedades en constante cambio deben adaptar sus instituciones para prosperar. Esto es importante para los gobernantes pues, si comprenden el proceso de cambio institucional pueden diseñar intervenciones más efectivas para fomentar el desarrollo económico sostenible.

El hincapié de North en el cambio institucional es debido a que las instituciones, ya sean formales o informales, evolucionan en respuesta a factores como avances tecnológicos, presiones políticas y transformaciones sociales. Este proceso no es lineal ni predecible; implica una adaptación constante a las demandas cambiantes del entorno económico y cultural.

Sin embargo, North detecta una resistencia inherente a cualquier alteración en las normas y reglas establecidas. Las instituciones existentes suelen resistir el cambio debido a la inercia, la cual puede ser tanto una fuerza estabilizadora como un obstáculo para el progreso. Sin embargo, las sociedades que pueden superar esta resistencia y adaptarse de manera eficaz están mejor preparadas para prosperar en un mundo en constante evolución. Por lo tanto, la adaptación institucional se convierte en una estrategia de supervivencia, permitiendo a las naciones enfrentar desafíos económicos y sociales.

En el análisis de North, las políticas públicas desempeñan un papel clave en la facilitación del cambio institucional. Los gobiernos tienen el poder de influir en la dirección del cambio, ya sea fomentando la innovación institucional o resistiéndose a ella. Las políticas que fomentan la transparencia, la participación ciudadana y la protección de los derechos individuales pueden crear un entorno propicio para la adaptación institucional positiva, impulsando así el desarrollo económico.

Por otro lado, el autor, encuentra una intersección entre la historia y la economía al destacar la importancia de contextualizar las instituciones dentro de su entorno histórico para comprender plenamente su influencia en el desarrollo económico. Desde las leyes y normativas (formales) hasta las tradiciones y las costumbres (informales), las instituciones son el producto de procesos históricos complejos. Lo anterior es importante porque entonces al estudiar la evolución de las instituciones a lo largo del tiempo, se pueden descifrar patrones y tendencias que permitan comprender cómo las sociedades han enfrentado desafíos similares en diferentes épocas.

Al reconocer la profunda influencia de las experiencias históricas en la formación de las instituciones y, por ende, en el desarrollo económico, se pueden tomar decisiones más informadas y estratégicas en el presente, por lo que, el enfoque interdisciplinario que adopta North no solo enriquece la teoría económica, sino que también ofrece un enfoque práctico y fundamentado para abordar los desafíos económicos y sociales en un mundo en constante cambio.

Por si fuera poco, North (1993) aborda los costos de transacción como un concepto fundamental que arroja luz sobre la eficiencia económica de las instituciones. North argumenta que las transacciones económicas están inherentemente vinculadas a costos que van más allá del precio monetario de un bien o servicio. Estos costos de transacción incluyen todo, desde la búsqueda de información hasta la negociación y la ejecución del acuerdo.

Las instituciones eficientes se convierten en mediadoras que reducen estos costos, permitiendo transacciones más fluidas y menos costosas en términos de tiempo y recursos. Al minimizar la fricción en las interacciones comerciales, las instituciones bien diseñadas fomentan un entorno económico más eficiente y productivo.

La teoría de los costos de transacción de North también ilustra cómo las instituciones pueden ser evaluadas en términos de su capacidad para facilitar intercambios económicos sin imponer cargas innecesarias. Las instituciones que logran esta eficiencia actúan como catalizadores para el crecimiento económico, estimulando la inversión y promoviendo la innovación al crear un entorno predecible y confiable para las transacciones.

En última instancia, este enfoque sobre los costos de transacción no solo es esencial para comprender cómo las instituciones afectan la eficiencia económica, sino que también ofrece pautas prácticas para la formulación de políticas públicas y para el diseño institucional que buscan optimizar la eficiencia y mejorar el rendimiento económico a largo plazo.

Finalmente, otro aspecto fundamental en el análisis de North son las políticas públicas, ya que según su trabajo desempeñan un papel clave en la facilitación del cambio institucional. Los gobiernos tienen el poder de influir en la dirección del cambio, ya sea fomentando la innovación institucional o resistiéndose a ella. Las políticas que fomentan la transparencia, la participación ciudadana y la protección de los derechos individuales pueden crear un entorno propicio para la adaptación institucional positiva, impulsando así el desarrollo económico.

Oliver Williamson

Oliver Williamson (1932-2020), fue un economista norteamericano considerado uno de los principales referentes de la Nueva Economía Institucional. Recibió el Premio Nobel de Economía en 2009 junto a Elinor Ostrom por “su análisis económico de la gobernanza”, en el que proporciona una comprensión

profunda de cómo las empresas se organizan y gestionan sus actividades para alcanzar sus objetivos económicos en un entorno de incertidumbre y complejidad. Su enfoque va más allá de la tradicional visión neoclásica de la empresa como una entidad que maximiza la producción bajo restricciones tecnológicas.

El concepto clave en el análisis de Williamson es el de costos de transacción (siguiendo las aportaciones de Ronald Coase, en “The Nature of the Firm”), que son los costos asociados a la búsqueda, negociación, ejecución y control de un intercambio económico en el mercado. Williamson argumenta que las empresas eligen su estructura organizativa en función de minimizar estos costos.

Según Williamson, los costos de transacción dependen de diversas características de las transacciones, como la frecuencia, la incertidumbre, la especificidad de los activos y la complejidad contractual. Por ejemplo, las transacciones de alta frecuencia tienden a tener costos de transacción más bajos, ya que las partes pueden desarrollar relaciones más estables y predecibles. La alta frecuencia de las transacciones contribuye a una relación comercial más eficiente y menos costosa al reducir la incertidumbre, mejorar la coordinación y promover la confianza entre las partes involucradas.

Por otro lado, la incertidumbre en las transacciones puede aumentar los costos, ya que las partes pueden necesitar invertir más en mecanismos de protección contra el riesgo. De acuerdo con Williamson (2005) la incertidumbre se produce como consecuencia de la racionalidad limitada y del oportunismo de los individuos (factores humanos) que suponen la imposibilidad de conocer todas las contingencias contractuales.

La especificidad de los activos también es un factor crucial. Cuando los activos son altamente específicos para una transacción particular, como equipos especializados o conocimientos técnicos específicos, los costos de transacción tienden a ser más altos, ya que las partes enfrentan mayores dificultades para reasignar esos activos en caso de problemas.

Además, Williamson destaca la importancia de la oportunidad y la racionalidad limitada de los agentes en la determinación de los costos de transacción. Esto se refiere a la posibilidad de que las partes actúen en su propio interés en detrimento de la eficiencia del intercambio, así como a su capacidad para procesar la información disponible y tomar decisiones óptimas.

El análisis económico de la gobernanza de Williamson aporta un marco conceptual para comprender cómo los agentes económicos eligen entre diferentes formas de gobernanza para minimizar los costos de transacción y maximizar el valor económico en un entorno de incertidumbre y complejidad. El mercado, las jerarquías y redes son formas alternativas de gobierno en donde se estructuran las transacciones. El objetivo es utilizar cada uno de manera apropiada Williamson (2009:15).

En el mercado, la coordinación se logra a través de transacciones basadas en contratos y precios en un entorno competitivo, donde los agentes actúan principalmente en su propio interés y están motivados por la maximización de utilidades.

Por otro lado, la jerarquía implica una estructura organizativa en la que las decisiones y la coordinación se centralizan en una autoridad superior, como una empresa o una agencia gubernamental. Aquí, la coordinación se logra a través de órdenes e instrucciones jerárquicas, lo que permite una coordinación más eficiente y una reducción de los costos de transacción asociados con la búsqueda y negociación de contratos en el mercado.

Finalmente, la red se refiere a una forma de gobernanza en la que múltiples actores interconectados cooperan entre sí en un marco más flexible y descentralizado. Este enfoque puede involucrar a organizaciones interconectadas, alianzas estratégicas o comunidades de práctica que colaboran para alcanzar objetivos comunes, minimizando los costos de transacción al compartir información, recursos y riesgos.

Los criterios decisivos para la descripción de los mecanismos alternativos de gobierno son la intensidad del incentivo, el mando y control administrativo y el régimen de derecho contractual (Williamson, 2009: 18).

Siguiendo las contribuciones de Ronald Coase, Williamson argumenta que la existencia de costos de transacción justifica la adopción de estructuras distintas al mercado para gestionar las transacciones eficientemente. Este planteamiento, según Williamson, tiene un alcance más amplio que el simple estudio de mercados y empresas, ya que sostiene que cualquier problema concebible como un asunto contractual puede analizarse en términos de reducción de costos de transacción.

El aspecto crucial es alinear los intereses e incentivos individuales de manera adecuada, reduciendo incertidumbres y conflictos, y teniendo en cuenta diversos factores como la especificidad de los activos

y la frecuencia de las transacciones. De este modo, los aportes de Williamson enriquecen la teoría económica neoclásica al desarrollar una auténtica teoría de la gobernanza que resulta igualmente relevante para el ámbito legal y político.

Elinor Ostrom

Elinor Ostrom (1933-2012), economista, politóloga y profesora estadounidense recibió el Premio Nobel de Economía en 2009 por su análisis de la gobernanza económica con los bienes comunes. Su investigación rompió con la idea convencional de que los recursos comunes solo pueden ser gestionados por el Estado o el mercado.

En este estudio, Ostrom busca abordar el dilema planteado por Garret Hardin en su obra "La tragedia de los comunes", donde argumenta que un grupo de agentes económicos racionales, al actuar individualmente en búsqueda de sus propios intereses, inevitablemente conducirá a la explotación y agotamiento de un recurso común. Contrariamente a esta perspectiva, Ostrom sostiene que la explotación de los recursos comunes no es una consecuencia inevitable, ya que existen casos en los que, gracias a acuerdos institucionales eficaces y contratos entre las partes involucradas, los recursos han sido gestionados de manera sostenible.

Ostrom, basándose en estudios de campo y experimentos, identificó una serie de principios y reglas que favorecen la gestión sostenible y equitativa de los bienes comunes por grupos humanos que pueden cooperar para resolver problemas colectivos y preservar los recursos naturales, como bosques, ríos, pastos o sistemas de riego.

Por lo explicado anteriormente, Ostrom propuso el concepto de gobernanza policéntrica, que implica la participación de múltiples actores y niveles en la toma de decisiones y la provisión de bienes públicos defendiendo el rol que ejercen las comunidades locales, las organizaciones civiles y las redes sociales en la creación de capital social, confianza, cooperación y normas compartidas.

La idea central de la gobernanza policéntrica es que diferentes problemas y recursos pueden requerir diferentes formas de gobernanza y que no existe una solución única para todos los problemas. En un sistema policéntrico, se pueden encontrar múltiples instituciones, desde gobiernos locales hasta organizaciones comunitarias, trabajando de manera coordinada para abordar las necesidades específicas de una comunidad o un recurso en particular.

Un ejemplo claro de gobernanza policéntrica podría ser la gestión de un lago compartido por varias comunidades. En lugar de que una sola autoridad decida cómo gestionar el lago, podrían existir comités locales de gestión del agua, regulaciones a nivel estatal sobre la calidad del agua y acuerdos de cooperación entre las comunidades ribereñas. Cada nivel de gobierno o institución puede tener su propio conjunto de responsabilidades y autoridad, pero trabajan juntos para lograr objetivos comunes.

La gobernanza policéntrica se basa en la idea de que la diversidad institucional y la descentralización pueden fomentar la adaptabilidad y la resiliencia en la gestión de recursos y problemas sociales. Al permitir que múltiples actores participen en la toma de decisiones, se pueden incorporar una variedad de perspectivas y conocimientos locales, lo que aumenta las posibilidades de encontrar soluciones efectivas y sostenibles a los desafíos que enfrenta una sociedad. Con ello, Ostrom contribuyó a enriquecer la teoría económica con una visión más realista, dinámica e interdisciplinaria de las instituciones, los incentivos y el comportamiento humano. Sus aportes tienen importantes implicaciones para el desarrollo, la regulación, la política pública y el medio ambiente.

Cuadro 2. Principios fundamentales de la Nueva Economía Institucional (NEI).

Importancia de las instituciones	Las instituciones, tanto formales (leyes, regulaciones) como informales (normas sociales, costumbres), son fundamentales para el funcionamiento de la economía y la sociedad.
Costos de transacción	Para entender el comportamiento económico y las decisiones organizacionales, los costos asociados con la negociación, monitoreo y ejecución de contratos son trascendentales.
Derechos de propiedad	Los derechos de propiedad reducen la incertidumbre, por lo tanto se deben proteger para incentivar la inversión y el desarrollo económico.
Cambio institucional	Las instituciones evolucionan con el tiempo en respuesta a cambios en las condiciones económicas, tecnológicas y políticas.
Análisis comparativo	Comparar diferentes sistemas institucionales puede proporcionar información sobre qué arreglos son más eficaces bajo diferentes circunstancias.
Racionalidad limitada y confianza	Los agentes económicos no siempre actúan con racionalidad completa debido a limitaciones cognitivas y de información. La confianza y la reputación juegan un papel importante en las interacciones económicas.

Fuente: Elaboración propia



El Marco Institucional óptimo para el progreso económico

El marco institucional de los países que abarca una gran variedad de elementos, desde la protección de los derechos de propiedad hasta la calidad de la gobernanza y la estabilidad política, tiene una profunda influencia en el desarrollo económico. Para entender la importancia del marco institucional en el progreso económico, es importante reconocer que las instituciones actúan como "reglas del juego" que estructuran las interacciones económicas y sociales dentro de una sociedad (North, 1990). En otras palabras, el marco institucional establece las condiciones en las que los individuos y las empresas operan, influyendo en sus decisiones de inversión, innovación y comportamiento económico en general. Una de las características esenciales de un marco institucional óptimo es la protección de los derechos de propiedad. Como indican Acemoglu y Robinson (2012), los derechos de propiedad bien definidos y protegidos son esenciales para incentivar la inversión y la acumulación de capital, ya que brindan seguridad a los propietarios sobre el uso y los beneficios de sus activos. Esta seguridad promueve la inversión a largo plazo y la innovación, creando un entorno favorable para el crecimiento económico sostenible.

Además de la protección de los derechos de propiedad, la calidad de la gobernanza y la estabilidad política también son factores clave en el desarrollo económico de los países. De acuerdo con el Banco Mundial (2017), la buena gobernanza, que incluye la transparencia, la responsabilidad y la participación ciudadana, es fundamental para promover un entorno empresarial propicio y la eficiencia en la prestación de servicios públicos.

La estabilidad política, por su parte, proporciona un entorno predecible para la actividad económica al reducir la incertidumbre y el riesgo político. Como sostiene Rodrik (2000), la estabilidad política y la continuidad en las políticas son fundamentales para mantener la confianza de los inversores y fomentar la inversión a largo plazo.

Los sistemas judiciales eficientes y justos son igualmente importantes dentro del marco institucional. Un sistema judicial independiente y competente garantiza el cumplimiento de los contratos y la resolución efectiva de disputas, lo que reduce los costos y los riesgos asociados con la actividad económica (World Bank, 2020). Además, la existencia de mecanismos efectivos de resolución de conflictos promueve la confianza entre los agentes económicos y fomenta la inversión y la innovación.

La apertura al comercio internacional es otro aspecto clave del marco institucional óptimo. Como afirman Sachs y Warner (1995), la participación en el comercio internacional puede estimular el crecimiento económico al permitir la transferencia de conocimientos, tecnología y capital entre países. Sin embargo, es importante que las políticas comerciales estén diseñadas de manera adecuada para promover la competencia y proteger los intereses nacionales, evitando prácticas desleales que puedan perjudicar a sectores específicos de la economía.

A pesar de la importancia del marco institucional para el progreso económico, muchos países tienen grandes áreas de oportunidad en la mejora de sus instituciones. La corrupción, la falta de transparencia y la ineficacia del gobierno son algunos de los obstáculos más comunes que obstaculizan el desarrollo económico (Kaufmann et al., 2009). Abordar estos problemas requiere reformas institucionales significativas que fortalezcan el estado de derecho, promuevan la rendición de cuentas y mejoren la eficiencia del gobierno.

Por lo anteriormente mencionado, el marco institucional óptimo para el progreso económico de los países es aquel que garantiza la protección de los derechos de propiedad, promueve la buena gobernanza y la estabilidad política, garantiza la eficacia de los sistemas judiciales y fomenta la apertura al comercio internacional. Si bien cada país enfrenta sus propios retos en la mejora de sus instituciones, el fortalecimiento del marco institucional sigue siendo una prioridad para alcanzar un crecimiento económico sostenible y equitativo en los países y regiones del mundo.

1. El Triángulo Dorado de la Nueva Economía Institucional

Una de las contribuciones más significativas la Nueva Economía Institucional (NEI) es el concepto del "triángulo dorado", que integra tres elementos fundamentales: las instituciones formales, las instituciones informales y las organizaciones. Este marco analítico es esencial para comprender el funcionamiento de las economías y los procesos de desarrollo y cambio institucional. En este sentido, es necesario estudiar estos tres componentes y sus interacciones:

Instituciones Formales

Las instituciones formales son las reglas explícitas y codificadas que estructuran el comportamiento económico y social. Estas incluyen constituciones, leyes, regulaciones y políticas públicas. Según North (1993), las instituciones formales son cruciales porque establecen el marco legal y normativo dentro del

cual se realizan las transacciones económicas. Definen derechos de propiedad, contratos, y mecanismos de aplicación, proporcionando certidumbre y previsibilidad a los actores económicos.

Las instituciones formales facilitan la coordinación y cooperación entre los individuos al reducir la incertidumbre y los costos de transacción. Por ejemplo, un sistema legal eficiente y confiable permite que los contratos se cumplan y que las disputas se resuelvan de manera justa, lo cual es esencial para el funcionamiento eficiente de los mercados. Además, las instituciones formales pueden promover la innovación y el crecimiento económico al proteger los derechos de propiedad intelectual y fomentar la competencia.

Sin embargo, la efectividad de las instituciones formales depende de su diseño y de la capacidad del estado para hacerlas cumplir. La corrupción, la falta de transparencia y la debilidad institucional pueden socavar su funcionamiento. Por lo tanto, es crucial no solo establecer buenas leyes y regulaciones, sino también garantizar su implementación efectiva y justa.

Instituciones Informales

Las instituciones informales son las normas, valores, costumbres y tradiciones que, aunque no están codificadas, influyen significativamente en el comportamiento económico y social. Estas reglas no escritas complementan y, a veces, sustituyen a las instituciones formales, especialmente en contextos donde las instituciones formales son débiles o inexistentes. North enfatiza que las instituciones informales son igualmente importantes para entender las dinámicas económicas, ya que moldean las expectativas y comportamientos de los individuos.

Las instituciones informales pueden incluir normas sociales sobre confianza, reciprocidad y cooperación. Por ejemplo, en muchas comunidades, los acuerdos verbales y las relaciones personales pueden ser tan efectivos como los contratos formales para asegurar la cooperación y el cumplimiento de los compromisos. Las instituciones informales también juegan un papel crucial en la transmisión de valores y prácticas culturales que pueden influir en la actitud hacia el trabajo, el ahorro y la inversión. Además, las instituciones informales pueden facilitar la adaptación y el cambio institucional. En contextos de cambio rápido o crisis, las normas y valores informales pueden proporcionar la flexibilidad necesaria para ajustar el comportamiento y las expectativas. Sin embargo, también pueden ser una fuente de rigidez, perpetuando prácticas ineficientes o injustas si se resisten al cambio.

Organizaciones

Las organizaciones son entidades creadas por individuos para alcanzar ciertos objetivos dentro del marco de las instituciones formales e informales. Incluyen empresas, sindicatos, ONGs, partidos políticos, agencias gubernamentales y muchas otras formas de agrupación. Las organizaciones son actores clave en el proceso económico, ya que toman decisiones sobre la producción, distribución y consumo de bienes y servicios.

Las organizaciones operan dentro del contexto institucional establecido por las instituciones formales e informales, pero también pueden influir en la evolución de estas instituciones. Por ejemplo, las empresas pueden cabildear para cambios en la legislación que favorezcan sus intereses, mientras que los movimientos sociales pueden presionar por reformas que promuevan la equidad y la justicia. Además, las organizaciones pueden ser innovadoras, desarrollando nuevas tecnologías, prácticas y formas de organización que impulsan el crecimiento económico y el desarrollo social.

La eficiencia y efectividad de las organizaciones dependen en gran medida de la calidad del entorno institucional en el que operan. Un entorno institucional sólido que promueva la competencia, proteja los derechos de propiedad y garantice el cumplimiento de los contratos puede fomentar la innovación y la eficiencia organizacional. Por otro lado, un entorno institucional deficiente puede llevar a comportamientos oportunistas, corrupción y falta de confianza, socavando el desempeño organizacional.

Interacción e implicaciones de los Componentes del Triángulo Dorado

La interdependencia entre instituciones formales, instituciones informales y organizaciones es fundamental para comprender cómo funcionan las economías y cómo se pueden lograr cambios institucionales. Las instituciones formales proporcionan la estructura legal y normativa, mientras que las instituciones informales influyen en los comportamientos y expectativas de los individuos. Las organizaciones, por su parte, son los actores que operan dentro de este marco institucional y que pueden impulsar o resistir el cambio institucional.

El cambio institucional suele ser un proceso complejo y no lineal que implica la interacción dinámica entre estos tres elementos. Por ejemplo, una reforma constitucional o en las leyes secundarias (institución formal) puede no ser efectiva si no está respaldada por cambios en las normas y valores

informales de la sociedad. Del mismo modo, las organizaciones pueden desempeñar un papel trascendental en la implementación y consolidación de cambios institucionales, pero su éxito dependerá del apoyo y la aceptación de estas reformas por parte de la sociedad.

En este sentido, el triángulo dorado de la NEI ofrece un marco valioso para analizar y diseñar políticas de desarrollo económico y social. Reconoce que las reformas institucionales no pueden limitarse a cambios en las leyes y regulaciones, sino que también deben considerar las normas y valores informales y el papel de las organizaciones. Este enfoque holístico puede ayudar a identificar las barreras institucionales al desarrollo y a diseñar estrategias más efectivas para superarlas. Además, el triángulo dorado destaca la importancia de la adaptación y la flexibilidad en el proceso de cambio institucional. Las soluciones institucionales no son universales y deben adaptarse a los contextos específicos de cada sociedad. Las reformas exitosas suelen ser aquellas que logran una alineación entre las instituciones formales e informales y que cuentan con el apoyo y la participación activa de las organizaciones.

Figura 1. El triángulo Dorado de la Nueva Economía Institucional



Instituciones Inclusivas y Extractivas según Acemoglu y Robinson

Acemoglu y Robinson (2012) presentan un marco analítico para entender las diferencias en el desarrollo económico y político de los países a través del concepto de instituciones inclusivas y extractivas. Su obra: "Por qué fracasan los países: Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza", está fundada en la idea de que las instituciones son elementales para determinar el éxito o fracaso de las naciones.

Los autores argumentan que las instituciones inclusivas promueven el desarrollo económico y la equidad social, mientras que las instituciones extractivas conducen a la explotación y la desigualdad.

Las instituciones inclusivas son aquellas que permiten y fomentan la participación amplia de la población en actividades económicas, políticas y sociales. Según Acemoglu y Robinson (2012), estas instituciones se caracterizan por:

- **Derechos de propiedad seguros:** Las personas pueden invertir y trabajar con la certeza de que sus bienes no serán arbitrariamente confiscados.
- **Sistema judicial independiente:** Un sistema legal justo y transparente que garantiza la protección de los derechos y el cumplimiento de contratos.
- **Educación y oportunidades:** Acceso equitativo a la educación y a oportunidades económicas, lo cual fomenta la movilidad social y la innovación.
- **Incentivos a la inversión y la innovación:** Un entorno que motiva a las personas a emprender, innovar y mejorar sus condiciones de vida.

Las instituciones extractivas son aquellas que están diseñadas para extraer recursos de la mayoría de la población en beneficio de una élite reducida. Estas instituciones se caracterizan por:

- **Concentración del poder:** El poder político y económico está en manos de una élite que utiliza su posición para mantener el control y explotar a la mayoría.
- **Falta de derechos de propiedad seguros:** Las personas carecen de la seguridad de que sus bienes no serán expropiados, lo que desincentiva la inversión y la innovación.
- **Desigualdad de oportunidades:** El acceso a la educación y las oportunidades económicas está restringido a un grupo privilegiado, lo que perpetúa la pobreza y la falta de movilidad social.
- **Represión y control:** Uso de la fuerza y la represión para mantener el statu quo y evitar cualquier forma de disidencia o cambio.

Acemoglu y Robinson argumentan que las instituciones extractivas pueden persistir durante largos períodos debido a la resistencia de las élites a perder sus privilegios. Sin embargo, también explican que el cambio es posible, aunque generalmente ocurre en momentos de crisis o mediante procesos de revolución y reforma. Destacan en esta obra el caso de la Revolución Gloriosa en Inglaterra (1688), que llevó a la creación de instituciones más inclusivas y sentó las bases para la Revolución Industrial. Este

cambio institucional fue resultado de un proceso en el que diversas fuerzas sociales y económicas se unieron para desafiar el poder de una élite extractiva, logrando establecer un sistema que beneficiara a un sector más amplio de la sociedad (Acemoglu & Robinson, 2012).

DISCUSIÓN

La Escuela Institucionalista Americana y la Nueva Economía Institucional (NEI) ofrecen diferentes perspectivas sobre el papel de las instituciones en el crecimiento económico, pero ambas contribuciones son complementarias en el estudio de éstas.

Los primeros institucionalistas subrayan la importancia de las instituciones como estructuras sociales que moldean el comportamiento económico. Consideran que las instituciones son esenciales para entender las dinámicas económicas, ya que configuran las normas, valores y hábitos que guían la conducta de los agentes económicos. Para esta corriente de pensamiento, el cambio institucional es fundamental y se da a través de un proceso evolutivo y acumulativo, donde las instituciones se desarrollan en respuesta a las necesidades y desafíos sociales y económicos. La Escuela Institucionalista pone un fuerte énfasis en la historia y en el contexto social, sugiriendo que el desarrollo económico es un proceso histórico que no puede ser plenamente comprendido sin considerar el papel de las instituciones.

Por otro lado, la Nueva Economía Institucional presenta una visión más formal y cuantitativa. Las instituciones son entendidas como las reglas del juego que afectan los incentivos y las transacciones económicas, por lo tanto, son elementales para reducir los costos de transacción y la incertidumbre, facilitando el intercambio y promoviendo la eficiencia económica. Por ejemplo, North (1993) argumenta que las instituciones determinan el rendimiento económico a largo plazo al influir en la estructura de incentivos en la sociedad. Williamson, por su parte, se centra en la gobernanza de las transacciones y cómo diferentes estructuras institucionales pueden minimizar los costos de transacción. Ambas perspectivas coinciden en la importancia de las instituciones para el desarrollo económico, pero difieren en su enfoque y metodología. La Escuela Institucionalista resalta el contexto histórico y social, mientras que la Nueva Economía Institucional se centra en el análisis formal y los costos de transacción. Estas diferencias reflejan enfoques diversos para comprender cómo las instituciones pueden impulsar o

limitar el crecimiento económico, ofreciendo una visión multidimensional del papel de las instituciones en la economía.

Sin embargo, ambos enfoques, aunque valiosos en el estudio de las instituciones, deben ser considerados con un entendimiento crítico de sus sesgos y limitaciones para evitar aseveraciones erróneas sobre el papel de las instituciones en el crecimiento económico.

CONCLUSIONES

De acuerdo con los aportes del pensamiento económico-institucional, las instituciones determinan de manera categórica el desarrollo económico y social de los países. Así, la Escuela Institucionalista Americana ha sido fundamental en el análisis de cómo las instituciones influyen en la conducta económica. Por su parte, la Nueva Economía Institucional (NEI) ha proporcionado herramientas teóricas y empíricas para analizar la evolución institucional y su impacto en el desempeño económico. De manera significativa la contribución de Daron Acemoglu y James A. Robinson han apoyado a la comprensión de las instituciones, argumentando que la gran brecha entre las naciones prósperas y las fallidas radica en la calidad de sus instituciones políticas y económicas.

A pesar de estos avances teóricos y empíricos, uno de los principales retos en esta materia es que no existe una unificación en la teoría institucional, por lo que es inminente la postulación de una teoría de las instituciones que sea verdaderamente interdisciplinaria. Esto implica articular de manera coherente las diferentes propuestas teóricas sobre el tema y adaptarlas al estudio de las sociedades del siglo XXI (Brismat, 2014). La complejidad y la diversidad de las instituciones requieren un enfoque que integre perspectivas de la economía, la sociología, la ciencia política, la historia y otras disciplinas. Solo a través de una visión interdisciplinaria se podrá capturar la totalidad de las dinámicas institucionales y su verdadero impacto en el desarrollo humano.

Dentro de este mismo reto es necesario un debate de fondo sobre qué entender por instituciones. Si bien, aunque en la actualidad la definición convencional entendida como “reglas del juego” es de mucha utilidad es necesario desarrollar un concepto más consistente que refleje la multifacética naturaleza de las instituciones y su evolución en el tiempo. Esta discusión debe considerar la complejidad de los sistemas institucionales y su interrelación con otros factores sociales, económicos y políticos.

Lo anterior sin dejar de considerar que ampliar los estudios empíricos sobre las instituciones para observar cómo transcurre este proceso en la práctica es de suma importancia. La investigación empírica puede proporcionar evidencias concretas sobre cómo las instituciones evolucionan, cómo interactúan con otras variables y cuáles son sus efectos reales en el desarrollo de las sociedades. Este enfoque permitirá evaluar la efectividad de diferentes instituciones y diseñar políticas más informadas y efectivas para promover el desarrollo sostenible.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Acemoglu, D., and Robinson, J. A. (2012). *Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty*. Crown Business.
- Brismat, N. M., (2014). Instituciones: Una mirada general a su historia conceptual. *Revista Guillermo de Ockham*, 12(2), 31-40.
- Brue, S y Grant L. Randy (2009) *Historia del pensamiento económico*. Cengage Learning Editores, S.A. México
- Coase, R. H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, 4(16), 386-405.
<https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>
- Commons, J. R. (1934). *Institutional Economics: Its Place in Political Economy*. Macmillan.
- Dixit, A. (2009). Governance Institutions and Economic Activity. *American Economic Review*, 99 (1), 5-24.
- Kaufmann, D., Kraay, A., and Mastruzzi, M. (2009). Governance matters VIII: Aggregate and individual governance indicators, 1996-2008. World Bank Policy Research Working Paper, (4978).
- Mitchell, W.C. (1969). *Types of economic theory from mercantilism to institutionalism*. New York, Augustus M. Kelley Publishers, vol. II, 875 p.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge university press.
- North, D. C. (1995). Institutions and economic growth: An historical introduction. *World Development*, 17(9), 1319-1332.
- Veblen, T. (1899). *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*. Macmillan.

- Williamson, O. E. (1975). *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*, New York.
- Williamson, O. E. (2009). *Transaction Cost Economics: The Natural Progression*. Nobel Lecture, December 8, 2009. Nobel Prize. <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2009/williamson/lecture/>
- Williamson, O. E. (2009). Economía de los costes de transacción. *Revista del Instituto de Estudios Económicos, Marco Institucional y Crecimiento Económico*, No 2/2011, pp. 3-37.
- World Bank. (2017). *World development report 2017: Governance and the law*. World Bank Publications.
- World Bank. (2020). *Doing Business 2020: Comparing business regulation in 190 economies*. World Bank Group.
- Ostrom, E. (2000). *El gobierno de los bienes comunes: La evolución de las instituciones de acción colectiva*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica de México.
- Rodrik, D. (2000). Institutions for high-quality growth: What they are and how to acquire them. *Studies in Comparative International Development*, 35(3), 3-31.
- Sachs, J. D., and Warner, A. M. (1995). Economic reform and the process of global integration. *Brookings Papers on Economic Activity*, 1-95.