

El institucionalismo como factor determinante en el proceso de gobernabilidad

Institutionalism as a determining factor in the governance process

Iraima C. Meléndez Muñoz* y Fabio Maldonado-Veloza**

Código JEL: B15 ,01.

Recibido: 11/01/2016 Revisado: 18/02/2016 Aceptado:15/03/2016

Resumen

En este artículo se analiza la relación entre el análisis institucional y la teoría de la gobernabilidad, considerando la existencia de una corriente del conocimiento, el desarrollo institucional, y la garantía de sostenibilidad de los gobiernos, es decir, la institucionalidad como centro de discusión de la gobernabilidad que condiciona el desarrollo económico a largo plazo de los Estados. Para ello se exponen aportes del institucionalismo económico y su vinculación con la teoría de la gobernabilidad mediante un recorrido histórico por los aportes más destacados de esta corriente.

Palabras clave: institucionalismo, gobernabilidad, democracia, desarrollo económico.

Abstract

This paper aims at analyzing the relationship between institutional evaluation and the theory of governance, taking into account the existence of a knowledge movement, institutional development, and the assurance of government sustainability; namely, institutionalism as a discussion center of governance will affect the long-term economic development of States. For this, contributions of economic institutionalism and its connection with the theory of governance, through a historical inquiry with the most outstanding contributions of this movement, are presented.

Key words: institutionalism, governance, democracy, economic development.

* Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Universidad de Los Andes. Núcleo Universitario Liria. Edificio G. Piso 3. Correo electrónico: iraimam@ula.ve.

** Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Universidad de Los Andes. Núcleo Universitario Liria. Edificio H. Piso 3. Correo electrónico: fabioemv@gmail.com.

1. Introducción

Este artículo tiene como objetivo presentar los aportes de la teoría del institucionalismo económico en relación con el desempeño de las economías y cómo influye en los análisis de gobernabilidad de los Estados. El análisis se realiza mediante la metodología histórica-descriptiva sobre los aspectos del institucionalismo económico más destacados. Se debe resaltar que en virtud de la amplitud y complejidad de la corriente institucionalista no será abordada en toda su extensión.¹

El estudio de la institucionalidad,² tras el desarrollo de su capacidad analítica necesaria para la teoría política y sobre todo la teoría económica, ha ido posicionándose como uno de los pilares fundamentales en el análisis de las ciencias económicas y del desarrollo económico, debido en parte a la continua transición política de los Estados y por lo tanto a la evolución institucional *eficientes* y necesarias para su desarrollo, es decir, no sólo para incentivar el mercado y crear políticas macroeconómicas adecuadas para solventar problemas en las economías nacionales e intentar lograr un crecimiento económico sostenido. Los Estados requieren, además, contar con nuevas y más instituciones para enfrentar los retos de la globalización y coadyuvar en el manejo eficiente de la distribución de los recursos.

Para alcanzar este objetivo, en el apartado número dos se exponen los aspectos relevantes de la nueva economía institucional del mercado y del estado de derecho donde surgen las transacciones y se incurren en los costos, y se destaca la participación del estado en el proceso de transición. Se abordan también las perspectivas macro analítica y micro analítica con el fin de esbozar los elementos de análisis del tema desde el marco institucional hasta las organizaciones que conformar el sistema económico, en el tercer punto se revisan los estudios realizados por Douglas North sobre el institucionalismo, en el cuarto punto, se señalan algunos estudios promovidos por organismos multilaterales, en este caso Banco Mundial, que permitirá según los parámetros de estudios elaborados, enmarcar el avance en materia de gobernabilidad de los países analizados, y en el quinto punto se presenta a manera de conclusión las condiciones necesarias para que exista gobernabilidad en los países.

2. Aspectos relevantes de la nueva economía institucional del mercado y del Estado de derecho

Los cambios indiscutibles y necesarios en las teorías institucionales —promovidas por el mismo avance de las sociedades— ha desarrollado una corriente llamada nueva economía institucional (NEI), la cual agrupa un conjunto de aportes para ser analizados con base en la teoría económica y el análisis empírico para demostrar la importancia de las instituciones en el desarrollo económico de los países. Según Carrasco y Castaño (2012) “La finalidad de la NEI es explicar la importancia de las instituciones en la vida social, utilizando un lenguaje económico, pero integrando conceptos de disciplinas como el derecho, la ciencia política, la sociología, la historia, o la antropología” (p. 43).

La relevancia analítica de la NEI expuesta por Coase (1991) y North (1993), le otorgaron un reconocimiento a la corriente por su flexibilidad en el análisis de estudios ortodoxos, permitiendo abordar el problema del desarrollo de los países en términos del *cambio institucional*. La NEI establece como punto central de su discurso teórico los costos de transacción y las instituciones.

En su famoso artículo de 1937, Coase explicó el motivo de la *internalización* hacia organizaciones jerárquicas (hacia firmas) de las actividades que se desarrollan en el mercado, lo cual viene determinado por el costo de transacción, es decir, por el uso del mercado. Es preciso recordar que en la teoría neoclásica el uso del mercado es gratis, es decir, no implica un costo adicional para los productores. En consecuencia, no siempre las actividades en el seno del mercado son las más eficientes, pues puede ocurrir más eficiencia implementadas en la firma:

La principal razón de por qué es beneficioso establecer una firma parecería ser que hay un costo de usar el mecanismo de precio. El costo más obvio de “organizar” la producción a través del mecanismo de precio es aquel del descubrimiento de lo que son los precios relevantes. Este costo puede ser reducido pero no será eliminado por el surgimiento de especialistas que venderían esta información. Los costos de negociación y de conclusión de un contrato separado para cada transacción de intercambio que tiene lugar en un mercado también deben ser tomados en cuenta (Coase, 1937, p. 21).³

En cuanto a los costos de transacción Caballero (2002), señala:

En toda sociedad tiene que haber mecanismos que restrinjan el acceso libre al capital humano y no humano y a los recursos naturales (Eggertsson, 1990). Estos mecanismos implican una determinada distribución de derechos de propiedad, entendidos como las capacidades que tienen los individuos para ejercitar elecciones sobre los bienes. En busca de la satisfacción de necesidades humanas en un mundo de recursos escasos, los individuos van a realizar transacciones, es decir, llevarán a cabo transferencias de derechos de propiedad, y para ello incurrirán en unos costos de transacción (Allen, 1991, p. 237).

En otras palabras, la restricción que existe en toda sociedad al capital humano y físico implica mecanismos de limitación frente al otro por parte de quienes poseen el derecho de propiedad. Este derecho le permite al individuo transar o negociar la necesidad del otro generando costo de transacción como la exclusividad, la negociación y el cumplimiento del contrato de ese derecho. Sin embargo, este costo de transacción generará un impacto positivo o negativo, dependiendo del valor del producto de esa transacción:

El nivel de costes de transacción va a depender de los rasgos característicos de cada transacción concreta pero también de las características del entorno institucional en que esa transacción se lleva a cabo. En este sentido, en cada sociedad habrá unas “reglas de juego” que determine el coste de realizar las transacciones. Esas reglas que facilitarán o dificultarán las transacciones, no son relevante cuando suponemos costes de transacción nulos, pero sí lo son en una realidad económica donde negociar es costoso. Esas reglas de juegos entendidas como las limitaciones ideadas o asimiladas por el hombre para dar forma a la interacción humana son las instituciones (North, 1990, p. 239).

Es por eso que el desarrollo de las instituciones hará funcionar el mercado y, luego, logrará promover el desarrollo de mercados eficientes con el mínimo costo de transacción, pero éste debe estar sustentado según lo refiere Villareal (2002, p. 114) “en el *capital social*, definida como la *confianza* de un ciudadano en sus instituciones (leyes) y en su gente (organizaciones). En este sentido, sólo se *genera* economía institucional cuando en un Estado se hacen *cumplir* las leyes a través de un sistema

judicial institucional y efectivo” en la interacción humana. En el figura 1 de Villarreal (2002) se presenta una interpretación de los cambios en las funciones de las instituciones.

La figura representa la economía institucional de un Estado, basada en el análisis de North. La analogía de las instituciones como las reglas del juego es clara y determinará el qué, cómo, cuándo y dónde. Las organizaciones son los jugadores transparentes, es decir, el ejercicio individual de las organizaciones. Las instituciones y las organizaciones se encuentran en cada uno de los lados de la estructura institucional y como base de esa estructura, se encuentra el sistema de justicia para vigilar el cumplimiento de las normas. Esta nueva estructura institucional determinará la economía institucional y, por ende, la buena función del Estado.



Figura 1. Del cambio estructural al cambio institucional. Fuente: Villarreal (2002).

Parada (2003, pp. 98-99) toma de referencia a North (1981) al referirse a la NEI, y subraya a las instituciones como las

“relaciones contractuales o términos de intercambio entre principales y agentes, que podían ser escritas o no, [...] y adopta supuestos neoclásicos de individuos que podrían maximizar su utilidad, sujetos a restricciones que hacen posible la organización humana limitando cierto tipo de comportamiento y consideraba que en ausencia de restricciones, vivimos en una selva hobbesiana y la civilización es imposible”.

Señala además que:

El elemento dinámico de la teoría corresponde a las tensiones permanentes entre las ganancias de la especialización de las actividades económicas y el incremento de los costos que surgen en el proceso de especialización. Este incremento de los costos de transacción —costos de información, costos de agencia, costos de evasión y oportunismo, costos derivados de la incertidumbre, costos de medir la calidad de los bienes y de la producción, costos de observancia de los derechos de propiedad y costos de acatamiento y de detección de las violaciones— redefinen las reglas del juego y generan cambios en la estructura a través del proceso político (Parada, 2003, p. 99).

Ante este mecanismo de cambios que viven las sociedades, North reflexiona sobre los fines de las instituciones para minimizar las incertidumbres generadas entre las ganancias de la especialización y el incremento de los costos del proceso de especialización, con lo cual advierte que las instituciones para lograr disminuir estos costos, requerirían de cambios en las reglas y en las estructuras de los procesos de evolución.

Posteriormente North redefine las instituciones cuando incorpora el elemento coercitivo como el punto de equilibrio entre los dos actores del sistema (las instituciones y las organizaciones). Al respecto define:

Las instituciones representan las reglas del juego de una sociedad. Están formadas por la normativa formal —leyes, reglamentos, ordenanzas— y, con igual rango de importancia, por las normas informales de comportamiento —códigos de conducta, convenios— cuya importancia radica en la imposibilidad de que en una economía funcione eficientemente si sólo cuenta con una normativa formal; además de las normas y reglamentos que rijan la economía, se hace necesario complementarla con normas de conducta que rijan el comportamiento [...] el tercer componente de las instituciones es el representado por la forma como se obliga al cumplimiento (1996, pp. 13-14).

De esta manera señala que las funciones de las instituciones en el conjunto estructural de las acciones de la vida diaria de un individuo, colectivo, país y Estado es delimitar esas acciones diarias y las acciones *extras* del individuo frente a su igual, manteniendo el correcto funcionamiento y el cumplimiento de las normas. Por otro lado, North (1996) define las organizaciones como los actores del juego. Así lo señala:

En mi analogía, las organizaciones son los jugadores [refiriéndose al fútbol como deporte, se encuentra enmarcado en normas formales e informales] y están formadas por grupos de individuos unidos entre sí por un objetivo común. En el caso de las organizaciones económicas, como las empresas, el objetivo común puede ser la maximización de ganancias, si se trata de unas organizaciones políticas, como partidos políticos o personas de ese tipo, el objetivo común puede ser mantener el poder o tener buenos resultados políticos; si son organizaciones educativas, como universidades y escuelas, tendrán el objetivo común de transmitir información y conocimiento y contribuir al saber universal (p. 16).

Añade que las organizaciones son los agentes de cambios con el fin de “maximizar la riqueza, el ingreso, u otros objetivos definidos por las oportunidades que brinda la estructura institucional de la sociedad” (1993, p. 99). Debido a su propia naturaleza de competencia constante, se mantienen en una búsqueda de influir y cambiar entre sí las reglas institucionales. Por otro lado, las organizaciones dependerán —debido a su supervivencia— de la capacidad de dar respuesta ante situaciones que determinarán su resultado ante las restricciones institucionales, es decir, “las clases de conocimiento, destreza y aprendizaje que requerirán los miembros de una organización reflejarán el resultado —los incentivos— incrustados en las limitaciones institucionales” (1993, p. 101). Estas destrezas determinarán el cambio institucional de un Estado.

De la misma manera, North (1996) asevera “la función principal de las instituciones en la sociedad es reducir la incertidumbre estableciendo una estructura estable (pero no necesariamente eficiente) de la interacción humana” (p. 16) es decir, las instituciones concertarán “normas” de convivencia aunque *no garanticen* su funcionalidad, promulgando limitaciones necesarias en la interacción humana. De este principio Ayala (1999) sostiene la función principal de las instituciones es la disminución del riesgo y de la incertidumbre en el sistema, bajo un esquema de eficiencia y gestión, pero la eficiencia no se encuentra garantizada sino mediante un acuerdo de negociación o de cambios de fondo en las instituciones rectoras en función de la protección de las organizaciones (jugadores) que permita el desarrollo del individuo.

Es decir, los cambios estructurales en el mercado (analizado como una institución) requieren de reformas institucionales con un nuevo marco institucional de reglas de juego, así como jugadores e incentivos a la eficiencia de los mercados y productividad de la economía.

A continuación se muestra la figura 2 sobre el cambio de una economía de mercado a una economía de mercado *institucional*:

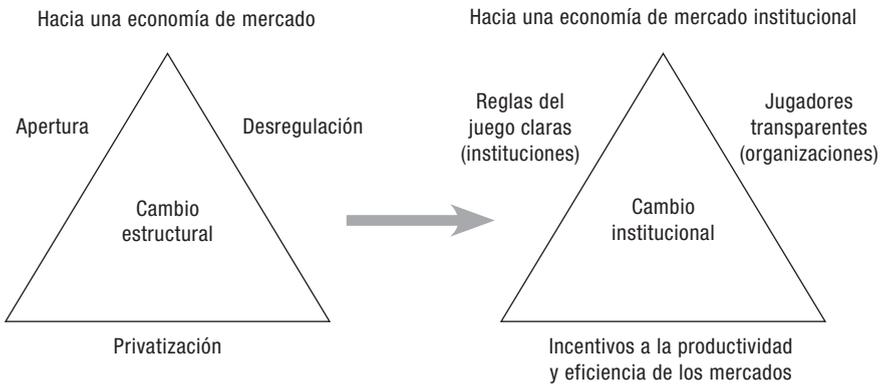


Figura 2. Del cambio estructural⁴ al cambio institucional. Fuente: Villarreal (2002).

En la figura 2 se refleja un sistema de economía de mercado caracterizado por la apertura, desregulación y privatización, pero un cambio hacia la economía de mercado institucional —reconociendo el mercado como una institución— permitirá a los agentes reguladores de las leyes y normas, crear normativas de funcionamiento del mercado en común acuerdo con las organizaciones que lo integran y por ende la aceptación de ambas partes, de esta manera minimizan la incertidumbre de ambas figuras y presto a la confianza del sistema se generará mayor productividad y eficiencia del mercado, promoviendo el cambio institucional.

En este sentido, las instituciones pueden mantener un nivel de estabilidad adecuado, promoviendo el desarrollo a largo plazo del Estado, sin embargo se debe hacer un paréntesis en cuanto al análisis de fondo, en el nivel de eficiencia como característica de desarrollo y las condicio-

nes por la cual se mantiene en el sistema aquellas instituciones que no cumplen con las condiciones.

2.1. Perspectivas macroanalítica y microanalítica de la nueva economía institucional

Con el fin de observar las implicaciones macro y micro de la NEI se analiza el aporte realizado por Caballero (2002) sobre el tema. Comenzando con el estudio desde la perspectiva macro analítica vista desde el funcionamiento de la economía, la cual se desarrolla “sobre cómo el marco institucional afecta a los resultados económicos, así como en el estudio del proceso de cambio del propio marco institucional y su interrelación con la evolución de la economía: estudia la relación entre el entorno institucional y el funcionamiento económico de la producción, cambio y distribución” (Caballero, 2002, p. 246). Es decir, la NEI considera a las instituciones como factores determinantes de los procesos de producción del mercado y sus efectos directos sustituyendo las características rígidas de las funciones neoclásicas producción.⁵

Considera la “no existencia de instituciones eficientes” y la necesidad de instituciones de equilibrio propio de su proceso evolutivo debido a los cambios políticos e institucionales de toda sociedad que condiciona los cambios en la economía del Estado, por lo tanto la NEI considera dos elementos del sistema vinculados entre sí: “el Estado y el sistema de derecho de propiedad” (Caballero, 2002, p. 248), el Estado es el garante de las leyes y derechos de los integrantes de una sociedad y el sistema de derecho de propiedad que permitirá a los actores del mercado generar ganancias en su comunidad a través de reglas de convivencia y los costos de estos, dada las condiciones disminuirá la incertidumbre del actor social, y confiará en el sistema. “De este modo, rasgos como la senda de una economía, la naturaleza y estructura del Estado, el marco político y legal, la credibilidad del marco institucional, la cultura cívica o el capital social constituyen, según la NEI, *inputs* institucionales para el crecimiento económico.”(Caballero, 2002, p. 250).

En cuanto a la perspectiva microanalítica de la NEI incorpora en el análisis el marco institucional dentro del marco de la gobernabilidad, es decir,

“estudia cómo dado un marco institucional, las unidades económicas deciden cooperar o competir en función de los costos de transacción. El objetivo es analizar los mecanismo de *governance*,⁶ comparando las alternativas mercado-empresa, entre otras, y abriendo la *caja negra* de las *organizaciones*. Las organizaciones, entendidas como entidades creadas por un grupo de individuos para maximizar la riqueza u otros objetivos definidos por las oportunidades que brinda la estructura institucional de la sociedad (North, 1990), configuran un grupo heterogéneo cuya área de estudio dentro de la NEI ha recibido con frecuencia la denominación de Economía de los Costes de Transacción” (Caballero, 2002, p. 250).

La perspectiva microanalítica analiza la organizaciones dentro del mercado y sus funciones, la cual plantea que, cuando es difícil especificar eventualidades futuras, los contratos a largo plazo resultan complicados y costosos, mientras que la organización interna puede facilitar una toma de decisiones continua y flexible, logrando pequeños acuerdos.

En el cuadro 1 se reseña un cambio de orientación cuando el mercado es visto como una institución que promueve el desarrollo institucional y por lo tanto genera desarrollo económico en su entorno. Es decir, que el mercado no debe ser sólo visto como un mecanismo de precios e interacción de demanda-oferta, sino con un enfoque de economía política institucional; esto es, ver al mercado como una institución para lograr avanzar del cambio estructural al institucional que permita una nueva economía institucional del mercado y del Estado de derecho.

En el cuadro 1 se explican los fallos del mercado en la economía neoclásica como representación de las realidades que el mercado enfrenta, y se demuestran dos puntos de vista: primero, desde el punto de vista del Estado interventor y sustituto de las actividades del mercado, segundo, con el desarrollo de políticas desde el Estado que promueve la eficiencia del mercado. Esto da como resultado que para efectos del desarrollo económico de un país es necesaria la promulgación de políticas eficientes de mercado que permita su promoción y desarrollo.

Es así como la NEI se encuentra estrechamente vinculada a la gobernabilidad en referencia en las instituciones (formales e informales) que la sociedad tiene, y que deben ser vigiladas por las leyes que regulan

Cuadro 1. El reencuentro del mercado y el Estado en las economías modernas⁷

Problemas de la mano invisible del mercado		Ejemplos de políticas que sustituyen al mercado (Market enemy policies)	Ejemplos de políticas que complementan el desarrollo eficiente del mercado (market friendly policies)
Las fallas del mercado en la perspectiva neoclásica	Monopolios nacionales	Establecimiento de diversos monopolios estatales con barreras de entrada a particulares	Leyes antimonopólicas flexibles y redelimitación de áreas para la regulación de monopolios privados
	Externalidades	Regulación excesiva de actividades donde los costos privados fueron distintos a los sociales	Establecimiento de mecanismos de mercado para la asignación de derechos de propiedad. Política de incentivos (fiscales y financieros) para la reconversión industrial con base ecológica (reciclaje de agua, manejo de desechos tóxicos, etcétera)
	Bienes públicos	Intervención del Estado en la producción de bienes públicos excluyendo a particulares	Redefinición de los bienes públicos. Acceso a particulares en áreas no fundamentales para el gobierno: construcción de carreteras, servicios de agua etcétera
	Estructura internacional oligopólica	Proteccionismo excesivo, permanente y discriminatorio a las industrias con economía semicerrada al exterior	Promoción de acuerdos regionales de libre comercio, con políticas de defensa contra la competencia desleal (legislación antidumping)
Problemas de la mano invisible del mercado		Ejemplos de políticas que sustituyen al mercado (market enemy policies)	Ejemplos de políticas que favorecen el desarrollo eficiente del mercado (market friendly policies)
Distribución del ingreso	Desigualdad en el ingreso	Establecimiento de impuestos que favorecían "curvas de oferta laboral con pendiente negativa" por parte de estratos bajos de la población	Diseño de esquemas impositivos que favorezcan la actividad económica por parte de los estratos con menores ingresos
	Pobreza extrema	Reparto burocratizado e indiscriminado de subsidios y exclusión de particulares en la atención a la población marginada	Atención especial con programas básicos a los sectores claramente identificados de la población y apoyo a organizaciones no gubernamentales con mayor facilidad de acceso a la población marginada
Inestabilidad económica	Inflación, desempleo y bajo crecimiento	Expansión del gasto inflacionario de gobierno y políticas de subsidios con precios y tarifas de bienes y servicios públicos	a) Política de gasto público más selectiva y de presupuesto equilibrado sin déficit financiero. b) Política fiscal de incentivos horizontales en la actividad económica con base en la inversión, tecnología etcétera.
Obstáculos estructurales al crecimiento y desarrollo	Mercados inexistentes, bajos niveles de ahorro, retraso tecnológico, infraestructura rezagada	Intervención del gobierno a través de organismos y comisiones ad hoc en áreas poco desarrolladas	Participación de particulares en el desarrollo de infraestructura y administración de sistemas de pensiones. Establecimiento de programas gubernamentales sobre: a) Aumentos en productividad y competitividad. b) Fomento horizontal a la pequeña y mediana empresa. c) Desarrollo científico y tecnológico

Fuente: Villarreal (2002).

su actuación. Esta vinculación conexas e indisoluble entre la gobernabilidad y las instituciones puede ser analizada como *un proceso de retroalimentación de la gobernabilidad y la calidad de las reglas del juego*, es decir, así como la gobernabilidad *responde* a la calidad de normas y reglas impuestas desde las instituciones para dar respuestas a las demandas generadas, también la gobernabilidad *influye* sobre esas normas y reglas que son reforzadas para garantizar el desempeño de las organizaciones a través de la coacción de las leyes que vigila el cumplimiento de los mismos, garantizando los incentivos a la productividad y eficiencia del mercado y, por ende, al desarrollo económico.

Así mismo, a partir de los fundamentos teórico-metodológicos de las relaciones entre las instituciones y la gobernabilidad se encuentra una conexión *per se* con el desarrollo económico que lo determina el análisis de la NEI, y que supera las limitaciones del análisis del movimiento del derecho y el desarrollo. Similarmente, se establecen las bases para la construcción del Estado de derecho, a través de las instituciones, como promotor del desarrollo económico. De acuerdo con Burgos Da Silva (2002), el análisis económico neo-institucionalista define la institucionalidad jurídica y el desarrollo económico, cuestionando el derecho como instrumento del desarrollo económico, reconociendo las instituciones informales y promoviendo mecanismos institucionales considerados como óptimos.

3. El Institucionalismo según Douglas North

Al objeto de explicación (*explanandum*) de la circunstancia de que algunas sociedades experimenten un estancamiento a largo plazo, le han correspondido diversos conjuntos de explicaciones (*explanans*). Un importante flujo de análisis comenzó por la vía de la aplicación de la teoría evolutiva darwiniana, primero, a la sobrevivencia de las *firmas* y, posteriormente, a la evolución de las *instituciones*.⁸

Aquellas explicaciones que se basan en las fuerzas de la selección evolutiva competitiva, cuyo resultado es la sobrevivencia de eficientes firmas maximizadoras de beneficios, están ampliamente presentes en la

literatura económica. Alchian (1950), por ejemplo, ofreció una hipótesis evolutiva: la competencia sería la responsable de explicar la sobrevivencia de las mejores instituciones y, en consecuencia, la desaparición de las ineficientes.

Lo que realmente cuenta son las diversas acciones *intentadas de hecho*, pues es *desde éstas* que el éxito es seleccionado, *no desde* algún conjunto de acciones *perfectas*. El economista puede estar forzando su suerte excesivamente al argüir que las acciones en respuesta a los cambios en el ambiente y los cambios en la satisfacción con el estado actual de las cosas convergerán como un resultado de la adaptación o la adopción hacia la acción óptima que hubiera sido seleccionada, si la predicción hubiera sido perfecta (énfasis añadido por los autores, Alchian, 1950, p. 218).

En esta cita se observa que no hay una adherencia a la teoría ortodoxa. Por el contrario, se está proponiendo una gran diferencia entre la teoría ortodoxa y la evolutiva: no es lo mismo elegir entre acciones perfectas y completamente racionales, que observar resultados desde acciones intentadas de *hecho en la vida real*. Aquí el mecanismo de la selección no implica una certificación del modelo maximizador ortodoxo; no intenta adherirse a él. Al contrario, se aleja de él.

Por otro lado, en su artículo epistemológico, Milton Friedman (1953) propuso una teoría *evolutiva*, pero únicamente en relación con las *firmas*. A pesar de imprimirle un carácter de precursora, su tesis no alcanzó a obtener un *status* de paradigma *diferente* al de la teoría ortodoxa: Sea el determinante inmediato aparente de la conducta del negocio cualquiera —reacción habitual, casualidad aleatoria o lo que no ocurra. Cuando sea que este determinante se dé para gobernar la conducta consistente con la racional e informada maximización de rendimientos, el negocio *prosperará y adquirirá recursos con los cuales expandirse*; cuando quiera que no lo haga *el negocio tenderá a perder recursos y podrá ser mantenido en existencia sólo con la adición de recursos desde afuera*. El *proceso de selección natural ayuda a validar la hipótesis* [de maximización de rendimientos] o, más bien, *dada la selección natural*, la aceptación de la hipótesis puede basarse ampliamente en el juicio de que *ésta resume apropiadamente*

las condiciones para la sobrevivencia (énfasis añadido por los autores, Friedman, 1953, p. 22).

Como se observa, esta cita difiere de Alchian que no se separa de la teoría ortodoxa; Friedman no decide elegir la vía de una teoría evolutiva de la economía en la que sea la selección la responsable privilegiada de explicar la sobrevivencia. El componente “evolutivo” de su teoría no alcanza, en definitiva, el *status* de paradigma propuesto por Kuhn si se le intentara comparar, por ejemplo, con el paradigma de la teoría económica evolutiva de Nelson y Winter (1982). Más bien, lo que hizo Friedman fue *reforzar* la teoría ortodoxa de la maximización de rendimientos: las fuerzas de la selección económica “natural” constituirían la explicación de por qué la teoría ortodoxa es una buena predictora. Es decir, la maximización de los rendimientos continúa llevando todo el peso de la teoría económica, pero ahora se añade a ese paradigma otro motivo más que explicaría la preeminencia de *esa* maximización. La propuesta de Friedman no alcanza la suficiente profundidad como para llegar a constituirse en una alternativa a la teoría ortodoxa.

Posteriormente, North y Thomas (1973) prosiguieron consolidando el enfoque evolutivo, con la diferencia de que esta vez ellos no lo aplicaron a las firmas sino a las instituciones. La explicación del desempeño económico descansaría en las instituciones y, de éstas, sólo sobrevivirían aquellas que fueran eficientes.

Ocho años después, Douglas North se dio cuenta de su error “evolutivo” en el libro *Estructura y cambio en la historia económica* (1984) [edición original 1981] y abandonó el punto de vista de la eficiencia de las instituciones. El problema con la tesis de la sobrevivencia de las instituciones eficientes era: si la aplicación de la teoría evolutiva fuera válida, entonces, en la realidad, no se observarían instituciones deficientes, pues la selección las eliminaría. Sólo se observarían las altamente eficientes. En consecuencia, no era una buena explicación, pues no sólo se observan instituciones ineficientes en la realidad, sino que se constatan permanentemente su sobrevivencia. Éstas han logrado sobrevivir *al lado* de las instituciones eficientes. Se necesitaba una teoría que explicara la persistencia de instituciones ineficientes. Para ello, North propuso su famosa Teoría del Estado en 1981 y desarrolla un simple modelo de Estado

para explicar dos aspectos que son cruciales para la historia económica. Primero, la tendencia de los Estados a producir *ineficientes* derechos de propiedad; y segundo, la inherente inestabilidad de todos los Estados que conduce al cambio económico y a la declinación económica.

Un ejemplo clásico que ilustra cómo ciertas formas de organización relativamente ineficientes lograron sobrevivir fue el de las concesiones monopólicas en la Francia de Jean-Baptiste Colbert (1619-1683), ministro de Luis XIV (1638-1715) (North, 1984, p. 59). Puede existir una tendencia de los Estados para producir derechos ineficientes de propiedad y, en consecuencia, una tendencia al fracaso para lograr crecimiento económico sostenido. La explicación de la existencia de estos monopolios descansa en el hecho de que tenían costos de medición muy bajos para los gobernantes cuando sus propósitos eran fiscales. Aquí se puede observar la especificación de reglas para maximizar el ingreso del gobernante y de su grupo. Es más fácil monitorear y controlar los ingresos de una única firma que revisar los de miles de contribuyentes altamente competitivos. Favorecer un monopolista puede ser interpretado como una maximización del ingreso del gobernante con costos de monitoreo muy bajos y, obviamente, con generación de altos costos de transacción. Aquí la ineficiencia no es relevante para el gobernante; lo que importa es el bajo costo de monitoreo de una sola o de pocas firmas.

Otros ejemplos fueron la mesta (1273-1836) en España, o las concesiones de rutas portuguesas de barcos para capturar, a la fuerza, indígenas en África y convertirlos en esclavos en América. En todos estos casos se puede determinar, con bajos costos de monitoreo, el ingreso que le corresponde al gobernante. La esclavitud, como forma de organización persistirá si es beneficiosa para el gobernante, no importa su ineficiencia.

El modelo de Estado de North es un modelo de maximización de riqueza o utilidad del gobernante. Comienza con un modelo estático y simple y después añade progresivamente el concepto crucial de cambio institucional. Para maximizar sus rentas, el gobernante se ve obligado a dar un paso adicional que compense el aumento de los costos de transacción. Es decir, se preocupa por *reducir los costos de transacción* que su misma ineficiencia creó. En otras palabras, puede ofrecer “el bien público que supone un conjunto de reglas y sus mecanismos de cumplimien-

to, diseñado para disminuir los costes de transacción” (North, 1984, p. 59). Ejemplos de estas reglas son: 1) la especificación de uniformidad de los pesos y medidas (estandarización de la medición), 2) el conjunto de derechos de propiedad para fomentar la producción y el comercio, 3) un sistema judicial para resolver las diferencias y 4) los procedimientos para hacer cumplir y respetar los contratos (North, 1984). En su modelo, el Estado tiene tres características esenciales. La primera hipótesis específica el proceso de intercambio *entre el gobernante y sus constituyentes*. Las otras dos especifican *las condiciones* que determinarán los términos del intercambio.

En primer lugar, sistemáticamente desde el feudalismo, el gobernante comenzó a intercambiar grupos de servicios como protección y justicia a cambio de ingreso (North, 1984). Esta fue la solución institucional carolingia. El absolutismo lo llevó hasta sus últimas consecuencias.

Dado que hay economías de escala en el ofrecimiento de estos servicios, el ingreso total de la sociedad es más alto, como resultado de existir una organización especializada, que si fuera cada individuo el que protegiera su propiedad (North, 1984, p. 38).

En segundo lugar, el Estado intenta actuar como un monopolista discriminador para maximizar su renta: separa cada grupo de gobernados (*constituents*) e idea derechos de propiedad para cada uno de ellos. En este sentido, el gobernante especifica un conjunto de derechos de propiedad que maximizan las rentas monopolísticas de cada parte separable de la economía con un mecanismo específico: el del control y medición de los *inputs* y *outputs* de esas rentas (North, 1984). Estos costes de medir y estandarizar las dimensiones de los *inputs* y los *outputs* configuran los distintos derechos de propiedad de los diversos sectores económicos. La tecnología de medición afectará directamente los derechos de propiedad.

Los recursos de propiedad común han subsistido allí donde los costes de medir las dimensiones de los recursos han tenido más peso que los beneficios. El desarrollo de pesos y medidas estandarizadas es casi siempre tan antiguo como el gobierno, y ha sido típicamente favorecido por el Estado. La estandarización desempeña la función de rebajar los costes de transacción y de permitir al gobernante que

extraiga la máxima cantidad de renta. Cuanto más alto sea el coste de la medida de las múltiples dimensiones de un bien o servicio, mayor será el desperdicio de renta (North, 1984, p. 42).

North ilustra con ejemplos de la historia económica diversas formas de organización utilizadas por el gobernante: nombramiento de gobernadores locales con su propia burocracia federal, sistemas de alguaciles y un impuesto agrícola.

A pesar de los esfuerzos dedicados al control de los agentes del gobernante, su conducta no ha sido perfectamente restringida y sus intereses nunca han coincidido completamente con los del gobernante. El resultado normal ha sido la mayor o menor dispersión de las rentas monopolísticas del gobernante entre los agentes y, en algunos casos, se ha producido un acuerdo entre los agentes y los gobernados para repartirse algunas de las rentas (North, 1984, p. 42).

En tercer lugar, el Estado está restringido por el costo de oportunidad de sus gobernados, pues siempre existen rivales potenciales que podrían ofrecer el mismo conjunto de servicios (otros Estados y otros individuos en la unidad político-económica existente que son gobernantes potenciales): “El grado de poder monopolístico del que gobierna es, por consiguiente, una función de la proximidad de sustitutos para los diversos grupos de gobernados” (North, 1984, p. 39).

En 1990 North publicó su obra *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico* (traducción al español: North, 1993). Las limitaciones estáticas de la teoría neoclásica exigían una modificación al cuerpo de su núcleo, pero ésta exigía la construcción de un nuevo marco teórico que no existía y que North se propuso llevar a cabo. La estructura de la obra consta de tres partes y los títulos de éstas constituyen precisamente el título del libro: [1] Instituciones, [2] Cambio institucional y [3] Desempeño económico. Esta obra profundizó aún más el camino iniciado con *Estructura y cambio en la historia económica*: la explicación de la persistencia de instituciones ineficientes.

A diferencia del método estático usado en la economía, el neo-institucionalismo busca la construcción de una teoría dinámica del cambio. North admite que la teoría marxista sí construyó una teoría de este tipo, aunque imperfecta. Con este propósito en mente, se entiende por

qué gran parte de los esfuerzos de esa teoría se concentró alrededor de la construcción de un modelo del cambio institucional.

Un importante componente del modelo dinámico de North, para la comprensión analítica del cambio económico a largo plazo, es el concepto de *dependencia de la vía*. Al núcleo neoclásico de la escasez, la competencia y el papel de los incentivos, North añadió las consideraciones relativas a la información incompleta (y sus problemas de procesamiento), a la complejidad de los medios ambientales, a los modelos subjetivos de *realidad* y a los rendimientos crecientes de las instituciones. De esta manera, el modelo del cambio institucional exige una teoría dinámica del cambio. Y si a las instituciones se les está proporcionando un papel crucial del cambio, entonces a éstas se les otorgará un papel privilegiado entre los factores que afectan el desempeño económico de las sociedades.

Otra de las ventajas del enfoque de North reside en la circunstancia de que con éste se puede conectar la actividad económica real (y su historia) en el micro nivel con los incentivos propios del macro nivel: “El agente del cambio es el empresario individual que responde a los incentivos encarnados en el marco institucional” (North, 1993, p. 110). North examinó igualmente los dos componentes del cambio institucional: el cambio incremental y el cambio discontinuo. Entre las fuentes del cambio incremental, discute los beneficios que las diversas organizaciones obtienen con la adquisición de destrezas, conocimientos y procesamiento de la información. En este caso, una vez fijada una vía, el posterior desarrollo real va a proporcionar los mecanismos propios de los rendimientos crecientes de esos cambios institucionales incrementales. Las alteraciones de esta vía (el cambio discontinuo), por el contrario, pueden originarse por consecuencias no previstas de las elecciones de los agentes, y a factores exógenos del marco teórico institucional, generalmente asociadas con la política.

Finalmente, North (1993) considera que para crear un modelo de instituciones, un “marco institucional”, o, lo que es lo mismo, la “urdimbre general institucional de los órdenes político-económicos”, hay que explorar tres componentes: [1] Las limitaciones informales, [2] las normas formales y [3] el cumplimiento obligatorio de las normas forma-

les y el modo en que evolucionan. El cambio institucional comprende el examen de dos componentes cruciales: el de las organizaciones y el de las instituciones propiamente dichas (hay que recordar que en la teoría de North los organismos son distintos de las instituciones).

4. La institucionalidad promovida por organismos multilaterales

El desempeño institucional en los países, visto como un instrumento de la gobernabilidad, también es promovida por organismos internacionales con funciones limitadas bajo esquemas de derecho internacional —Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo, Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)— que responden a intereses de la globalización, para estos organismos la gobernabilidad es entendida según sus investigadores:

como la capacidad de un sistema sociopolítico para gobernarse a sí mismo en el contexto de otros sistemas más amplios de los que forma parte. De esta forma, la gobernabilidad se derivaría del alineamiento efectivo entre las necesidades y las capacidades de un sistema sociopolítico; es decir, de sus capacidades para autorreforzarse. El problema de la gobernabilidad se torna pues un problema de refuerzo ('enforcement'), en cuanto es el alineamiento de necesidades y capacidades a través de las instituciones (o reglas del juego) lo que determina su nivel o grado. (Kooiman en Oriol, 2003, p. 244).

Esta vinculación conexas e indisoluble puede ser analizada como un proceso de retroalimentación de la gobernabilidad y de calidad de las reglas del juego, es decir, se trata de responder cómo la gobernabilidad *responde* a la calidad de normas y reglas impuestas desde las instituciones ante las demandas generadas. La gobernabilidad también *influye* sobre esas normas y reglas que son reforzadas de una manera u otra según su grado. Al respecto, Oriol (2003) señala:

De esta forma, la institucionalidad afecta al carácter de las políticas que, a su vez, también establecen reglas o marcos institucionales bajo los que tendrá lugar la toma de decisiones colectivas. Y, así pues, si bien la gobernabilidad depende de las capacidades conferidas por las

reglas del juego, estas mismas capacidades actúan sobre los niveles inferiores en forma de políticas, forjando una nueva gobernanza bajo la que interactuarán otro tipo de actores (por ejemplo, burócratas, grupos de interés, consultores externos específicos, ciudadanos en su papel de receptores de un servicio, y otros) (p. 245).

Es evidente que las instituciones son pieza clave para entender la gobernabilidad, reconociendo que las demandas de los ciudadanos son “transformadas en políticas” (Oriol, 2003, p. 246) por las instituciones del Estado. De esta manera, se podrían satisfacer las necesidades de cada actor del sistema y se lograría una interacción con otros sistemas. O por el contrario, la falta de respuesta a las demandas solicitadas generará una respuesta de insatisfacción demostrada ante las instituciones.

El Banco Mundial desarrolló una investigación relacionada con la creación de un índice de gobernabilidad. Sus precursores Kaufmann, Kraay y Zoido-Lobaton (2000, p. 10), la definen como:

el conjunto de *tradiciones e instituciones* que determinan cómo se ejerce la autoridad en un país; éstas comprenden: 1) el proceso de selección, supervisión y sustitución de los gobiernos, y sus mecanismos de rendición de cuentas (*accountability*) al público en general; 2) la capacidad del gobierno para administrar los recursos públicos de forma eficaz y elaborar, poner en marcha y ejecutar políticas y leyes adecuadas para el desarrollo del país y el bien común, 3) el respeto, por parte de los ciudadanos y del Estado, de las instituciones que rigen sus relaciones económicas y sociales. (Énfasis añadidos por los autores).

Para estos investigadores, la gobernabilidad la determina *el ejercicio de la autoridad* en un país a través de los principios básicos de la democracia. Éstos comprenden 1) La alternancia de poder en el gobierno que permite el refrescamiento de las autoridades, 2) Los mecanismos de control, rendición y administración de los bienes públicos de forma eficiente, así como la regulación de entradas y salidas de los recursos administrados por el Estado que influye en el desarrollo del país y satisface las demandas de los ciudadanos, 3) Las políticas y leyes adecuadas en beneficio del colectivo; y el respeto por parte del gobernante y los gobernados de las instituciones del Estado.

Partiendo de estas características, los autores identifican la gobernabilidad de uno u otro país, y de allí fueron seleccionadas las variables del estudio, a través de la revisión de indicadores internacionales, principalmente cualitativos, esto produjo toda una discusión debido a la forma de comprobar ese análisis realizado, ya que las diversas perspectivas tomadas de un grupo de observadores ha abarcado un gran conjunto de temas que afectan al Estado y a la sociedad. Al respecto señalan:

Los indicadores agregados de gobernabilidad constituyen un instrumento muy eficaz para atraer la atención sobre temas tan pertinentes. Además son indispensables para realizar estudios comparativos internacionales con respecto a las causas y consecuencias de una gobernabilidad eficaz. Constituyen, en cambio, un instrumento inadecuado en la elaboración de recomendaciones para el diseño de políticas económicas en un país determinado (Kaufmann, Kraay y Zoido-Lobaton, 2000, p. 12).

Como refieren sus precursores, “los instrumentos utilizados para la elaboración de los indicadores son eficaces para los temas álgidos que afectan a toda sociedad. Su contribución es que, según la característica de cada Estado, se podrá medir el grado de afectación a ese Estado y su sistema para estimar riesgos y, en todo caso, formular recomendaciones para su desarrollo institucional y, por ende, económico” (p. 12). A continuación se exponen los seis indicadores de gobernabilidad:

- (1) *Voz y rendición de cuentas externas*, mide la disponibilidad del gobierno de rendir cuentas externamente a través de la retroalimentación de los ciudadanos e instituciones democráticas, y la existencia de una prensa competitiva;
- (2) *Estabilidad política y ausencia de violencia, crimen y terrorismo*, mide a través de la legitimación del Estado y los ciudadanos las acciones del gobierno, así como el bajo índice de violencia, crimen y terrorismo;
- (3) *Efectividad del gobierno*, mide la respuesta a las demandas de los ciudadanos, incluyendo calidad de la formulación de políticas, burocracia y prestación de servicios públicos;
- (4) *Ausencia de carga regulatoria*; mide la incidencia de políticas hostiles al mercado;

(5) *Calidad del Estado de derecho* mide las garantías de protección de los derechos de la propiedad, poder judicial independiente, entre otros; y

(6) *Control de la corrupción*, mide el abuso del poder público para el beneficio privado en un Estado, incluyendo la corrupción menor y en gran escala (y la captura del Estado por las élites).

Los detalles metodológicos⁹ de los indicadores de gobernabilidad presentados permiten observar que los indicadores individuales que utilizaron los investigadores para las variables compuestas provienen de estudios realizados en una variedad de organizaciones, incluyendo agencias comerciales de calificación del riesgo, organizaciones multilaterales y otras ONGs.¹⁰ Donde estudios empíricos realizados han confirmado la importancia de las instituciones y de la gobernabilidad para resultados del desarrollo. El análisis realizado por Knack y Keefer (1997) acerca de las instituciones entre países utilizando varios indicadores de calidad institucional; encontraron que el ambiente institucional de la actividad económica determina, en buena parte, la capacidad de las economías emergentes para alcanzar los estándares de las economías industrializadas.¹¹

Estos conjuntos de seis indicadores de investigación de gobernabilidad que los investigadores del Banco Mundial han desarrollado durante los últimos años permiten la evaluación sistemática con variables cualitativas de los beneficios de la buena gobernabilidad para una amplia muestra de países. Sin embargo, advierten sobre las limitaciones del alcance del análisis institucional que, aunque siendo una variable importante dentro del estudio, no es determinante:

Al nivel más básico, los datos inicialmente revelan una correlación muy alta entre buena gobernabilidad y resultados claves de desarrollo para varios países. Sin embargo, este es un hallazgo “débil” en términos de sus aplicaciones de política, dado que tales correlaciones no dan ninguna luz sobre la dirección de la causalidad o sobre si otra (“tercera”) variable correlacionada omitida es la causa fundamental responsable de los efectos sobre los resultados de desarrollo (Kauffman, 2002, p. 9).

Añaden que los análisis iniciales sobre el tema eran muy débiles y señalan como evidencia que un efecto positivo significativo resultante de ingresos más altos demostraban una mejor gobernabilidad, desafiando la idea de que la gobernabilidad es simplemente “un bien de lujo” (Kaufmann y Kraay, 2002). De esta manera, la afirmación de que con el crecimiento de ingresos un país garantizará una mejor gobernabilidad, discrimina el resto de variables existentes en el sistema político en estudio.

En este sentido, el análisis sugiere un *efecto causal directo grande* de mejor gobernabilidad a mejores resultados de desarrollo. Este efecto causal puede ser medido por:

una mejoría en el estado de derecho (o, control de la corrupción) de un desempeño relativamente pobre a uno simplemente promedio resultaría en largo plazo en un aumento estimado de cuatro veces en los ingresos *per cápita*, una disminución en la mortalidad infantil de magnitud similar, y logros significativos en alfabetización (Kaufmann y Kraay, 2002, p. 10).

Es por ello que estos organismo multilaterales garantes y veedores del equilibrio de las naciones enaltecen el sentido de la gobernabilidad desde la institucionalidad como requisito indispensable y se hace cada vez más necesario, sobre todo si se considera que parte de la estabilidad de un Estado son sus instituciones sólidas que crean las bases económicas necesarias que le permitan funcionar a la economía.

5. A manera de conclusión

Los factores positivos y negativos que resultan del grado de eficiencia de las instituciones condicionan la gobernabilidad de los Estados. En la medida en que sean más eficientes las instituciones, determinarán la gobernabilidad y por ende mejorarán los niveles de equilibrio y desarrollo económico de los países. Por el contrario, si son ineficientes, generarán estancamiento y su proceso de gobernabilidad estará marcado por la anarquía y desestabilización y su desarrollo será muy bajo.

Se deben considerar aquellos Estados que no hacen cumplir las normas formales o las omiten, generando en la sociedad condiciones de incentivos y desincentivos que dificultan el intercambio y las elecciones individuales en cuatro ámbitos: derechos de propiedad, costos de transacción, negociación colectiva y desempeño económico. Estos ámbitos tienen como lectura que el mercado no asegura por sí solo el éxito para la asignación y adecuada distribución de los recursos. Siempre debe estar en armonía con los procesos políticos de cada sociedad y esto le permitirá generar un buen desempeño de las instituciones para gobernar y estimular, a fin de cuentas, el desarrollo económico. Los gobiernos deben mejorar: primero, la credibilidad de sus instituciones fortaleciendo sus reglas y normas, segundo, equilibrar las fricciones sociales dando respuesta a las demandas del colectivo en la sociedad, tercero, las relaciones entre los precios relativos y los cambios en las instituciones, y cuarto, las elecciones racionales individuales restringidas por las instituciones y el papel del Estado para intervenir en la fallas del mercado.

6. Notas

1. Para ello se destaca la referencia de Caballero (2002, p. 233) en una nota al pie sobre los primeros estudios del tema. Al respecto señala: “A lo largo de la historia del pensamiento económico muchos han sido los autores que han prestado atención a los factores institucionales, siendo ejemplos significativos los trabajos clásicos como Adam Smith o John Stuart Mill, las distintas escuelas históricas, la tradición abierta de Karl Marx y la escuela austríaca”. Así mismo, indica que a finales del siglo XIX y principios del XX, la escuela norteamericana destacó la importancia del institucionalismo de la mano de autores como: Thorstein Veblen, Wesley Mitchell, John Commons y Clarence Ayres.
2. El análisis se encuentra enmarcado desde diferentes perspectivas: la perspectiva sociológica (March y Olsen, 1989, Granovetter, 1985), la perspectiva histórica (North y Thomas, 1973), o la perspectiva de elección racional (Riker, 1962, North, 1995).

3. Traducción de los autores.
4. El autor hace referencia en el gráfico, específicamente en la economía de mercado, al “cambio estructural”, sin embargo, en el texto explicativo sobre el tema lo refiere como reforma estructural. Obviamente hay un error, porque no existe un cambio estructural si no una reforma estructural, explicada.
5. Existen estudios sobre la relevancia del elemento institucional para la explicación de los resultados económicos como Knack y Keefer (1997a), Chong y Calderón (1997) o Levine (1997).
6. En los últimos años, las organizaciones multilaterales se han transformado en una de las principales fuentes de reflexión sobre la materia [governabilidad], por lo que la discusión sobre los alcances del concepto de *governance* remite necesariamente a ese tipo de fuentes. En términos generales puede afirmarse que la mayoría de las definiciones de *governance* refieren, en un sentido amplio, a la forma en que el poder estatal es ejercido (World Bank, 1994).
7. A este cuadro de Villareal sería adecuado agregarle los límites del Estado, sin embargo será analizado en otro estudio.
8. En esta sección se seguirán a grandes rasgos ideas y argumentos de Maldonado-Veloza (2009).
9. La elaboración del índice de gobernabilidad puede verse en detalle con las fuentes y accesos al banco de datos de indicadores a través de: www.govindicators.org, <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>.
10. Para el 2000 los instrumentos diseñados fueron elaborados para 175 países, actualmente este índice ha sido aplicado a 215 naciones entre el periodo 1996-2014, en base a encuestas realizadas a expertos, empresas y ciudadanos que permitieron desarrollar una amplia variedad de tópicos: percepciones de estabilidad política y el clima de negocios, puntos de vista de la eficacia en el suministro de servicios públicos, opiniones sobre el respeto al estado de derecho, y percepciones de la incidencia de la corrupción.
11. Así mismo las investigaciones desarrolladas por Mauro (1995); La Porta *et al.* (1999); Acemoglu, Johnson, y Robinson (2001); Engenman y Sokoloff (2002); Easterly y Levine (2002); y Rodrik, Subramanian y Trebbi (2002); entre otros, demuestran la importancia de la gobernabilidad para el crecimiento y desarrollo de los países.

7. Referencias

- Allen, Douglas. (1991). What are transaction costs?, *Research in Law and Economics*, Vol 14, pp. 1-18.
- Armen Alchian (1950). “Uncertainty, evolution, and economic theory.” *Journal of Political Economy*, 58, 3, pp. 211-221. DOI: 10.1086/256940.
- Ayala E., José. (1999). *Instituciones y economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica. 397 pp.
- Burgos Silva, German. (2002). “Estado de derecho y desarrollo económico: Aportes y limitaciones de los análisis neoinstitucionales.” *Instituciones y desarrollo* (Institut Internacional de Governabilitat de Catalunya, Barceloa), 12-13, pp. 193-221.
- Caballero, Gonzalo. (2002). El programa de la nueva economía institucional: lo macro, lo micro y lo político. *Ekonomiaz*. Nro 50, 2º, cuatrimestre, pp. 231-261.
- Carrasco Monteagudo, Inmaculada y María Soledad Castaño Martínez (2012). “La Nueva Economía Institucional”. *ICE: Revista de economía (Ejemplar dedicado a: Nuevas corrientes de pensamiento económico)*, pp. 43-54.
- Día de la Consulta: 07/04/2016. Disponible (on line): www.revistasice.com/.../ICE_865_4354__5BCB3F74AF28A440DCF8EF9FFFBA0496.pdf
- Coase, Ronald. (1984). “The new institutional economics”. *Journal theoretical and institutional economics*. 140, nro 1 pp. 229-231.
- Coase, Ronald. (1937). “The nature of the firm (1937),” pp. 18-33, en: Williamson y Winter (eds.) (1993). DOI: 10.2307/2626876
- Chong, Alberto y Calderón, César. (1997). *Empirical test on the causality and feedback between Institutional measures and economic growth*. (Mimeo). World Bank D.C.
- Eggertsson, Thrainn. (1997). *Economic Behaviour and institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Friedman, Milton. (1962). *Capitalism and freedom*. University of Chicago United American State: 202 pp.
- Gonzalo C., Miguez. (2002). El programa de la nueva economía institucional: lo macro, lo micro y lo político. *Ekonomiaz: Revista vasca de economía*,

- 50, (segundo cuatrimestre) pp. 230-261. Día de la Consulta: 30/08/09. Dirección: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=715540>.
- Kaufmann, Daniel, Aart Kraay y Pablo Zoido-Lobaton (2000). "La gobernabilidad es fundamental: Del análisis a la acción." *Finanzas y Desarrollo*. 37, 2, Junio, pp. 10-13. Día: 18/05/06. Dirección: www.worldbank.org/wbi/governance/pdf/fandd_spanish.pdf.
- Kaufmann, Daniel, Aart Kraay y Pablo Zoido-Lobaton. (2002). *Desarrollo Humano e Institucional en América Latina Governance Indicators II Joan Oriol Prats Analista IIG. Governance Indicators II. Updated Indicators for 2000/01. Policy Research Working Paper. 2772*. Día de consulta: 10/04/09. Disponible en: http://www.iigov.org/dhial/?p=33_08.
- Kaufmann, Daniel and Kraay, Aart and Mastruzzi, Massimo. (2010). The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues (September). World Bank Policy Research Working Paper No. 5430. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1682130>. DOI: 10.1596/1813-9450-5430.
- Knack, Stephen and Philip Keefer. (1995). Institutions and economic performance: cross country test using alternative institutional measures. *Economics and Politics*, 7 (3), pp. 207-227. DOI: 10.1111/j.1468-0343.1995.tb00111.x.
- Knack, Stephen and Philip Keefer. (1997). "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation," *Quarterly Journal of Economics*, 112(4): pp. 1.251-1.288. DOI: 10.1162/003355300555475.
- Maldonado-Veloza, Fabio (2009). "El neo-institucionalismo de Douglass North." En Maldonado-Veloza y Rivas (2009). Manuscrito.
- Nelson, Richard R. and Sidney G. Winter (1982). *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge, Massachusetts and London: The Belknap Press of Harvard University Press, 437 pp.
- North, Douglass C. and Robert P. Thomas. (1973). "The Rise of the Western World: A New Economic History", Cambridge: Cambridge University Press, 170 pp. DOI: 10.1017/cbo9780511819438.
- North, Douglass (1984). *Estructura y cambio en la historia económica*. Traducción de María Dolores Dionis y Fernando Fernández Méndez de Andés. Madrid: Alianza Editorial, 1984, 244 pp. [Edición original en inglés, 1981].

- North, Douglass C. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Traducción de Agustín Bárcena. México: Fondo de Cultura Económica, 1993, 190 pp. [Edición original en inglés, 1990.]
- North, Douglass C. (1996). “Estructurando Instituciones para el Desarrollo Económico”. *Revista BCV*. Caracas: Edición X Aniversario, pp. 11-32.
- Oriol P., Joan. (2003). “El concepto y el análisis de la gobernabilidad”. *Revista Instituciones y Desarrollo* (Institut Internacional de Governabilitat de Catalunya, Barcelona: pp. 14-15. Día de la consulta: 18/01/2008. Dirección: www.iigov.org/id/attachment.drt?art=184669
- Parada, Jairo. (2003). “Economía Institucional Original y Nueva Economía Institucional: Semejanzas y Diferencias”. *Revista de Economía Institucional*. 5,5 (primer semestre). pp. 92-116. Día de Consulta: 25/04/2009. Dirección: <http://dialnet.unirioja.es/servlet/oaiart?codigo=2329133> (Revista) ISSN 0124-5996.
- Villarreal, René. (2002). *La nueva Economía Institucional de Mercado y el Estado de Derecho*. Día de la consulta: 30/08/09. Dirección: <http://www.bibliojuridica.org/libros/1/95/9.pdf>.
- Williamson E., Oliver. (1994). The institutions and Governance of Economic Development and Reform, *Conference on Development Economics*, Washington DC: World Bank. DOI: 10.1093/wber/8.suppl_1.206.
- World Bank. (2015). *Worldwide Governance Indicators (2015)*. Whashington DC. Día de la Consulta: 01/04/16. Dirección: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>.