

El papel de las instituciones en la geografía humana: un enfoque desde la nueva economía institucional

The role of institutions in human geography: a perspective from the new institutional economics

GONZALO CABALLERO-MIGUEZ*

Abstract

In this paper we propose a regional version of the Coase Theorem in which the importance of institutions is emphasised. The institutional diversity in time and space implies the non-validity of the universal conclusions drawn from neoclassic pre-Coasian economics and marks the relevance of the theoretical principles of a new institutionalism for human geography and regional studies. Thinking about institutions as the game rules of a society imply a theoretical approximation to human behaviour which includes the role of mental subjective models and belief systems of individuals.

Keywords: institutions, transaction costs, human behaviour, regional studies, human geography.

Resumen

En este artículo se ofrece una versión regional del teorema de Coase donde se destaca la importancia de las instituciones. La diversidad institucional en el tiempo y en el espacio implica la invalidez de las conclusiones universales de la economía neoclásica *precoaseana*, y apunta la relevancia de los fundamentos teóricos del nuevo institucionalismo para la geografía humana y los estudios regionales. Concebir a las instituciones como las reglas del juego de una sociedad implica una aproximación teórica al comportamiento humano que incluye el papel de los modelos mentales subjetivos y de las estructuras de creencias de los individuos.

Palabras clave: instituciones, costos de transacción, comportamiento humano, estudios regionales, geografía humana.

* Universidad de Vigo, España. Correo-e: gcaballero@uvigo.es.

Introducción*

Las instituciones han vuelto a la primera página de la agenda de investigación de las ciencias sociales a lo largo de los últimos 25 años sobre nuevas bases teóricas. El nuevo institucionalismo permite un mejor conocimiento e interpretación de multitud de fenómenos políticos, sociales y económicos enriqueciendo la situación de diversos programas de investigación. Éste es el caso de programas como la organización empresarial (Williamson, 1985; Ménard, 2005), el desarrollo económico (Rodrik *et al*, 2004; Shirley, 2005), la historia económica (North, 1989; Greif, 2006), el análisis económico del derecho (Garoupa y Stephen, 2004; Hadfield, 2005), el análisis de los procesos legislativos (Weingast y Marshall, 1988; Caballero, 2007), el capital social (Knack y Keefer, 1997; Caballero y Kingston, 2005a) o las políticas de regulación (Joskow, 1991, 2002), entre otros. Desde que Ronald Coase y Douglass North recibieron el premio Nobel de Economía en 1991 y 1993, respectivamente, la capacidad analítica de los enfoques institucionalistas ha conseguido un reconocimiento creciente, paralelo a su progresivo avance. Este avance se ha plasmado en buena parte de los programas de trabajo de la ciencia económica (Álvarez-Díaz y Caballero, 2008; Ménard y Shirley, 2005; North 2005), de la ciencia política (Hall y Taylor, 1996; Peters, 2001) y de la sociología (Brinton y Nee, 1998).

En este artículo se analiza el papel de las instituciones en la geografía humana desde un enfoque teórico propio de la nueva economía institucional (NEI). El trabajo procede a desarrollar hacia el campo de la ciencia regional y de la geografía humana aquellos fundamentos teóricos que ha generado el nuevo institucionalismo en ciencias sociales. Este enfoque institucionalista permite conceptualizar a las instituciones como elemento definitorio del espacio para los actores políticos y sociales, y desarrolla bases teóricas que permiten comprender la identidad político-social y la construcción institucional del espacio a través de nociones clave sobre la vinculación entre el individuo y las instituciones de su entorno. El estudio de la relación entre el individuo y las institu-

* Desarrollé los fundamentos de este trabajo durante mi estancia en el Center for New Institutional Social Sciences y el Departamento de Economía de la Washington University, en St. Louis. Mi agradecimiento a los profesores Lee Benham y Douglass North por su invitación. La versión revisada de este trabajo fue escrita durante mi estancia en la University of California, en Santa Bárbara. También agradezco el apoyo de la Dirección Xeral de Investigación de la Xunta y los comentarios de los evaluadores anónimos.

ciones constituye un paso más en la agenda de trabajo institucionalista, que se ve obligada a abandonar los corsés de los supuestos de racionalidad para adentrarse en un enfoque *northiano* que abraza a la ciencia cognitiva. De este modo, este trabajo aborda fundamentos institucionalistas sólidos para una aproximación a cuestiones claves de la geografía humana, como la importancia del espacio y del paso del tiempo, las ideologías y la interrelación del individuo con las instituciones.

En este trabajo se analizan las insuficiencias y limitaciones de un modelo *precoaseano* de elección racional que no asume la importancia de las instituciones para el estudio de los asuntos clave de la ciencia regional. De este modo, el esquema de razonamiento del trabajo se inicia sobre las bases teóricas del enfoque propio de la economía neoclásica *precoaseana*, que configuró la corriente principal en economía a lo largo del siglo xx, para posteriormente proceder a un enriquecimiento teórico de ese enfoque a través de las nociones clave de la NEI y de los principales avances del análisis institucional en ciencias sociales. A través de una argumentación sólida se expone la necesidad de incorporar a las instituciones –entendidas como las *reglas de juego*– para poder estudiar las cuestiones propias de la eficiencia, pero también para proceder al análisis del funcionamiento político, económico y social. A través de sus desarrollos teóricos y aplicados, este enfoque institucional ha conseguido que actualmente en la ciencia económica exista una amplia aceptación del papel clave de las instituciones. Pero además, el esfuerzo por conseguir una comprensión más profunda sobre el papel de las instituciones ha llevado a desarrollar fundamentos teóricos que desbordan los cimientos sobre los que se edificó la economía neoclásica.

De este modo, los enfoques institucionalistas, con North (2005) como máximo exponente, han acabado modificando aspectos del núcleo duro del marco teórico de la economía neoclásica *precoaseana* y de la propia teoría de la elección racional. En este sentido, la propuesta institucionalista ha incorporado y desarrollado argumentos que no encajan en la ortodoxia neoclásica, como en el caso del individualismo institucional (Toboso, 2001), de la racionalidad limitada y las creencias (Caballero y Kingston, 2005b), de la influencia institucional de la historia (Caballero, 2004) o del papel del poder de coerción (Toboso, 1997). La conclusión es que la agenda de trabajo del enfoque institucional ha desarrollado fundamentos teóricos que permiten una comprensión multidisciplinar más amplia de la ciencia regional, del espacio y de la

propia identidad política.¹ Esta concepción del análisis institucional –que asume la importancia de la historia, la cultura y la política– constituye un enfoque característico de la geografía humana.

El desarrollo del enfoque institucional hacia la ciencia regional y hacia la geografía humana está en una fase incipiente que requiere de futuros esfuerzos teóricos y aplicados. Tales esfuerzos ayudarán a configurar una concepción institucional de la geografía humana que puede complementar las perspectivas de otros enfoques ya consolidados, como el análisis espacial en economía impulsado por Israd (1956), el cual ha generado una amplia literatura en ciencia regional.² Así, este artículo expone con solidez ciertos argumentos institucionalistas que se han asumido en otras áreas científicas y que permitieron importantes avances del análisis institucional. Sin embargo, de este esfuerzo no cabe derivar que el enfoque institucional no reconozca los avances realizados en la ciencia regional y en la geografía humana en las últimas décadas. Simplemente aporta un enfoque enriquecedor para el estudio de ciertos fenómenos, tal como la nueva economía institucional ha hecho en la ciencia económica en los últimos años. En todo caso, debe señalarse que, como el resto de los paradigmas, el enfoque institucional también tiene sus propias limitaciones. Así, no está exento de diversas perspectivas en su seno (por ejemplo, la propuesta de North de instituciones como reglas frente a los enfoques más propios de teorías de juego) ni de deficiencias y desafíos, algunos de los cuales analizan desde una perspectiva sociológica Pozas *et al.* (2004).

El artículo se desarrolla a través de los siguientes apartados. El apartado 1 expone las bases teóricas del nuevo enfoque económico institucional, que a partir de la noción *coaseana* de coste

¹ La ciencia regional de fundamentos teóricos neoclásicos se ha desarrollado a lo largo de la segunda mitad del siglo XX, si bien existieron ciertos antecedentes, como en el caso de la obra de Von Thunen. Ese enfoque regional incluye los costes de transportes y estudia cuestiones de economía espacial, logrando desarrollar un programa propio de investigación que desde la aparición de Israd (1956) ha tenido diversos exponentes, como por ejemplo Stahl (1987) sobre localización. Sin embargo, el enfoque institucional de ciencia regional que desarrollamos en este artículo se fundamenta sobre bases teóricas diferentes y con el objetivo de entender una amplia gama de cuestiones relativas al desarrollo político, económico y social de una región. Al igual que los enfoques institucionales han tenido cabida dentro de la ciencia económica, este trabajo establece una concepción institucional para la ciencia regional, por lo que asumimos el uso de la expresión *ciencia regional* aunque con una acepción más extensa que la que le da el programa de investigación neoclásica.

² Asimismo, cabe señalar que este mismo autor intentó (1969) establecer una teoría exhaustiva del mundo que fuese más allá de los aspectos económicos (Fujita, 1999).

de transacción (Coase, 1960) introduce el papel de las instituciones en sentido *northiano* (North, 1990a). En el apartado 2 se formula una versión regional del teorema de Coase que destaca la importancia de los costes de transacción para el análisis regional y que muestra el carácter específico del marco institucional para cada situación geopolítica en el espacio. El apartado 3 fundamenta la importancia de la estructura institucional en el espacio, expone cómo el enfoque institucional concluye la importancia del análisis regional y permite formular la noción de espacio político-social como marco institucional. El apartado 4 expone que la comprensión del papel de las instituciones en la sociedad implica la necesidad de abordar el estudio entre las instituciones y el comportamiento humano, y en esta dirección se fundamenta la importancia de las creencias, el modelo mental de los individuos y las instituciones. El apartado 5 aborda la relación entre las reglas cognitivas del individuo y las instituciones, cuestión clave para la noción de identidad político-social y la construcción social del espacio. Las conclusiones cierran el trabajo.

1. Fundamentos teóricos: costes de transacción e instituciones

Las instituciones no se consideraron cuestiones importantes en la corriente principal de la ciencia económica que sobre fundamentos neoclásicos se asentó durante la mayor parte del siglo xx. Sin embargo, las instituciones no siempre estuvieron fuera de la corriente principal en economía, ni tampoco desaparecieron del programa de trabajo de ciertos autores o tradiciones cuando fueron desplazadas de la corriente principal. Así, cuando Adam Smith estudiaba las causas de la riqueza de las naciones y lograba el impulso de la economía política como embrión de la ciencia económica, *el padre de la economía* incorporaba a las instituciones como factores clave para explicar la realidad económica. Sin embargo, la *revolución marginalista* que en 1871 configuró las bases de la economía neoclásica relegaría a las instituciones como centros de atención de los economistas.³ El neoclasicismo introdujo el principio de maximización y el papel dominante del concepto de sustitución en el margen, y convirtió las cuestiones de eficiencia en el asunto central del análisis económico. El problema era cómo emplear eficientemente los escasos recursos (es

³ Esta revolución formuló el principio de la utilidad marginal decreciente y construyó un nuevo enfoque económico basado en la microeconomía estática, a partir de las aportaciones de William Stanley Jevons, Carl Menger y Leon Walras.

decir, a qué usos alternativos deberían destinarse los recursos para actuar de forma óptima),⁴ y para solucionar esta cuestión, los neoclásicos prescindían de las instituciones en su análisis. Hubo que esperar hasta las últimas décadas del siglo xx para que se construyese un marco teórico con la solvencia suficiente como para conseguir situar a las instituciones en el discurso económico neoclásico. Esto se logró a través de las nociones de costes de transacción de Coase (1937, 1960) y de instituciones de North (1990a), que conjuntamente permiten argumentar por qué las instituciones son importantes para abordar el estudio de la eficiencia, que era el asunto que motivaba a la economía neoclásica. Tal avance en el saber económico se construye a través del enfoque de la nueva economía institucional (NEI), que conviene distinguir de los enfoques del viejo institucionalismo económico.

a) *El viejo institucionalismo económico*. Se le denomina *viejo institucionalismo* u *original* para distinguirlo de otras propuestas institucionalistas más recientes, y tuvo entre sus autores de referencia a Thorstein Veblen y John Commons, entre otros. Se desarrolló fundamentalmente a finales del siglo xix y principios del xx, consiguiendo una fuerte implantación en la academia estadounidense hasta la segunda Guerra Mundial. Este paradigma no circunscribe el comportamiento humano al *homo economicus* y defiende el enfoque holista o sistémico para la ciencia económica. De este modo, se concibe la economía como un sistema abierto y dinámico en el que el énfasis no está en el equilibrio sino en el proceso, en el que los hábitos, las instituciones y las relaciones de poder son determinantes de la evolución económica. Este institucionalismo asume una perspectiva conductista, colectivista y lejana al formalismo, rechazando el criterio del bienestar individual.

b) *Algunas diferencias básicas entre el viejo y el nuevo institucionalismo económico*.⁵ La tradición del viejo institucionalismo económico adoptaba el método de análisis sistémico u holista, se centraba en las consecuencias distributivas de unas u otras estructuras institucionales y en los conflictos institucionales que subyacen en todo proceso de cambio institucional y sus teorías y

⁴ La importancia concedida previamente por la economía clásica a la teoría del desarrollo económico, se traslada con la economía neoclásica a los estudios de equilibrio general.

⁵ Se debe señalar que la distinción entre el nuevo y el viejo institucionalismo está llena de matices, y que aquí recurrimos a grandes rasgos que pueden ajustarse más a unos autores que a otros. Asimismo, han existido otros enfoques económicos con claro contenido institucional que no se incorporan en esta clasificación, como es el caso de la escuela austriaca, entre otras.

análisis se elaboraron asumiendo la relevancia del poder. A grandes rasgos, el holismo, el enfoque del conflicto y el análisis del poder caracterizaban los fundamentos teóricos del viejo institucionalismo (Toboso, 1997; Caballero, 2004).

Frente a ello, el *nuevo institucionalismo económico* que surge en las últimas décadas del siglo XX asume inicialmente el individualismo metodológico,⁶ se centra en el estudio de los marcos institucionales alternativos que afectan la eficiencia y elabora sus teorías y análisis a partir de la conceptualización del intercambio voluntario (Toboso, 1997). A grandes rasgos, individualismo metodológico, enfoque de la eficiencia e intercambio voluntario caracterizan el punto de partida de la NEI, que aparece como más formalista, individualista y reduccionista; se orienta hacia la elección racional y hacia los modelos de economización y generalmente manifiesta un carácter no tan intervencionista (Rutherford, 1994).

c) *Las relaciones entre el viejo y el nuevo institucionalismo económico*. Los nuevos institucionalistas consideraron al viejo institucionalismo como un ejercicio de descripción de las instituciones en el que éstas no son sometidas a análisis riguroso, y aceptan como reto propio el proceder a tales análisis a través del trabajo aplicado (Coase, 1999; Williamson, 2000). La distancia entre ambos programas de investigación se evidencia en Coase (1984) cuando afirma que el trabajo de los viejos institucionalistas estadounidenses no condujo a nada y que si los institucionalistas modernos tienen algún antecedente no hay que buscarlo en sus predecesores inmediatos. Sin embargo, también hay que reconocer que hace poco, y a medida que la NEI ha ido desarrollando un perfil más nítidamente institucionalista, se han producido ciertos puentes de comunicación y diálogo entre la NEI y aquellos autores que continúan la tradición de análisis del viejo institucionalismo (Hodgson, 1998).

d) *Los fundamentos de la NEI*. La NEI supone un paradigma alternativo a la microeconomía convencional al flexibilizar elementos del núcleo duro de la economía neoclásica como la estabilidad de preferencias y el concepto de equilibrio, al asumir la

⁶ Normalmente, el individualismo metodológico se asocia con la exigencia reduccionista de que todas las teorías de las ciencias sociales se han de reducir a teorías sobre la acción humana individual (Rutherford, 1994: 31-36). No obstante, el individualismo del nuevo institucionalismo avanzó hacia un individualismo con trasfondo social en el sentido de lo que expresó Sáez Pérez (1997: 126-127). De hecho, la propuesta de Toboso (2001) del *individualismo institucional* se adecua correctamente a buena parte de la NEI.

importancia del paso del tiempo y al rechazar el modelo de elección basado en racionalidad perfecta, incorporando las limitadas capacidades cognitivas del individuo a través de conceptos como la racionalidad limitada y las creencias. Sobre estos fundamentos, las dos nociones clave de la NEI son los costes de transacción y las instituciones (Caballero, 2001, 2002a).

e) *Costes de transacción*. En toda sociedad debe 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 costes de transacción (Allen, 1991).

Podemos definir los costes de transacción como los recursos usados para establecer, mantener e intercambiar los derechos de propiedad (Allen, 1991), es decir, como la suma de costes requeridos para llevar a cabo la “función de transacción” (North y Wallis, 1994: 612).

La realización de transacciones se puede entender como un problema de contratación, de forma que los costes de transacción son aquellos que se derivan de la suscripción *ex-ante* de un contrato, así como de su control y cumplimiento *ex-post* (Eggertsson 1990). De este modo, es importante distinguir los costes de transporte de los costes de transacción, porque son dos nociones distintas que no deben confundirse. La primera ha sido muy relevante en el programa neoclásico de investigación de la economía regional/espacial que siguió la tradición de Isard (1956), mientras la segunda es la noción *coaseana* que afecta a todas la transacciones al margen de las cuestiones espaciales y sobre la que se construyó la NEI.

f) *Las instituciones*. Los mercados políticos y económicos se caracterizan por la presencia de costes de transacción positivos, y cuando estos costes superan los beneficios esperados de la transacción, ésta dejará de llevarse a cabo. El nivel de los costes de transacción va a depender del entorno institucional: en cada sociedad habrá unas *reglas de juego* (North 1990a) que determinen el coste de realizar las transacciones. Esas reglas de juego, entendidas como las limitaciones ideadas o asimiladas por el hombre para dar forma a la interacción humana, son las instituciones

(North, 1990a). Esto es especialmente relevante para los procesos políticos, plagados por la presencia de costes de transacción aun con mayor intensidad que los mercados económicos (North, 1990b; Caballero y Arias, 2003).

Por tanto, el enfoque de la NEI presenta a una institución como una regularidad de comportamiento o una regla que generalmente es aceptada por los miembros de un grupo social, que concreta comportamientos en situaciones específicas y que puede ser autoimpuesta o mantenida por autoridad externa (Rutherford, 1994). Las instituciones son las reglas formales e informales que moldean el comportamiento de los individuos y de las organizaciones, así como los mecanismos de cumplimiento de esas reglas (North, 1990a). Las instituciones formales son explícitas y normalmente se recogen de forma escrita, e incluyen cuestiones como las constituciones, las leyes o los contratos, mientras que las instituciones informales se componen de códigos de conducta, valores sociales, cultura cívica o cuestiones éticas o religiosas, entre otras.

2. Una versión regional del teorema de Coase

Los fundamentos teóricos de la economía neoclásica *precoaseana* no consideraban que realizar transacciones tuviese costes. En un mundo con costes de transacción nulos, las partes realizarían todas aquellas transacciones que conllevaran ganancias sociales de eficiencia, tal como expone Coase (1960). En este escenario, todas las transferencias de derechos que permitiesen situar esos derechos en manos de aquellos que más los valorasen se llevarían a cabo, de forma que los ganadores por la asignación de derechos compensarían a los agentes que se los cediesen. Estaríamos en un mundo en el cual se alcanzaría la solución socialmente óptima a través de transacciones en el sentido Kaldor-Hicks, pero en el que las compensaciones serían realmente efectivas, de forma que al final los derechos acabarían recayendo donde más se valorasen. En definitiva, en el escenario neoclásico ainstitutional, con racionalidad perfecta y sin costes de transacción, los intercambios se conciben como la cesión sin fricciones de los distintos recursos hacia sus usos más valorados, basadas en las correspondientes compensaciones efectivas.

Es justamente sobre la inconsistencia de esa situación donde descansa la relevancia del denominado teorema de Coase para la ciencia económica actual. Ronald Coase (1960) presenta el mundo sin costes de transacción como el mundo inexistente que anali-

zan los economistas neoclásicos: en la corriente principal de la ciencia económica no habían asumido que los costes de transacción existen. Coase (1960) presenta ese olvido de la ciencia económica consciente de que los mercados perfectos con costes de transacción nulos no existen, y defiende que el mundo real es un mundo con costes de transacción positivos, derivados de problemas como los de información asimétrica o los de acción colectiva.

La existencia de costes de transacción positivos también permite entender la problemática de los bienes públicos y de los costes sociales derivados de externalidades negativas. Con costes de transacción positivos, la provisión de bienes públicos (caracterizados por la no-exclusión y la no-rivalidad) no está garantizada aun cuando resulten socialmente beneficiosos en términos paretianos, pues implica altos costes de información, negociación y otros. Asimismo, en un mundo con costes de transacción positivos las externalidades negativas no siempre se resolverán a través de negociaciones entre partes, pues esos acuerdos pueden resultar excesivamente costosos como para compensar los efectos beneficiosos de internalizar la externalidad.

Pues bien, la extensión del teorema de Coase que formulamos a continuación apunta a que si se asumen costes de transacción nulos, el análisis de la economía regional hereda las limitaciones que tenía la economía neoclásica precoaseana. La versión regional del teorema de Coase que enunciamos se construye a partir de los siguientes fundamentos teóricos.

Fundamento 1: la teoría neoclásica ortodoxa precoaseana asumía un modelo de mercado perfectamente competitivo en el cual la información era completa y no existían costes de transacción, por lo que las sociedades tenderían a producir los mejores resultados económicos posibles, prevaleciendo la solución competitiva eficiente.

Fundamento 2: en “El problema del coste social” Coase (1960) sostiene que si no existen costes de transacción, los agentes no incurrirán en costes al intercambiar los derechos, por lo que el resultado asignativo no se ve afectado por la distribución de derechos de propiedad y el punto de equilibrio será aquél en el cual se maximiza la renta agregada.

Fundamento 3: después de analizar los argumentos defendidos por Coase (1960), George Stigler (1966: 113) enuncia el denominado teorema de Coase del siguiente modo: “bajo competencia perfecta los costes sociales y privados serán iguales”

(aunque Coase, 1960, hacía referencia a maximizar el valor de la producción).

Fundamento 4: el mundo de costes de transacción nulos es el mundo de la moderna teoría económica, no el *mundo coaseano* (Coase, 1994, 1999). Coase (1994) rechaza la postura de denominar coaseano al escenario económico de costes de transacción nulos, debido a que su aportación se centra justamente en destacar la insuficiencia de ese escenario.

Fundamento 5: los mercados económicos y los mercados políticos se caracterizan por la presencia de costes de transacción positivos, y cuando estos costes superan los beneficios esperados de la transacción, ésta dejará de llevarse a cabo. El reacomodo de derechos sólo se dará cuando el aumento en el valor de la producción fruto de esa transacción sea mayor que los costes implicados en alcanzarla. Cuando sea menor se interrumpirá una actividad que sí se efectuaría si las transacciones de mercado tuviesen costes menores (Coase, 1960). De este modo, cuanto mayor sean los costes de transacción, más se encarece la contratación y, por tanto, se dificulta la cooperación.

Fundamento 6: entre los corolarios derivados de Coase (1960), se ha desarrollado una versión macro del teorema de Coase según la cual el tipo de gobierno que tiene un país no afecta al crecimiento económico si el coste de realizar transacciones es cero (Eggertsson, 1990). En esta dirección es posible avanzar un paso más en el proceso de derivaciones para concluir que en ese mundo idealizado el proceso político no importaría: se lograría el plan eficiente (Dixit, 1996).

2.1. Versión regional de teorema de Coase

La versión regional del teorema de Coase sostiene que el marco regional no afecta al desarrollo político y económico cuando el coste de realizar transacciones es cero. De este modo, esta extensión del enfoque coaseano permite exponer que sobre los fundamentos teóricos neoclásicos precoaseanos, que asumen costes de transacción nulos y sin fricciones, las cuestiones regionales no resultan por sí mismas objeto de mayor interés, pues en todas las regiones las transacciones resultarían gratuitas y se realizarían sin costes (Caballero, 2002b).

Además es posible presentar un corolario más según el cual, con costes de transacción cero, las condiciones regionales no importarían porque en todo caso existiría una tendencia a lograr

el plan eficiente. El enfoque teórico neoclásico es el mismo para todas las regiones o áreas de estudio, por lo que si la misma teoría vale para todas las regiones, debería argumentarse que no resulta necesario distinguir entre regiones y el concepto de región se debilitaría.⁷

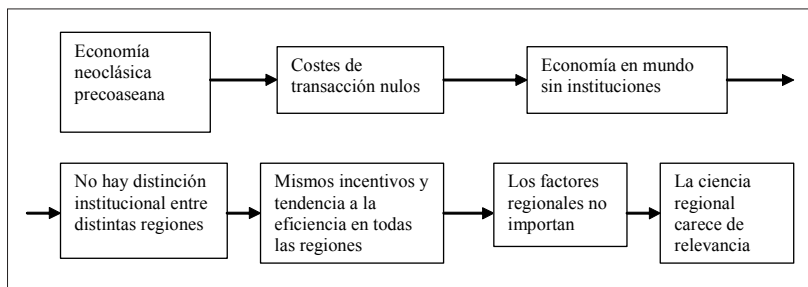
Si todos los mercados políticos y económicos regionales funcionan en el mismo sentido –en el expuesto por la economía neoclásica–, no hay lugar para la distinción entre regiones en la fundamentación teórica del análisis económico y la ciencia regional carecería de un espacio de trabajo propio y singular dentro del contexto general de las ciencias sociales. De este modo, se muestra que los supuestos neoclásicos no son los idóneos para el desarrollo de la ciencia regional y que en una versión pura con costes de transacción nulos la ciencia regional carecería de importancia; no lograría emanciparse de la matriz fundacional de la economía neoclásica.

En el escenario de la figura 1, los agentes tienen incentivos para internalizar todos los efectos externos al definir derechos completos sobre todo el vector de atributos de los distintos bienes, de forma que a través de la negociación cabe esperar que cada agente y cada región alíen sus respectivos intereses privados con los beneficios sociales, y que además esa alineación sea coherente con la que los distintos agentes asumen en su región. Todas las transacciones que pueden beneficiar a las partes contratantes se realizan, y estas bases teóricas se aplican a todas las realidades económicas en el espacio. Si el mismo enfoque teórico vale para todo, el análisis regional no reclama fundamentos distintos de los generales del análisis económico neoclásico convencional.

La evidencia histórica y empírica demuestra la invalidez de estos supuestos neoclásicos precoaseanos. El optimista pronóstico neoclásico, que preveía la maximización del ingreso agregado, choca con una realidad social en la cual el desarrollo político y económico aparece como algo posible pero que no resulta de-

⁷ Es evidente que cuestiones como la dotación de factores pueden caracterizar la diferencia entre diversas economías, pero la desigualdad en la dotación o la existencia de ventajas comparativas no son sino casos concretos sobre los que la economía precoaseana aplica su enfoque teórico. También la consideración de los costes de transporte puede interiorizarse a través de ciertos desarrollos en ese enfoque. Pero a partir de la situación inicial, el funcionamiento de esa economía se desarrollará con costes de transacción nulos y por tanto los acuerdos que favorecen ganancias de eficiencia serían ejecutados.

Figura 1
Versión regional del teorema de Coase



Fuente: Elaboración propia.

terminísticamente inevitable.⁸ La variable espacio-temporal es relevante para el análisis y reclama fundamentos teóricos menos estrechos que los de la economía neoclásica. La aceptación de la existencia de costes de transacción positivos es el punto de partida para construir un enfoque económico institucional para la ciencia regional, sobre el cual edificar una geografía humana que asume el papel clave de las instituciones.

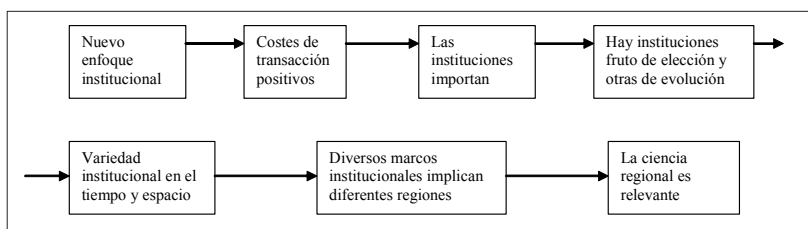
3. Las instituciones en la geografía: un enfoque institucional en ciencia regional

En el apartado anterior se mostró la debilidad del modelo de costes de transacción cero para el análisis regional. En este apartado se asume que el análisis regional tiene que atender una realidad política, económica y social caracterizada por la presencia de costes de transacción positivos, y se expone que justamente la consideración de tales costes implica la relevancia de las cuestiones regionales y dimensiona una concepción institucional de la ciencia regional.

El esquema de razonamiento que permite configurar a la ciencia regional desde un nuevo enfoque económico institucional, como se muestra en la figura 1, se articula en torno a los siguientes puntos.

⁸ De este modo, aun destacando el peso de las instituciones como inductoras de estabilidad, el enfoque neoinstitucionalista de costes de transacción no cierra posibilidades al debate y opciones político-económicas para las distintas regiones: se ve cada acción como un episodio de un juego con reglas pero con cierta libertad (Dixit, 1996). Como señala Eggertsson (1997, 1998), en un mundo de información y conocimiento limitado aumentan los grados de libertad de los procesos político-económicos.

Figura II
La ciencia regional desde un nuevo enfoque económico institucional



Fuente: Elaboración propia.

a) *Un nuevo enfoque institucional.* La NEI asume el compromiso de extender el análisis institucional hacia las distintas disciplinas y áreas de investigación, y pone a disposición de los estudiosos de las cuestiones regionales sus fundamentos teóricos y metodológicos, cuya solvencia viene respaldada por su aplicación a distintos procesos.

b) *Costes de transacción positivos.* El punto de partida del nuevo enfoque económico institucional es la aceptación de la existencia de costes de transacción positivos en la realidad regional. En una economía con costes de transacción positivos, los derechos sobre los recursos no se acaban situando en donde más se valoran, porque esos costes impiden que ciertas transacciones sean rentables.

c) *Las instituciones importan.* Tal como las ciencias económica y política han asumido en las últimas décadas, cuando los costes de transacción son positivos, las instituciones son clave para entender los resultados políticos y económicos. En este sentido, las instituciones regionales afectan el nivel de los costes de transacción y, en consecuencia, determinan el nivel del ingreso agregado y de desarrollo de cada región.

d) *Instituciones fruto de elección e instituciones de evolución.* Al presentar las instituciones de una determinada región podemos distinguir dos tipos de regularidades deontológicas:⁹ las que son fruto de la elección autoconsciente y las que provienen del proceso evolutivo (Gardner y Ostrom, 1991). En las primeras las sociedades tienen un papel activo y relevante a la hora de definir las, lo cual no implica que opten por instituciones que fa-

⁹ Gardner y Ostrom (1991) distinguen las regularidades físicas y las regularidades deontológicas. Estas últimas están en el dominio humano e incorporan el *sentido del deber*.

vorezcan la eficiencia y el crecimiento. La libertad para elegir las instituciones de elección autoconsciente no implica que se elija el óptimo social, sino simplemente que a través de unos procesos u otros se elige (piénsese, por ejemplo, en actividades de *lobby* o de búsqueda de rentas que pueden generar marcos legales que sirven a intereses depredadores pero no a los generales). En cambio, las regularidades que provienen del proceso evolutivo tienen un origen más bien espontáneo que fruto del cálculo y la elección: son elementos institucionales asumidos intrínsecamente por la sociedad, incluyendo normas, tradiciones y religión. Se corresponden con el primer nivel de análisis social de Williamson (2000), que asume la existencia de una dependencia de la senda (North, 1990a).

El hecho es que las instituciones formales e informales, tanto las que son fruto de la elección autoconsciente como aquéllas que lo son de la herencia evolutiva, van a determinar el conjunto de reglas de cada realidad regional.

e) Variedad institucional en el tiempo y en el espacio. Los enfoques institucionales defienden la no universalidad de las conclusiones de las ciencias sociales, tanto en el plano positivo como en el normativo. Esto implica que las conclusiones sobre cómo funciona una economía regional o las prescripciones recomendadas para corregir las fallas de esa economía no son directamente aplicables al análisis o a las recomendaciones que se formulen para otra región.

En este sentido, sociedades caracterizadas por historias institucionales, capitales sociales o modelos estatales distintos tienen comportamientos y naturalezas distintas, de forma que las conclusiones del análisis económico positivo obtenidas para una economía no son exportables a otras: “hay diferentes respuestas para cada país y cada situación histórica” (Coase, 1999: 5). A lo largo del tiempo y del espacio han existido diferentes instituciones, economías y sociedades y un enfoque institucional no puede obviar que una realidad institucionalmente diferente puede requerir una teoría distinta. Asimismo, las prescripciones normativas elaboradas para conseguir ciertos objetivos en una región no tienen por qué ser adecuadas para otras regiones: “no existe un único camino para mejorar el sistema económico porque todo depende de la sociedad en que se esté”, señala coherentemente

Coase (1999: 5).¹⁰ Sobre la cuestión de la *especificidad histórica* resulta de indudable interés Hodgson (2001), quien analiza la posibilidad de que diferentes fenómenos socioeconómicos puedan requerir teorías propias distintas a las válidas para otros fenómenos.

f) *Diversos marcos institucionales implican diferentes regiones.* El hilo argumental neoinstitucionalista señala que distintas instituciones generan diferentes niveles de costes de transacción, lo cual conlleva diversos niveles de eficiencia en las distintas regiones. Pero además, la diversidad de instituciones existentes en sociedades diferentes implica la necesidad de que los científicos sociales estudien las peculiaridades de funcionamiento político, económico y social de las distintas regiones. De este modo, los enfoques institucionales en ciencia regional y en la nueva geografía político-económica encuentran su espacio de trabajo: el profundizar en el conocimiento de la realidad política, económica y social de cada región, así como extraer conocimientos de las distintas experiencias regionales para formular una teoría política y económica regional íntimamente ligada a una teoría del cambio institucional.

Conviene resaltar en este punto que, desde el enfoque propuesto, el concepto de región viene determinado por los rasgos de la matriz institucional de cada sociedad. El que haya distintos marcos institucionales en las sociedades existentes a lo largo del mundo es el elemento que permite distinguir la existencia de diferentes regiones. La propia variedad institucional es consustancial a la posibilidad de delimitar la existencia de distintas regiones, y la identidad de cada región viene dada por su configuración institucional. Cuando desde un enfoque institucional hablamos de una región, lo hacemos pensando en un conjunto de instituciones que –incluyendo factores como las reglas políticas, las normas, los códigos de conducta o la estructura de incentivos– configuran una matriz institucional específica. Por el contrario, en un escenario sin instituciones o con instituciones idénticas en todo el territorio, el propio concepto de región se debilitaría.

g) *La ciencia regional es relevante.* Este nuevo enfoque económico institucional que asume la existencia de costes de transacción positivos y la importancia de las instituciones, que analiza

¹⁰ De este modo, el éxito de las propuestas normativas va a depender de su coherencia con el marco institucional básico. Las propuestas de reforma de mercado se deben realizar sólo cuando los fundamentos institucionales de la economía permitan que los mercados funcionen eficientemente.

cada marco institucional y reconoce la variedad institucional y que construye una noción de región en torno a la matriz institucional de cada territorio, contiene las premisas necesarias para considerar relevante el área de trabajo de la ciencia regional.

Considerando que cada marco institucional caracteriza a una determinada geografía-territorio, cabe señalar la relevancia de la dimensión espacial-territorial para el análisis positivo de la economía regional, pues distintas sociedades sobre el territorio implican un mapa de diversas matrices institucionales sobre el mismo.

De este modo, y a medida que se desarrollan argumentos institucionalistas, la propuesta institucionalista para la ciencia regional termina por configurar un enfoque institucional de geografía humana. De acuerdo con los postulados de la NEI, entre las bases de esta nueva propuesta institucionalista para la ciencia regional y la geografía humana hay que incorporar las siguientes:

- Un claro carácter multidisciplinar, que desborda los límites ortodoxos del paradigma económico desde el que surge y combina cuestiones propias de la sociología, la ciencia política, la ciencia cognitiva, la historia y la antropología, entre otras (Coase, 1999; North, 2005).
- Un enfoque metodológico que surge de propuestas individualistas para acabar superándolas en función del análisis de caso que se aborde, pero sin caer en el holismo del viejo institucionalismo (Toboso, 2001).
- La racionalidad limitada de los agentes, que algunos autores llevan hacia modelos cognitivos para explicar el comportamiento humano y la incorporación de la cultura y las creencias, tal como exponemos en el apartado siguiente (Denzau y North, 1994; Williamson, 2000; North, 2005).
- La presencia de costes de transacción positivos en las relaciones económicas y políticas, cuestión que limita la posibilidad de obtener asignaciones eficientes (Coase, 1960; North, 1990b).
- El papel de las instituciones como estructura de incentivos de una sociedad, que incorpora cuestiones varias como reglas políticas, capital social, derechos de propiedad, religión o hábitos (North, 1990b; Hodgson, 1998; Williamson, 2000).
- La importancia del paso del tiempo, que concede gran relevancia a la cuestión del cambio institucional, a la especificidad del momento histórico y a la evolución de las sociedades (North, 1994, 2005).

4. El comportamiento humano: modelos mentales e instituciones

El desarrollo del enfoque institucionalista no se limita a la comprensión de las instituciones como las reglas de juego de una sociedad, sino que implica también una comprensión sobre cómo las instituciones afectan al comportamiento humano de los individuos en las distintas realidades regionales. Los fundamentos teóricos que permiten abordar la cuestión del comportamiento perfilan un enfoque que desborda la concepción neoclásica de la ciencia regional para configurar una perspectiva institucional en geografía humana.

Desde el punto de vista del observador científico, las instituciones son regularidades compartidas de comportamiento o rutinas de una población; desde un punto de vista interno, las instituciones no son más que los modelos mentales o soluciones compartidas a problemas recurrentes de interacción social situadas en la mente de la gente (Mantzavinos *et al.*, 2001). Esta realidad implica que una adecuada comprensión de las instituciones como elemento de definición del marco espacial, conlleva la necesidad de estudiar los modelos mentales de los individuos y las claves del comportamiento humano (Caballero, 2005).

La teoría neoclásica asume un marco de elección racional en el que los individuos saben cuál es su interés y actúan racionalmente, pero el análisis positivo de distintas experiencias históricas y contemporáneas muestra que esto no ha sido así; factores como las ideologías, la cultura y las creencias se deben incorporar para analizar el comportamiento humano en un marco institucional.

Un punto básico de partida es que la toma de decisiones por parte de los individuos se produce con altos niveles de incertidumbre en un gran número de ocasiones. En muchas decisiones, el *decisor* no es capaz ni siquiera de construir una función de distribución subjetiva de probabilidades sobre un conjunto de resultados posibles (quizás ni siquiera sea capaz de establecer una lista de posibles resultados con sus correspondientes valores). La vida humana se caracteriza porque hay que tomar decisiones en contextos de alta incertidumbre, en los que la elección sobre loterías de Von Neumann y Morgenstern no resuelve el problema de la decisión (Denzau y North, 1994: 362). Por ello, hay que abordar el estudio de las relaciones entre los modelos mentales, las ideologías que emanan de esas construcciones y las instituciones.

En este punto, podemos asumir dos cuestiones centrales a la hora de explicar el comportamiento humano: a) los individuos

procesan subjetivamente y con información incompleta el mundo que les rodea, por lo que es preciso distinguir entre realidad y percepción en los procesos de decisión y *b)* la racionalidad limitada asume que los *decisores* no maximizan porque están cognitivamente limitados y porque actúan en un mundo complejo que interfiere con sus capacidades cognitivas, de forma que no les resulta claro qué deberían maximizar si pudiesen (Jones, 1999).

Los individuos desarrollan una estructura con la que interpretan las señales recibidas a través de los sentidos. Los individuos forman modelos mentales que sirven para explicar e interpretar el ambiente y que están compuestos por clasificaciones que ordenan las percepciones, a las que denominamos categorías. A través de sus experiencias continuas, los individuos realizan un ejercicio de retroalimentación que puede modificar sus modelos mentales y sus categorías, generando un proceso de aprendizaje. En estos procesos es relevante la capacidad humana de pasar de lo particular a lo general, que es fuente del pensamiento creativo, de las ideologías y de los sistemas de creencias en que se basa la elección humana (North, 1994).

De este modo, los modelos mentales subjetivos son individuales y por tanto diferentes en cada individuo. Son los modelos mentales los que permiten al individuo tomar decisiones ante situaciones complejas con alta incertidumbre, gracias a que aprende inductivamente de experiencias anteriores a través de algún tipo de modelo mental. Asimismo, al llevarse a cabo la toma de decisiones en un contexto de incertidumbre, la interpretación que los individuos realizan de su entorno va a depender de ese aprendizaje (Denzau y North, 1994).

En situaciones de alto nivel de incertidumbre, los modelos mentales de decisión de los individuos incorporan reglas de conducta que sirven para decidir entre comportamientos más o menos preferidos, lo que sirve para explicar regularidades de comportamiento.

La experiencia acumulativa de generaciones pasadas se incorpora a través de la cultura, pues existe un proceso de transmisión del conocimiento acumulado a lo largo del tiempo. La herencia cultural común reduce la divergencia entre los modelos mentales que la gente tiene en una sociedad (North, 1994). Esta es una cuestión clave para un enfoque económico institucional que estudia la variedad de instituciones regionales en la geografía humana. La diversidad institucional entre distintas regiones sí permite que en cada una de ellas la correspondiente matriz

institucional favorezca cierta homogenización de modelos mentales a través del papel de la cultura y el paso del tiempo.

Desde esta perspectiva se deriva que para conceptualizar al individuo se le debe considerar en un determinado contexto social e institucional en el que desarrolla su modelo mental subjetivo. En este sentido, North destaca que “la historia demuestra que las ideas, las ideologías, los mitos, los dogmas y los prejuicios, importan” (1994: 362), y es necesario comprender cómo evolucionan. Desde esta óptica, las ideologías son marcos compartidos de modelos mentales que incluyen tanto una interpretación del entorno como una prescripción sobre cómo se debería estructurar éste.

Asimismo, como ya apuntamos, los modelos mentales están estrechamente vinculados con las instituciones.

Las estructuras de creencias son transformadas en estructuras sociales y económicas por las instituciones, las cuales incluyen tanto reglas formales como normas de conducta informales. Existe una relación cercana entre los modelos mentales y las instituciones. Los primeros son las representaciones internas que los sistemas cognitivos individuales crean para interpretar el ambiente; las segundas son los mecanismos externos a la mente que los individuos crean para estructurar y ordenar el ambiente (North, 1994: 363).

Los modelos mentales son hasta cierto punto únicos en cada individuo, mientras las ideologías y las instituciones responden a percepciones más generales que ordenan el entorno.

Las instituciones y las creencias establecen, además, los impulsos a la acumulación de conocimiento científico y de capital humano en una sociedad, elementos clave para el desarrollo y vinculados a los procesos de aprendizaje. La comprensión de las claves del comportamiento humano permiten abordar cuestiones básicas para la geografía humana, como la construcción institucional del espacio o la identidad político-social.

5. Instituciones, creencias e identidad político-social

En este apartado se desarrolla la propuesta institucionalista sobre la cuestión clave de la construcción institucional del espacio a través de las nociones de instituciones y creencias, abordando además la relación entre las instituciones y las reglas cognitivas de los individuos, la cual tiene efectos sobre las prácticas socio-espaciales. Este enfoque institucionalista para la geografía humana puede compartir ciertos aspectos con el paradigma socio-

lógico de la construcción social del espacio, según el cual la realidad social es una construcción de los seres humanos en sus interacciones. En todo caso, nuestro enfoque discurre sobre fundamentos institucionales y transaccionales que le dotan de un carácter específico en la literatura actual.

Desde un nuevo enfoque institucional para la geografía humana, la noción de identidad político-social de los humanos hace referencia a la vinculación del individuo con las instituciones que delimitan su entorno espacial (en el sentido nacional, por ejemplo). Para comprender esa vinculación es necesario incidir en las nociones de modelo mental y creencias. Así, cuando los individuos comparten en un determinado marco institucional cuestiones como el sentimiento de identidad político-social y un tipo de modelo mental, se dan las condiciones para generar un entorno social favorable a cuestiones fundamentales para la interacción como la comunicación. En este sentido, los individuos que comparten un mismo modelo mental tienen una comprensión intelectual, un conjunto de conceptos y lenguaje en común que facilita la comunicación entre ellos. Los canales de comunicación resultan imperfectos y el hecho de que el emisor y el receptor de la comunicación tengan rasgos comunes en sus modelos mentales facilita la codificación y decodificación de las ideas internas. Además, los modelos mentales son compartidos por la comunicación y ésta permite la creación de ideologías e instituciones en un proceso coevolutivo. De este modo, la matriz institucional puede favorecer la comunicación entre individuos y la propia configuración de una construcción institucional de la realidad social, en la que es clave la vinculación entre individuos e instituciones y la propia noción de identidad político-social.

Por otra parte, cuando la retroalimentación del entorno refuerza el mismo modelo mental de forma reiterada, éste llega a estabilizarse y lo denominamos creencia, configurándose un sistema de creencias que puede incorporar un sentido de identidad político-social de los ciudadanos con las instituciones. Este sistema, como sobrevive desde el pasado, llega a conectarse con el sistema motivacional del individuo y se produce una adaptación emocional paralela. Por ello, el sistema de creencias puede resultar relativamente resistente al cambio.

Al estudiar las relaciones entre las instituciones y el comportamiento individual, el reciente análisis de Budzinski (2003) constituye una aportación interesante que distingue un nivel interindividual y otro intraindividual en las reglas que afectan a la conducta

del individuo, y estudia las relaciones de armonía, conflicto y competencia que pueden darse entre esos niveles. Esto es relevante para estudiar la conexión entre los individuos y el marco institucional existente, cuestión clave para la noción de identidad político-social y la construcción institucional del espacio regional.

Las instituciones y las reglas cognitivas guían el comportamiento humano, y su comprensión es fundamental para entender las dinámicas de conducta social y cambio institucional en la geografía humana.

- a) Las reglas cognitivas pertenecen subjetivamente a cada persona, constituyendo reglas intrapersonales, lo que no impide que sean influidas y modificadas por las instituciones y la interacción social. Estas reglas intrapersonales están incorporadas en la mente de los individuos.
- b) Las instituciones son sistemas generalmente conocidos de reglas interpersonales que ordenan interacciones repetitivas de actores individuales y las siguen la mayoría de estos actores. Estas reglas interpersonales son externas a la mente de los individuos.

El fortalecimiento de la identidad político-social implica individuos que asumen internamente el marco institucional, o dicho con mayor exactitud, la armonía entre las reglas interpersonales y las intrapersonales, lo que significa que las instituciones individualmente percibidas son coherentes con las reglas cognitivas. En este caso, las representaciones cognitivas de las instituciones relevantes están en armonía con las reglas cognitivas existentes. Esta armonía podría incluso surgir cuando el agente individual piensa que el conocimiento institucional supera a su propio conocimiento individual, por lo que decide ajustar sus reglas cognitivas de acuerdo con las reglas interpersonales. Sobre este escenario de armonía se puede fundamentar sólidamente la construcción de una identidad colectiva político-nacional que construye una realidad institucional en cada sociedad.

Y es que cuando se produce esta armonía entre reglas, que hace que las instituciones se conviertan en parte integral de las teorías cognitivas, se genera una justificación normativa de las instituciones respectivas en la mente de los individuos. De hecho, incluso cuando las instituciones se manifiesten ineficientes, es probable que los individuos insistan en su persistencia, pues consideran que se trata del marco institucional correcto. En ta-

les casos, el sentido de identidad reforzaría las preferencias de *statu quo* que favorecen la persistencia institucional.

Por el contrario, el conflicto entre reglas interpersonales e intrapersonales implica que el conocimiento colectivo incorporado en instituciones específicas no es compatible con reglas cognitivas correspondientes a la visión subjetiva de un agente individual. Esto quiere decir que el individuo considera que la institución incorpora modelos incorrectos, por lo que no la incluye en su modelo mental al no considerarla acertada desde su punto de vista subjetivo. En este escenario no armónico, las instituciones políticas pueden no encontrar una identidad colectiva que las solvete.

En este sentido, y siguiendo la aportación de Budzinski (2003), se puede concluir que: *a)* cuando hay una evolución en armonía entre ambos tipos de reglas se confirma el marco institucional y la identidad político-social se refuerza y *b)* cuando la evolución de ambos tipos de reglas muestra un conflicto, hay problemas de identidad entre las instituciones y los modelos mentales de los ciudadanos, por lo que es probable que se rete el marco institucional. Ambos escenarios implican actitudes y prácticas socio-espaciales distintas ante el marco institucional. La clave está en la estructura de incentivos que guían el comportamiento humano y que se ve afectada por la conjunción de reglas cognitivas e institucionales.

De este modo, la comprensión del papel de las instituciones en la geografía humana ha asumido la relevancia de atender las relaciones entre las reglas cognitivas subjetivas del individuo y las reglas interpersonales que configuran las instituciones. De este modo, se clarifica cómo las instituciones afectan el comportamiento humano, cómo influyen en la concepción institucional del espacio y cómo establecen vínculos con los individuos de su correspondiente entorno político-social. Todo ello es fundamental para entender que la conjunción particular de instituciones y creencias en cada región permite entender la diferenciación del espacio interregional. Y es que desde nuestro enfoque institucional, el concepto de espacio en geografía humana se conecta más a la idea de contexto institucional que a la de lugar geográfico.

Conclusiones

Este artículo presenta los fundamentos teóricos que permiten incorporar las nociones de espacio e identidad político-social a

la agenda de investigación de los nuevos enfoques institucionales. De este modo, se fundamenta el papel de las instituciones en la geografía humana a través de un conjunto de argumentos que incluyen: 1) la existencia de costes de transacción permite introducir la noción de instituciones sobre las bases teóricas neoclásicas; 2) las instituciones son las reglas de juego de una sociedad y constituyen la estructura de incentivos para los individuos y las organizaciones; 3) en un mundo sin costes de transacción, una versión regional del teorema de Coase concluiría que en todas las regiones el proceso de intercambio conduciría a una asignación eficiente, por lo que la cuestión regional se convierte en un asunto de relevancia menor; 4) al asumir la existencia de costes de transacción positivos, las instituciones son clave para afirmar la importancia de la ciencia regional, y con ello la relevancia del espacio y de la geografía humana; 5) las instituciones son fruto de la creación humana, y en este sentido son fruto de la acción o evolución de los individuos, cuyos modelos mentales las representan para interpretar el ambiente; 6) la comprensión del papel de las instituciones en la geografía humana debe asumir la relevancia de las creencias y del paso del tiempo y 7) la relación entre las reglas intrapersonales y cognitivas del individuo y las reglas interpersonales de las instituciones resulta clave para estudiar la identidad político-social de los individuos hacia un determinado marco institucional, pudiendo producirse situaciones de armonía (que favorecen la estabilidad) y otras de conflicto (que pueden resultar fuente del cambio).

Este marco teórico destaca la importancia de las instituciones como factor determinante para la existencia de la ciencia regional y de la geografía humana. Frente al mundo de costes de transacción nulos que asumió la economía neoclásica precoaseana durante el siglo xx, la existencia de costes de transacción distintos a lo largo del tiempo y del espacio implica la importancia de la diversidad institucional y rechaza la pretensión de validez universal de las conclusiones de la economía de elección racional. Los fundamentos teóricos de la nueva economía institucional asumen que para entender el papel de las instituciones hay que tener en cuenta que la historia, la cultura y la política importan.

Así, este trabajo ha avanzado en el desarrollo del análisis teórico institucional, generando bases para abordar la evidencia histórica y empírica en materia de construcción institucional del espacio y de identidad político-social. Estas bases teóricas, que se nutren de esfuerzos realizados en tiempos recientes desde las

distintas ciencias sociales (especialmente la ciencia económica), permiten hacer un análisis institucional de procesos políticos, económicos y sociales con solidez y rigor. Lejos del *imperialismo de lo económico* en las ciencias sociales, el camino para un mejor conocimiento de las instituciones sigue siendo la colaboración interdisciplinar. Este es el camino del nuevo institucionalismo, que está en condiciones de generar un diálogo fecundo entre las distintas ciencias sociales y la geografía humana.

Bibliografía

Allen, Douglass W. (1991), "What are transaction costs?", *Research in Law and Economics*, 14, Elsevier, Ámsterdam, pp. 1-18.

Álvarez-Díaz, Marcos y Gonzalo Caballero Miguez (2008), "The Quality of Institutions: A Genetic Programming Approach", *Economic Modelling*, 25(1), Elsevier, Ámsterdam, pp. 161-169.

Brinton, Mary C. y Victor Nee (eds.) (1998), *The New Institutionalism in Sociology*, Russell Sage Foundation, Nueva York.

Budzinski, Oliver (2003), "Cognitive Rules, Institutions and Competition", *Constitutional Political Economy*, 14(3), Springer, Ámsterdam, pp. 213-234.

Caballero, Miguez Gonzalo (2001), "La nueva economía institucional", *Sistema*, 156, Fundación Sistema, Madrid, pp. 59-86.

Caballero Miguez, Gonzalo (2002a), "El programa de la nueva economía institucional: lo macro, lo micro y lo político", *Ekonomiaz*, 50, Universidad del País Vasco, Bilbao, pp. 230-261.

Caballero Miguez, Gonzalo (2002b), "La economía regional de los costes de transacción: un enfoque neoinstitucional", *Revista Asturiana de Economía*, 25, Asociación Asturiana de Estudios Económicos, Asturias, pp. 167-186.

- Caballero Miguez, Gonzalo (2004), “Instituciones e historia económica: enfoques y teorías institucionales”, *Revista de Economía Institucional*, 10, Universidad Externado de Colombia, Bogotá, pp. 137-157.
- Caballero Miguez, Gonzalo (2005), “El comportamiento humano en las ciencias sociales: un enfoque económico institucional”, *Revista de Investigaciones Políticas y Sociológicas*, 4(2), Servicio de Publicaciones de la Universidad de Santiago de Compostela, Galicia, pp. 41-56.
- Caballero Miguez, Gonzalo (2007), “Comisiones, grupos parlamentarios y diputados en la gobernanza del congreso de los diputados”, *Revista de Estudios Políticos*, 135, Centro de Estudios Políticos y Constitucionales, Madrid, España, pp. 67-107.
- Caballero Miguez, Gonzalo y Xosé Carlos Arias (2003), “Una reorientación teórica de la economía política: el análisis político de costes de transacción”, *Revista Española de Ciencia Política*, 8, AECPA, Madrid, España, pp. 131-164.
- Caballero Miguez, Gonzalo y Christopher Kingston (2005a), “Capital social e instituciones en el proceso de cambio económico”, *Ekonomiaz*, 59, Universidad del País Vasco, Bilbao, España, pp. 72-93.
- Caballero Miguez, Gonzalo y Christopher Kingston (2005b), “Cambio cultural, dinámica institucional y ciencia cognitiva: hacia una comprensión multidisciplinaria del desarrollo económico”, *Revista de Economía Institucional*, 7(13), Universidad Externado de Colombia, Bogotá, pp. 327-336.
- Coase, Ronald H. (1937), “The Nature of the Firm”, *Economica*, 4, Blackwell, Oxford, pp. 386-405.
- Coase, Ronald H. (1960), “The Problem of Social Cost”, *Journal of Law and Economics*, 3(1), University of Chicago Press, Chicago, pp. 1-44.

- Coase, Ronald H. (1984), "The New Institutional Economics", *Journal of Theoretical and Institutional Economics*, 140(1), JITE, Tübingen, pp. 229-231.
- Coase, Ronald H. (1994), *La empresa, el mercado y la ley*, Alianza Economía, Madrid.
- Coase, Ronald H. (1999), "An Interview with Ronald Coase", *ISNIE Newsletter*, 2(1), ISNIE, Saint Louis, pp. 3-10.
- Denzau, Arthur y Douglass C. North (1994), "Shared Mental Models: Ideologies and Institutions", *Kyklos*, 47, Blackwell Publishing, Oxford, pp. 3-31.
- Dixit, Avinash (1996), *The making of Economic Policy: A Transaction-Cost Politics Perspective*, The MIT Press, Cambridge.
- Eggertsson, Thrainn (1990), *Economic Behaviour and Institutions*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Eggertsson, Thrainn (1997), "The Old Theory of Economic Policy and the New Institutionalism", *World Development*, 25(8), Pergamon-Elsevier, Oxford, pp. 1187-1203.
- Eggertsson, Thrainn (1998), "Limits to Institutional Reforms", *Scandinavian Journal of Economics*, 100(1), Blackwell, Oxford, pp. 335-357.
- Fujita, Masahisa (1999), "Location and Space-Economy at half a century: Revisiting Professor Isard's dream on the general theory", *The Annals of Regional Science*, 33, Springer, Países Bajos, pp. 371-381.
- Gardner, Roy y Elinor Ostrom (1991), "Rules and Games", *Public Choice*, 70, Springer, Países Bajos, pp. 121-149.
- Garoupa, Nuno y Frank Stephen (2004), "Optimal Law Enforcement with Legal Aid", *Economica*, 71, Blackwell, Oxford, pp. 493-500.
- Greif, Avner (2006), *Institutions and the Path to the Modern Economy*, Cambridge University Press, Cambridge.

- Hadfield, Gillian K. (2005), "The many legal institutions that support contractual commitments", en Claude Menard y Mary Shirley (eds.), *Handbook of New Institutional Economics*, Springer, Berlín, pp. 175-204.
- Hall, Peter y Rosemary Taylor (1996), "Political Science and the Three New Institutionalisms", *Political Studies*, 44, Blackwell, Oxford, pp. 936-957.
- Hodgson, Geoffrey (1998), "The Approach of Institutional Economics", *Journal of Economic Literature*, xxxvi, American Economic Association, Nashville, pp. 166-192.
- Hodgson, Geoffrey (2001), *How Economics Forgot History: The Problem of Historical Specificity in Social Science*, Routledge, Londres.
- Isard, Walter (1956), *Location and space-economy*, MIT Press, Cambridge.
- Isard, Walter (1969), *General theory: Social, political, economic and regional*, MIT Press, Cambridge.
- Jones, Bryan D. (1999), "Bounded rationality, Political Institutions and the Analysis of Outcomes", en James Alt, Margaret Levi y Ellinor Ostrom (eds.), *Competition and Cooperation*, Russell Sage Foundation, Nueva York, pp. 85-111.
- Joskow, Paul L. (1991), "The role of Transactions Cost Economics in Antitrust and Public Utility Regulatory Policies", *Journal of Law, Economics and Organization*, 7, Oxford University Press, Oxford, pp. 497-540.
- Joskow, Paul L. (2002), "Transaction Cost Economics, Antitrust Rules and Remedies", *Journal of Law, Economics and Organization*, 18, Oxford University Press, Oxford, pp. 95-116.
- Knack, Stephen y Philip Keefer (1997), "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation",

Quarterly Journal of Economics, 112(4), The MIT Press, Massachusetts, pp. 1251-1288.

Mantzavinos, Chris, Douglass C. North y Syed Shariq (2001), "Learning, Change and Economic Performance", Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics, Berkeley.

Ménard, Claude y Mary Shirley (eds.) (2005), *Handbook of New Institutional Economics*, Springer, Berlín.

Ménard, Claude (2005), "A new institutional approach to organization", en Claude Menard y Mary Shirley (eds.), *Handbook of New Institutional Economics*, Springer, Berlín, pp. 281-319.

North, Douglass Cecil (1989), "A Transaction Cost Approach to the Historical Development of Politics and Economies", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 145, JITE, Tübingen, pp. 661-668.

North, Douglass Cecil (1990a), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge.

North, Douglass Cecil (1990b), "A Transaction Cost Theory of Politics", *Journal of Theoretical Politics*, 2(4), Sage Publications, Londres, Inglaterra, pp. 355-367.

North, Douglass Cecil (1994), "Economic Performance through Time", *The American Economic Review*, 84(3), American Economic Association, Nashville, pp. 359-368.

North, Douglass Cecil (2005), *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press, Princeton.

North, Douglass Cecil y John Wallis (1994), "Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History. A Transaction Cost Approach", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 150(4), JITE, Tübingen, pp. 609-624.

- Peters, B. Guy (2001), *Institutional theory in political science. The new institutionalism*, Continuum, Londres.
- Pozas, María de los Ángeles, Minor Mora y Juan Pablo Pérez (2004), *La sociología económica: una lectura desde América Latina*, FLACSO, San José.
- Rodrik, Dani, Arvind Subramanian y Francesco Trebbi (2004), "Institutions Rule: The primacy of institutions over geography and integration in economic development", *Journal of Economic Growth*, 9(2), Springer, Dordrecht, pp. 131-165.
- Rutherford, Malcolm (1994), *Institutions in Economics*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Sáez Pérez, Luis Antonio (1997), "Por una síntesis integradora de las revisiones y ampliaciones de la economía política constitucional", *Hacienda Pública Española*, 143, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, España, pp. 121-139.
- Shirley, Mary (2005), "Institutions and Development", en Claude Ménard y Mary Shirley (eds.), *Handbook of New Institutional Economics*, Springer, Berlín, pp. 611-638.
- Stahl, Konrad (1987), "Theories of Urban Business Location", en Edwin S. Mills (ed.), *Handbook of Regional and Urban Economics*, vol. II, Elsevier Science Publishers, Ámsterdam, pp. 759-820.
- Stigler, George J. (1966), *The Theory of Price*, Macmillan and Co., Nueva York.
- Toboso, Fernando (1997), "¿En qué se diferencian los enfoques de análisis de la vieja y la nueva economía institucional?", *Hacienda Pública Española*, 143, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, España, pp. 175-192.
- Toboso, Fernando (2001), "Institutional individualism and institutional change: the search for a middle way mode of explanation", *Cambridge Journal of Economics*, 25, Oxford University Press, Oxford, pp. 765-783.

Weingast, Barry R. y William J. Marshall (1988), "The Industrial Organization of Congress; or, Why Legislatures, Like Firms, Are Not Organized as Markets", *Journal of Political Economy*, 96(1), University of Chicago Press, Chicago, pp. 132-163.

Williamson, Oliver E. (1985), *The Economics Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, The Free Press, Nueva York.

Williamson, Oliver E. (2000), "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead", *Journal of Economic Literature*, 38, American Economic Association, Nashville, pp. 595-613.

Recibido: 5 de marzo de 2007.

Reenviado: 18 de diciembre de 2007.

Aceptado: 13 de marzo de 2008.

Gonzalo Caballero Miguez. Es doctor en economía por la Universidad de Vigo; realizó la licenciatura en ciencias económicas y empresariales con Premio Extraordinario al primero de promoción por dicha universidad. Actualmente es investigador doctor en la Facultad de Economía y profesor en el Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Vigo. Ha sido Visiting Fellow en la Washington University (St. Louis) y en la University of California (Santa Bárbara). Sus líneas de investigación incluyen: economía de las instituciones, economía del desarrollo, economía política y economía de los recursos naturales. Ha publicado varios libros y capítulos en obras colectivas, asimismo ha presentado trabajos en congresos y conferencias en una docena de países. Sus artículos han sido publicado en revistas científicas como *Economic Modelling*, *Revista de Economía Institucional*, *Papeles de Economía Española*, *El Trimestre Económico*, *Política y Gobierno*, *Problemas del Desarrollo*, *Revista de Comercio Exterior*, *Brazilian Journal of Political Economy*, *Revista Española de Ciencia Política* y *Revista de Estudios Políticos*.