

# LA ECONOMÍA REGIONAL DE LOS COSTES DE TRANSACCIÓN: UN ENFOQUE NEOINSTITUCIONAL\*

**Gonzalo Caballero Miguez**

*Universidad de Vigo*

El programa de investigación de la Nueva Economía Institucional presenta unas sólidas bases teóricas que resultan adecuadas para el trabajo teórico y aplicado en ciencia regional. En este artículo, se presenta una versión regional del Teorema de Coase y se establecen los fundamentos para el desarrollo de una Economía Regional de los Costes de Transacción, edificada sobre la noción de costes de transacción y la de instituciones. De este modo, se sientan las bases teóricas para un enfoque neoinstitucional con el que abordar el estudio del desarrollo económico regional.

*Palabras clave:* Nueva Economía Institucional, ciencia regional, costes de transacción, instituciones, desarrollo económico.

## 1. INTRODUCCIÓN

La corriente principal de la ciencia económica se desarrolló a lo largo del siglo XX en torno a los postulados y desarrollos centrales de la economía neoclásica. De este modo, el núcleo duro de este programa de investigación –el cual incluye la estabilidad de las preferencias, el modelo de elección racional y el concepto de equilibrio– constituye los cimientos sobre los que se ha edificado el trabajo científico de los economistas no heterodoxos.

Sin embargo, a lo largo de las dos últimas décadas del siglo XX, la ciencia económica ha experimentado el desarrollo de toda una literatura científica que –bajo la máxima “las instituciones importan”– ha ido constituyen-

---

(\*) El marco teórico elaborado en este artículo se ha formulado gracias a la participación del autor en el II Seminario Internacional sobre Economía Institucional en la University of Heartfordshire (Reino Unido) y en la IV Conferencia de la International Society for New Institutional Economics (Tübingen, Alemania). Una primera versión de este trabajo fue presentada en la XXVII Reunión de Estudios Regionales, en el área de nuevos enfoques teóricos (Madrid, 2001). Las sugerencias de un evaluador anónimo permitieron el enriquecimiento del texto original.

do un nuevo programa de investigación económica. Se trata de la Nueva Economía Institucional, la cual se ha adentrado con fuerza en la academia internacional y ha incorporado ya buena parte de sus propuestas teóricas y desarrollos aplicados a la corriente principal de investigación económica, constituyéndose como parte del saber económico generalmente aceptado.

A la vista de estos recientes desarrollos neoinstitucionalistas, a lo largo de estas páginas se intenta mostrar cómo este nuevo programa de investigación presenta unas sólidas bases teóricas que resultan adecuadas para el trabajo teórico y aplicado en ciencia regional. Desde esta perspectiva, cabe esperar que la fertilización cruzada que se lleve a cabo entre los campos de la Nueva Economía Institucional y la Nueva Geografía Económica permitirá avances importantes en el estado de conocimiento de la economía regional, especialmente si tenemos en cuenta que, como señala Ronald Coase (1999a), las materias híbridas son “sorprendentemente fértiles” frente a las puras y que la Nueva Economía Institucional es prototipo de híbrido. En este sentido, una postura institucionalista pretende afrontar las tareas de investigación con un enfoque multidisciplinar que busca modelos político-económicos institucionalmente ricos, y que toma en cuenta modelos de comportamiento individual, y consecuentemente también colectivos, más complejos que los asumidos hasta ahora por la corriente principal. Según se ha señalado en otro lugar (Caballero, 2000), detrás de esta propuesta metodológica subyace la intención de avanzar hacia una reconstrucción ética de las ciencias sociales.

Los fundamentos teóricos de la economía neoclásica precoaseana, desarrollados en sentido estricto, niegan la viabilidad de la ciencia regional, tal como mostraremos a lo largo de estas páginas. Por ello, es necesario avanzar con rigor en el estudio de unos nuevos fundamentos para la ciencia regional, con la intención de que tales avances den a este área un espacio propio adecuado en la agenda de investigación de la corriente principal. De la búsqueda de unas bases teóricas comunes para la corriente principal en economía y para la ciencia regional, y de afrontar este reto a través de un esfuerzo neoinstitucionalista de aproximación a las cuestiones reales, cabe esperar un redimensionamiento de la relevancia otorgada al área de ciencia regional, posiblemente no adecuadamente valorada en términos académicos.

La perspectiva que intentamos sostener señala que son las instituciones los elementos claves para la comprensión de la realidad económica, y que la no universalidad del marco institucional de una economía –ni a lo largo del tiempo ni a lo largo del espacio– reclama la actividad investigadora de la economía regional. Nuestro titular podría ser “las instituciones importan, la ciencia regional también”. Para presentar solidamente esta perspectiva resulta imprescindible recurrir a nociones como las de racionalidad limitada, costes de transacción, asimetrías informativas, dependencia de la senda, modelo político-estatal, instituciones formales e informales, capital social o especificidad histórica. Con ello, se presentan algunas claves para la construcción de un enfoque neoinstitucional en ciencia regional, el cual es sensible a la dimensión territorial en economía.

Estas notas recogen un hilo argumental que intenta enriquecer el debate teórico de la economía regional. Las reflexiones aquí expuestas no constituyen sino un primer paso sobre el que abrir una posible línea de

trabajo teórico y aplicado. Desde luego, y a pesar de que por efectos de claridad en la exposición asumimos ciertas simplificaciones que pudiesen hacer pensar lo contrario, el espíritu de lo aquí recogido es consciente de la relatividad de nuestra exposición en un contexto general de la ciencia regional muy enriquecido por diversas propuestas y avances. El enfoque que presentamos no busca preponderancia sobre otros existentes, sino que asume su carácter complementario y compatible con otras perspectivas teóricas colaterales.

## 2. LA ECLOSIÓN NEOINSTITUCIONALISTA

Como ya hemos señalado, el siglo XX se cierra en un contexto de “retorno de las instituciones” a la agenda de investigación de los economistas. Un “nuevo institucionalismo” que podemos caracterizar señalando que asume el individualismo metodológico<sup>1</sup>, que se centra en el estudio sobre cómo marcos institucionales alternativos afectan a la eficiencia y que elabora sus teorías y análisis a partir de la conceptualización del intercambio voluntario<sup>2</sup>.

A mediados de la década de los ochenta, R. C. O. Matthews (1986, p. 903) afirmaba en su discurso presidencial ante la Royal Economic Society que la economía de las instituciones se había convertido ya en una de las áreas más vivas de la disciplina económica. Desde entonces, el volumen y relevancia de las contribuciones que surgieron en este área continuaron creciendo, y lo hicieron a un ritmo todavía superior, y paralelamente se produjeron sendos procesos de reconocimiento y consolidación hacia este incipiente enfoque económico.

La concesión del Premio Nobel de Economía en 1991 a Ronald Coase y en 1993 a Douglass North supuso un considerable respaldo al nuevo programa de investigación económica de la Nueva Economía Institucional (NEI), en el cual las nociones de costes de transacción<sup>3</sup> y de instituciones<sup>4</sup> se entrelazan para constituir el elemento teórico nuclear<sup>5</sup>. Las dos propo-

(1) “El individualismo metodológico se asocia normalmente con la exigencia reduccionista de que todas las teorías de las ciencias sociales han de ser reducidas a teorías sobre la acción humana individual” (Rutherford, 1994). No obstante, el individualismo metodológico de la Nueva Economía Institucional se corresponde con un individualismo con trasfondo social que permite cierta laxitud.

(2) En estos tres rasgos fundamentales se diferencian las nuevas aportaciones de las realizadas por los institucionalistas de principios de siglo XX (Veblen, Mitchell, Commons, Ayres).

(3) Concepto desarrollado en base a las aportaciones de Coase (1937) y Coase (1960).

(4) Con la aportación central de North (1990a).

(5) La NEI se configura de un conjunto de aportaciones que surgen desde distintas áreas en las últimas décadas (áreas como la escuela de los derechos de propiedad, la economía de los costes de transacción, la nueva historia económica, la nueva organización industrial, los nuevos sistemas económicos comparados o el *law and economics* (Eggertsson, 1990)), y que intentan ser agrupadas en torno a la International Society for New Institutional Economics (ISNIE), fundada en 1997 y cuyos dos primeros presidentes han sido precisamente Ronald Coase y Douglass North.

siciones básicas sobre las que descansa este nuevo institucionalismo son que las instituciones importan y que además son susceptibles de ser analizadas (Matthews, 1986).

La Nueva Economía Institucional (NEI) es considerada el más importante cuerpo teórico que surge en la ciencia económica en los últimos años. Su relevancia viene dada por tres razones: (a) ofrece respuestas que la economía neoclásica no consigue dar; (b) cambia el papel dominante que los ortodoxos concedieron al mercado durante la década de los ochenta y principios de los noventa; (c) permite abordar el problema del desarrollo en términos del cambio institucional (Harris, Hunter y Lewis, 1995). Estos tres rasgos afectan de lleno a la propia ciencia regional, pues el porqué de su existencia no puede encontrarse en el escenario idealizado del mundo neoclásico y sí en los fundamentos de la NEI, y además la propia forma de entender el problema del desarrollo regional se transforma notablemente gracias a los avances neoinstitucionalistas que destacan la importancia de las claves institucionales y demuestran el fracaso de aplicar en todo contexto la receta liberal de mercado<sup>6</sup> (posicionamiento defendido también recientemente con argumentos similares a los neoinstitucionales por Joseph Stiglitz en la World Bank Conference 2000). Como señala Ocampo (2002, p. 394) “la investigación comparada sobre los efectos de las reformas estructurales tiende a confirmar que la liberalización económica en el mundo en desarrollo ha fallado para generar crecimiento económico dinámico, mientras sus efectos distributivos han sido generalmente adversos”.

El hecho es que este nuevo institucionalismo económico formula un planteamiento de estudio de los fenómenos económicos lo suficientemente amplio como para aportar elementos de análisis a la mayoría de las áreas del conocimiento económico, y que lo hace de forma especialmente relevante –tal como veremos– en el caso de la ciencia regional<sup>7</sup>.

Desde el enfoque neoinstitucionalista, todas las decisiones económicas se producen en un marco de interacción social que obliga a los individuos a realizar transacciones para satisfacer las necesidades humanas con unos recursos escasos. La ciencia de la economía aparece así como la “ciencia de la transacción”<sup>8</sup>, entendiéndose las transacciones como transferencias de todo tipo de derechos de propiedad sobre las posesiones de los individuos<sup>9</sup>. Estas transacciones suponen unos costes que se derivan

---

(6) Como señala North (2000), la imposición de un conjunto de reglas formales a una cultura existente cuyas restricciones informales no son coherentes con el nuevo conjunto de reglas formales es la receta para el fracaso político y económico. La receta de mercado exige de requisitos institucionales previos para que su aplicación permita resultados positivos.

(7) De esta forma, ha permitido desarrollos importantes en campos tan distintos como la organización empresarial en Williamson (1974) o Williamson (1985), la historia económica en North (1981) o North y Wallis (1994), el desarrollo económico en Harris, Hunter y Lewis (1995) o la economía política en North (1990b) o Dixit (1996).

(8) Williamson (1985) destaca la relevancia de la transacción como unidad última del análisis económico.

(9) Los derechos de propiedad son las capacidades que alguien tiene para ejercitar elecciones sobre un bien (Allen, 1991, p.3).

de la suscripción –implícita o explícita– ex-ante de un contrato, y de su control y cumplimiento ex-post (Eggertsson, 1990). Los recursos usados para llevar a cabo la función de transacción son los costes de transacción.

La realidad económica se caracteriza por la presencia de costes de transacción positivos, derivados de problemas tales como las asimetrías informativas, el problema de cumplimiento de los contratos o el problema de la acción colectiva. Estos costes van a hacer que los agentes económicos sólo lleven a cabo aquellas transacciones en las que las ganancias derivadas de una transacción superen a los costes implicados en alcanzarla. Cuanto mayores sean los costes de transacción, mayor será el número de transacciones que los agentes dejan de realizar porque los costes superan a los beneficios. De este modo, es necesario establecer “reglas de juego” que permitan reducir esos costes transaccionales, para así facilitar la especialización del trabajo y el intercambio, así como la formación de unas bases de cooperación sobre las que edificar el funcionamiento de una economía eficiente.

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). Podemos definir las instituciones como las restricciones formales e informales y sus respectivas características de aplicación (North, 1994). Las instituciones definen la estructura de incentivos de las sociedades y economías, con lo cual dan forma al comportamiento de los individuos y de las organizaciones<sup>10</sup>.

Todo este conjunto de reglas formales e informales y de mecanismos de cumplimiento configuran el marco institucional en el cual los agentes económicos viven. Las instituciones suponen un escenario que, en la medida en que reduzca los costes de transacción y el nivel de incertidumbre para la interacción social, favorecerá la buena marcha de la economía<sup>11</sup>. Asimismo, el marco institucional afecta también al nivel de costes de transacción existente en los mercados políticos, pudiendo favorecer la eficiencia a lo largo del proceso del *policy-making*, tal como se ha ocupado de exponer una de las prolongaciones de la NEI, el Análisis Político de los Costes de Transacción (Caballero, 2001).

(10) Las reglas formales incluyen reglas políticas y judiciales, reglas económicas y contratos, todas ellas explícitas (constituciones, leyes, regulaciones, contratos,...). Las reglas informales recogen aquellas cuestiones no explícitas que limitan al individuo a la hora de plantearse el realizar transacciones: códigos de conducta, valores sociales, normas de comportamiento, cuestiones éticas o religiosas, cultura cívica, nivel de confianza social,... En general, estas reglas informales hacen referencia a cuestiones culturales. Las características de aplicación hacen referencia a los mecanismos de cumplimiento a través de los cuales las reglas acaban afectando a las conductas de los agentes. Entre estos distintos tipos de instituciones se producen diferentes procesos de retroalimentación.

(11) Frente a un hipotético estado de la naturaleza caótico, las instituciones proporcionan una estructura a la vida humana, y esta estabilidad u orden social permite a los agentes económicos esforzarse en la actividad económica al ser conscientes de que tales esfuerzos les proporcionarán rendimiento económico.

### 3. ECONOMÍA NEOCLÁSICA Y NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL

El marco analítico de la NEI es una modificación de la teoría neoclásica que conserva los supuestos básicos de escasez y competencia, así como los instrumentos analíticos de la teoría microeconómica, pero que modifica el supuesto de la racionalidad y añade la dimensión del tiempo (North, 1994).

En cuanto a la racionalidad, frente a la racionalidad perfecta-instrumental de la economía neoclásica, la NEI va a flexibilizar los criterios de maximización y egoísmo del homo-economicus hacia la búsqueda de una satisfacción que va a depender de la pluralidad de intereses de un individuo complejo cuya personalidad se forma en un mundo con instituciones. Pero además, la NEI defiende que los individuos actúan con información incompleta y modelos subjetivamente deducidos, y asume el modelo de racionalidad limitada –concibiendo al individuo como intencionalmente racional pero sólo de forma limitada– conforme a las tesis de Herbert Simon<sup>12</sup>.

En cuanto a la recuperación de la dimensión temporal e histórica, la NEI defiende que las economías evolucionan a lo largo del tiempo y que la comprensión de su funcionamiento actual exige el análisis de su evolución histórica e institucional.

El argumento central de partida en la distinción entre la teoría económica neoclásica y la NEI está constituido en torno a lo que los economistas hemos denominado el teorema de Coase, realmente enunciado por George Stigler (1966) al analizar los argumentos defendidos por Coase (1960): “bajo competencia perfecta los costes sociales y privados serán iguales”. La idea que subyace es que individuos racionales, en un marco en el cual las transacciones no tienen costes, realizarán todas aquellas que permitan mejoras paretianas de eficiencia y el punto de equilibrio será aquel en el cual se maximiza la renta agregada.

La teoría neoclásica ortodoxa trabaja con ese modelo de mercado perfectamente competitivo en el cual la información es completa y no existen costes de transacción. En ese mundo neoclásico sin costes de transacción, las sociedades lograrían producir los mejores resultados económicos posibles, prevaleciendo la solución competitiva eficiente.

En su artículo seminal, Coase (1960) destaca que es en la corriente principal de la ciencia económica donde se han olvidado de que los costes de transacción existen, y defiende que el mundo real es un mundo con costes de transacción positivos. Como argumenta el propio Coase (1994, 1999a), el mundo de costes de transacción nulos es el mundo de la moderna teoría económica, no el “mundo coasiano”.

---

(12) Véase por ejemplo Simon (1986). El artículo de Denzau y North (1994) puede servir como ejemplo de trabajo neoinstitucionalista que asume una perspectiva muy distante a las tesis de racionalidad perfecta.

Así, desde la perspectiva de la NEI, la economía neoclásica se refiere a un mundo sin fricciones, sin instituciones y donde todo el intercambio tiene lugar en mercados perfectamente competitivos (North, 1981). Por el contrario, la NEI encuentra que en una realidad económica caracterizada por costes de transacción y friccionales positivos (acrecentados además al asumir la racionalidad limitada del individuo), los derechos de propiedad y los mercados van a ser incompletos, y las instituciones van a jugar un papel determinante.

De todo ello, se deriva el que desde la NEI se considere que la economía neoclásica estudia un mundo idealizado en el que todo funciona perfectamente y se alcanza la eficiencia paretiana: analiza las situaciones tal "como deberían ser" (análisis normativo). Sin embargo, la realidad es imperfecta y distante a esa situación y los resultados económicos no son tan buenos como serían en un mundo neoclásico: el análisis positivo no puede obviar las dificultades.

La economía neoclásica no justifica la existencia ni de la empresa ni de la ley –pues tal como muestra Coase (1960) ninguna de las dos tienen cabida en un mundo sin costes de transacción– ni permite derivar tampoco la relevancia del elemento político (Eggertsson, 1990; Dixit, 1996). Pero lo que a nuestros efectos tiene mayor relevancia es que no justifica tampoco la existencia de la ciencia regional.

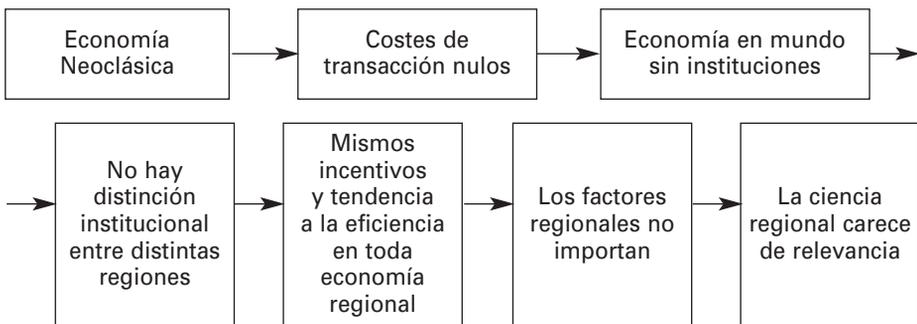
#### 4. UNA VERSIÓN REGIONAL DEL TEOREMA DE COASE

Según el teorema de Coase, si las transacciones no tienen costes, los individuos racionales realizarán todas las transmisiones de derechos que supongan que la titularidad de esos derechos se ceda desde las manos de aquellos titulares que los valoran menos a las de aquellos que los valoran más: ninguna mejora paretiana de eficiencia quedaría sin realizar. De este modo, en el escenario neoclásico ainstitucional, con racionalidad perfecta y sin costes de transacción –al cual se refiere el teorema de Coase–, la actividad económica se concibe como la cesión sin fricciones de los distintos recursos hacia sus usos más valorados. Desde esta perspectiva, la economía funciona en un escenario tendente a la eficiencia, y si esta no se alcanza, la selección competitiva hará que sólo pervivan en el futuro inmediato los mecanismos eficientes.

De esta situación cabe derivar una versión regional del teorema de Coase según la cual el marco regional no afecta al crecimiento económico cuando el coste de realizar transacciones es cero. Además es posible presentar un corolario más según el cual las condiciones regionales no importarían: en todo caso se lograría el plan eficiente. Si todas las economías regionales funcionan en el mismo sentido –en el expuesto por la economía neoclásica–, no hay lugar para la distinción entre economías regionales, y la ciencia regional carecería de un espacio de trabajo propio y singular dentro del contexto general de la ciencia económica. De este modo, se muestra como los supuestos de la economía neoclásica niegan la viabilidad de la ciencia regional.

En el escenario del gráfico 1, los agentes tienen incentivos a 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 alinien sus respectivos intereses privados con los beneficios sociales, y que además esa alineación sea coherente con la que cada agente asume en su economía regional. Asimismo, desde la perspectiva de la eficiencia y el crecimiento, no es relevante en qué región estén asignados inicialmente cualquier tipo de derechos, pues al prevalecer la solución competitiva eficiente esos derechos se desplazarán hacia donde son más valorados (mejorando la situación de por lo menos un agente, y sin perjudicar a ninguno).

**Gráfico 1**  
**VERSIÓN REGIONAL DEL TEOREMA DE COASE**



Fuente: elaboración propia.

La evidencia histórica y empírica demuestra la invalidez de tales argumentos neoclásicos pre-coaseanos. El optimista pronóstico neoclásico que preveía la maximización del ingreso agregado choca con una realidad económica en la cual el desarrollo aparece como algo posible pero que no resulta determinísticamente inevitable<sup>13</sup>. La ortodoxia neoclásica ponía la atención en los factores de producción para explicar los resultados económicos, y acababa indicando que la carencia de capital constituía el elemento central para explicar la pobreza de los países no desarrollados. Al apuntar a las imperfecciones en los mercados internacionales de capital para explicar el subdesarrollo, aceptaba *de facto* la relevancia de un elemento de naturaleza tan claramente institucional.

(13) De este modo, aún 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.

Pero la relevancia de las instituciones va mucho más allá de una rectificación parcial –e incoherente– sobre el discurso neoclásico como la presentada. El problema del desarrollo regional no puede explicarse satisfactoriamente haciendo referencia solamente al imperfecto mercado de capitales: se requiere un enfoque neoinstitucionalista que supone un nuevo paradigma de comprensión de lo regional. Como punto de partida cabe resaltar que las bases teóricas de la NEI permiten la construcción de un enfoque de economía regional de los costes de transacción, el cual incorpora como nociones centrales la de costes de transacción e instituciones.

## 5. LA ECONOMÍA REGIONAL DE LOS COSTES DE TRANSACCIÓN

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. Las instituciones regionales van a afectar al nivel de esos costes, y consecuentemente determinan el nivel del ingreso agregado de cada región.

Conviene resaltar en este punto que desde el enfoque que proponemos el propio concepto de región va a venir determinado por los rasgos institucionales. El que haya distintos marcos institucionales es el elemento que permite distinguir la existencia de diferentes regiones. La propia variedad institucional está detrás de la posibilidad de delimitar las regiones, y la propia identidad de cada región es consustancial a la naturaleza institucional de esa región. Por el contrario, en un escenario sin instituciones o con instituciones idénticas en todo el territorio, el propio concepto de región se debilitaría.

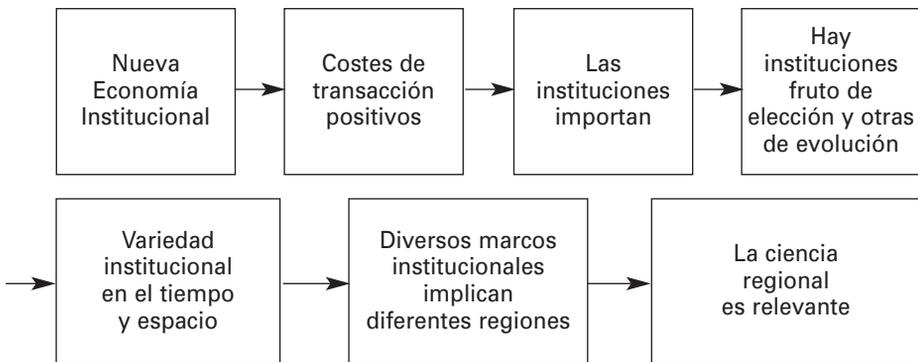
El hilo argumental neoinstitucionalista señala que distintas instituciones generan distintos niveles de costes de transacción, lo cual conlleva diferentes niveles de eficiencia en las distintas regiones. La diversidad institucional implica la necesidad de que el economista estudie el funcionamiento económico de las distintas regiones. La ciencia regional o nueva geografía económica encuentra así su espacio de trabajo: el profundizar en el conocimiento de la realidad económica de cada región, así como extraer conocimientos de las distintas experiencias regionales para formular una teoría general de la economía regional íntimamente unida a una teoría del cambio institucional.

Al presentar las instituciones de una determinada región podemos distinguir dos tipos de regularidades deontológicas<sup>14</sup>: las que son fruto de la elección autoconsciente y las que provienen del proceso evolucionario (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 favorezcan la eficiencia y el crecimiento. Piénsese por ejemplo en actividades de *lobby* o de búsqueda de rentas que pueden

(14) 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".

generar marcos legales que sirven a intereses depredadores pero no a los generales. 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. En cambio, las regularidades que provienen del proceso evolucionario 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).

**Gráfico 2**  
**LA CIENCIA REGIONAL EN UN ENFOQUE NEOINSTITUCIONALISTA**



Fuente: elaboración propia

El hecho es que las instituciones formales e informales, tanto aquellas que son fruto de la elección autoconsciente como aquellas que lo son de la herencia evolutiva, van a determinar el conjunto de reglas de cada economía regional. Tal como señala Lasuén (2001), en un intento neoinstitucionalista de aproximación a los modelos organizativos-empresariales de las diversas regiones, hay que precisar los factores institucionales que afectan a las empresas y a los procesos de innovación, entre otros elementos (factores que tienen inexcusablemente un carácter territorial).

Por otra parte, conviene señalar que la perspectiva de la NEI va a defender la no universalidad de las conclusiones de la ciencia económica tanto en el plano positivo como en el normativo.

En este sentido, vemos cómo economías 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, 1999a). A lo largo del tiempo y del espacio existen y han existido diferentes instituciones y diferentes economías, y un enfoque neoinstitucionalista no puede obviar que una realidad fundamentalmente diferente puede requerir una teoría diferente. Sobre esta

cuestión de la “especificidad histórica” resulta de indudable interés el último libro de Geoffrey Hodgson (2001), en el cual se analiza la posibilidad de que diferentes fenómenos socioeconómicos puedan requerir teorías propias diferentes a las válidas para otros fenómenos. Asimismo, las prescripciones normativas elaboradas para conseguir ciertos objetivos en una economía no tienen por qué ser adecuadas para otras economías: “no existe un único camino para mejorar el sistema económico porque todo depende de la sociedad en que se esté” señala coherentemente Coase (1999a)<sup>15</sup>.

En este punto, cabe señalar la relevancia de la dimensión espacial-territorial para el análisis positivo de la economía regional, considerando que las instituciones están vinculadas a una determinada geografía-territorio. Esta dimensión ha sido asumida y desarrollada en la ciencia regional desde diferentes posturas, de lo cual Fujita *et al.* (1999) o Lasuén (2001) pueden constituir buenos ejemplos. Sin embargo, la economía neoinstitucional no ha profundizado sobre estas perspectivas: se trata de un campo desde el cual el neoinstitucionalismo puede importar *inputs* intelectuales beneficiosos<sup>16</sup>.

En definitiva, las bases de esta propuesta neoinstitucionalista para la ciencia regional descansan en su carácter multidisciplinar, el individualismo metodológico, la racionalidad limitada de los agentes, la presencia de costes de transacción positivos, la importancia del factor institucional, la especificidad histórica y una perspectiva evolucionista.

## 6. DETERMINANTES INSTITUCIONALES DEL DESARROLLO REGIONAL

Sobre las bases neoinstitucionalistas expuestas e incorporando los conocimientos que sobre la relación entre cambio institucional y cambio económico ha aportado la Nueva Economía Institucional, el estudio del desarrollo regional experimenta un destacado proceso de enriquecimiento a lo largo de los últimos años. El elemento institucional aparece ahora como factor explicativo determinante del desarrollo.

---

(15) De este modo, el éxito de las propuesta normativas va a depender de su coherencia con el marco institucional básico. Las propuestas de reforma de mercado deben realizarse solamente cuando los fundamentos institucionales de la economía permitan que los mercados puedan funcionar eficientemente. La aceptación de estas consideraciones ha generado, por ejemplo, que el Consenso de Santiago haya ido introduciéndose con fuerza en el debate sobre desarrollo, y sustituyendo progresivamente al Consenso de Washington (Burki y Perry, 1998).

(16) En este sentido, Lasuén (2001) destaca la importancia para una región de estar cerca de los ejes de desarrollo mundiales. La NEI se encuentra en este punto ante una interesante línea de investigación sobre la dirección y ritmo de evolución institucional de una región o país, indagando sobre la convergencia de marcos institucionales diversos hacia los escenarios institucionales favorecedores del desarrollo. En esta línea, Caballero (2002) incorpora el cambio institucional español en un sentido europeizador como motor del “milagro económico español” de la segunda mitad del siglo XX.

Una función neoclásica de producción del tipo  $Y=F(K,L)$ <sup>17</sup> sería apropiada en un mundo con costes de transacción nulos en el cual la única restricción importante es la tecnología. En ese mundo en el cual negociar no cuesta, dado el capital, el trabajo y la tecnología obtenemos el nivel de producción. Sin embargo, desde una perspectiva institucionalista, una función de producción como la expuesta adolece de un problema relevante: con la misma tecnología, capital y trabajo el nivel de producción podría diferir en dos sociedades con distinto marco institucional<sup>18</sup>. Esto es así porque en la realidad las instituciones existentes no son las de los mercados perfectos que proponen los neoclásicos. En el mundo real, caracterizado por instituciones no eficientes, el nivel de producción no alcanza el máximo tecnológicamente factible. Y en este escenario, los factores espaciales-territoriales acaparan también importancia considerable: piénsese por ejemplo en los modelos de interacción entre lo económico y lo político para el caso de desarrollo regional del tipo centro-periferia (véase Lasuén (2001, p. 51) para un caso intuitivo sobre la relevancia de estos elementos).

Las instituciones importan –tal como Burki y Perry (1998) titulan su importante informe sobre el desarrollo económico en Latinoamérica para el Banco Mundial– y deben ser incorporadas al analizar la producción, bien sea como stock institucional, bien como función institucional de producción, bien como ambas. Por ello, una fórmula del tipo  $Y=f_i(K,L,I)$ <sup>19</sup> resulta mucho más coherente desde nuestro enfoque, y además las instituciones nos acercan más a la idea de economía regional y a la dimensión espacial territorial.

Aún así debe señalarse que el carácter decisivo de las instituciones a la hora de explicar el desarrollo económico no reside solamente en la vigencia de la fórmula propuesta, sino que va más allá. Esto es así porque aunque en un análisis estático el factor institucional evidencia ya su importancia, la dinámica institucional, económica y social convierte a las instituciones en la variable clave para la comprensión de los procesos de desarrollo. Así, las instituciones van a actuar como filtro entre los individuos y el stock de capital, y afectan también a la dinámica demográfica: al estudiar la economía de hoy encontramos unos volúmenes de capital físico y humano para cuya explicación el marco institucional del ayer se convierte en un elemento de obligada incorporación.

La realidad económica no se caracteriza por la presencia ni de instituciones eficientes ni de instituciones permanentes de equilibrio<sup>20</sup>. Confor-

(17) Donde Y es el nivel de producción, K el volumen de capital, L el volumen de trabajo y F la función que recoge el estado de la tecnología.

(18) Por ejemplo, los resultados económicos de un sistema socialista y los de un sistema capitalista pueden diferir en gran cuantía, aún cuando los niveles de tecnología, capital y trabajo fuesen idénticos. El factor institucional y organizacional de cada régimen es una variable explicativa.

(19) Donde Y es el nivel de producción,  $f_i$  una función tecnológica-institucional, K el nivel de capital, L el de trabajo e I el stock institucional.

(20) Sobre la noción de equilibrio institucional Avner Greif (2001) ha desarrollado recientemente un conjunto de propuestas y conceptos teóricos que plantean la relación entre estabilidad y cambio institucional.

me a Caballero (2001) es el concepto de “instituciones eficientes adaptativamente” el que recoge adecuadamente el grado de aproximación de una economía a una situación de eficiencia adaptativa en la cual el marco institucional se adapta para extraer el máximo volumen de oportunidades en cada momento, para lo que las aportaciones *northianas* consideran fundamentales la inversión sistemática en actitudes y en conocimiento y también las tendencias de aprendizaje social (North, 2000).

Un concepto importante para entender el desarrollo económico es la noción de dependencia de la senda, según la cual los rendimientos crecientes y los mercados imperfectos con altos costes de transacción son las dos fuerzas que conforman la vía del cambio institucional. La dependencia de la senda supone un modo de estrechar la elección en cada momento presente y hace que las decisiones y los resultados económicos estén vinculados a lo largo del tiempo. De este modo, el marco institucional no sólo determina los resultados económicos del presente, sino que delimita el conjunto de oportunidades afectando a nuestra situación futura.

La marcha de una economía va a ser coherente con su marco institucional básico. Podemos decir que ese marco sesga la tendencia de los resultados económicos, y que las instituciones que lo forman normalmente cambian de modo incremental. En el análisis de la evolución de las instituciones podríamos adoptar una explicación eficiente –según la cual son los precios relativos la fuente del cambio institucional– pero resultaría claramente insuficiente para explicar el desarrollo (pues no daría cabida a muchas de las situaciones de subdesarrollo que existen). Más acertado resulta asumir otro tipo de explicaciones que incorporan cuestiones como la existencia de costes de transacción o intereses depredadores que provocan que la actuación de los agentes no coincida con la búsqueda de mayor rentabilidad social.

Uno de los elementos más destacados para definir el marco institucional básico de una sociedad es el modelo de Estado, tal como señala Lasuén (2001), y el uso del poder de coerción que en esa sociedad se lleva a cabo<sup>21</sup>. Conforme a los análisis de North (1981) y North (2000), el Estado aparece como una organización con ventaja comparativa en la violencia y que se extiende sobre un área geográfica cuyos límites vienen determinados por el poder de recaudar impuestos. La existencia de un agente monopolista Estado para el uso legítimo de la violencia reside en las economías de escala que están presentes en la utilización de la violencia<sup>22</sup>. Con ese poder, los Estados producen y sostienen unos derechos de propiedad cuya eficiencia depende de la naturaleza del Estado. Podemos presentar dos tipos de modelos de Estado en la teoría *northiana*: (a) un Estado explotador basado en una teoría

(21) Junto al papel del Estado, la literatura del desarrollo regional enfatiza recientemente el balance entre mercado e interés público, así como la construcción de una sociedad civil fuerte (Ocampo, 2002).

(22) La presencia de economías de escala en la producción de violencia configura el escenario característico del monopolio natural. El Estado asume esa posición monopolística.

depredadora sería aquel que extrae ingresos del resto de habitantes en beneficio del grupo o clase que sostiene al Estado; (b) un Estado basado en la teoría del contrato sería aquel que juega un papel de maximizador de la riqueza para la sociedad, lo cual lo llevaría a implantar derechos de propiedad eficientes.

El modelo de Estado resulta vital para comprender el problema del desarrollo económico, y en ello hay que incorporar la cuestión del uso del poder de coerción, el cual, de acuerdo a Nye (1997), puede imponer intercambios no mutuamente beneficiosos y ser utilizado por el Estado con carácter claramente predatorio. Según Olson (2000), los rasgos que el poder debe verificar para favorecer la prosperidad pasan inexcusablemente por la garantía de que no va a actuar como depredador y de que se respetarán los derechos individuales<sup>23</sup>. El Estado depredador que no garantiza un comportamiento responsable es la mejor vía para el fracaso económico y el subdesarrollo<sup>24</sup>.

Un estado contractual debe establecer reglas de juego que reduzcan los costes de transacción, definir un adecuado *third part enforcement* para los contratos privados y favorecer los mecanismos de cooperación. Este estado debe buscar fórmulas que hagan creíbles sus compromisos, tal como señalaban ya North y Weingast (1989) o se expone en North (1993). La realidad económica del subdesarrollo viene así en la mayor parte de los casos provocada por factores políticos, siendo relevante la propia organización territorial de los Estados, tal como ha señalado en diversos trabajos el profesor Lasuén. Pero también factores de otra naturaleza, como el capital social o los sistemas de creencias<sup>25</sup>, explican buena parte de los obstáculos al desarrollo económico e incluso el porqué del bajo rendimiento político-institucional. También estos factores culturales son incorporados en la agenda de investigación de la economía regional en propuestas como la de Lasuén (2001), pues todo este marco institucional condiciona la generación de creatividad empresarial en la economía, siendo "la empresarialidad un fenómeno esencialmente

---

(23) Entre estos derechos individuales, debe garantizarse el derecho bien definido a la propiedad privada para todos, y la ejecución imparcial forzosa de los contratos. Conviene señalar que a pesar de que Olson (2000) critica el enfoque de costes de transacción, si se valora adecuadamente la perspectiva neoinstitucionalista sobre el Estado se puede comprobar cómo las aportaciones *northiana* y *olsoniana* sobre el poder no resultan tan distantes, pues es en un Estado contractual –extensión lógica del teorema neoclásico del intercambio– y en un entorno de distribución equitativa del potencial de violencia donde se desarrollan muchos argumentos neoinstitucionalistas sobre costes de transacción, pero ello no supone que se olviden las posibilidades y efectos de la coerción (además, también en este escenario se detectan costes de transacción).

(24) Conviene señalar que North (2000) asume la tendencia de conversión de los Estados depredadores hacia una posición contractual que resulta acorde con la perspectiva expresada por Lasuén (2001) cuando defiende una evolución del Estado hacia el contrato social.

(25) Desde luego, resultarían más difícil de integrar las perspectivas *northiana* y *olsoniana* sobre el papel de las ideologías y las creencias, sobretudo debido al énfasis que North (2000) les concede y Olson (2000) les niega.

cultural que exige un caldo de cultivo social favorable” (Lasuén, 2001). Y para que este caldo de cultivo se genere, se requiere de un adecuado diseño institucional.

El capital social o la cultura cívica de una sociedad son variables explicativas del desarrollo regional, al favorecer la confianza y cooperación entre ciudadanos<sup>26</sup>. Este concepto hace referencia al conjunto de relaciones sociales propias de una sociedad, y más concretamente, a los niveles que en esa sociedad existen de confianza, normas cooperativas y cívicas y de asociacionismo, los cuales pueden mejorar la eficiencia de una sociedad al facilitar las acciones coordinadas (Putnam *et al*, 1993). De esta forma se intenta medir hasta qué punto los individuos se fían de sus conciudadanos, así como el grado de cooperación que los ciudadanos asumen para resolver asuntos sociales tipo “dilema del prisionero” (Knack y Keefer, 1997). La literatura del capital social defiende la relevancia de este elemento cuando se intenta comprender el funcionamiento político y económico de un país. La confianza permite contratar especificando menos contingencias y facilita la cooperación, y en un entorno fiable, con confianza, la inversión va a ser favorecida al percibir los agentes menos riesgos sobre la apropiabilidad de beneficios futuros. Así, en una sociedad segura, en la cual existen altos niveles de confianza, se favorece la innovación y la acumulación de capital físico, y aumenta la tasa de retorno del capital humano. La presencia de círculos viciosos y virtuosos del capital social señalada por Putnam *et al* (1993) enfatiza la relevancia de este elemento para toda economía regional, y abre las posibilidades de coexistencia del éxito y del fracaso de distintas regiones dentro de un mismo marco político.

También la diversidad de fórmulas organizativas de las empresas, aún dentro de un mismo Estado, multiplica esas posibilidades en función del tipo de corporación que predomine en cada región. Lasuén (1973) y Ettlinger (1992) edifican sobre una visión *schumpeteriana* del desarrollo económico una propuesta que vincula la diversidad espacial de los factores organizativos y laborales de la empresa con las diferentes sendas de desarrollo de regiones distintas, reservando además un espacio de actuación para la actividad política. De este modo, el *second order economizing* de Williamson (2000) referente a los modos de organización empresariales se convierten en factor clave para el desarrollo regional. El modelo de organización empresarial americano-tradicional aparece como una vía que puede mantener la prosperidad a nivel estatal-nacional, pero que establece a nivel local una fórmula de crecimiento exógeno de garantías insuficientes; en cambio, el modelo de producción flexible conlleva implicaciones positivas para el desarrollo regional localizado, al favorecer entre otros aspectos una considerable capacidad endógena de innova-

---

(26) En este sentido, cabe señalar como aportación seminal la de Putnam *et al* (1993), en la cual analiza el crecimiento económico de las distintas regiones italianas incorporando el elemento del capital social. Este tipo de análisis empieza a extenderse a otros países como España en trabajos como Mota y Subirats (2000) y Torcal y Montero (2000). Para una presentación general de la literatura sobre capital social véase Paldam (2000).

ción-adaptación<sup>27</sup>. Siguiendo esta línea argumental de Ettliger (1992) se concluye la conveniencia de políticas locales activas, tanto desde el lado de la demanda como de la oferta, para favorecer el desarrollo de regiones económicas emergentes.

Este marco teórico, que señala a los factores institucionales y a los organizativos como claves del crecimiento y desarrollo económico, se ha elaborado paralelamente a un conjunto de trabajos empíricos que han indagado sobre la relación entre instituciones y crecimiento. En esta línea se pueden señalar trabajos como Knack y Keefer (1995), que concluyen la importancia de los derechos de propiedad para el crecimiento económico así como la de varios factores institucionales para la convergencia entre países desarrollados y países en vías de desarrollo, o Chong y Calderón (1997), que señalan cómo las mejoras institucionales favorecen el crecimiento en países en desarrollo. Pues bien, una hipótesis de trabajo tiende a explicar las diferencias de crecimiento entre países en función de las grandes variantes institucionales-políticas, mientras las divergencias residuales en el crecimiento de las regiones de un mismo país intentarían explicarse en función de las diferencias organizativas regionales (Ettliger, 1992; Lasuén 2001). Se trata de una hipótesis ambiciosa, respaldada por análisis empíricos tales como los de Barro y Sala i Martí (1995), quienes entre otras cosas concluyen que la convergencia absoluta aparece más entre regiones de un país que entre países (y lo corroboran para Japón, Estados Unidos y varios países europeos). Detrás de esto subyace que la homogeneidad relativa de un país en factores como preferencias, tecnologías e instituciones políticas supone que el estado estacionario de las distintas regiones sea similar, estimándose un beta de convergencia de un 2-3% para los distintos casos (manifestando una lenta velocidad de convergencia). No obstante, la posibilidad de fuerte interconexión entre regiones pertenecientes a distintos países puede provocar tendencias de atracción muy fuertes (piénsese por ejemplo en regiones limítrofes que constituyen un área económica integrada).

En definitiva, conforme a los postulados de la Nueva Economía Institucional, las nociones de costes de transacción e instituciones constituyen las nociones básicas para edificar un relevante marco de análisis para la ciencia regional. Este nuevo enfoque permite entender la cuestión del desarrollo desde modelos político-económicos institucionalmente ricos, con una perspectiva evolutiva del cambio histórico y sensible a la dimensión territorial. Con los fundamentos teóricos del enfoque neoinstitucionalista propuesto se abre toda una línea de trabajo en el área de la economía regional, que tantos avances puede producir en el conocimiento de la realidad económica de las distintas zonas económicas.

---

(27) El modelo americano tradicional se caracteriza por interacciones intra-firmas basadas en situaciones de desarrollo espacialmente diversas; mientras el sistema de producción flexible se caracteriza por interacciones inter-firmas locales o no locales y por una división del trabajo basada en la especialización funcional, y en la cual predomina el trabajo capacitado y el pensamiento creativo. De donde se derivan muchas potencialidades de este segundo sistema para el desarrollo económico (Ettliger, 1992).

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Allen, D.W. (1991): "What are transaction costs?", *Research in Law and Economics*, vol. 14, nº 1, pp. 1-18.
- Barro, R. y Sala i Marti, X. (1995): *Economic Growth*, McGraw Hill.
- Burki, J. y Perry, G. E. (1998): *Beyond the Washington Consensus: Institutions Matter*, World Bank, Latin America and Caribbean Studies Viewpoints Series, Washington D.C
- Caballero, G. (2000): *La economía como ciencia de la transacción: las instituciones importan. Hacia una reconstrucción ética de las ciencias sociales*, Primer Accésit al Premio de Investigación José Ramón Fontán en Ciencias Sociales y Jurídicas 2000.
- Caballero, G. (2001): "La Nueva Economía Institucional", *Sistema, Revista de Ciencias Sociales*, nº 161, pp. 59-86.
- Caballero, G. (2002): "The Institucional Foundations of the Spanish Economic Miracle, 1950-2000. A New Institutional Approach", Warwick Research Euro-Workshop: Government and Institutions in Twentieth Century European Economic History, Reino Unido.
- Coase, R. H. (1937): "The Nature of the Firm", *Economica*, vol. 4, noviembre, pp. 386-405.
- Coase, R. H. (1960): "The Problem of Social Cost", *Journal of Law and Economics*, vol. 3, nº 1, pp. 1-44.
- Coase, R. H. (1994): *La empresa, el mercado y la ley*, Alianza Editorial, Madrid.
- Coase, R. H. (1999a): "An Interview with Ronald Coase", *ISNIE Newsletter*, vol. 2, nº 1, pp.3-10.
- Coase, R. H. (1999b): "The task of the Society", *ISNIE Newsletter*, vol. 2, nº 2, pp. 1-6.
- Chong, A y Calderón, C. (1997): "Empirical Tests on the Causality and Feedback Between Institutional Measures and Economic Growth", Mimeo, World Bank, Washington, D. C.
- Denzau, A. T. y North, D. C. (1994): "Shared Mental Models: Ideologies and Institutions", *Kyklos*, vol. 47, nº 1, pp. 3-31.
- Dixit, A. K. (1996): *The Making of Economic Policy: A Transaction- Cost Politics Perspective*, The MIT Press, Cambridge.

- Drobak, J. N. y Nye, V. C. (ed) (1997): *The Frontiers of the New Institutional Economics*, Academic Press, San Diego.
- Eggertsson, T. (1990): *Economic Behaviour and Institutions*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Eggertsson, T. (1997): "The Old Theory of Economic Policy and the New Institutionalism", *World Development*, vol. 25, n° 8, pp. 1187-1203.
- Eggertsson, T. (1998): "Limits to Institutional Reforms", *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 100, n° 1, pp. 335-357.
- Ettlinger, N. (1992): "Modes of Corporate Organization and the Geography of Development", *Journal of Regional Science Association*, vol. 71, n° 2, pp. 107-126.
- Fujita, M.; Krugman, P.; y Venables, A. J. (1999): *The Spatial Economy*, MIT Press, Cambridge.
- Furubotn, E. G. y Richter, R. (1998): *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*, The University of Michigan Press, Michigan.
- Gardner, R. y Ostrom, E. (1991): "Rules and Games", *Public Choice*, vol. 70, n° 2, pp. 121-149.
- Greif, A. (2001): "The Influence of Past Institution on its Rate of Change: Institutional Perpetuation and Endogenous Institutional Change", Conference of the International Society for New Institutional Economics, Berkeley, California.
- Harris, J.; Hunter, J. y Lewis C. M. (eds.) (1995): *The New Institutional Economics and Third World Development*, Routledge Economics, Londres.
- Hodgson, G. (2001): *How Economics Forgot History: The Problem of Historical Specificity in Social Science*, Routledge, Londres.
- Knack, S. y Keefer, P. (1995): "Institutions and Economic Performance: Cross Country Tests Using Alternative Institutional Measures", *Economics and Politics*, vol. 7, n° 3, pp. 207-227.
- Knack, S. y Keefer, P. (1997): "Does Social Capital Have an Economic Payoff?. A Cross-Country Investigation", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, n° 4, pp. 1251-1288.
- Lasuén, J. R. (1973): "Urbanisation and Development: the temporal interaction between geographical and sectoral clusters", *Urban Studies*, vol. 10, pp. 163-188.

- Lasuén, J. R. (2001): "Territorio, tecnología y organización", *Revista de Estudios Empresariales*, nº 8, pp. 47-57.
- Matthews, R. C. O. (1986): "The Economics of Institutions and the Sources of Economic Growth", *Economic Journal*, vol. 96, nº 384, pp. 903-918.
- Medema, S. G. (1998): *Coasean Economics: Law and Economics and the New Institutional Economics*, Kluwer Academic Publishers, Massachusetts.
- Mota, F. y Subirats, J. (2000): "El quinto elemento: el capital social de las Comunidades Autónomas. Su impacto sobre el funcionamiento del sistema político autonómico", *Revista Española de Ciencia Política*, vol. 1, nº 2, pp 123-158.
- North, D. C. (1981): *Structure and Change in Economic History*, W.W. Norton, Nueva York.
- North, D. C. (1990a): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Cambridge
- North, D. C. (1990b): "A Transaction Cost Theory of Politics", *Journal of Theoretical Politics*, vol. 2, nº 4, pp. 355-367.
- North, D. C. (1993): "Institutions and Credible Commitment", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 149, nº1, pp.11-23.
- North, D. C. (1994): "Economic Performance through Time", *American Economic Review*, vol. 84, nº 3, pp. 359-368.
- North, D. C. y Wallis, J. J. (1994): "Integrating Institutional Change and Technical Change in Economic History. A Transaction Cost Approach", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 150, nº 4, pp. 609-624.
- North, D. C. y Weingast, B. R. (1989): "Constitutions and commitment: the evolution of institutions governing public choice in seventeenth-century England", *The Journal of Economic History*, vol. 49, nº 4, pp. 803-832.
- North, D. C. (2000): "La evolución histórica de las formas de gobierno", *Revista de Economía Institucional*, nº 2, pp. 133-148.
- Nye, J. V. (1997): "Thinking about the State: Property Rights, Trade, and Changing Contractual Arrangements in a World with Coercion", en Drobak, J. N. y Nye, J. V. (eds) (1997), pp. 121-144.
- Ocampo, J. A. (2002): "Rethinking the Development Agenda", *Cambridge Journal of Economics*, vol.26, nº 3, pp. 393-407.

- Olson, M. (2000): *Power and Prosperity*, Oxford University Press, Oxford.
- Paldam, M. (2000) : "Social Capital: One or Many?. Definition and Measurement", *Journal of Economic Surveys*, vol. 14, n° 5, pp.629-653.
- Putnam, R. D. et al (1993) : *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princenton University Press, Princenton.
- Rutherford, M. (1994): *Institutions in Economics*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Simon, H. (1986): "Rationality in Psychology and Economics", en Hogarth, R. M. y Reder, M. W. (ed.), *Rational Choice: The Contrast Between Economics and Psychology*, University of Chicago Press, Chicago, pp. 25-40.
- Stigler, G. J. (1966): *The Theory of Price*, Macmillan and Co, Nueva York.
- Torcal, M. y Montero, J. R. (2000): "La formación y consecuencias del capital social en España", *Revista Española de Ciencia Política*, vol. 1, n° 2, pp. 79-121.
- Williamson, O. E. (1974): *Markets and Hierarchies*, The Free Press, Nueva York.
- Williamson, O. E. (1985): *The Economics Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, The Free Press, Nueva York.
- Williamson, O. E. (1994): "The Institutions and Governance of Economic Development and Reform", *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1994*, Banco Mundial, Washington, D.C.
- Williamson, O. E. (2000): "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead", *Journal of Economic Literature*, vol.38, n° 3, pp. 595-613.

#### ABSTRACT

The research programme of the New Institutional Economics presents the solid theoretical basis that are suitable for the theoretical and applied work on Regional Science. In this article, we enunciate a regional version of Coase Theorem and establish the foundations for the making of Transaction Cost Regional Economics, incorporating the notions of the transaction costs and the institutions. In this way, the new institutional approach shows its theoretical basis to study the regional economic development.

*Key words:* New Institutional Economics, regional science, transaction costs, institutions, economic development.