

# EKONOMIAZ

# ONOMIAZ

## La nueva economía institucional

II · 2011





# EKONOMIAZ

N.º 77 - 2.º CUATRIMESTRE - 2011

**EUSKO JAURLARITZA**



**GOBIERNO VASCO**

EKONOMIA ETA OGASUN  
SAILA

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA  
Y HACIENDA

**Eusko Jaurlaritzaren Argitalpen Zerbitzu Nagusia**

Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco

Vitoria-Gasteiz, 2011

## ERREDAKZIO KONTSEILUA

Alberto Alberdi Larizgoitia (Zuzendaria)  
*Ekonomia eta Ogasun Saila. Eusko Jaurlaritza*

Javier Gúrpide Ibarrola (Zuzendariordea)  
*Ekonomia eta Ogasun Saila. Eusko Jaurlaritza*

Alexander Boto Bastegieta  
*Ihobe*

Jon Barrutia Güenaga  
*UPV-EHU*

Sara de la Rica Goirizelaia  
*UPV-EHU*

Josune Sáenz Martínez  
*Deustuko Unibertsitatea*

Jesús Ferreiro Aparicio  
*UPV-EHU*

Mikel Navarro Arancegui  
*Deustuko Unibertsitatea*

## ADMINISTRAZIOA ETA ERREDAKZIOA

Ekonomia eta Ogasun Saila  
Donostia-San Sebastián, z/g.  
01010 Vitoria-Gasteiz

T.: 945/01 90 38. Administrazioa  
945/01 90 36. Erredakzioa

<http://www1.euskadi.net/ekonomiaz>

## URTEKO HARPIDETZA


Partikularrak: 18 €. Erakunde eta enpresak: 30 €.  
Ale bakarren prezioa: 12 €.

EKONOMIAZ aldizkarian parte hartu nahi dutenek Eusko Jaurlaritzako Ekonomia eta Ogasun Sailera igorri beharko dituzte beren idazlanak.

Erredakzio Kontseiluak beretzat gordetzen du jasotako artikulua argitaratzeko eskubidea, aurrez ebaluatzaile anonimo baten edo batzuen iritzia ezagutuko duelarik. Idazlana argitaratzeak ez du, berez, edukiarekiko adostasunik adierazi nahi. Artikuluaren erantzukizuna egilearena izango da eta ez beste inorena.

Artikuluak aurkezteko arauen laburpena honako web orri honetan dago: <http://www1.euskadi.net/ekonomiaz>

EKONOMIAZ aldizkariako artikulua indexatuak dira ondoko datutegietan: CSICeko ISOC eta American Economic Association elkarteko *Journal of Economic Literature*-k argitaratzen dituen JEL CD formatoan, e-JEL eta EconLit, LATINDEX, DIALNET alerta-sarean, DOAJ katalogoan eta RePec-en.

EKONOMIAZek, hau da, Euskal Autonomia Erkidegoko Administrazioak, EKONOMIAZ aldizkarian argitaratuko diren artikuluen jabetza eskubide guztiak dauzka, zeintzuk Creative Commons  lizentziaren arabera eratuak diren.

Edita: Eusko Jaurlaritzaren Argitalpen Zerbitzu Nagusia  
Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco  
Donostia-San Sebastián, 1 - 01010 Vitoria-Gasteiz

Fotocomposición: RALI, S.A.  
Particular de Costa, 12-14, 7.ª - 48010 Bilbao

Impresión: ONA Industria Gráfica, S. A.  
Polígono Agustinos, Calle F - 31013 PAMPLONA

Depósito Legal: BI 2017-1985

ISSN: 0213-3865

## CONSEJO DE REDACCIÓN

Alberto Alberdi Larizgoitia (Director)  
*Departamento de Economía y Hacienda. Gobierno Vasco*

Javier Gúrpide Ibarrola (Subdirector)  
*Departamento de Economía y Hacienda. Gobierno Vasco*

Alexander Boto Bastegieta  
*Ihobe*

Jon Barrutia Güenaga  
*UPV-EHU*

Sara de la Rica Goirizelaia  
*UPV-EHU*

Josune Sáenz Martínez  
*Universidad de Deusto*

Jesús Ferreiro Aparicio  
*UPV-EHU*

Mikel Navarro Arancegui  
*Universidad de Deusto*

## REDACCIÓN Y ADMINISTRACIÓN

Departamento de Economía y Hacienda  
c/ Donostia-San Sebastián, s/n.  
01010 Vitoria-Gasteiz

T.: 945/01 90 38. Administración  
945/01 90 36. Redacción

<http://www1.euskadi.net/ekonomiaz>

## SUSCRIPCIÓN ANUAL


Particulares: 18 €. Instituciones y empresas: 30 €.  
Precio de un ejemplar: 12 €.

Todas aquellas personas que deseen colaborar en EKONOMIAZ deberán enviar sus artículos al Departamento de Economía y Hacienda del Gobierno Vasco.

El Consejo de Redacción se reserva el derecho de publicar los artículos que reciba, previo sometimiento a un proceso de evaluación anónima doble. Su publicación no significa necesariamente el acuerdo con el contenido que será de responsabilidad exclusiva del autor.

Un resumen de las normas de presentación de los artículos se puede encontrar en la página web: <http://www1.euskadi.net/ekonomiaz>

Los artículos de EKONOMIAZ son indexados en las bases de datos ISOC del CSIC y JEL en CD, e-JEL y EconLit del *Journal of Economic Literature* de la American Economic Association, LATINDEX, en la red de alertas DIALNET, en el directorio DOAJ y en RePec.

EKONOMIAZ (la Administración General de la Comunidad Autónoma de Euskadi) es la titular de todos los derechos de propiedad intelectual de los artículos originales publicados en EKONOMIAZ, que serán gestionados conforme a la licencia Creative Commons .

# SUMARIO

---

## LA NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL

Coordinador:  
**Gonzalo Caballero Miguez**

---

Presentación	7	
Economía de las instituciones: de Coase y North a Williamson y Ostrom	14	<i>Gonzalo Caballero Miguez</i>
La economía política de los derechos de propiedad	52	<i>Gary D. Libecap</i>
Intermediación y confianza	64	<i>Christopher Kingston</i>
Viejos y nuevos institucionalismos bajo el prisma del individualismo institucional	86	<i>Fernando Toboso López</i>
Calidad institucional y crecimiento económico: nuevos avances y evidencia	126	<i>José Aixalá Pastó</i> <i>Gema Fabro Esteban</i>
El impacto de la ayuda internacional sobre la calidad de las instituciones	158	<i>José Antonio Alonso</i> <i>Carlos Garcimartín</i>
Instituciones, mercados y políticas a la luz de la Gran Recesión	176	<i>Xosé Carlos Arias</i>
El análisis económico del derecho en la encrucijada	200	<i>Francisco Cabrillo Rodríguez</i> <i>Rocío Albert López-Ibor</i>
Perspectivas de análisis institucional contemporáneo: enfoques, métodos y experimentos	222	<i>Gonzalo Caballero Miguez</i> <i>Xosé H. Vázquez</i>
Reformas institucionales en la Unión Europea. Hacia una política marítima integral	252	<i>Manuel Varela Lafuente</i> <i>María Dolores Garza Gil</i>
Institucionalismo y teoría del riesgo: una nota sobre el principio de la 'mano encubridora' de Hirschman	272	<i>Ana Esther Castro Fernández</i> <i>José Francisco Teixeira Bautista</i>

---

## OTRAS COLABORACIONES

---

Análisis de la organización interna de la industria. Una aplicación a la industria vitivinícola en la Denominación de Origen Calificada Rioja	280	<i>Idana Salazar Terrero</i> <i>Carmen Galve Górriz</i>
---	-----	--



La ciencia económica nació como economía política con un fuerte contenido institucional, pero la corriente principal del pensamiento económico se fundamentó en la economía neoclásica y se olvidó de la importancia capital de las instituciones. Sin embargo, en los últimos años, la ciencia económica ha experimentado un intenso proceso a través del cual las instituciones se convirtieron nuevamente en centro de atención. La reciente concesión del premio Nobel de Economía de 2009 a Oliver Williamson y Elinor Ostrom ha reforzado la posición de aquellos economistas que asumen la importancia de las instituciones y de su análisis para el avance del pensamiento económico. Actualmente la investigación económica sobre las instituciones constituye un eje de referencia de la corriente principal de la ciencia económica del siglo XXI.

El marco institucional, entendido como la estructura de instituciones políticas, económicas y sociales que organizan la vida social de cada país, es vital para entender las posibilidades de desarrollo de cualquier sociedad o región. La transición económica al capitalismo de los países comunistas de la Europa del Este o de la propia URSS, las dificultades de Latinoamérica para alcanzar sendas duraderas de desarrollo sostenible o los cambios graduales del modelo económico chino son algunos de los fenómenos de los últimos decenios que requieren de un estudio institucional profundo para su adecuada comprensión. Estos acontecimientos se suman a otros casos tradicionales del análisis institucional como el desarrollo económico de Estados Unidos, el cambio político británico tras la Revolución Gloriosa o la estructura de organización industrial del Congreso norteamericano.

Las instituciones son fundamentales porque estructuran los incentivos para el comportamiento de los agentes económicos y determinan las posibilidades de cooperación de una sociedad. Una sociedad con unas instituciones adecuadas conseguirá garantizar los derechos de propiedad, facilitar el intercambio económico, impulsar la innovación y el aprendizaje, favorecer la inversión y, por lo tanto, promover el crecimiento y el desarrollo económico. Resulta así que, el estudio de la calidad institucional está directamente relacionado con el funcionamiento de la economía, y por tanto la comprensión del papel de las instituciones es vital para entender la economía y la sociedad.

Las instituciones están en proceso continuo de cambio, pero en términos generales tienden a cambiar gradualmente y a perdurar en la sociedad porque no son fre-

cuentos los cambios institucionales radicales. En todo caso la sociedad es dinámica, y el paso del tiempo importa, por lo que los procesos de cambio institucional interesan a los economistas, que deben estar motivados para entender las claves del diseño institucional. Estas claves nos pueden ayudar a proponer e impulsar acertadamente las reformas estructurales necesarias en cada contexto histórico, económico y social.

El objetivo de este número monográfico de *Ekonomiaz* es realizar una aproximación a la economía de las instituciones estudiando la relación entre la calidad institucional y el funcionamiento económico. Para ello, resulta fundamental el programa de la Nueva Economía Institucional (NEI), que en los últimos años ha protagonizado el redescubrimiento de las instituciones por parte de la ciencia económica, y en el que, este monográfico se ha introducido para estudiar cómo las instituciones importan para el funcionamiento económico.

La NEI constituye un cuerpo teórico que permite entender el papel de las instituciones en economía, partiendo del enfoque económico neoclásico pero modificando algunos de sus supuestos fundamentales como la racionalidad o el carácter atemporal. Para ello, la NEI incorpora tanto una perspectiva macro-analítica como micro-analítica, así como una perspectiva sobre las instituciones políticas. Todo ello ha permitido un importante avance de la frontera de investigación del análisis institucional en la ciencia económica.

Para entender el papel de las instituciones en la economía, debemos asumir que las creencias, la historia y la política importan, por lo que el nuevo institucionalismo económico enriquece su campo de trabajo con diversos factores que habían estado fuera del punto de mira de la ortodoxia económica. La corriente principal de la ciencia económica de principios del siglo XXI asume la importancia de las instituciones, y con ello la relevancia de factores culturales, históricos y políticos en la economía. Así, la NEI introduce un enfoque multidisciplinar que ha generado unas nuevas ciencias sociales institucionales.

Este número integra aportaciones teóricas y conceptuales, que repasan los fundamentos del análisis económico institucional, con otras contribuciones aplicadas, que repasan diversas cuestiones sobre instituciones y economía. De este modo, a través de los artículos de este número, el lector interesado se puede acercar al estado del conocimiento de los economistas sobre las instituciones así como a análisis sobre temas específicos que generan una muestra de los conocimientos sobre la calidad institucional.

El monográfico está integrado por trabajos de especialistas nacionales sobre instituciones económicas, pero también incorpora sendos artículos de dos reputados institucionalistas norteamericanos, Gary Libecap (University of California in Santa Barbara) y Christopher Kingston (Amherst College), cuyos textos originales en inglés están disponibles en la página web de la revista *Ekonomiaz*. En relación a los participantes procedentes de la universidad española, los profesores Caballero, To-



boso, Aixalá, Fabro, Alonso, Garcimartin, Arias y Vázquez constituyen parte del núcleo académico español que ha contribuido al estudio de las instituciones desde el enfoque de la nueva economía institucional, mientras los profesores Cabrillo y Albert se han centrado en el estudio de las instituciones del derecho, los profesores Garza y Varela en las instituciones de los recursos pesqueros, y los profesores Castro y Teixeira en cuestiones de instituciones y finanzas.

El artículo de **Gonzalo Caballero** realiza una aproximación a la Nueva Economía Institucional (NEI) a través de la revisión de las aportaciones de Ronald Coase sobre los costes de transacción, la empresa y el problema del coste social; de Douglass North sobre las instituciones y el cambio institucional; de Oliver Williamson sobre la gobernanza de la empresa; y de Elinor Ostrom sobre la gobernanza de los bienes comunes. El trabajo distingue las bases de la NEI frente al enfoque de la economía neoclásica precoaseana y frente a los fundamentos del viejo institucionalismo económico norteamericano de principios del siglo xx. El artículo también presenta una agenda de temas relevantes para la NEI en la actualidad. Así se señala que las políticas públicas deben pretender instituciones de segundo óptimo dadas las restricciones informacionales, transaccionales, culturales e históricas que impiden alcanzar la solución de primer óptimo. También se destaca la importancia del cambio institucional para la NEI, y se presentan los avances institucionalistas para endogeneizar el cambio institucional. Finalmente se aborda la relación entre procesos cognitivos y cambio institucional.

El artículo de **Gary D. Libecap** estudia la economía política de los derechos de propiedad. El texto parte de las aportaciones de Coase para analizar por qué la adopción de derechos de propiedad se suele realizar de forma tardía, por ejemplo en el caso de externalidades. Libecap argumenta que los derechos de propiedad son costosos de definir por dos tipos de razones. Por una parte, por los costes derivados de medir el activo, demarcar la propiedad y hacer ejecutar la normativa. Pero además, hay costes políticos en la definición de los derechos de propiedad en la medida en que la asignación de derechos de propiedad tiene efectos distributivos. El artículo presenta tres casos para estudiar la problemática de los derechos de propiedad. En el caso de los recursos pesqueros, en primer lugar se suele optar por la regulación de temporadas, buques y equipos, mientras los derechos de propiedad no han constituido la principal solución preventiva ante los problemas de sobrepesca. Sin embargo, a medida que se reducen las reservas de peces y el problema de la sobrepesca se agrava, se recurre al sistema de derechos de propiedad a través de mecanismos como las cuotas individuales transferibles. De forma análoga, Libecap estudia también como en el caso de la contaminación del aire y en el de la gestión del agua los derechos de propiedad también aparecen de forma tardía.

El artículo de **Christopher Kingston** presenta un modelo que estudia cómo en la interacción puede haber un tipo de actores intermediarios («corredores») que faciliten la cooperación al no hacer necesario que todos los participantes tengan infor-

mación sobre todos los demás individuos con los que interactúan. Para ello, es clave el papel desempeñado por esos intermediarios, quienes pueden generar la confianza necesaria entre las partes contratantes para realizar el intercambio. La confianza depositada en el intermediario permite realizar transacciones sin que sea necesario que cada parte contratante confíe en la otra parte, sino que la confianza se deposita en el intermediario y puede ser suficiente. Cuando ambas partes de una transacción tienen la oportunidad de engañar a la otra parte, el intermediario sustituye la necesidad de confiar en la otra parte, por lo que la transacción se puede analizar dividida en dos sub-transacciones: una entre el comprador y el intermediario, y otra entre el intermediario y el vendedor. El intermediario tiene incentivos a no engañar a las partes contratantes en la medida en que va a mantener su actividad de intermediario en el futuro: la capacidad del intermediario de crear confianza se basa en el volumen de transacciones que realiza. El artículo no solamente trabaja en un escenario en el que exista un único corredor, sino que trabaja en un escenario con múltiples intermediarios. El enfoque del artículo combina la tradición de la organización industrial sobre intermediarios con la teoría de juegos repetidos con información privada.

El artículo de **Fernando Toboso** sostiene que existe un método de razonamiento explicativo intermedio entre el holismo y el individualismo metodológico, denominado por Agassi en 1960 como «individualismo institucional», que permite superar las limitaciones del análisis sistémico y también los del reduccionismo individualista. Este artículo expone las tres reglas básicas del individualismo institucional: sólo las personas pueden perseguir objetivos y promover intereses; los conjuntos de reglas legales y normas sociales que afectan a las interacciones entre las personas deben ser parte de las variables explicativas si se juzgan relevantes, junto al resto de variables no institucionales; y en tercer lugar, los cambios marginales que tienen lugar en unos u otros marcos institucionales formales son siempre el resultado de la acción independiente o colectiva de algunas personas. Y siempre tienen lugar dentro de otros marcos institucionales formales e informales más amplios. El artículo muestra que existen aportaciones que asumen el individualismo institucional y repasa algunas de ellas, tanto desde la tradición de la vieja economía institucional como desde la nueva economía institucional.

El artículo de **José Aixalá** y **Gema Fabro** estudia la relación entre calidad institucional y crecimiento, e identifica los debates abiertos relacionados con la construcción de indicadores, las perspectivas teóricas y la estrategia empírica. El artículo revisa los principales indicadores institucionales existentes en la actualidad para acercarse a diversas dimensiones institucionales como las instituciones económicas relacionadas con la libertad económica, aquellas que tienen que ver con las instituciones políticas y aquellas que tienen que ver con instituciones sociales referentes a la corrupción, el capital social o los valores. Además de revisar los indicadores se analizan las principales dificultades de estos indicadores y sus retos. Posteriormente, el artículo entra en el debate teórico sobre la relación entre instituciones y creci-

miento, estudiando cuestiones como los efectos de la libertad económica y de la libertad política sobre el crecimiento desde distintas tradiciones, así como los argumentos principales sobre los efectos del capital social o la corrupción sobre el crecimiento. También se aborda el debate sobre si las instituciones son más o menos relevantes para el crecimiento que otros factores como los recursos naturales, el origen colonial o la geografía. Finalmente, se revisa la evidencia empírica sobre crecimiento y se estudia el impacto de la libertad económica y política; el papel de la inestabilidad política, la corrupción y el capital social; y otras cuestiones adicionales como la dimensión temporal, la endogeneidad y los efectos indirectos.

El artículo de **José Antonio Alonso** y **Carlos Garcimartín** realiza un análisis empírico que corrige dos importantes deficiencias existentes en aquella literatura que señalaba que la ayuda al desarrollo podía tener un efecto perverso sobre la calidad institucional de los países que la reciben, dando lugar a una especie de maldición de la ayuda. Estas dos deficiencias son, por una parte, que en ninguno de los trabajos existentes se había efectuado una investigación previa sobre los determinantes de la calidad institucional, lo que da lugar a un problema de variables omitidas, y por otra que no se había contemplado la posibilidad de que existan rendimientos decrecientes en la ayuda. Con objeto de superar estas deficiencias, el artículo incorpora la variable de ayuda internacional a una estimación donde están presentes los principales determinantes de la calidad institucional identificados en investigaciones previas: nivel de renta per cápita, distribución del ingreso, nivel educativo de la población y la presencia de un sistema impositivo sólido. Al incorporar la ayuda a dicho modelo el parámetro correspondiente no resulta significativo, pero una vez que se controla por los determinantes de la calidad institucional, el artículo concluye que la ayuda incide de forma positiva sobre la calidad institucional, pero lo hace con rendimientos decrecientes.

El artículo de **Xosé Carlos Arias** analiza cómo la Gran Recesión de la economía mundial afecta al pensamiento económico y específicamente a la nueva economía institucional. El autor expone cómo la crisis económica cuestiona varias construcciones teóricas de la corriente principal en economía, como la noción de plena racionalidad, pero señala que esta situación de crisis científica no afecta de la misma forma a las distintas ramas del saber económico. En el caso del nuevo enfoque institucional, el nuevo escenario no implica un replanteamiento general de los conceptos básicos, y algunos de estos incluso salen reforzados, pero sí puede conllevar ciertos efectos en el análisis aplicado. Así, la crisis económica muestra que la virtud institucional de los países occidentales no era aquella que se había supuesto, por lo que la ineficiencia institucional recupera peso también para los análisis de los países desarrollados. Asimismo, el artículo señala que si se produce un proceso de desapalancamiento financiero general tras la crisis, la posibilidad de un crecimiento sostenido descansará todavía con más claridad sobre la existencia de estructuras institucionales eficientes. El trabajo aborda también cuestiones institucionales referentes al mo-

delo de la política económica, como el asunto de las reglas o la gobernanza de los bancos centrales.

El artículo de **Francisco Cabrillo** y **Rocío Albert** estudia la situación actual del análisis económico del derecho (AED), que constituye un programa de investigación muy relevante sobre las instituciones jurídicas y que ha establecido importantes puentes de diálogo con la NEI. Al analizar el buen estado del análisis económico del derecho en la actualidad, se señala que en la disciplina se ha producido una progresiva preeminencia estadounidense sobre los demás continentes, y específicamente sobre el europeo. Asimismo, el artículo revisa los principales enfoques del análisis económico del derecho: la economía institucional, el análisis económico del derecho conductista, los estudios empíricos de análisis económico del derecho, y la economía experimental, ofreciendo una análisis de la situación actual, así como de algunos debates y posibilidades de futuro, del AED en aspectos como el derecho de familia o el derecho penal.

El artículo de **Gonzalo Caballero** y **Xosé H. Vázquez** ofrece un panorama sobre enfoques y métodos del análisis institucional contemporáneo, específicamente mostrando el pluralismo metodológico de la NEI. El nuevo institucionalismo incluye diversos enfoques de análisis institucional procedente de las distintas ciencias sociales: el institucionalismo normativo, el histórico, el empírico, el sociológico, el de representación de intereses, el internacional, el de elección racional y la NEI. Esta última ha conseguido un desarrollo especialmente notable, pero lejos de pretender un único método de análisis, se ha caracterizado por el pluralismo metodológico, lo que le ha permitido utilizar los estudios de caso, el análisis comparativo, las aplicaciones econométricas y el análisis experimental. En el artículo se revisan las distintas aportaciones de cada modalidad que avalan el éxito empírico del nuevo enfoque económico institucional, destacando que a la hora de realizar análisis de caso, la propuesta metodológica de las «narrativas analíticas» supone un avance para el trabajo aplicado institucional, y que lo mismo ocurre con el análisis histórico e institucional comparativo al realizar aproximaciones comparadas.

El artículo de **Manuel Varela** y **Dolores Garza** estudia el caso de la reforma institucional de la política marítima en la UE. El incremento de las actividades relacionadas con el medio marino en todo el mundo, y en Europa en particular, y el impulso de la Comisión Europea para redefinir su estrategia marítima con un enfoque más integral convierte al estudio del marco institucional marítimo europeo en una cuestión relevante en la UE. El artículo revisa las principales características de las actividades marítimas de la UE como la pesca, la acuicultura, el transporte marítimo, el turismo y la explotación energética de fuentes marinas para estudiar cómo proceder a un diseño institucional que tenga en cuenta las características de esas diferentes actividades. El artículo caracteriza la complejidad y diversidad institucional que atañe al espacio y los recursos marinos, para posteriormente proceder a un análisis comparado de las operaciones marítimas en aspectos como frecuencia, homogenei-

dad, grado de concentración, calidad y costes de la información, calidad y coste de las operaciones de control, y costes privados y públicos. De este modo, se formula un análisis de caso sobre la reforma institucional de la política marítima europea

La nota de **Ana Esther Castro** y **José Francisco Teixeira** retoma la noción de la «mano encubridora» de Hirschman. Este autor analizó las decisiones de riesgo con un enfoque multidisciplinar y propuso una explicación acerca del proceso a través del cual decisores «no expertos» construyen «esquemas mentales» que guían sus decisiones y que, en ocasiones, les impiden percibir el riesgo asociado a tales decisiones económicas. La explicación provee una guía para indagar en las causas que generan la doble subestimación que pone en marcha el mecanismo de la mano encubridora, y establece el mecanismo del aprendizaje como la principal consecuencia de todo el proceso (aprendizaje por riesgo no percibido). En opinión de los autores, esta es seguramente la aportación más relevante que esta mirada retrospectiva a la teoría de la «mano encubridora» puede hacer a la moderna teoría del riesgo.

Por último, en el apartado de otras colaboraciones, **Carmen Galve** e **Idana Salazar** nos ofrecen el artículo «Análisis de la organización interna de la industria. Una aplicación a la industria vitivinícola en la denominación de Origen Calificada Rioja». La aplicación de la teoría de costes de transacción al estudio de las organizaciones les permite explicar por qué los límites verticales de las empresas no están basados únicamente en criterios puramente productivos, sino en la minimización de los costes totales, es decir, los costes de transacción y producción. Se demuestra entonces que los agentes actúan de forma especializada en las diferentes fases del ciclo productivo y que efectúan transacciones entre ellos o se asocian en forma de cooperativas. El grado de integración de las empresas pertenecientes a la misma industria, las transacciones efectuadas y la forma de gobierno elegida para realizar esas transacciones, nos ofrece información sobre la estructura vertical de esa industria.

---

# *Economía de las instituciones: de Coase y North a Williamson y Ostrom*

La Economía de las instituciones constituye un campo de referencia en la ciencia económica de principios del siglo XXI. La Nueva Economía Institucional impulsó el retorno de las instituciones a la agenda de investigación principal de los economistas. Para ello, Ronald Coase aportó la noción de los costes de transacción, Douglass North concibió a las instituciones como reglas de juego, Oliver Williamson conceptualizó la gobernanza de la empresa y Elinor Ostrom la gobernanza de los bienes comunes. La concesión del Nobel de Economía a Coase (1991), North (1993), Williamson (2009) y Ostrom (2009) evidencia el reconocimiento de los avances del análisis institucional moderno. Este artículo realiza una aproximación a las instituciones, la gobernanza y el cambio institucional mediante el análisis de las principales aportaciones de los cuatro autores de referencia y la discusión de los argumentos fundamentales de Nueva Economía institucional.

*Erakunde ekonomia erreferentziako eremua da XXI. mendearen hasierako zientzia ekonomikoan. Erakunde Ekonomia Berriak erakundeak ekonomialarien ikerketa-agenda nagusira itzultzea bultzatu zuen. Horretarako, Ronald Coasek transakzio-kostuen nozioa ekarri zuen, Douglass Northek joko-arautzat hartu zituen erakundeak, Oliver Williamsonek enpresaren gobernantza azaldu zuen, eta Elinor Ostromekek ondasun erkideen gobernantza. Ekonomiako Nobel saria Coase (1991), North (1993), Williamson (2009) eta Ostromekek (2009) jaso izanak argi uzten du erakunde-azterketa modernoaren aurrerapenak aintzatesten direla. Artikulu honek erakundeak, gobernantza eta erakunde-aldaketa azaltzen ditu, aipatutako lau egileen ekarpen nagusiak aztertuz eta Erakunde Ekonomiaren funtsezko argudioak eztabaidatuz.*

Economics of Institutions constitutes a main field in economics of XXI Century. The New Institutional Economics propelled the «return of institutions» into the research agenda of the mainstream in economics. Ronald Coase provided the notion of transaction costs, Douglass North understood institutions as the rules of the game, Oliver Williamson conceptualized the governance of the firm and Elinor Ostrom studied the governance of the commons. The Nobel prizes awarded to Coase in 1991, North in 1993, Williamson in 2009 and Ostrom in 2009 show the advances of the modern institutional analysis. This paper implies an approach to institutions, governance and institutional change from the analyses of the main contributions of the four principal authors and the debate over the central arguments of the institutional economic literature.

## Índice

---

1. Introducción
2. Ronald Coase: los costes de transacción en la empresa y en la sociedad
3. Douglass North: instituciones, cambio institucional y creencias
4. Oliver Williamson: jerarquías, mercados y gobernanza de las organizaciones
5. Elinor Ostrom: el gobierno de los recursos comunes, el capital social y los sistemas económicos complejos
6. La nueva economía institucional: una primera aproximación
7. La agenda del nuevo institucionalismo económico: una muestra
8. Conclusiones

### Referencias bibliográficas

Palabras clave: instituciones, Ronald Coase, Douglass North, Oliver Williamson, Elinor Ostrom, nueva economía institucional, cambio institucional.

Keywords: institutions, Ronald Coase, Douglass North, Oliver Williamson, Elinor Ostrom, new institutional economics, institutional change.

N.º de clasificación JEL: A13, B52, D13, O19.

---

## 1. INTRODUCCIÓN

Durante la mayor parte del siglo xx, la corriente principal de la ciencia económica se fundamentó en los principios de la economía neoclásica precoaseana, y las instituciones no constituían una agenda de investigación relevante para los economistas ortodoxos. Sin embargo, a finales del siglo, esa situación empieza a cambiar

---

\* Facultad de Economía. Campus As Lagoas, Marcosende. 36310 Vigo. Universidad de Vigo. España. Este trabajo es deudor de mis estancias en la Washington University en St. Louis, en la Universidad de California en Santa Bárbara y en la Universidad de California en Berkeley, así como de las enseñanzas y conversaciones con Lee Alston, Lee Benham, Gary Libecap, Douglass North, John Nye, Elinor Ostrom y Oliver Williamson, especialmente en el Ronald Coase Institute, la *European School for New Institutional Economics*, el *Center for New Institutional Social Sciences* y las conferencias de ISNIE. Junto al respaldo de la Dirección Xeral de I+D+i de la Xunta de Galicia, esta línea de trabajo tuvo el apoyo de los proyectos HUM2007-62276 y ECO2009-10324 del Ministerio de Ciencia.

sustancialmente y la Economía de las instituciones se convierte en un campo de referencia consolidado y reconocido dentro de la ciencia económica. Este proceso sólo puede entenderse por las contribuciones realizadas por la Nueva Economía Institucional (NEI), que a partir de los fundamentos neoclásicos justificó la importancia de las instituciones para la economía. Dicho de otra manera, hubo que esperar hasta las últimas décadas del siglo xx para que la capacidad analítica de la NEI, en su esfuerzo de investigación sobre las instituciones, alcanzase el reconocimiento académico necesario para que la corriente principal en economía asumiese que «las instituciones tienen importancia y son susceptibles de ser analizadas» (Williamson, 2000).

La NEI estudia las instituciones y cómo las instituciones interactúan con las fórmulas organizativas, y cómo esa matriz institucional-organizativa afecta a la economía y a la sociedad. Cuando hablamos de instituciones hacemos referencia a las reglas, normas y restricciones —escritas y no escritas— que existen en la sociedad, y que incluyen: *a)* los códigos de conducta, normas de comportamiento y creencias; *b)* las constituciones, leyes y reglas que gobiernan la política y la sociedad; *c)* los acuerdos y reglas escritas que rigen las relaciones contractuales. Cuando hablamos de fórmulas organizativas hacemos referencia a diferentes modos de gobernanza que los agentes ponen en marcha para poder realizar transacciones y potenciar la actividad productiva basada en el intercambio. Estas fórmulas organizativas incluyen mercados, empresas y relaciones contractuales, así como los comportamientos subyacentes a esos acuerdos (Ménard y Shirley, 2005).

La concesión del premio Nobel de Economía a Ronald Coase en 1991 y a Douglass North en 1993 permitió que se reconociese la relevancia argumental y la capacidad analítica de la NEI, mientras la reciente concesión del Nobel en 2009 a Oliver Williamson y Elinor Ostrom evidenció la consolidación y pujanza del enfoque. El propio Paul Krugman, señalaba en su *blog* que el Nobel concedido a los profesores Williamson y Ostrom «se trata de una distinción a la economía institucional, o más específicamente a la NEI»<sup>1</sup>.

Ronald Coase y Douglass North fueron los dos grandes impulsores de la NEI, respectivamente, por la noción de costes de transacción y por la de instituciones (Caballero, 2001, 2002). Coase (1937, 1960) sostuvo que realizar transacciones económicas implica costes, y que cuando los costes de transacción son superiores a las ganancias derivadas del intercambio, este intercambio dejará de realizarse en el mercado. Douglass North (1990a) fue quién definió las instituciones como las reglas formales, normas informales y mecanismos de cumplimiento, y explicó cómo esas «reglas de juego» determinan el volumen de los costes de transacción existentes, y por tanto el nivel de eficiencia alcanzable en la economía. Desde la concesión del Nobel a Coase y North en los años noventa, el análisis institucional ha logrado avan-

<sup>1</sup> <http://krugman.blogs.nytimes.com>, 12 de Octubre, 2009.



ces teóricos y aplicados de forma creciente (Furubotn y Richter, 1998; Acemoglu, Johnson y Robinson, 2000; Williamson, 2000; Aoki, 2001; Ménard y Shirley, 2005; Ostrom, 2005; Greif, 2006; Brousseau y Glachant, 2008).

Instituciones y gobernanza son cuestiones interrelacionadas. Dixit (2009) define la gobernanza económica como «la estructura y el funcionamiento de las instituciones legales y sociales que sustentan la actividad económica y las transacciones económicas por medio de la protección de derechos de propiedad, el cumplimiento de contratos y la realización de la acción colectiva para proveer infraestructura organizativa y física»<sup>2</sup>. En este sentido, se señala que una buena gobernanza económica requiere derechos de propiedad seguros, cumplimiento de contratos y la solución a la acción colectiva evitando el problema del *free-riding*. Lo cierto es que en las tres últimas décadas la palabra gobernanza ha pasado de la práctica inexistencia a ser considerada un asunto central en economía<sup>3</sup>.

Ahora, cuando la importancia de las instituciones y la gobernanza constituye un punto de consenso no sólo en la ciencia económica, sino también en los organismos públicos y en la agenda de los *policy-makers*, el Nobel de 2009 a Williamson y Ostrom distingue específicamente el programa de investigación institucional sobre la gobernanza, cuestión clave para la gestión y la organización política y económica. En particular, a Williamson se le reconoce por su «análisis de la gobernanza económica, especialmente sobre los límites de la empresa», que configuró una línea de investigación (Williamson 1975, 1985) que dio continuidad a la perspectiva microanalítica de Coase (1937) sobre la naturaleza de la empresa. A Elinor Ostrom se le ha concedido el Nobel «por su análisis de la gobernanza, especialmente sobre los bienes comunes», que configuró una línea de investigación (Ostrom, 1990) que abre las puertas a estudiar cómo gobernar la «tragedia de los bienes comunes».

La NEI ha generado una comunidad académica que ha encontrado su punto de encuentro en la *International Society for New Institutional Economics* (ISNIE), que fundada en 1996 tuvo como primeros presidentes a Coase, North y Williamson<sup>4</sup>. Lejos de pretender constituir una escuela de pensamiento, la NEI ha asumido que las instituciones, la gobernanza y las organizaciones deben ser analizadas para entender el funcionamiento de una economía real, y la ISNIE ha favorecido el avance y la extensión de la NEI.

<sup>2</sup> A lo largo de los últimos veinte años, el término «gobernanza» ha sido utilizado con al menos seis acepciones: Estado mínimo, gobernanza corporativa, nueva gestión pública, buena gobernanza, sistema socio-cibernético y redes auto-organizativas (Rhodes, 1996).

<sup>3</sup> En este sentido, Dixit (2009) apunta el uso creciente del término *governance* en inglés, y lo cierto es que en castellano el uso de la palabra «gobernanza» no comenzó a extenderse hasta principios del siglo XXI.

<sup>4</sup> También Ostrom ha participado en conferencias de ISNIE y ha mantenido contacto continuo con Douglass North y su *Center for New Institutional Social Sciences*.

Como señala Arrow (1987, p. 734), la NEI «no pretende responder a las cuestiones tradicionales de la economía (asignación de recursos y grado de utilización), sino responder a nuevos interrogantes: por qué las instituciones económicas emergieron de una forma y no de otra». Realmente, los avances de la NEI permitieron extender el conocimiento en diversas áreas que estudian multitud de fenómenos políticos, sociales y económicos. Este ha sido el caso, entre otros, de programas como la organización empresarial (Williamson, 1985; Ménard, 2005), el crecimiento y 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 federalismo (Weingast, 1995; Caballero, 2005), el capital social (Knack y Keefer, 1997; Caballero y Kingston, 2005a), la economía de los recursos naturales (Libecap, 2007; Ostrom; 2008; Caballero, *et al.* 2009), las políticas de regulación (Joskow, 2002; Spiller and Tommasi 2005) o la economía política (Schofield y Caballero, 2011).

Estudios de caso en derecho, ciencia política, economía, sociología y antropología han ayudado a mejorar nuestro conocimiento sobre las instituciones de la gobernanza y este programa de investigación puede facilitar el reencuentro de las ciencias sociales después de su separación hace un siglo (Dixit, 2009). La NEI ha asumido un claro perfil interdisciplinar en las ciencias sociales, al entender que la realidad social y económica no puede ser compartimentalizada. Economistas, politólogos, historiadores económicos y sociólogos, entre otros, están llamados a un esfuerzo común para comprender el papel de las instituciones. Cabe destacar en este punto, a modo de ejemplo, que Ostrom no desarrolló su trabajo en un departamento de Economía, sino que lo hace en el de Ciencia Política, habiendo sido presidenta de la Asociación Americana de Ciencia Política. De hecho, el propio North ha defendido la importancia de la interrelación entre la ciencia política y la económica, y a la vez que avanzaba la NEI se han ido desarrollando los respectivos enfoques institucionales en la ciencia política (Hall y Taylor, 1996; Peters, 2001) y la sociología (Brinton y Nee, 1998). El «retorno de las instituciones» ha renovado los fundamentos teóricos en las ciencias sociales. Asimismo, la NEI ha permitido impulsar la Economía Política moderna mediante el trabajo inter-disciplinar de economistas y politólogos.

Este artículo ofrece una visión panorámica de la NEI mediante una exposición actualizada, no exhaustiva, de las principales aportaciones de los cuatro autores de referencia —Coase, North, Williamson y Ostrom— y analiza algunas claves recientes del programa de investigación de la NEI, permitiendo una aproximación rigurosa a los argumentos fundamentales sobre instituciones, gobernanza y cambio institucional. Este panorama explica la importancia del reciente premio Nobel a Williamson y Ostrom tras su concesión a Coase y Williamson en los años noventa, y permite acercarse a algunas de las principales contribuciones de la NEI, incluidas aquellas relativas al cambio institucional.

## 2. RONALD COASE: LOS COSTES DE TRANSACCIÓN EN LA EMPRESA Y EN LA SOCIEDAD

La teoría económica neoclásica se centraba en estudiar cómo el sistema de precios asignaba el uso de recursos pero no analizaba el funcionamiento interno de la empresa: la empresa se consideraba como una «figura misteriosa» —según expresión de Hann (1981)— que se limitaba a convertir *inputs* en *outputs*, porque en la corriente económica principal se suponían costes de transacción nulos. La teoría neoclásica reducía la empresa a un conjunto de relaciones de intercambio idénticas a las de mercado, pero Coase (1937) señaló que lo que verdaderamente distingue a la empresa es que reemplaza el sistema de precios porque éste supone costes, por lo que puede que las organizaciones jerárquicas afronten ciertas transacciones con menores costes.

Tal como muestra Coase (1937) en *La naturaleza de la empresa*, en ausencia de costes de transacción, no existe fundamento económico para la existencia de la empresa como estructura organizativa. Si el mecanismo de precios fuese gratuito, no sería rentable crear áreas de planificación dentro de organizaciones. Pero cuando Coase (1937) trabaja con costes de transacción positivos, expone que las empresas surgen para organizar lo que de otra manera serían transacciones mercantiles de mercado, en aquellos casos en los que los costes de realizar estas transacciones a través de organizaciones sean menores que los de realizarlas a través del mercado.

En *El problema del coste social*, Coase (1960) extiende el análisis transaccional al problema de las externalidades. En un mundo con costes de transacción nulos, las partes realizarían todas aquellas transacciones que implicasen ganancias sociales de eficiencia (Coase, 1960). En este escenario, se llevarían a cabo todas aquellas transferencias de derechos que permitiesen situar esos derechos en manos de aquellos que más los valorasen, de forma que los ganadores por la asignación de derechos compensarían a aquellos agentes que se los cediesen. Estaríamos en un mundo en el cual se alcanzaría la solución socialmente óptima, de forma que al final los derechos acabarían recayendo en los sujetos que más los valoran.

Pero frente a ese mundo hipotético en el que negociar no es costoso, en la realidad económica los mercados perfectos con costes de transacción nulos no existen. Los mercados económicos se caracterizan por la presencia de costes de transacción positivos, y cuando estos costes superan a los beneficios esperados de la transacción, ésta dejará de llevarse a cabo (Coase, 1960). La reacomodación de derechos sólo se acometerá cuando el aumento en el valor de la producción fruto de esa transacción sea mayor que los costes necesarios para alcanzarla. Por el contrario, 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 mayores sean los

costes de transacción, más se encarece la contratación y, por tanto, más se dificulta la cooperación vía intercambio<sup>5</sup>.

Un argumento central en la distinción entre la teoría económica neoclásica pre-coaseana y la NEI se fundamenta en el «teorema de Coase» (Coase, 1960). Realmente Coase no enunció directamente el teorema que se le atribuye, sino que fue George Stigler (1966) quien, analizando los argumentos defendidos por Coase (1960), lo argumentó: «bajo competencia perfecta los costes sociales y privados serán iguales» (aunque Coase (1960) solamente hacía referencia explícita a maximizar el valor de la producción).

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 (con las correspondientes compensaciones pagadas por los ganadores a los perdedores). Si no existen fricciones transaccionales e interactuar no tiene costes, los agentes no incurrirán en costes al intercambiar los derechos, por lo que el resultado asignativo no se verá afectado por la distribución inicial de derechos de propiedad. El equilibrio será aquel en el que se maximice la renta agregada. La teoría neoclásica pre-coaseana trabaja con ese modelo de mercado perfectamente competitivo en el que 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.

Coase (1960) plantea que la corriente principal de la ciencia económica se había olvidado de que los costes de transacción existen. Consciente de que los mercados perfectos con costes de transacción nulos no existen, defiende que en el mundo real los costes de transacción aparecen derivados de problemas como los de información asimétrica o los de acción colectiva (*free rider*). Como argumenta posteriormente el propio Coase (1999), el mundo de costes de transacción nulos es el mundo de la moderna teoría económica, no el «mundo coaseano». 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.

Las contribuciones de Coase incluyen trabajos desde el año 1935 hasta el cambio de siglo. En esta larga trayectoria, realiza estudios sobre la relación entre el sistema de precios y la «controversia sobre el coste marginal» (Coase, 1940), sobre el sistema de regulación que la Comisión Federal de Comunicaciones establece para las fre-

---

<sup>5</sup> Coase (1960), en relación a las acciones de empresas, argumenta que tienen efectos perjudiciales para terceros, y plantea la naturaleza recíproca del problema (permitir que A perjudique a B o permitir que B perjudique a A). El artículo estudia el sistema de precios tanto cuando existe responsabilidad por daños como cuando no existe, y desarrolla una serie de casos de litigios jurídicos que evidencian la naturaleza del problema económico subyacente. Coase expone los efectos que tiene considerar los costes de transacción positivos y rechaza la perspectiva *pigouviana*.

cuencias de radio en Estados Unidos (Coase, 1959) o sobre el papel de Pigou como sucesor de Marshall en Cambridge (Coase, 1972), entre otras. No obstante, sus artículos en Coase (1937) y Coase (1960) son fundamentales para entender su legado sobre la «estructura institucional de producción» (Coase, 1992), que aborda en la recepción del premio Nobel.

Si Coase realizó la aportación pionera sobre la noción de costes de transacción, contribuciones posteriores como Wallis y North (1986), Allen (1991), Eggertsson (1990), North y Wallis (1994) o Benham y Benham (2000) desarrollaron esta noción. Desde esta perspectiva transaccional, en toda sociedad tiene que haber mecanismos que restrinjan el acceso libre al capital humano y no humano, y a los recursos naturales. Estos mecanismos implican una determinada distribución de derechos de propiedad, entendidos como las capacidades que tienen los individuos para ejercitar la elección sobre los bienes. En busca de la satisfacción de necesidades humanas en un mundo de recursos escasos, los individuos realizan transacciones, esto es, llevan a cabo transferencias de derechos de propiedad, y para ello incurren en unos costes de transacción.

En toda transacción hay dos etapas (North, 1981). En la primera se incurre en los costes de definir y controlar la exclusividad en ausencia de intercambio, mientras en la segunda se incurre en los costes asociados a la negociación y al cumplimiento de los contratos del intercambio y traspaso de los derechos. Dado que hemos definido las transacciones como intercambios de derechos, es necesario establecer estos derechos para que se produzcan transacciones en busca del interés de las partes. Según North, en un escenario con ausencia de derechos de propiedad no hay ganancias derivadas del comercio, mientras que en uno con derechos de propiedad completos esas ganancias se maximizan. Entre estos extremos existe un sin número de escenarios, de tal forma que en aquellos en los que los derechos de propiedad están mejor definidos se incrementan las ganancias del intercambio. De este modo, podemos definir los costes de transacción como los recursos usados para establecer, mantener e intercambiar los derechos de propiedad, es decir, como la suma de costes requeridos para llevar a cabo la «función de transacción» (North y Wallis, 1994).

La realización de transacciones puede entenderse 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, y de su control y cumplimiento *ex-post*. El objeto de contratación no debe considerarse un bien simple, sino un vector de atributos variables y alterables, de forma que el valor de los bienes no depende solamente de atributos físicos, sino también de los atributos de derechos de propiedad de los bienes. Las partes estarán interesadas en contratar —de forma implícita o explícita— todas aquellas transacciones en las que los costes de transacción no superen las ganancias de eficiencia. Y es que la presencia de costes positivos de transacción en los mercados implicará que dejen de llevarse a cabo intercambios eficientes de derechos (Caballero, 2001, 2002).

Finalmente cabe destacar la importancia de la obra de Coase (1960) para el mundo del derecho norteamericano, y específicamente en el *Law & Economics*. Argumentalmente, en cuanto nos movemos hacia el mundo de costes de transacción positivos, el sistema legal se convierte en un factor crucial (Coase, 1992), por eso Coase potenció la interconexión entre Derecho y Economía, especialmente desde su cátedra en la Universidad de Chicago que compatibilizó con su función de editor del *Journal of Law and Economics*. La concesión del premio Nobel a Coase en 1991 por su descubrimiento y clarificación de la importancia de los costes de transacción y los derechos de propiedad para la estructura institucional y el funcionamiento de la economía resultó un avance clave para la consolidación y extensión de la NEI.

### 3. DOUGLASS NORTH: INSTITUCIONES, CAMBIO INSTITUCIONAL Y CREENCIAS

El nivel de los costes de transacción va a depender de los rasgos característicos de cada transacción concreta, pero también de las características del entorno institucional en que esa transacción se lleve a cabo. En este sentido, en cada sociedad habrá unas «reglas de juego» (North 1990a) que determinen el coste de realizar las transacciones. Esas reglas que facilitarán o dificultarán las transacciones, no son relevantes cuando suponemos costes de transacción nulos, pero adquieren la mayor importancia en una realidad económica donde negociar es costoso. Esas reglas de juego, entendidas como las limitaciones ideadas o asimiladas por el hombre para dar forma a la interacción humana, son las instituciones<sup>6</sup> (North, 1990a). La visión northiana es propia de un enfoque de instituciones como reglas: las instituciones son las reglas formales e informales<sup>7</sup> que moldean el comportamiento de los individuos y de las organizaciones, así como los mecanismos de cumplimiento de esas reglas (North, 1990a). Sin embargo, para comprender esta perspectiva institucional a la que Douglass North llega avanzada la década de los ochenta, conviene repasar la evolución de su pensamiento económico a lo largo del tiempo.

En este sentido, la obra de Douglass North ha experimentado diversas fases y etapas en relación a sus principios teóricos y metodológicos. Mientras North (1961) analizaba el crecimiento económico de Estados Unidos desde una perspectiva neoclásica en una obra que se convertiría en pieza fundacional de la cliome-

<sup>6</sup> Las instituciones definen y limitan el conjunto de elecciones de los individuos, estableciendo las reglas según las que se desarrolla el juego. Para extraer mejor las oportunidades de este juego será posible que varios jugadores se agrupen y formen una organización, entidad compuesta por individuos que actúan colectivamente en busca de un conjunto de objetivos.

<sup>7</sup> Las instituciones formales son explícitas (constituciones, leyes, contratos,..) frente a las informales (códigos de conducta, valores sociales, cultura cívica, cuestiones éticas o religiosas,...).

tría<sup>8</sup> y de la nueva historia económica, en Davis y North (1971) el cambio institucional aparece ya como factor determinante del crecimiento. Pero en esta etapa *northiana*, todavía se asumía un *efficiency view* —característico de la economía neoclásica— que dominaba la tendencia del cambio institucional hacia la eficiencia (su estudio sobre el caso norteamericano muestra cómo en un período históricamente breve se crean instituciones eficientes). Es en North y Thomas (1973) cuando se empieza a romper esa perspectiva *eficientista* en una dirección que postula a las instituciones ineficientes como causa del fracaso económico. Esta nueva argumentación se desarrolla en North (1981); en esta etapa, North incorpora la relevancia de los costes de transacción en una economía, planteando que una teoría de las instituciones debe cimentarse sobre una teoría de los derechos de propiedad, sobre una teoría de la percepción-ideología y sobre una teoría del Estado.

La teoría del Estado de North (1981) propone al soberano como un maximizador de riquezas, y se plantean dos modelos de Estado alternativos: el Estado depredador (que se enriquece aún cuando implique el fracaso económico del país) y el Estado contractual (que nace de un contrato aglutinador de los distintos sectores sociales, constituyéndose como un marco institucional que respeta los derechos de propiedad y es propicio para el crecimiento económico). En North y Weingast (1989) se analiza la transición de las instituciones públicas británicas durante el siglo XVII desde una situación de Estado depredador a una de Estado contractual. Posteriormente, North (2000) ha enriquecido su teoría del Estado los sistemas de creencias y las percepciones de súbditos y ciudadanos.

En la década de los ochenta, las instituciones políticas protagonizaron buena parte de la agenda de investigación de North, al ser fundamentales para establecer el orden social y atajar el volumen de los costes de transacción. Los costes de transacción son fundamentales para entender el funcionamiento de la economía, por lo que resulta necesaria su integración en el entorno de la historia económica, tal como señala explícitamente North (1985). En este contexto, es preciso remarcar que en una economía de estructura compleja, con altos grados de especialización y división del trabajo, para mitigar los costes de transacción resulta imprescindible una adecuada solución institucional, que implica que el Estado y la política se constituyen en variables claves del éxito económico (North, 1989). En ciertos escenarios históricos ha habido soluciones institucionales que han hecho frente a los costes de transacción mediante mecanismos privados, sin recurrir al Estado (Milgrom, North y Weingast, 1990). Pero estas soluciones, imperfectas y complejas, resultan inviables a mayores niveles de desarrollo económico y social. Este interés hacia lo político conduce al propio North (1990b) a formular una teoría política de costes de transacción, pro-

---

<sup>8</sup> Método de análisis que utiliza de manera sistemática la teoría económica, la estadística y la econometría para el estudio de la historia económica. Su nombre deriva de *Clío*, musa griega de la Historia, y *metría*, medición.

duciéndose con ella una reorientación de la economía política moderna (Caballero y Arias, 2003).

La principal aportación northiana a la Nueva Economía Institucional (NEI) viene dada por North (1990a). En ella se modifican los supuestos que sobre la conducta de los individuos asumía la economía neoclásica, se destaca el peso de las instituciones informales y se estudian los procesos de cambio institucional<sup>9</sup>. North (1990a) afirma que el enfoque racional es deficiente por dos cuestiones: 1) la motivación del individuo no sólo ni siempre es maximizar la riqueza: el altruismo y las limitaciones autoimpuestas pueden motivar las conductas de los individuos; y 2) los individuos procesan subjetivamente y con información incompleta el mundo que les rodea: hay que distinguir realidad y percepción. La NEI defiende que los individuos actúan con información incompleta y modelos subjetivamente deducidos, y asumen el modelo de racionalidad limitada, concibiendo al individuo como intencionalmente racional pero sólo de forma limitada, conforme a las tesis de Herbert Simon (Caballero, 2002).

En el análisis de la dinámica institucional, North (1990a) desarrolla la noción de dependencia de la senda, según la cual la vía del cambio institucional se caracteriza por la presencia de rendimientos crecientes y la existencia de mercados imperfectos, con altos costes de transacción. Debido a los rendimientos crecientes en el marco institucional, los procesos de cambio a lo largo de la senda son mayoritariamente incrementales, aunque a lo largo de la historia también han sido relevantes los cambios institucionales discontinuos, por ejemplo por conquista o por revolución (North, 1990a, 1990b). En esta línea, se llega en North y Wallis (1994) al estudio de la interrelación entre cambio institucional y cambio técnico en la historia económica.

En la obra northiana el cambio institucional se convierte en una cuestión clave en los años noventa. North (1995) expone algunas claves para entender el cambio institucional; *a)* La interacción continua entre instituciones y organizaciones en el contexto económico de escasez, y por tanto de competencia, es la clave del cambio institucional; *b)* La competencia fuerza a las organizaciones a invertir continuamente en habilidades y conocimiento para sobrevivir; *c)* El marco institucional provee los incentivos que establecen las clases de habilidades y conocimientos que son percibidas como de máximo beneficio para los individuos; *d)* Las percepciones derivan de los modelos mentales de los jugadores; *e)* Las economías de escala, las complementariedades y las externalidades de red de la matriz institucional hacen el cambio institucional mayoritariamente incremental y dependiente de la senda.

A lo largo de los años noventa, tal como se desprendería de su discurso de recepción del premio Nobel (North, 1994), la obra northiana ha recalado con insistencia en posturas nítidamente institucionalistas, distantes de las preocupaciones habituales

<sup>9</sup> Estos desarrollos, junto a otros tratados en el libro, convierten ya a esta obra en un clásico de la economía institucional, con carácter de texto seminal para la NEI.



de la economía neoclásica, insistiendo en cuestiones como los modelos mentales y cognitivos de los agentes, la eficiencia adaptativa o los procesos de aprendizaje (Denzau y North, 1994; Mantzavinos, North y Shariq, 2001). Esta evolución conducirá hasta la reciente aproximación de North (2005) a los procesos de cambio económico, que constituye una extensión de la NEI que será analizada en el apartado 7.4.

Recientemente, North, Wallis y Weingast (2009) avanzan una propuesta conceptual para entender la violencia y el orden social en la historia humana. Para ello, caracterizan a la «sociedad en estado natural» (control del poder y el acceso a rentas por élites sociales, uso de la violencia para mantener privilegios) y a la «sociedad de entrada abierta» (normas impersonales, mercados, competencia), y estudian las condiciones que permiten pasar de un tipo de sociedad a otro como camino hacia la prosperidad y el desarrollo. En particular, estudian la revolución agrícola que hace unos 10.000 años dio lugar a «sociedades de acceso limitado», así como la revolución industrial, tecnológica y social que dio lugar a sociedades de acceso abierto entre los siglos XVII y XIX. Sin duda, una aportación de referencia en la economía política del siglo XXI.

#### **4. OLIVER WILLIAMSON: JERARQUÍAS, MERCADOS Y GOBERNANZA DE LAS ORGANIZACIONES**

La pregunta que se planteó Oliver Williamson en su programa de investigación fue la formulada por Coase (1937) cuando se planteaba qué factores de eficiencia determinan cuando una empresa produce un bien o servicio por sí misma, mejor que de forma externalizada. En los años setenta y ochenta del siglo pasado, Williamson (1971, 1975, 1985) creó un marco teórico-conceptual sobre la gobernanza, y desde entonces sus aportaciones se enmarcan dentro de ese marco. Con los precedentes de Coase (1937, 1960) y Arrow (1969) y analizando un escenario con costes de transacción positivos, Williamson (1971, 1975, 1985) desarrolla un marco teórico para entender a la empresa como estructura de gobernanza en vez de como función de producción (Williamson, 2002). En este sentido, Williamson siempre ha reconocido el legado de John Commons (1932) por destacar la importancia de la transacción como unidad de análisis, así como de Buchanan (1975) cuando destacaba la importancia de desarrollar el enfoque contractual frente al de la elección a la hora de estudiar la organización económica.

El programa de investigación de Williamson se ha centrado en la complejidad de los contratos y en la organización económica desde una perspectiva microanalítica heredera de la tradición coaseana. De este modo, ha desarrollado la Economía de los costes de transacción, a la que también se ha denominado Economía de la gobernanza o Economía de la organización, que configura una parte fundamental dentro de la NEI. La transacción es considerada la unidad básica del análisis y la gobernanza

za es el medio para infundir orden, mitigar conflicto y realizar ganancias mutuas en las transacciones<sup>10</sup> (Williamson, 2010). De este modo, se estudia si, dado un marco institucional, las unidades económicas deciden cooperar o competir en función de los costes de transacción. El objetivo de este análisis es estudiar los mecanismos de gobernanza, comparando las posibilidades de contratación en el mercado y en las organizaciones. De este modo se desarrolla teóricamente la cuestión de la organización interna de la empresa, aspecto que poco interesaba a una economía neoclásica precoaseana centrada en la asignación de recursos.

El enfoque transaccional y microanalítico de Williamson sobre la organización y la gobernanza económica constituye su gran contribución a la NEI (Williamson, 1971, 1975, 1979, 1981, 1985, 1986, 1996), y el núcleo del enfoque se ha sostenido sobre los mismos fundamentos hasta las aportaciones más recientes del autor (Williamson, 2002a, 2002b, 2005a, 2005b, 2010). Pero previamente a desarrollar algunos de los principales argumentos de estas aportaciones, el discurso de Williamson (2000) como Presidente de la *International Society for New Institutional Economics* presenta un enfoque general sobre distintos niveles de análisis social que permite enmarcar el análisis institucional. En particular, Williamson (2000) distingue cuatro niveles de análisis social e intenta precisar así el papel de los distintos tipos de instituciones en función del nivel en el que se sitúan, consciente de que cada nivel impone restricciones sobre los inferiores pero que también hay retroalimentación de abajo a arriba.

1. El primer nivel de análisis social de Williamson (2000) hace referencia a elementos institucionales asumidos intrínsecamente por la sociedad, incluyendo normas, tradiciones y religión. En este nivel se sitúan los debates sobre teoría social, y el origen de estas instituciones informales —que cambian muy lentamente— hay que buscarlo en los procesos de evolución, y a menudo es más bien espontáneo que fruto del cálculo o de la elección.
2. El segundo nivel se centra en las reglas institucionales que son fruto de un «primer orden de actividad economizadora», es decir, las reglas formales del juego que los individuos configuran para organizar la sociedad (por ejemplo, las Constituciones). La investigación sobre este nivel ha generado programas como la economía de los derechos de propiedad o la teoría política positiva.
3. El tercer nivel incorpora las instituciones de gobernanza, en cuya elección los agentes realizan un «segundo proceso de actividad economizadora». Se trata de estudiar la organización de las relaciones contractuales, configurando la economía de los costes de transacción en la que el propio Williamson ha centrado sus esfuerzos.

<sup>10</sup> El enfoque de Williamson (2009) considera a la ciencia económica como ciencia de la transacción, y en una argumentación buchaniana considera que la ciencia económica se equivocó al centrarse en la cuestión de la elección y la optimización en vez de hacerlo en la cuestión contractual.

4. El cuarto nivel implica un último orden de actividad economizadora centrado en la asignación, y se corresponde con el nivel de análisis neoclásico, con la teoría de precios como elemento medular. Se trata de buscar ajustes en precios y *outputs* a través de los rendimientos marginales. En este nivel se desarrolla la teoría de agencia y la economía neoclásica.

De acuerdo a Williamson (2000), el programa de la NEI se centra especialmente en el segundo y tercer nivel de análisis social, aunque muchas aproximaciones institucionalistas abarcan también el primer nivel, y específicamente la obra de Williamson (1971, 1975, 1985, 2010) se sitúa en el tercer nivel de análisis social sobre la gobernanza económica. A continuación, presentamos ciertos argumentos y desarrollos del autor en ese tercer nivel de análisis social.

Desde la perspectiva de Williamson es necesario estudiar la «estructura de los fallos de organización», considerando que las indivisibilidades y las inseparabilidades tecnológicas sólo sirven para explicar tipos muy simples de jerarquías porque son las consideraciones transaccionales y no las tecnológicas las determinantes del modo de organización.

Williamson (1971) estudió la integración vertical de la producción de una forma novedosa al adoptar un enfoque de contrato, con racionalidad limitada, con comportamiento estratégico, con especificidad de activos y centrándose en la cuestión central de la adaptación de la organización económica. En su trabajo sobre la integración vertical, Williamson descubre tres cuestiones claves: la especificidad de los activos, la incertidumbre y la frecuencia de las transacciones. Las inversiones en activos específicos motivan la integración vertical porque la estructura jerárquica puede reducir el comportamiento oportunista. La incertidumbre, que imposibilita a las partes contratantes especificar completamente las posibles contingencias del futuro, también impulsa a la integración vertical de las relaciones contractuales cuando hay activos específicos. La frecuencia o regularidad con que se produce la transacción también es relevante, entre otras cuestiones porque ejecutar una integración vertical conlleva costes: cuando los riesgos de los activos específicos y la incertidumbre están presentes en transacciones frecuentes, entonces internalizar esa transacción puede ser rentable.

Pero la integración vertical no es sino un caso particular que necesitaba ser enmarcado en un enfoque general de economía de los costes de transacción (Williamson, 2010). Como ya se apuntó en la integración vertical, al estudiar la gobernanza económica un factor clave son los activos específicos, que suponen inversiones que una vez realizadas no se pueden transferir a otros usos alternativos sin que pierdan su valor. Una vez hecha la inversión no hay marcha atrás, y si la otra parte del contrato es oportunista puede intentar expropiarle parte de lo que le correspondía. De este modo, el grado de especificidad de un activo puede medirse a través de la diferencia entre el coste del activo y el valor de su mejor uso alternativo. Con la inver-

sión específica, se generan cuasi-rentas (la diferencia del valor de los activos en la actividad específica y en su mejor alternativa) y los agentes se van a mover en un marco de «números pequeños» (no se enfrenta a un mercado de ese activo específico, sino que la negociación tiene un número de participantes acotado); y las partes van a tener incentivos a elaborar «salvaguardas» o «rehenes» que protejan sus inversiones, que en otro caso quizá no se lleven a cabo. Una salvaguarda de la contratación es una estructura de gobernanza que puede establecer mecanismos de ajuste<sup>11</sup>.

Williamson (1985) expone que cuando se unen racionalidad limitada, oportunismo y especificidad de los activos, el mecanismo vía precios no es el apropiado, y las transacciones se realizarán en estructuras de «gobernanza». Además, se plantea que, cuando es difícil especificar eventualidades futuras, los contratos a largo plazo resultan complicados y costosos, mientras que la organización interna puede facilitar una toma de decisiones continua y flexible.

Al estudiar las diferencias de los costes de transacción entre modos alternativos de gobernanza, Williamson aborda los conceptos fundamentales de mercados y jerarquías. Los mercados son un conjunto de instituciones, es decir, reglas con sus mecanismos de cumplimiento, que determinan el escenario para llevar a cabo transacciones impersonales y discontinuas, sin requerir una relación contractual continua. Las jerarquías son conjuntos de reglas para hacer transacciones basadas en líneas verticales de decisión por autoridad. Mientras que las transacciones de mercado implican el intercambio entre entidades económicas autónomas, en las transacciones jerárquicas se extiende una sola entidad administrativa, de forma que prevalece alguna forma de subordinación y se logra una propiedad consolidada (Williamson, 1985). Mercados y empresas aparecen como instrumentos opcionales para llevar a cabo transacciones: «las empresas combinan incentivos bajos con un montón de instrumentos de control y usan la jerarquía, más que las cortes judiciales, para resolver disputas; los mercados son el polo opuesto, y los híbridos están entre ambos» (Williamson, 2007).

En todo caso, las fórmulas organizativas de gobernanza son realmente muy diversas, y no responden a una única dicotomía mercados *versus* jerarquías, sino que la realidad muestra que existe una amplia gama de fórmulas híbridas para organizarse<sup>12</sup>. Ante las dificultades de proceder a realizar medidas en términos absolutos, Williamson (2007) destaca que «comparar la estructura de gobernanza A con la estructura de gobernanza B con respecto a las necesidades adaptativas de la transac-

<sup>11</sup> Este marco conceptual permite también una adecuada comprensión de la gobernanza al estudiar el desarrollo y la gobernanza (Williamson, 1994).

<sup>12</sup> Cabe señalar que en una extensión de su enfoque conceptual hacia la burocracia pública, Williamson (1999) analiza como la burocracia pública constituye una fórmula de gobernanza que es adecuada para cierto tipo de transacciones pero no para otras. De este modo estudia el puzzle de la burocracia pública y concluye que las «transacciones soberanas» se pueden llevar a cabo de forma eficiente a través de burocracias públicas.

ción T no requiere de medidas absolutas y estas comparaciones a menudo resultan informativas».

Finalmente, cabe señalar que el enfoque microanalítico de Williamson sobre la contratación, las transacciones y la gobernanza económica ha impulsado específicamente el programa de investigación sobre «Law, Economics and Organization» (Williamson, 2005b).

## 5. **ELINOR OSTROM: EL GOBIERNO DE LOS RECURSOS COMUNES, EL CAPITAL SOCIAL Y LOS SISTEMAS ECONÓMICOS COMPLEJOS**

A Elinor Ostrom se le ha concedido el Nobel «por su análisis de la gobernanza, especialmente sobre los recursos comunes». El problema de gestión de los recursos comunes ya había sido planteado por autores como Hardin (1968), quién concluía que «la lógica inherente a los bienes comunes genera inmisericordemente una tragedia», o por Gordon (1954), quién señalaba que «la propiedad de todos es la propiedad de nadie»<sup>13</sup>. La «tragedia de los comunes» hace referencia a la situación de degradación del entorno que es esperable cuando muchos individuos usan un recurso en común, y las contribuciones de Elinor Ostrom permitieron importantes avances en este programa de investigación, con aportación teórica pero también con una amplísima gama de trabajo empírico.

Cuando hablamos de un recurso común hacemos referencia a aquellos recursos que se caracterizan por la dificultad de excluir a los beneficiarios y por la rivalidad de su uso (si lo consumo o uso yo, no lo puede hacer otro usuario), compartiendo la primera característica con los bienes públicos y la segunda con los bienes privados (Ostrom, 1990, 2005). La gestión de diversos recursos naturales (los pastos comunales, los sistemas de agua, bosques y pesquerías) se ve muy afectada por el problema de los recursos comunes, pero la problemática de los mismos se extiende a una amplia gama de problemas sociales y económicos.

Tradicionalmente, la propiedad privada y la propiedad estatal han sido presentadas como las alternativas de solución óptima ante el problema de los comunes, pero los estudios de caso abordados por Ostrom muestran también las posibilidades de las normas sociales para la buena gobernanza de los recursos comunes. Para evitar la «tragedia de los comunes» en la gestión de los recursos naturales, la comunidad puede auto-organizarse y pueden surgir normas sociales o acuerdos entre los actores participantes para mitigar el grado de ineficiencia (Ostrom, 1990, 2008). En este sentido, las predicciones de Gordon (1954) sobre la tragedia comunal habría

<sup>13</sup> El programa de investigación sobre la gestión de los comunes incluye multitud de aportaciones. A modo ilustrativo podemos señalar el reciente artículo de Copeland y Taylor (2009) o las diversas contribuciones de Gary Libecap.

que matizarlas si los participantes no son anónimos y pueden comunicarse, porque en este caso la comunidad puede establecer normas e incluso su propio sistema de sanción<sup>14</sup>. De este modo, los derechos de propiedad pueden ser privados o públicos, pero también pueden emerger otros mecanismos sociales de control desde la comunidad humana relacionada con los bienes comunes (Ostrom, 2008), y de hecho hay diversos sistemas locales de gobernanza que han evitado la tragedia de los comunes de muchos recursos<sup>15</sup>. Ostrom (2008) señala que al estudiar experiencias concretas de propiedad privada, de propiedad estatal y de propiedad comunal, se encuentran tanto casos con resultados satisfactorios como otros insatisfactorios. Por ello, concluye que «en vez de presumir que cada uno diseña un sistema óptimo avanzado y lo hace funcionar, debemos estudiar la estructura de los recursos comunes y como éstos cambian a lo largo del tiempo, y adoptar un enfoque experimental y multinivel más que un enfoque de arriba a abajo para el diseño de instituciones efectivas».

En relación a los derechos de propiedad, entendidos como las reglas que permiten controlar el acceso y uso de los recursos para evitar las pérdidas derivadas de la tragedia de los comunes, Ostrom (1990) constituye una aportación seminal. Pero al analizar esta temática, conviene señalar también el trabajo de Schlager y Ostrom (1992). En este artículo distinguen cinco tipos de derechos de propiedad; *a*) El derecho de acceso, es decir, el derecho de entrar en una determinada propiedad física; *b*) El derecho de extracción, es decir, el derecho de obtener los productos de un recurso; *c*) El derecho de gestión, es decir, el derecho a regular normas internas de uso y transformar el recurso haciendo mejoras; *d*) El derecho de exclusión, es decir, el derecho a determinar quien tendrá derecho al acceso y como ese derecho puede ser transformado; *e*) El derecho de alienación o transferibilidad, es decir, el derecho a vender o alquilar cada uno los dos anteriores derechos.

Ostrom (1994, 1995) se centra en analizar como bajo ciertas circunstancias, en comunidades locales, el cambio del capital físico no conlleva una mejora productiva porque se ignora el efecto de este cambio sobre el capital social y sobre el equilibrio de intereses previamente existente<sup>16</sup>. De este modo, al estudiar como las sociedades y las comunidades locales abordan la gestión de los recursos comunes, Ostrom detecta que un factor clave es el capital social<sup>17</sup>. De acuerdo al programa de investigación

<sup>14</sup> En este sentido, Ostrom (2009) señala como los estudios empíricos en el laboratorio permiten estudiar mediante experimentos como cambia la gestión de los bienes comunes bajo distintas condiciones.

<sup>15</sup> En todo caso, hay recursos comunes que exceden el carácter local, como el cambio climático o la deforestación en el trópico (Dietz *et al.*, 2003), y en estos casos la solución de la comunidad local no es suficiente.

<sup>16</sup> A partir de un estudio sobre sistemas de regadío en Nepal, argumenta que cuando los participantes se caracterizan por heterogeneidades importantes de capacidades e intereses, las reglas adoptadas tienen un efecto sustancial sobre la distribución de resultados, y esto afecta a un delicado equilibrio de intereses incrustado en la estructura del capital social.

<sup>17</sup> Las referencias de Ostrom al capital social coinciden con el desarrollo del programa de investigación impulsado con la publicación de Putnam *et al.* (1993). Este programa entendía el capital social como un conjunto de redes sociales, normas informales y vida asociativa.

abierto por Putnam (1993), el capital social hace referencia al conjunto de redes de confianza interpersonal en las sociedades humanas, redes que pueden ser impulsadas por normas de reciprocidad y de ayuda mutua y que tienen una fuerte relación con las redes sociales y la participación en las asociaciones de la comunidad<sup>18</sup>. La presencia de estas redes de confianza implica una solución a los problemas de cooperación en la interacción humana y hace que los individuos cooperen más de lo que las asunciones habituales de racionalidad individual implicarían<sup>19</sup>.

En una obra colectiva de referencia sobre el capital social impulsada por el Banco Mundial, Ostrom (1999) profundiza sobre su enfoque del capital social y analiza las especificidades del capital social respecto al capital físico: *a)* El capital social no se desgasta con el uso, sino más bien con el desuso; *b)* El capital social no es fácil de ver ni de medir; *c)* El capital social es difícil de construir a través de intervenciones externas; *d)* Las instituciones gubernamentales afectan mucho al nivel y tipo de capital social del que los individuos disponen en la búsqueda de sus objetivos de desarrollo a largo plazo. Posteriormente, Ahn y Ostrom (2002) argumentan que el concepto de capital social debería situarse en el marco de una segunda generación de teorías de la acción colectiva, y consideran tres formas básicas de capital social: confiabilidad, redes e instituciones. De este modo, Brondizio, Ostrom y Young (2009) entienden el capital social como «el valor de la confianza generada por redes sociales para facilitar la cooperación individual y de grupo sobre intereses compartidos y la organización de instituciones sociales a escalas diferentes»<sup>20</sup>.

Todo ello lleva a Ostrom a enfatizar la relevancia de la diversidad institucional a través del marco analítico del Análisis Institucional y Desarrollo (Ostrom, 2005). Este marco permite estudiar como se producen las interacciones, las reglas empleadas por los participantes para ordenar las relaciones, las condiciones del entorno biofísico y las características de la comunidad en la que se producen las interacciones (Ostrom, 2005). En este sentido, Ostrom acaba desarrollando un nuevo programa de investigación sobre la gobernanza ambiental en torno a la noción de Sistemas Socio-Ecológicos (SSE), el cual desborda el enfoque de la NEI (Anderies, Janssen y Ostrom, 2004; Ostrom, 2007, 2009). En los últimos años, Ostrom mantiene su interés en las normas sociales y el capital social, pero centra su atención en las cuestiones de complejidad, incertidumbre e instituciones (Laerhoven y Ostrom, 2007; Ostrom, 2009b). La com-

<sup>18</sup> Realmente, en la literatura existen tres posibles enfoques de definición del capital social: el capital social como confianza, el capital social como facilidad para la cooperación y el capital social como conjunto de redes. Evidentemente estas tres concepciones tienen conexiones, especialmente las de la confianza y la cooperación, mientras que el enfoque de redes está más relacionado con el análisis sociológico de las relaciones sociales entre individuos (Caballero y Kingston, 2005a).

<sup>19</sup> El capital social favorece el compartir información, la coordinación de actividades y la adopción de elecciones colectivas.

<sup>20</sup> Realmente, las aportaciones olsonianas sobre capital social y gestión de los recursos naturales han sido variadas. Por ejemplo, Gibson, McKean y Ostrom (2000) exponen las complejas interacciones entre las comunidades locales y sus bosques, analizando un conjunto de experiencias de gestión forestal.

plejidad es una característica de los sistemas ecológicos, pero también de los sistemas sociales y de la interacción entre ambos tipos de sistemas. La incertidumbre hace referencia a la imposibilidad de predecir los resultados de las interacciones complejas entre sistemas sociales y ecológicos, especialmente cuando los entramados institucionales dejan abiertas muchas posibilidades de elección y de sendas institucionales.

Analizar las instituciones y la gobernanza de los recursos naturales en entornos complejos e inciertos, en los que existe una conexión creciente entre sistemas de usos de recursos y de la interdependencia entre los sistemas sociales y ecológicos, lleva a Ostrom a proponer el estudio de los SSE. Un SSE es un sistema ecológico intrincadamente afectado y relacionado con uno o más sistemas sociales, por lo que nunca está totalmente diseñado ni controlado, y Ostrom (2007, 2010) presenta un marco para el diagnóstico sistemático de la estructura y resultados de SSE complejos y de múltiples niveles, llegando a proponer un conjunto de variables relevantes para el análisis de la gobernanza.

De acuerdo a este marco (Ostrom, 2010), los subsistemas claves de un SSE son el sistema del recurso, las unidades del recurso generadas por el sistema, los usuarios y el sistema de gobernanza. Cada uno de ellos, y sus características propias, afectan y son afectados por las interacciones y resultados que se producen en un momento y lugar concreto, y a la vez se produce una interacción con sistemas políticos, socioeconómicos y ecológicos más amplios, y con otros más pequeños.

El enfoque de los SSE de Ostrom integra cuestiones sociales y ecológicas, y constituye un nuevo reto del análisis institucional para la gestión de los recursos naturales: «Los teóricos institucionales debemos reconocer lo que los ecologistas reconocieron hace tiempo: la complejidad de lo que estudiamos y la necesidad de reconocer los aspectos dinámicos, auto-organizativos y no-lineales, así como los objetivos múltiples y las escalas temporales y espaciales relacionadas» (Ostrom, 2008). De este modo, se proponen sistemas policéntricos para hacer frente a la complejidad (Ostrom, 2009b). En todo caso, la propia Ostrom *et al.* (2007, 2009) reconoce que el estudio de los SSE no es todavía una ciencia aplicada madura y que requiere de muchos esfuerzos interdisciplinarios que incluyen las cuestiones institucionales. Como destacan Brondizio, Ostrom y Young (2009), «el papel de las instituciones a la hora de facilitar la gobernanza ambiental en diferentes niveles constituye una forma de capital social que es esencial para la protección a largo plazo de los ecosistemas y el bienestar de diferentes poblaciones».

En definitiva, las aportaciones de Ostrom constituyen un destacado avance en el análisis de la gobernanza social, analizando cuidadosamente las instituciones que a menudo emergen de abajo a arriba (Frey, 2010). Para ello, Elinor Ostrom se ha adentrado en el trabajo de campo, y con sus grupos de trabajo ha utilizado distintos métodos de investigación como el análisis estadístico, el trabajo de laboratorio y el meta-análisis (Shepsle, 2010).



## 6. LA NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL: UNA PRIMERA APROXIMACIÓN

Las contribuciones de Coase, North, Williamson y Ostrom permiten un acercamiento certero a la NEI, pero conviene señalar algunos fundamentos y rasgos que permiten una aproximación genérica a su programa de investigación.

En el mundo neoclásico precoaseano de costes de transacción nulos y racionalidad instrumental, las instituciones no eran necesarias, las ideas e ideologías no importaban y los mercados eficientes caracterizaban a las economías (North, 1993). Frente a ese escenario, los fundamentos de la NEI implican una modificación de la teoría neoclásica precoaseana, que conserva los supuestos básicos de escasez y competencia, así como los instrumentos analíticos de la teoría microeconómica, pero que rectifican el supuesto de la racionalidad y añaden la dimensión del tiempo (North, 1994). De este modo, la NEI incorpora el papel de las instituciones y su marco teórico justifica que las creencias, la historia y la política importan en el análisis económico<sup>21</sup> (Caballero, 2001, 2002).

De acuerdo al cuadro n.º 1, la economía neoclásica precoaseana entiende a la economía como ciencia de la elección, y asume supuestos de racionalidad sustantiva para unos individuos que actúan en un escenario de cero costes de transacción, en el que no hay lugar para las instituciones y el mercado permite alcanzar asignaciones eficientes. Por el contrario, la NEI enfatiza la importancia de las transacciones para el análisis económico, y asume modelos de comportamiento humano menos restrictivos e idealizados que los neoclásicos (la NEI asume la racionalidad limitada como punto inicial, pero son muchos los autores institucionalistas que han avanzado a planteamientos muchos más amplios y complejos). Sobre estas bases, la NEI asume que la realidad económica se caracteriza por costes de transacción positivos y por mercados con fricciones, de modo que el papel de las instituciones, entendidas como reglas de juego, es clave. Al asumir la existencia de costes de transacción e instituciones, la NEI permite explicar la existencia de organizaciones, y particularmente la empresa, la ley y la política son analizadas como estructuras institucionales, mientras la economía neoclásica no encontraba un lugar relevante para las mismas. Asimismo, la NEI realiza análisis específicos que son sensibles al contexto institucional y asume la importancia del paso del tiempo y del cambio institucional, escapando de la perspectiva idealizadora que implica el análisis neoclásico intemporal y universalizador de un mundo sin instituciones donde negociar no es costoso<sup>22</sup>.

<sup>21</sup> En un trabajo reciente, Alston *et al.* (2009) realizan un análisis de caso en el que justamente abordan cuestiones políticas de coerción, culturales, históricas y contractuales para el caso de las Haciendas mexicanas de Yucatán (1870-1915).

<sup>22</sup> Asimismo, de acuerdo a Caballero y Arias (2003), mientras la economía neoclásica permitió el desarrollo de una teoría económica de la elección pública, la NEI generó el análisis político de los costes de transacción.

**Cuadro n.º 1. ECONOMÍA NEOCLÁSICA 'PRECOASEANA' Y NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL**

Economía Neoclásica Precoaseana	Nueva Economía Institucional
— La Economía: ciencia de la elección.	— La Economía: ciencia de la transacción.
— Racionalidad instrumental.	— Racionalidad limitada.
— Mercados eficientes.	— Mercados imperfectos, con fricciones.
— Costes de transacción nulos.	— Costes de transacción positivos.
— Ausencia de las instituciones.	— Las instituciones como reglas de juego.
— Empresa, ley y política como cajas negras.	— Explica las empresas, leyes y política.
— Un mundo ideal de eficiencia paretiana.	— Mayor realismo: ausencia de óptimo social.
— Teorías universales.	— Análisis más específicos.
— Análisis intemporales.	— El tiempo, la historia son decisivos.
— Teoría de la elección pública.	— Análisis político de costes de transacción.

Fuente: Elaboración propia.

Lo cierto es que la teoría de precios permite responder a algunos interrogantes económicos importantes, pero no a otros que requieren un cuerpo teórico más enriquecido. Como hemos señalado, Arrow (1987) destacaba que era preciso responder a nuevos interrogantes tradicionalmente no planteados por la corriente principal en economía. Por ejemplo, North (2005) señala que la economía neoclásica no fue creada para explicar el proceso de cambio económico, y mucho menos el político o social, mientras a los institucionalistas les interesan los procesos de cambio. En este sentido, el programa de la NEI no intenta sustituir la teoría de precios, sino situarla en un marco más fructífero, incorporando las cuestiones institucionales (Coase, 1999). Para ello, la NEI ha conseguido que la corriente principal de la ciencia económica se reencontrase con las instituciones a finales del siglo xx, pero conviene señalar que ese nuevo institucionalismo emerge desde fuentes distintas a las del institucionalismo norteamericano de finales del siglo xix.

Y es que a finales del siglo xix y principios del siglo xx, el institucionalismo económico de autores como Thorstein Veblen, Clarence Ayres y John Commons constituía parte del paradigma dominante en la academia norteamericana. Esta tradición no circunscribía el comportamiento humano al *homo economicus* y asumía el enfoque holista o sistémico para la ciencia económica. De este modo, se concebía la economía como un sistema abierto y dinámico en el que el énfasis no estaba en el equilibrio sino en el proceso, en el que los hábitos, las instituciones y las relaciones de poder se consideraban determinantes de la evolución económica. Este institucionalismo asumía una perspectiva conductista, colectivista y lejana al formalismo, rechazando el criterio del bienestar individual; 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 elaboró sus teorías asumiendo la relevancia del poder (Toboso, 1997; Caballero, 2004).

Frente a ello, la NEI que emerge en las últimas décadas del siglo xx asume inicialmente el individualismo metodológico, se centra en el estudio sobre cómo marcos institucionales alternativos afectan a la eficiencia, y elabora sus teorías y análisis a partir de la conceptualización del intercambio voluntario (Toboso, 1997). A grandes rasgos, el individualismo metodológico, el enfoque de la eficiencia y el 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 como el denominado viejo institucionalismo (Rutherford, 1994). El cuadro n.º 2 recoge a grandes rasgos algunas diferencias entre el viejo y el nuevo institucionalismo.

**Cuadro n.º 2. VIEJO Y NUEVO INSTITUCIONALISMO ECONÓMICO: DIFERENCIAS BÁSICAS**

Viejo institucionalismo económico	Fundamentos iniciales de la NEI
— Rechazo de las bases de la Economía Neoclásica.	— NEI emerge desde la economía neoclásica.
— Holismo.	— Individualismo metodológico.
— Las cuestiones distributivas son clave.	— Criterio de eficiencia para el análisis.
— Relevancia de la coerción y el poder.	— Énfasis en el intercambio libre entre iguales.
— Las preferencias de los individuos no deben tomarse como dadas.	— Funciones de preferencias individuales como dadas.
— Los hábitos son claves para el comportamiento humano.	— Comportamiento individual racional (racionalidad limitada).
— Instituciones como hábitos comunes de pensamiento.	— Instituciones como «reglas del juego».

Fuente: Elaboración propia.

Realmente, la NEI no emerge desde el viejo institucionalismo económico, sino que se configura a través del enriquecimiento institucional que busca corregir fallos de la economía neoclásica. De hecho, la NEI consideró al viejo institucionalismo como un ejercicio de descripción de las instituciones en el que éstas no eran sometidas a análisis riguroso, y aceptó como reto propio el proceder a tales análisis mediante el trabajo aplicado (Coase, 1999; Williamson, 2000). El propio Coase (1984) afirmó que el trabajo de los viejos institucionalistas americanos no condujo a nada y que «si los institucionalistas modernos tienen algún antecedente no hay que buscarlo en sus inmediatos predecesores». Sin embargo, hay que reconocer que en años recientes, 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 (Groeneweger, 1995; Hodgson, 1998). De este modo, en la NEI existen aportaciones que desbor-

dan el individualismo metodológico (Toboso, 2001; Greif, 2006), que se centran en las cuestiones distributivas (Toboso y Compés, 2003), que incorporan el análisis de la coerción (Nye, 1997) o que realizan planteamientos sobre el comportamiento humano que desbordan la racionalidad (North, 2005; Greif, 2006).

En todo caso, la NEI asume un carácter interdisciplinar en las ciencias sociales, por lo que su diálogo con otros institucionalismos no es extraña. La NEI pretende afrontar las tareas de investigación con un enfoque multidisciplinar que busca modelos político-económicos institucionalmente ricos, que tomen en cuenta modelos de comportamiento más complejos que los considerados por la economía neoclásica tradicional. En este sentido, Coase (1999b) defiende la conveniencia de vincular la ciencia económica con otras materias para conseguir convertirla en una ciencia dura: «Tenemos que tener en cuenta los efectos del sistema legal, del sistema político, etc. Y si mi impresión es correcta, sus teorías a menudo tienen una base empírica más fuerte de lo que es habitual en economía». Asimismo, Coase (1999b) destaca cómo las ciencias híbridas son «sorprendentemente fértiles» frente a las puras, siendo la Nueva Economía Institucional un prototipo de híbrido. En esta defensa de reencuentro de las ciencias sociales, la NEI se aleja del tradicional «imperialismo económico» y adopta un carácter interdisciplinar de mutua colaboración entre las ciencias sociales en una postura que asume un cierto eclecticismo. De hecho, el propio North (1999) llega a plantear la hipótesis de un matrimonio entre la teoría política y la teoría económica.

La NEI no pretende la universalidad de las conclusiones de la ciencia económica, ni en el plano positivo ni en el normativo. En esta dirección han argumentado Coase, North, Williamson y Ostrom. Las economías con sendas institucionales, capital social o modelos mentales distintos, tienen comportamientos peculiares y distinguibles, de forma que las conclusiones del análisis económico positivo obtenidas para una economía no son directamente exportables a otra: «hay diferentes respuestas para cada país y cada situación histórica»<sup>23</sup> (Coase, 1999a). Además, las prescripciones normativas elaboradas para conseguir ciertos objetivos en una economía no tienen por qué ser adecuadas para otras: «no existe un único camino para mejorar el sistema económico porque todo depende de la sociedad en la que se esté» (Coase, 1999a). Los análisis deben ser específicos a cada contexto institucional.

En este sentido, Dixit (2009) señala que no hay institución o sistema que resulte perfecto o ideal bajo todas las circunstancias, por lo que lejos de alcanzar una solución óptima, la realidad económica sólo nos permite alcanzar un «second-best» sujeto a numerosas restricciones de información, incentivos, compromisos y reglas del juego político. Ostrom (2008) señala que los economistas institucionales deben re-

<sup>23</sup> Sobre esta cuestión de la «especificidad histórica» resultan de interés las reflexiones institucionalistas, (aunque no enmarcadas en la NEI) de Hodgson (2001) analizando la posibilidad de que diferentes fenómenos socioeconómicos puedan requerir teorías propias diferentes a las válidas para otros fenómenos.

conocer que «derivar un simple y bonito modelo matemático no es el único objetivo de nuestro análisis», y que «podemos causar daño aplicando a todos los casos una única prescripción institucional basada en modelos excesivamente simplificados». La «diversidad institucional» es característica de nuestro entorno humano (Becker y Ostrom, 1995; Ostrom, 2005), y las propuestas institucionales deben ir más allá de aquellas «panaceas» que recomiendan un único sistema de gobernanza para todos los problemas<sup>24</sup> (Ostrom, Janssen y Anderies, 2007).

Al estudiar la gobernanza, la NEI supera la vieja confrontación «mercado-Estado» al entender que instituciones privadas y gubernamentales coexisten incluso en las economías modernas de mercado (Dixit, 2009). En esta línea argumental, se puede señalar a efectos expositivos una distinción relevante entre las instituciones formales del Estado y las instituciones sociales informales, pero la comprensión de la gobernanza debe afrontarse desde una perspectiva que incorpore la interacción entre ambas categorías de instituciones. Por una parte, las instituciones formales del Estado incluyen la Constitución, las leyes y el propio sistema judicial, que dan forma al monopolio del poder coercitivo legitimado socialmente. Por otra, la gobernanza privada de los contratos puede llevarse a cabo en sistemas de una parte (cuando el propio sistema interno de valores del agente le impide engañar o hacer trampas por honorabilidad, sentimiento de culpabilidad u otro motivo), en sistemas de dos partes (cuando se intenta resolver el dilema del prisionero por repetición bien sea en un juego bilateral o multilateral) o en sistemas con una tercera parte (en los que una parte que es ajena a la transacción genera la estructura de gobernanza) (Dixit, 2009).

## 7. LA AGENDA DEL NUEVO INSTITUCIONALISMO ECONÓMICO: UNA MUESTRA

### 7.1. Instituciones de segundo óptimo y políticas

La NEI ha señalado que un adecuado marco institucional favorece el funcionamiento económico: «los inversores confían en derechos de propiedad seguros, facilitan la inversión en capital humano y físico, el poder del gobierno está limitado y restringido por un sistema judicial independiente, los contratos se ejecutan efectivamente, respaldando las transacciones económicas privadas» (Henry y Miller, 2009, p. 261). La influencia de la NEI sobre la corriente principal en economía ha

<sup>24</sup> En esta dirección, Eggertsson (2005) advierte de los riesgos de promover «trasplantes institucionales» de unas sociedades a otras: a veces los países intentan importar «tecnologías sociales» a través de este tipo de trasplantes, pero tales intentos normalmente fracasan debido al conocimiento imperfecto sobre las propiedades de los paquetes institucionales. De hecho, la aplicación de instituciones formales sobre normas informales que no encajan constituye la vía para el fracaso económico (North, 2000). Además también hay que tener en cuenta la efectividad de las instituciones porque «la simple aprobación de una ley no equivale a crear una institución efectiva» y «las reglas que no se hacen cumplir son mera palabrería» (Ostrom, 2004).

cambiado el centro de atención en los países en vías de desarrollo, desde reformas centradas en buscar precios correctos a reformas centradas en definir instituciones correctas (Rodrik, 2008). Los mercados son construcciones institucionales que no están garantizadas en los países en vías de desarrollo, y por tanto previamente a la búsqueda de precios hay que atender el diseño institucional.

A la hora de buscar soluciones institucionales, la NEI asume que las políticas públicas deben plantearse como objetivo un *second best* dadas las restricciones informacionales, transaccionales, culturales e históricas que impiden alcanzar la solución de primer óptimo. Dependiendo de las condiciones iniciales de cada sociedad concreta, y ante la imposibilidad de alcanzar soluciones institucionales perfectas, debemos plantearnos las soluciones «de segundo óptimo» que asumir como objetivo, en áreas como la ejecución de contratos, la creación de empresas, la apertura comercial o la estabilidad macroeconómica (Rodrik, 2008). Desde esta perspectiva, debemos tener en cuenta cómo las soluciones institucionales propuestas implican múltiples distorsiones, y esto nos aleja del escenario óptimo.

Esas *Second-Best Institutions* tienen que tener en cuenta las restricciones institucionales, y también las posibilidades de cambio de las distintas instituciones existentes. Las visiones institucionales reduccionistas «de arriba a abajo» —en el sentido presentado por Easterly (2008)— tienden a asumir que hay un único conjunto de instituciones que son las óptimas, mientras que a medida que la NEI ha ido asumiendo la importancia de instituciones que emergen «desde abajo» se desarrolla un enfoque que asume que las sociedades generen diversas instituciones incluso a largo plazo. De este modo, los intentos de introducir instituciones formales en las sociedades menos desarrolladas, donde se carece de las adecuadas instituciones informales «de abajo arriba», no replicará los éxitos institucionales de los países desarrollados. Por ejemplo, la terapia de choque en la antigua URSS fue un fracaso notorio de reforma de «arriba abajo», mientras el caso Chino evidencia un enfoque más gradual y evolutivo de reforma desde el comunismo al capitalismo<sup>25</sup>. En este sentido, los intentos de cambio institucional rápido y radical pueden tener efectos negativos, y «una agenda de reformas graduales que reconozca las restricciones evolutivas de abajo a arriba llevarán a resultados más esperanzadores que un intento ilusorio de cambio «de arriba abajo» que pretenda alcanzar la perfección institucional (Easterly, 2008).

Recientemente, se ha destacado la importancia de los efectos a largo plazo de las instituciones. En este sentido, el artículo seminal de Acemoglu *et al.* (2001) ha impulsado una línea de investigación que destaca que las instituciones de la etapa colonial americana pueden constituir los fundamentos para entender el desarrollo económico en el continente, tanto en el Norte como en el Sur (North, Summerhill and Weingast, 2000). De este modo, las instituciones poseen una influencia causal en el

<sup>25</sup> Haggard y Noland (2010) documentan la experiencia Norcoreana en la que las reformas realizadas desde abajo surgen como una respuesta privada, ni intencionada ni querida, al fracaso del Estado.

desarrollo a largo plazo, pero la importancia de las políticas públicas, particularmente de las macroeconómicas, tampoco debe ser minimizado para entender la trayectoria de una economía: «los países no tienen control sobre su localización geográfica, herencia colonial u origen legal, pero ellos tienen una relación de agencia sobre las políticas que llevan a cabo» (Henry y Miller, 2009, p. 266). En este sentido, experiencias de análisis de casos como las dos Coreas o «Barbados frente a Jamaica» apuntan como junto al efecto institucional de largo plazo, las políticas públicas pueden determinar la evolución de una economía, y en buena medida, evidencian la importancia de combinar un adecuado diseño de instituciones y políticas. El enfoque institucional no puede relegar la importancia de las políticas ni el hecho de que existan grados de libertad para determinar la política económica (Dixit, 1996). Desde un enfoque de elección racional se concluiría un escenario de cero grados de libertad para la reforma institucional cuando el sistema social es un equilibrio («Paradoja de Bhagwati»), pero con conocimiento limitado y modelos incompletos de política —como los que asume el análisis político de costes de transacción— se encuentran fundamentos para la reforma de las políticas (Eggertsson, 2005).

Entre los últimos avances del análisis institucional, González de Lara, Greif y Jha (2008) desbordan la visión de las reglas constitucionales como soluciones focales que coordinan a los individuos, para pasar a considerar a las Constituciones como equilibrios con reguladores restringidos por aquellos administradores que ejecutan la política. El énfasis en los administradores refleja la situación común en la que los decisores tienen una capacidad limitada de intervenir en las políticas: el imperio de la ley puede ser un equilibrio con administradores suficientemente poderosos para restringir a los reguladores políticos. Este enfoque constitucional basado en la distribución del poder administrativo, sustituye a la visión constitucional de Barry Weingast basada en la coordinación de los individuos. El nuevo enfoque permite entender qué reglas constitucionales son *self-enforcing* y qué derechos son un resultado de equilibrio. De este modo, se avanza en la apertura de la «caja negra» del Estado. En el ámbito de la economía pública actual, existe una amplia diversidad de arreglos institucionales desde lo local a lo nacional y a lo global, intentando diseñar sistemas complejos en los que instituciones y políticas constituyen un entramado organizativo (Ostrom, 2007a, 2007b).

## 7.2. El cambio institucional

La habilidad para estudiar las instituciones y su dinámica es crucial si queremos entender las claves del éxito y del fracaso económico de diferentes sociedades a lo largo del tiempo, y también para comprender qué se puede hacer para mejorar esta situación. ¿Cómo influyen las instituciones en las trayectorias institucionales del futuro y, por lo tanto, en el desarrollo histórico? Dixit (2009) señala que para comprender el cambio institucional hay que combinar las perspectivas de diversas disciplinas (economía, historia, ciencia política, sociología, psicología, antropología,

derecho y biología evolutiva) y usar muchas tecnologías (estudios de caso y narrativas analíticas, estudios estadísticos empíricos, modelización teórica).

Para entender el cambio institucional, Easterly (2008) señala que en la NEI hay dos visiones, una «de arriba abajo» (que concibe las instituciones como las determinadas por leyes redactadas por líderes políticos) y otra «de abajo arriba» (que asume las instituciones como normas sociales, costumbre, tradiciones, creencias y valores de los individuos en sociedad, que emergen espontáneamente y que luego son formalizadas en leyes escritas). Cada una de estas visiones tiene distintas implicaciones sobre el cambio institucional: mientras para el enfoque «de arriba abajo» el liderazgo político puede ejecutar el cambio institucional a través de decisiones políticas y nuevas leyes, para la visión «de abajo arriba» las instituciones actuales están muy restringidas por las previas, por lo que el cambio institucional es más bien gradual y evolutivo que revolucionario. Para esta segunda visión, la razón por la que una institución ha emergido afectará las consecuencias de los intentos de cambiar esa institución (Easterly, 2008).

En una reciente contribución, Kingston y Caballero (2009) analizan las teorías del cambio institucional y distinguen cuatro grandes grupos posibles que permiten agrupar los distintos enfoques: teorías de acción colectiva del cambio institucional (centralizadas), teorías evolutivas del cambio institucional (descentralizadas), teorías que combinan diseño y evolución, y teorías que analizan el cambio institucional como cambio de equilibrio. Cada enfoque teórico puede tener mayor o menor utilidad en función del proceso de cambio institucional que es objeto de estudio.

Si como señala Dixit (2009) las instituciones constituyen un equilibrio, y el cambio institucional significa un cambio a un nuevo equilibrio, se requiere: *a*) compensar a los que perderían con el cambio o superar su resistencia en el proceso político; *b*) el cambio de la información y la alineación de incentivos; *c*) crear conocimiento común para sostener el nuevo equilibrio. Para enriquecer esta perspectiva necesitamos abordar la cuestión del cambio institucional endógeno de Greif (2006).

### 7.3. La teoría del cambio institucional endógeno

En relación al cambio institucional, Greif (2006) acomete la tarea de intentar avanzar hacia una teoría del cambio institucional endógeno. En vez de tomar los mercados y la política como exógenos, se consideran endógenos y se estudian sus fundamentos institucionales. La argumentación se configura del siguiente modo:

- a) El estudio del cambio institucional endógeno requiere de análisis específicos al contexto que desbordan las propuestas tradicionales de teoría deductiva y del estudio estadístico, y se basan en el uso de la teoría, la modelización y el conocimiento del contexto histórico para identificar la institución, clarificar su origen y comprender su persistencia y cambio.



- b) Para ciertos propósitos analíticos es útil asumir que el Estado tiene un monopolio sobre el poder coercitivo y que puede imponer reglas, pero el orden político y el Estado efectivo son resultados de procesos sociales.
- c) El análisis institucional propuesto estudia la motivación endógena integrando un enfoque de agencia y uno estructural. Al considerar a la transacción como unidad básica de análisis se facilita el análisis comparativo institucional en el tiempo y en el espacio.
- d) En las instituciones de autocumplimiento (*self-enforcing*) toda la motivación es endógenamente generada. Cada individuo, respondiendo a los elementos institucionales que implica el comportamiento presente y esperado de otros, se comporta de una manera que contribuye a permitir, guiar y motivar a otros a comportarse de una manera que lleve a los elementos institucionales que generaron el comportamiento del individuo a comenzar de nuevo el proceso.
- e) Una institución endógena de autocumplimiento puede reforzarse o destruirse a sí misma si consideramos un horizonte temporal más amplio.
- f) Podemos considerar algunos aspectos de una situación como parámetros cuando estudiamos el autocumplimiento, pero debemos considerarlos como variables sujetas a cambio cuando estudiamos la dinámica institucional. Es decir, algunos aspectos pueden considerarse como parámetros al estudiar el autocumplimiento en el corto plazo pero como endógenamente seleccionados en el largo plazo (a estas variables las denominamos «cuasiparámetros»).
- g) Los cuasiparámetros deben ser considerados como parámetros al estudiar la condición de autocumplimiento de una institución a corto plazo, pero hay que considerarlos variables endógenas y variables cuando estudiamos la misma institución a largo plazo. La distinción entre parámetros, cuasiparámetros y variables no es rígida, y se basa en el estudio empírico de aquellos resultados institucionales que puedan afectar a un cambio de comportamiento en un horizonte temporal más amplio.
- h) Aquella institución de autocumplimiento que se refuerza cuando los cambios en los cuasiparámetros relevantes a lo largo del tiempo implican que el comportamiento asociado es de autocumplimiento en un conjunto más amplio de situaciones constituye una «institución autoreforzadora».
- i) Por el contrario, una institución de autocumplimiento también puede socavarse con el paso de tiempo cuando los cambios en los cuasiparámetros que motiva implican que el comportamiento asociado será de autocumplimiento en un grupo menor de situaciones. En este caso estamos ante una institución «autodestructiva».
- j) Uno de los fundamentos del análisis del cambio institucional endógeno es la dinámica de creencias de autocumplimiento y el comportamiento asociado. Un cambio en las creencias genera cambio institucional cuando el comportamiento asociado deja de ser de autocumplimiento.

- k) El cambio institucional puede caracterizarse por un equilibrio puntuado, en el cual el cambio es realmente evolutivo pero puede parecer abrupto. Tal cambio abrupto está típicamente asociado con una crisis que revela que el comportamiento previo no era un equilibrio durante más tiempo. Cuando los individuos reconocen *ex-post* que seguir con el comportamiento pasado deja de ser óptimo, el cambio se manifiesta por el abandono del comportamiento pasado.
- l) Una vez que el comportamiento de un número suficientemente amplio de gente ha cambiado al nuevo comportamiento de autocumplimiento, la mejor respuesta para el resto de la gente es adoptar también ese comportamiento. La institución previa ha sido minada y el nuevo comportamiento se institucionaliza.
- m) Los elementos institucionales procedentes del pasado residen en las memorias de los individuos y afectan a las preferencias, generando los microfundamentos de comportamiento para nuevas situaciones (la historia importa).

#### 7.4. El cambio institucional y los procesos cognitivos: North (2005)

North (2005) constituye una extensión de la NEI que intenta comprender el proceso de cambio económico profundizando en las clave cognitivas del comportamiento humano. Esta comprensión desborda ampliamente el marco teórico de la economía neoclásica centrada en el estudio de la asignación de recursos, y lo novedoso es que junto a los factores políticos, históricos e institucionales, el autor enfatiza especialmente la importancia de las creencias y el aprendizaje como factores claves para el desarrollo.

El esquema de reflexión de North (2005) sobre el cambio económico se edifica sobre la triada creencias-instituciones-economía<sup>26</sup>. Como punto de partida, se asumen dos rasgos característicos de la acción humana: la capacidad de ser conscientes y la intencionalidad humana. Los fundamentos teóricos que extraemos de esta propuesta incluyen: *a)* el entorno humano constituye un escenario dinámico y no-ergódico en proceso de cambio continuo que genera altos niveles de incertidumbre<sup>27</sup>; *b)* los humanos intentan estructurar ese entorno y reducir la incertidumbre de la in-

<sup>26</sup> Las creencias dominantes se acaban trasladando a la estructura institucional de la sociedad, buscando generar un orden que reduzca la incertidumbre. La cadena de relaciones parte de la realidad, en torno a la que los individuos forman unas creencias, que se trasladan a las instituciones, estableciéndose una estructura de incentivos que afecta a las acciones de los agentes. Estas acciones modifican de nuevo la realidad, generándose un proceso de retroalimentación.

<sup>27</sup> Los fundamentos teóricos expuestos en el capítulo segundo para el entorno humano rompen las bases sobre las que se edifica la corriente principal en economía: North asume que el mundo es no-ergódico e incierto. La incertidumbre, en el sentido originario de Knight, implica que no es posible formular una distribución de probabilidades de resultados. La no-ergodicidad significa que la estructura subyacente de la economía es cambiante. En este entorno las instituciones óptimas de un determinado momento pueden ser muy perversas cuando el entorno humano cambia con el paso del tiempo.

teracción humana; *c*) las decisiones de los humanos son fruto de sus intenciones sobre el entorno, pero estas intenciones no se consiguen convertir directamente en resultados; *d*) las creencias, los modelos mentales subjetivos, la cultura y las percepciones afectan al proceso de toma de decisiones que genera el cambio económico; *e*) las creencias de la sociedad acaban determinando la estructura de las instituciones y *f*) la eficiencia adaptativa, entendida como la capacidad de una sociedad de adaptar sus instituciones en un mundo no-ergódico, se convierte en factor clave del desempeño económico a largo plazo.

North (2005) considera que la hipótesis de racionalidad no sirve para comprender muchas elecciones humanas que son clave para el cambio económico en un mundo no-ergódico. Los modelos mentales construidos para explicar e interpretar el entorno, las creencias y las percepciones de los individuos son elementos que interrelacionan con el contexto socio-cultural y afectan a las elecciones más importantes. Es necesario realizar una aproximación a la arquitectura genética de la mente (en un enfoque que va más allá de la concepción restrictiva de la psicología evolutiva) y a las características del proceso cognitivo (más próximo a un modelo de sistemas neuronales y estrategias no-simbólicas que a uno de inteligencia artificial) para entender el comportamiento humano en economía. En este sentido, las creencias y la cultura son claves para reducir la incertidumbre en la toma de elecciones y para la supervivencia exitosa de la sociedad.

El papel de las ideas, creencias y modelos mentales es vital al estudiar el cambio institucional porque, como señalaba North, «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; Denzau y North, 1994). A través del estudio de esta relación, North (2005) constituye un avance central en la comprensión del cambio institucional y económico.

## 8. CONCLUSIONES

La Economía de las instituciones constituye un programa de investigación de referencia en la ciencia económica de principios del siglo *xxi*. La Nueva Economía Institucional (NEI) generó los fundamentos teóricos y empíricos necesarios para redimensionar el papel fundamental de las instituciones en el análisis económico. Los avances del análisis institucional han sido evidentes en la investigación empírica, histórica y aplicada, y también en el análisis conceptual, metodológico y teórico. Este artículo se ha centrado en desarrollar algunos de los principales argumentos de

la NEI, fundamentalmente en torno a las contribuciones de los cuatro autores de referencia, permitiendo una aproximación al programa del nuevo institucionalismo económico y a los recientes avances sobre el cambio institucional.

Las aportaciones de Coase, North, Williamson y Ostrom han cambiado sustancialmente el estado del conocimiento sobre las instituciones, la gobernanza y las organizaciones en la economía, y ha permitido el nacimiento, consolidación y desarrollo del programa de la NEI, en el que todos ellos han estado involucrados. Coase explicó la importancia de los costes de transacción en la empresa y en la sociedad. North expuso el papel de las instituciones y el cambio institucional en la realidad económica caracterizada por costes de transacción positivos. Williamson estableció un marco conceptual para analizar la gobernanza de las organizaciones desde una óptica transaccional. Ostrom analizó la diversidad institucional existente para abordar la gobernanza de los recursos comunes, destacando el papel del capital social y la complejidad de los sistemas económicos.

El papel del viejo y el nuevo institucionalismo, los fundamentos de la NEI, la cuestión de la racionalidad y el comportamiento económico, el papel del cambio institucional y de la historia, la multidisciplinariedad del enfoque en las ciencias sociales, la especificidad del análisis frente a las pretensiones de validez universal o la importancia de los factores políticos, son algunos de los argumentos que este artículo ha reflejado en su esfuerzo de aproximación a la NEI. Conceptos como los de costes de transacción, instituciones, gobernanza, derechos de propiedad, contratos, racionalidad limitada, recursos comunes, mercados y jerarquías, modelos mentales, reglas políticas o cambio económico perfilan el contenido de la NEI. Sin duda, la agenda de este artículo ha sido limitada, pero a la vez también novedosa y original al ofrecer una aproximación a la NEI centrada en los cuatro laureados.

Asimismo, el artículo ha introducido algunos temas relevantes de la agenda de investigación de la NEI. Es el caso de la concepción de soluciones institucionales de segundo óptimo o la cuestión del cambio institucional, que constituye un asunto puntero en la agenda de trabajo institucionalista. En este sentido, estudiar como cambian las instituciones es fundamental para entender el comportamiento hacia el éxito o el fracaso de una economía a lo largo del tiempo. Aportaciones como North (2005), Greif (2006) o Kingston y Caballero (2009) reflejan los avances de la investigación sobre el cambio institucional en los últimos años. En particular, Greif (2006) establece un marco para endogenizar el cambio institucional y se consolida como una referencia de futuro del programa de investigación institucionalista que tiene actualmente a Coase, North, Williamson y Ostrom como principales referentes.

Como señalan Menard y Shirley (2010), la evolución de la NEI en las últimas décadas se refleja en «cuatro premios Nobel en veinte años, impactos significativos

en los principales debates de políticas que incluyen desde el derecho de la competencia hasta la ayuda al desarrollo, la penetración creciente en las principales revistas académicas, y una amplia y creciente corriente de académicos, de investigación y de datos». La ciencia económica del siglo XXI y su aportación a las sociedades actuales no puede entenderse sin los avances en economía de las instituciones que ha protagonizado la Nueva Economía Institucional.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACEMOGLU, D. y JOHNSON, S. (2005): «Unbundling Institutions», *Journal of Political Economy*, Vol. 113, N.º 5, 949-995.
- ACEMOGLU, D.; JOHNSON, S. y ROBINSON, J. A. (2001): «The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation.» *A.E.R.* 91 (December): 1369-1401.
- ACEMOGLU, D. y ROBINSON, J. A. (2008): «Persistent of Power, Elites and Institutions», *American Economic Review*, 98 (1), 267-293.
- AHN, T. K. y OSTROM, E. (2002): «Social capital and the second generation theories of collective action: An analytical approach to the forms of social capital», Annual Meeting of the American Political Science Association, Boston, Massachusetts, August 29. September 1, USA.
- ALLEN, D.W. (1991): «What are transaction costs?», *Research in Law and Economics*, N. 14, 1-18.
- ALSTON, L. J.; MATTIACE, S. y NONNENMACHER, T. (2009): «Coercion, Culture, and Contracts: Labor and Debt on Henequen Haciendas in Yucatán, México, 1870-1915», *Journal of Economic History*, V. 60, N. 2, 104-137.
- ÁLVAREZ-DÍAZ, M. y CABALLERO, G. (2008): «The Quality of Institutions: A Genetic Programming Approach», *Economic Modelling*, V. 25, 161-169.
- ANDERIES, J. M.; JANSSEN, M. A. y OSTROM, E. (2004): «A framework to analyze the robustness of social-ecological systems from an institutional perspective», *Ecology and Society*, 9 (1), art. 18.
- AOKI, M. et al. (2001): *Comparative Institutional Analysis*. The MIT Press. Cambridge.
- ARIAS, X. C. y CABALLERO, G. (2003): «Instituciones, Costes de Transacción y Políticas Públicas: un panorama», *Revista de Economía Institucional*, N. 8, 117-146.
- ARROW, K. J. (1969): «The organization of economic activity: Issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation», 91st Congress The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: The PPB System, Vol. 1, 59-73. Government Printing Office. Washington DC.
- (1987): «Reflections on the Essays», 727-734, en FEIWEL, G.: *Arrow and the Foundations of the Theory of Economic Policy*. New York University Press. Nueva York.
- (1999): «Observation on social capital», 3-5, en Dasgupta, P. e I. Stiglitz: *Social capital: a multifaceted perspective*. World Bank. Washington D. C.
- BECKER, C. D. y OSTROM, E. (1995): «Human ecology and resource sustainability», *Ann. Rev. Ecol. Syst.*, 26, 113-133.
- BENHAM, A. y BENHAM, L. (2000): «Measuring the Costs of Exchange» in Ménard, Claude, (ed), *Institutions, Contracts and Organizations: Perspectives from New Institutional Economics*, Edward Elgar, 2000, 367-375.
- BRINTON, M. C. y NEE, V. (eds.) (1998): *The New Institutionalism in Sociology*. Russell Sage Foundation. Nueva York.
- BRONDIZIO, E. S.; OSTROM, E. y YOUNG, O. R. (2009): «Connectivity and the Governance of Multilevel Social-Ecological Systems: The role of social capital», *Annual Review of Environment and Resources*, 34, 253-278.
- BROUSSEAU, E. y GLACHANT, J. M. (2008): *New Institutional Economics. A Guidebook*. Cambridge University Press.
- BUCHANAN, J. M. (1975): «A Contractarian Paradigm for Applying Economic Theory», *American Economic Review*, 65 (2), 225-230.
- CABALLERO, G. (2001): «La Nueva Economía Institucional», *Sistema*, N. 156, 59-86.
- (2002): «El programa de la nueva economía institucional: lo macro, lo micro y lo político», *Ekonomiaz*, N. 50, 230-261.
- (2004): «Instituciones e Historia Económica: enfoques y teorías institucionales», *Revista de Economía Institucional*, N. 10, 137-157.
- (2005): «Instituciones, federalismo defensor de mercados y Estado de las Autonomías. Un análisis de segunda generación», *El Trimestre Económico*, N. 286, 283-327.
- (2007): «Comisiones, grupos parlamentarios y diputados en la gobernanza del Congreso de los diputados», *Revista de Estudios Políticos*, N. 135, 67-107.

- (2011): «La Nueva Economía Institucional: las contribuciones de Oliver Williamson y Elinor Ostrom», *Principios. Estudios de Economía Política*, N. 18, 5-24.
- CABALLERO, G. y ARIAS, X. C. (2003): «Una reorientación teórica de la economía política: el análisis político de costes de transacción», *Revista Española de Ciencia Política*, N. 8, 131-161.
- CABALLERO, G.; GARZA, M. D. y VARELA, M. (2008): «Institutions and Management of Fishing Resources: The governance of the Galician model», *Ocean & Coastal Management*, Vol. 51, N. 8-9, 625-631.
- (2009): «The institutional foundations of economic performance of mussel production: The Spanish case of the Galician floating raft culture», *Marine Policy*, Vol. 33, 288-296.
- CABALLERO, G. y KINGSTON, C. (2005): «Capital social e instituciones en el proceso de cambio económico», *Ekonomiaz*, N. 59, 72-93.
- COASE, R. H. (1937): «The Nature of the Firm», *Economica*, N. 4, 386-405.
- (1946): «The Marginal Cost Controversy», *Economica*, New Series, V. 13, N. 51, 169-182.
- (1959): «The Federal Communications Commission», *Journal of Law and Economics*, Vol. 2, 1-40.
- (1960): «The Problem of Social Cost», *Journal of Law and Economics*, V. 3, N. 1, 1-44.
- (1972): «The Appointment of Pigou as Marshall's Successor», *Journal of Law and Economics*, Vol. 15, 473-485.
- (1984): «The New Institutional Economics», *Journal of Theoretical and Institutional Economics*, Vol. 140, N. 1, 229-231.
- (1992): «The Institutional Structure of Production», *American Economic Review*, 82 (4), 713-719.
- (1994): *La Empresa, el Mercado y la Ley* (artículos de Coase). Alianza Economía. Madrid.
- (1998): «The New Institutional Economics», *The American Economic Review, Papers and Proceedings*, Vol. 88, N. 2, 72-74.
- (1999a): «An Interview with Ronald Coase», *ISNIE Newsletter*, Vol. 2, N. 1, 3-10.
- (1999b): «The task of the Society», *ISNIE Newsletter*, Vol. 2, N. 2, 1-6.
- COMMONS, J. R. (1932): «The problem of correlating Law, Economics and Ethics», *Wisconsin Law Review*, N. 8, 2-26.
- COPELAND, B. R. y TAYLOR, M. S. (2009): «Trade, Tragedy and the Commons», *American Economic Review*, 99 (3), 725-749.
- DAVIS, L. E. y NORTH, D. C. (1971): *Institutional Change and American Economic Growth*. Cambridge University Press. Cambridge.
- DENZAU, A. T. y NORTH, D. C. (1994): «Shared Mental Models: Ideologies and Institutions», *Kyklos*, Vol. 47, 3-31.
- DIETZ, T.; OSTROM, E. y STERN, P. C. (2003): «The struggle to govern the commons», *Science*, Vol. 302, 1907-1912.
- DIXIT, A. (1996): *The making of Economic Policy: A Transaction-Cost Politics Perspective*. The MIT Press. Cambridge.
- (2009): «Governance Institutions and Economic Activity», *American Economic Review*, 99 (1), 5-24.
- EASTERLY, W. (2008): «Institutions: Top Down or Bottom up?», *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 98 (2), 95-99.
- EGGERTSSON, T. (1990): *Economic Behaviour and Institutions*. Cambridge University Press. Cambridge.
- (2005): *Imperfect Institutions*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- FREY, B. (2010): «Lin Ostrom's Contribution to Economics: A personal evaluation», *Public Choice*, V. 143 (3-4), 303-308.
- 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*, N. 70, 121-149.
- GAROUPA, N. y STEPHEN, F. (2004): «Optimal Law Enforcement with Legal Aid», *Economica*, vol. 71, 493-500.
- GIBSON, C. C.; MCKEAN, M. A. y OSTROM, E. (2000): *People and Forests*. The MIT Press.
- GONZALEZ DE LARA, Y.; GREIF, A. y JHA, S. (2008): «The Administrative Foundations of Self-Enforcing Constitutions», *American Eco-*

*conomic Review: Papers & Proceedings*, 98 (2), 105-109.

- GORDON, H. S. (1954): «The economic theory of a common property resource: the fishery», *Journal of Political Economy*, 62, 124-142.
- GREIF, A. (2006): *Institutions and the path to modern economy*, Cambridge University Press.
- GROENEWEGEN, J. *et al.* (1995): «On integrating new and old institutionalism: Douglass C. North building bridges», *Journal of Economic Issues*, Vol. 29, N. 2, 467-476.
- HADFIELD, G. K. (2005): «The many legal institutions that support contractual commitments», 175-204, en Menard, C. y M. Shirley (ed): *Handbook of New Institutional Economics*. Springer.
- HAGGARD, S. y NOLAND, M. (2010): «Reform from below: Behavioral and institutional change in North Korea», *Journal of Economic Behavior & Organizations*, 73, 133-152.
- HAHN, F. (1981): «General Equilibrium Theory», en Bell, D. y Kristol, I.: *The Crisis in Economic Theory*. Basic Books. Nueva York.
- HALL, P. y TAYLOR, R. (1996): «Political Science and the Three New Institutionalisms», *Political Studies*, 44, 936-957.
- HARDIN, G. (1968). «The Tragedy of the Commons», *Science*, V. 162, 1243-48.
- HENRY, P. B. y MILLER, C. (2009): «Institutions versus Policies: A Tale of Two Islands», *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 99 (2), 261-267.
- HODGSON, G. M. (1998): «The Approach of Institutional Economics», *Journal of Economic Literature*, XXXVI, 166-192.
- JOSKOW, P. (1991): «The Role of Transaction Cost Economics in Antitrust and Public Utility Regulatory policies», *Journal of Law, Economics and Organization*, N. 7, 53-83.
- KINGSTON, C. y CABALLERO, G. (2009): «Comparing theories of institutional change», *Journal of Institutional Economics*, 5(2), 151-180.
- 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, 1251-1288.
- LAERHOVEN, F. V. y OSTROM, E. (2007): «Traditions and Trends in the Study of the Commons», *International Journal of the Commons*, Vol 1 (1), 3-28.
- LIBECAP, G. (1999): «Contracting for property rights», en Ferry Anderson y Fred S. McChesney, *The Law and Economics of Property Rights*.
- (2007): «The assignment of property rights on the Western Frontier: Lessons for contemporary environmental and resource policy», *The Journal of Economic History*, 67(2), 257-291.
- MANTZAVINOS, C.; NORTH, D. C. y SHARIQ, S. (2001): «Learning, Change and Economic Performance». Annual Conference of the International Society for New Institutional Economics. Berkeley.
- MENARD, C. y SHIRLEY, M. (ed.) (2005): *Handbook of New Institutional Economics*. Springer.
- (2010): «The Contribution of Douglass North to New Institutional Economics». Conference on «The Legacy and Work of Douglass C. North Understanding Institutions and Development Economics». Center for New Institutional Social Sciences. Washington University in St. Louis. Estados Unidos.
- MENARD, C. (2005): «A new institutional approach to organization», 281-319, en Menard, C. y M. Shirley (ed): *Handbook of New Institutional Economics*. Springer.
- MILGROM, P. R.; NORTH, D. C. y WEINGAST, B. R. (1990): «The Role of Institutions in the Revival of Trade: The Law Merchant, Private Judges, and the Champagne Fairs», *Economics and Politics*, N. 2, 1-23.
- NORTH, D. C. (1961): *The Economic Growth of the United States, 1790-1860*. Prentice-Hall.
- (1981): *Structure and Change in Economic History*. W.W. Norton. Nueva York.
- (1985): «Transaction Costs in History», *Journal of European Economic History*, Vol. 14, 557-576.
- (1989): «A Transaction Cost Approach to the Historical Development of Politics and Economics», *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, N. 145, 661-668.
- (1990a): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press. Cambridge



- (1990b): «A Transaction Cost Theory of Politics». *Journal of Theoretical Politics*, Vol. 2, N. 4, 355-367.
- (1993): «Institutions and Credible Commitment», *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, Vol. 149, N. 1, 11-23.
- (1995). «Five propositions about institutional change», 15-26, en Knight, J. y I. Sened (eds) (1995): *Explaining social institutions*. University of Michigan Press.
- (1994): «Economic Performance through Time», *The American Economic Review*, Vol. 84, N. 3, 359-368.
- (1999): «In Anticipation of the Marriage of Political and Economic Theory», 314-317, en Alt, J., Levi, M. y E. Ostrom: *Competition and Cooperation. Conversations with Nobelists about Economics and Political Science*. Russell Sage Foundation. Nueva York.
- (2000): «La evolución histórica de las formas de gobierno», *Revista de Economía Institucional*, N. 2, 133-148.
- (2005). *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton University Press. Princeton.
- NORTH, D. C.; SUMMERHILL y WEINGAST, B. R. (2000): «Order, Disorder and Economic Change: Latin America versus North American», en B. Bueno de Mesquita and H. Rot (eds): *Governing for prosperity*, Yale University Press.
- NORTH, D. C. y THOMAS, R. P. (1973): *The Rise of the Western World: a New Economic History*. Cambridge University Press. Cambridge.
- 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, N. 4, 609-624.
- NORTH, D. C., WALLIS, J.J. y WEINGAST, B. R. (2009): *Violence and Social Orders: A conceptual framework for interpreting recorded human history*. Cambridge University Press.
- NORTH, D. C. y WEINGAST, B. R. (1989): «Institutions and commitment: the evolution of institutions governing public choice in seventeenth-century England», *The Journal of Economic History*, Vol. 49, N. 4, 803-832.
- NYE, J. V. (1997): «Thinking about the State: Property Rights, Trade, and Changing Contractual Arrangements in a World with Coercion», 121-144, en Drobak, J. N. y J. Nye (eds) (1997): *The Frontiers of the New Institutional Economics*. Academic Press. San Diego.
- OSTROM, E. (1990): *Governing the commons*, Cambridge University Press, Cambridge.
- (1994): «Constituting Social Capital and Collective Action», *Journal of Theoretical Politics*, V. 6, N. 4, 527-562.
- (1995): «Self-organization and Social Capital», *Industrial and Corporate Change*, Vol. 4, N. 1, 131-159.
- (1999): «Social capital: A fad or a fundamental concept», 172-214, en Dasgupta, P. e I. Serageldin: *Social capital: a multifaceted perspective*. World Bank. Washington D.C.
- (2004): «Rules without enforcement are but words on paper», *IHDP*, N. 2, 8-12.
- (2005): *Understanding Institutional Diversity*. Princeton University Press.
- (2007a): «A diagnostic approach for going beyond panaceas», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, Vol. 104, N. 39, 15181-15187.
- (2007b): «Challenges and growth: the development of the interdisciplinary field of institutional analysis», *Journal of Institutional Economics*, 3 (3), 239-264.
- (2008): «Institutions and the environment», *Economic Affairs*, Vol. 28 (3), 24-31.
- (2009): «A general framework for analyzing sustainability of Social-Ecological Systems», *Science*, 325, 419-422.
- (2010): «Beyond Markets and States: Polycentric Governance of Complex Economic Systems», *American economic Review*, 100, 641-672.
- OSTROM, E.; JANSSEN, M. A. y ANDERIES, J. M. (2007): «Going beyond panaceas», *Proceedings of the National Academy of Sciences*, Vol. 104, N. 39, 15176-15178.
- PETERS, B. G. (1999): *Institutional theory in political science. The new institutionalism*. Continuum. London.
- PUTNAM, R. D. et al. (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press. Princeton.

- RHODES, R. A. W. (1996): «The New Governance: Governing without Government», *Political Studies*, XLIV, 652-667.
- RODRIG, D. (2008): «Second-Best Institutions», *American Economic Review: Papers & Proceedings*, 98 (2), 100-104.
- RODRIG, D.; SUBRAMANIAN, A. y TREBBI, F. (2004): «Institutions Rule: The primacy of institutions over geography and integration in economic development», *Journal of Economic Growth*, 9, 2, 131-165.
- RUTHERFORD, M. (1994): *Institutions in Economics*. Cambridge University Press. Cambridge.
- SCHLAGER E. y OSTROM, E. (1992). «Property Rights Regimes and Natural Resources. A conceptual analysis», *Land Economics*, 68(3), 249-262.
- SCHOFIELD, N. y CABALLERO, G. (eds.) (2011): *Political Economy of Institutions, Democracy and Voting*. Springer. En prensa.
- SHEPSLE, K. (2010): «Elinor Ostrom: Uncommon», *Public Choice*, V. 143 (3-4), 335-337.
- SHIRLEY, M. (2005): «Institutions and Development», 611-638, Menard, C. y M. Shirley (ed): *Handbook of New Institutional Economics*. Springer.
- SOLOW, R. M. (1999): «Notes on social capital and economic performance», 6-12, en Dasgupta, P. e I. Serageldin: *Social capital: a multifaceted perspective*. World Bank. Washington D. C.
- SPILLER, P. y TOMMASI, M. (2005): «The Institutions of Regulations», in C. Menard and M. Shirley: *Handbook of New Institutional Economics*. Springer.
- (2007): *The institutional foundations of public policy in Argentina*. CUP.
- STIGLER, G. J. (1966): *The Theory of Price*. Macmillan and Co. Nueva York.
- TOBOSO, F. (1997): «¿En qué se diferencian los Enfoques de Análisis de la Vieja y la Nueva Economía Institucional?», *Hacienda Pública Española*, N. 143, 175-192.
- (2001): «Institutional individualism and institutional change: the search for a middle way mode of explanation», *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 25, 765-783.
- TOBOSO, F. y COMPÉS, R. (2003): «Nuevas Tendencias Analíticas en el ámbito de la Nueva Economía Institucional. La incorporación de los aspectos distributivos», *El Trimestre Económico*, N. 280, 637-671.
- WALLIS, J. J. y NORTH, D. (1986): «Measuring the transaction sector in the American economy, 1870-1970», en Stanley L. Engerman and Robert E. Gallman (1986): *Long-Term Factors in American Economic Growth*. University of Chicago Press.
- WEINGAST, B. R. (1995): «The Economic Role of Political Institutions: Market-Preserving Federalism and Economic Development», *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol. 11, N. 1, 1-31.
- WEINGAST, B. R. y MARSHALL, W. J. (1988): «The Industrial Organization of Congress; or, Why Legislatures, Like Firms, Are Not Organized as Markets», *Journal of Political Economy*, Vol. 96, 1, 132-163.
- Williamson, O. E. (1971): «The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations», *The American Economic Review*, 61(2), 112-123.
- WILLIAMSON, O. E. (1975): *Markets and Hierarchies*. The Free Press. Nueva York.
- (1979): «Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations», *Journal of Law and Economics*, 22 (2), 233-262.
- (1981): «The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach», *American Journal of Sociology*, 87 (3), 548-577.
- (1985): *The Economics Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. The Free Press. Nueva York.
- (1986): *Economic Organizations: firms, market and policy control*. Harvester. UK.
- (1994): «The Institutions and Governance of Economic Development and Reform». *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, 1994*. World Bank. Washington, D.C.
- (1996): *The Mechanisms of Governance*. New York: Oxford University Press.
- (1999): «Public versus Private Bureaucracies: A Transaction Cost Economic Perspective», *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol. 15, N. 1, 307-342.
- (2000): «The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead», *Journal of Economic Literature*, Vol. 38, 595-613.

- (2002a): «The Lens of Contract: Private Ordering», *American Economic Review*, 92(2), 438-443.
- (2002b): «The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract», *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 16, N. 3, 171-195.
- (2005a): «The Economics of Governance», *American Economic Review*, 95 (2), 1-18.
- (2005b): «Why Law, Economics and Organization», *Annual Review of Law and Social Sciences*, 1, 369-396.
- (2007): «An interview with Oliver Williamson», *Journal of Institutional Economics*, 3 (3), 373-386.
- (2010): «Transaction Cost Economics: The Natural Progression», *American Economic Review*, 100, 673-690.

---

# *La economía política de los derechos de propiedad*

Aunque la asignación de los derechos de propiedad formales son la solución más eficaz a las externalidades que afectan al medio ambiente y los recursos naturales, normalmente no constituyen la primera medida tomada. De hecho, suele ser la última, y con frecuencia tras una crisis. ¿Por qué? La razón es que los derechos de propiedad resultan costosos de definir y de llevar a cabo. Los derechos de propiedad implican costes políticos porque definen la propiedad y por lo tanto una distribución de la riqueza, del estatus y de la influencia política. Los riesgos políticos que ello supone lleva a que los políticos retrasen la asignación de derechos. Sin embargo, una crisis puede resolver los conflictos distributivos al hacerlos más evidentes, ya que los beneficios y los costes de tomar una decisión o los costes de no hacerlo se manifiestan clara y crudamente. Por esta razón, puede ser eficiente y políticamente comprensible por qué los derechos de propiedad se adoptan tarde.

*Jabetza-eskubide formalak ingurumenari eta natura-baliabideei eragiten dieten kanpo-eraginen irtenbide nabariak diren arren, normalean ez dira izaten hartzen diren lehenengo neurriak. Izan ere, azken neurria izan ohi da, eta sarritan krisi baten ondoren hartutakoa. Zer dela-eta? Garestia da jabetza-eskubideak definitzea eta abiaraztea. Jabetza-eskubideek kostu politikoak dakartzate, jabetza definitzen dutelako eta, horrenbestez, aberastasunaren, estatusaren eta politika-eraginaren banaketa. Horrek dakartzan arrisku politikoen ondorioz, politikariek atzeratu egiten dute eskubideen esleipena. Hala eta guztiz ere, krisi batek banaketa-gatazkak ebatz ditzake, erabaki bat hartzearen ala ez hartzearen onura eta kostuak argi eta latz adierazten direlako. Hori dela eta, eraginkor eta politikoki ulergarriak izan daitezke jabetza-eskubideak berandu hartzeko arrazoiak.*

Even though the assigning of the formal property rights are the most obvious response to externalities involving the environment and natural resources, they typically are not the first action taken. Indeed, they often are the last, coming only after a crisis. Why is that? One reason is that property rights are costly to define. Property rights involve political costs because they define ownership and hence a distribution of wealth, status, and political influence. As a result, they often are controversial and political risk leads politicians to delay in assigning rights. A crisis can resolve distributional disputes by making the benefits of taking action or the costs of not doing so clearer. For this reason, it may be efficient and politically understandable why property rights are adopted late.

## Índice

---

1. Introducción
2. El retraso en la asignación de los derechos de propiedad
3. La economía política de los derechos de propiedad
4. Un primer caso de análisis: la pesca
5. Un segundo caso de análisis: la contaminación del aire
6. Un tercer caso de análisis: el agua
7. Conclusión

### Referencias bibliográficas

Palabras clave: derechos de propiedad, electores, políticos.

Key words: property rights, constituencies, politicians.

Clasificación JEL: D72, L51, O21, P48.

---

## 1. INTRODUCCIÓN

En 1960, Ronald Coase publicó *El problema del coste social* (Coase, 1960). Los argumentos en este famoso artículo no sólo manifiestan la naturaleza recíproca de la mayoría de las externalidades (¿Quién es la fuente del problema, la fábrica o las personas que viven cerca de ella?), sino que sugieren que podría resolverse mediante la negociación entre ambas partes si los costes de transacción fueran lo suficientemente bajos (negociación coaseana).

*El problema del coste social* (Coase, 1960) y *La naturaleza de la empresa* (Coase, 1937) fueron las bases para la concesión a Coase del premio Nobel de Economía en 1991. Estos artículos permanecen entre los más citados en economía, y el legado de Coase a través del Teorema de Coase puede que sea más importante que cualquier otro ganador del premio Nobel en economía.

La negociación coaseana presupone que existen derechos de propiedad para definir quién tiene el derecho de una acción en particular y un flujo de bienestar asociado (las

---

\* Este artículo fue elaborado a partir de los argumentos desarrollados en Libecap (2007) y Libecap (2008).

fábricas tienen el derecho a contaminar o los propietarios tienen derecho al aire limpio). Una asignación de derechos de propiedad es fundamental porque de lo contrario no habría ninguna base para la negociación (¿Quiénes serían los participantes, sobre qué base se negociarían, cuál sería el objeto de comercialización y a qué precio, y qué acuerdo se aplicaría?). Si faltase un régimen de derechos de propiedad, no habría nada para impedir la intervención de un tercero exigiendo un pago o un cambio de comportamiento después que el acuerdo original se concluyera. Con la posibilidad de una entrada abierta, potencialmente ilimitada, de este tipo, no podría haber acuerdos coaseanos para resolver los problemas ambientales y de recursos naturales. La definición de los derechos de propiedad señala las partes de la negociación y subraya por qué deben existir derechos de propiedad para que una actividad comercial tenga lugar.

El legado de Coase también ha sido la base del auge del medio ambientalismo basado en el mercado. Los derechos de propiedad y el comercio coaseano explican por qué han sido tan eficaces las cuotas individuales transferibles («*individual transferable quotas*», ITQ) en la gestión de los recursos pesqueros donde se han adoptado (Costello *et al.*, 2008). También subyacen en el uso de la negociación de los derechos de agua para promover un uso y asignación más eficiente del agua en EE.UU., Chile y Australia (Grafton *et al.*, 2009), y son la base de los esfuerzos para tratar la contaminación del aire mediante la negociación de los derechos de contaminación que han sido extremadamente útiles en el control del SO<sub>2</sub> y de la lluvia ácida en EE.UU. (Kehoane, 2007).

A pesar de la claridad del mensaje de Coase y los éxitos indicados en estos ejemplos, las soluciones de mercado a los problemas ambientales y de recursos naturales han sido mucho más limitados, lentos y polémicos que lo que se podría haber previsto. La razón radica en la «Economía Política de los Derechos de Propiedad».

Los derechos de propiedad son costosos de definir en dos sentidos. En primer lugar están los costes de medir el activo, demarcando la propiedad del mismo, en cumplimiento de la normativa. Estos costes pueden ser altos o bajos dependiendo de la naturaleza física del recurso. Si es grande, móvil y no observable, como por ejemplo algunas reservas de pesca, entonces los costes para definir los derechos de propiedad son normalmente altos. Si el bien es más pequeño, inmóvil, y observable, como las parcelas de tierra, entonces los costes para definir los derechos de propiedad son normalmente bajos.

En segundo lugar, hay costes políticos en la definición de los derechos de propiedad. Los derechos de propiedad son propiedad, e incluyen los derechos al privilegio de inversión y de uso, a los ingresos y costes asociados con ellos, y a transferir la propiedad a otro o transmitirla a los herederos. Por lo tanto, la asignación de derechos de propiedad entraña unas claras implicaciones en la distribución.

Cualquier patrón de propiedad implica una asignación asociada de riqueza y de nivel social y político. Cualquier derecho de propiedad con contenido requiere exclusividad. Se les negará a algunas partes (no-propietarios), mientras que a otros

(propietarios) se les concederá el acceso al bien. Al menos inicialmente, las instituciones de propiedad crean claros ganadores y perdedores. Si como se espera, los derechos de propiedad definitivos resultan en una mayor eficiencia de modo que la economía en conjunto se expande, todas las partes pueden estar en mejor situación. Pero desde un principio, estos beneficios a largo plazo son inciertos, mientras que las consecuencias distributivas son muy evidentes.

La política, en gran parte, trata sobre distribución. Debido a que las implicaciones distributivas iniciales de una asignación de derechos de propiedad son claras e inmediatas, influirán decisivamente en los beneficios y costes de las decisiones políticas, así como en la viabilidad del respaldo de los políticos al medioambientalismo basado en la asignación de derechos.

La historia indica lo importante que pueden ser tanto los recursos como los costes políticos en la adopción de los derechos de propiedad. Consideremos el caso de la pesca. En un famoso artículo publicado en 1954 por H. Scott Gordon, *La teoría económica de un recurso de propiedad común: la pesca*, el problema de la sobreexplotación de pesca debido a la ausencia de derechos de propiedad fue reflejada con efectividad (Gordon, 1954). Unos veinte años más tarde, Francis Christy (1973) presentó la utilización de cuotas individuales transferibles como una solución. Sin embargo, no fue hasta trece años más tarde, en 1986 en Nueva Zelanda, y posteriormente, en 1989 en Islandia cuando los sistemas de derechos de propiedad en la pesca fueron adoptadas cuando ésta estaba al borde de la desaparición. Incluso hoy en día, tal vez sólo entre 2 y 5 % de las reservas de pesca en el mundo tienen un régimen de derechos de propiedad.

Asimismo, podemos analizar la contaminación del aire. La preocupación en EE.UU. por la contaminación del aire se hizo más evidente en la década entre 1940 y 1950 en Los Ángeles. Thomas Crocker (1966) y J.H. Dales (1968) presentaron la utilización de los permisos de emisión negociables. Sin embargo, fue unos treinta años más tarde cuando finalmente se establecieron los permisos negociables en el programa de SO<sub>2</sub> de los EE.UU. y el programa regional de control de niebla tóxica en Los Angeles.

La cuestión es si los derechos de propiedad son una solución tan obvia al problema del medioambiente y los recursos naturales, ¿por qué se tarda tanto tiempo en reconocerlos y asignarlos? Como se sugirió anteriormente, la respuesta está en la política y las implicaciones de distribución de la definición de los derechos de propiedad.

## 2. EL RETRASO EN LA ASIGNACIÓN DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD

Para que el comercio coaseano pueda ser una solución a los problemas de recursos ambientales, los derechos de propiedad formales son necesarios. Estos son los derechos de propiedad que son reconocidos por la ley y pueden ser la base para con-

tratos ejecutables e intercambio comercial. Desgraciadamente, los derechos de propiedad preventivos o aplicados de forma temprana implican costes (de recursos y políticos) más altos que las ganancias que se prevén. Exigen requisitos de información e *inputs* formidables para la asignación, medición, delimitación y cumplimiento y, quizás lo más importante, tienen efectos distributivos generalmente claros y sustanciales, mientras que hay demasiada incertidumbre en cuanto a sus beneficios y costes para los intereses influyentes.

Bajo estas circunstancias, es difícil para los políticos crear acuerdos entre el electorado para construir un consenso político que permita la adopción de derechos de propiedad como primera medida. La importancia de los problemas ambientales no se comprende fácilmente, ni tampoco se sabe cómo abordarlos. Esto hace que la asignación preferente de los derechos de propiedad formales sea demasiado arriesgada para los políticos. Por esta razón, tiene sentido político (y económico) que los políticos se retrasen en adoptar medidas esperando que con el tiempo el problema aumente, se entienda mejor y se exija una solución.

Con el paso del tiempo, por un lado el asunto de los recursos o del medio ambiente se agrava y se convierte en una crisis, pero por otro, se genera información tanto sobre la magnitud del problema y los recursos, como de los beneficios y costes políticos de hacerle frente. En ese momento más participantes sociales se darán cuenta y estarán en mejor posición debido a una definición más clara de los derechos de propiedad y de esta manera los conflictos de distribución podrán ser abordados.

### 3. LA ECONOMÍA POLÍTICA DE LOS DERECHOS DE PROPIEDAD

En la mayoría de los asuntos ambientales y de recursos, gran parte del numeroso electorado se ve afectado de distintas maneras por las externalidades. Dado que los políticos están preocupados por el electorado, éstos deben equilibrar los intereses de los electores de la forma descrita por Sam Peltzman (1976) y Gary Becker (1983). Para maximizar el apoyo político global, los políticos dirigen los beneficios a las partes influyentes e intentan reducir los costes globales a los contribuyentes.

Estos esfuerzos normalmente implican pagos compensatorios —subsidios, beneficios tributarios, cuotas preferenciales o derechos de propiedad— desde los que esperan ganar a aquellos que esperan perder. Si estas transferencias son polémicas por ser demasiado obvias o por ser percibidas como demasiado injustas, los políticos las camuflarán, vinculándolas a bienes públicos populares o ligándolas a objetivos amplios de distribución. Estas acciones, sin embargo, como se describe a continuación, pueden disminuir la eficacia global de la respuesta política a la externalidad.

Cuando los costes y beneficios totales de abordar una externalidad así como de su distribución a través del electorado son inciertos, las artimañas de pagos compensato-



rios por los políticos son difíciles. Es probable que haya disputas sobre el tamaño, la naturaleza y la dirección de la indemnización; y estas disputas aumentan el riesgo político y reducen los beneficios pretendidos para los políticos a la hora de tomar medidas.

Como resultado, cuando una externalidad ambiental o natural es detectada por primera vez, los políticos eligen las políticas que reducen la incertidumbre y aumentan las ganancias netas esperadas para los grupos influyentes. Esto incluye: posponer cualquier medida; fomentar la investigación sobre la información de la externalidad, promover nueva tecnología que reduzca los costes; invertir en la mejora del volumen de recursos, incluyendo restringir el acceso de grupos que no son ciudadanos u otros grupos políticamente débiles; y, por último, adoptar reglamentos estandarizados que suponen reducir la externalidad mientras parecen ser neutrales y no cambiar la distribución de riqueza y poder político actual.

En esta etapa, la asignación temprana de los derechos de propiedad formales para hacer frente a la externalidad supone para los políticos demasiados riesgos. Estos derechos implican una asignación de beneficios y costos directa y transparente que puede no ser respaldada ampliamente. Además, si es un problema de recurso natural, como la sobrepesca, los derechos de propiedad pueden conducir a la recuperación de reservas y a un aumento de riquezas, estatus, e influencia política de los propietarios. Esto puede amenazar al *statu quo*, y generar oposición. Efectivamente, el electorado que se beneficia del *statu quo* puede ser perjudicado por un sistema nuevo de derechos. Las ineficiencias generan un electorado dispuesto a mantener las cosas como están. Este electorado requerirá que cualquier nuevo sistema de derechos incorpore sus pretendidos beneficios históricos o se los compense por haberlos perdido. De otra forma, se opondrán al cambio. Algunos ejemplos sobre la pesca, el control de la contaminación del aire y el agua ilustran los problemas teóricos y prácticos de la economía política en la asignación de los derechos de propiedad.

#### 4. UN PRIMER CASO DE ANÁLISIS: LA PESCA

Como hemos observado, los derechos de propiedad no han constituido la solución preventiva ante los problemas de sobrepesca, sino que en primer lugar se ha optado por la adopción de regulaciones de temporada, buques y equipos. Existe una enorme diversidad de intereses, como son los de pescadores de altura y costeros, de propietarios de buques grandes y pequeños, de pescadores de distintas localidades, de pescadores deportivos y comerciales, de procesadores, de vendedores de equipos, de grupos de trabajadores y de funcionarios públicos. Esta situación explica que a menudo puede haber un acuerdo temprano solamente sobre normas genéricas estandarizadas y no sobre las tareas más difíciles como es la de asignar y supervisar los derechos de propiedad individuales. Estas regulaciones, no obstante, generalmente no triunfan tal como atestigua el descenso de muchos banos de peces (Myers y Worm, 2003; Devine *et al.*, 2006).

Con el tiempo, como las reservas de peces caen en picado y el problema de sobrepesca se convierte en crisis, entonces se recurre al sistema de derechos de propiedad, como por ejemplo las cuotas individuales transferibles en la Pesca (ITQ). Bajo ITQ, las autoridades reguladores establecen el límite máximo de capturas anuales permitidas, basadas en la información biológica recogida, las condiciones ambientales anticipadas y el impacto de las capturas previstas. Se concede a cada pescador o buque autorizado una parte de la captura anual según una regla de asignación, y las cuotas generalmente se pueden enajenar, aunque con diversas restricciones.

Una cuestión clave de la economía política es el método por el cual se asignan los derechos de propiedad. La regla de asignación más común es la regla del primer poseedor o la captura histórica. Las inversiones del pasado en buques y equipos también, con frecuencia, se toman en cuenta. Los economistas a menudo reclaman la organización de subastas como una manera de obtener ingresos para el subastador (normalmente, el Estado) y para generar información sobre el valor real de la pesca. Sin embargo, las subastas transfieren fondos desde empresas pesqueras que se podrían utilizar para financiar inversión, fomentan la búsqueda de rentas entre los políticos y grupos de interés que desean el acceso a los fondos generados por las subastas; y no compensan la información proporcionada a lo largo del tiempo por los respectivos pescadores (Anderson *et al.*, 2009). Contar con el apoyo y los conocimientos de los responsables a la hora de determinar la captura total anual puede ser una gran ventaja para el éxito de los sistemas de ITQ.

Los beneficios de las ITQ, como en todos los derechos de propiedad, es que alinean mejor las prácticas de capturas de los pescadores con las prácticas que protegen o mejoran los bancos de peces. El valor de sus cuotas, que a menudo pueden ser importantes fuentes de riqueza, depende del estado de salud del banco a largo plazo. Entonces, hay incentivos para la supervisión propia y del grupo del cumplimiento de los reglamentos; aún más importante, las ITQ entendidas como los derechos de propiedad, son la base para futuras negociaciones entre pescadores para reducir la presión sobre las pesquerías.

No obstante, como en todos los derechos de propiedad surgen también problemas de economía. Las ventajas de las ITQ dependen de la fuerza de los derechos de propiedad, pero esto varía según los países. Las ITQ en Estados Unidos y Canadá se especifican con claridad como «privilegios de uso» solamente, y no como derechos de propiedad, por lo que son revocables sin indemnización. En cambio, en Islandia, Nueva Zelanda y, Australia, las ITQ son consideradas derechos de propiedad más seguros.

Estas diferencias en la naturaleza de los derechos de propiedad derivan de las controversias sobre la asignación y de cómo actúan algunas partes bajo un sistema de mercado sin restricciones. Los aspectos distributivos han dado lugar a varias restricciones sobre las ITQ, y son más graves en países donde la pesca es una pequeña porción del PNB, como en EE.UU. En este país, aún con sus relativamente pocos sistemas de ITQ, ha habido un esfuerzo para mantener la posición relativa de las regiones, co-

munidades, flotas, capital y tripulación, limitando la asignación y la negociación de las ITQ. Algunas ITQ en EE.UU. están reservadas para el desarrollo comunitario y no se conceden a individuos. Además existen límites formales al volumen de posesión de cuotas individuales y a su transferibilidad. En la pesca de fletán en Alaska, por ejemplo, sólo están permitidas las transferencias de cuotas de buques grandes a buques pequeños, y ningún individuo puede poseer más de un 0,5 % de la cuota total (Doyle *et al.*, 2006). Hay otros límites sobre la acumulación de cuotas y sobre el número concreto de buques de la flota del fletán. Además, en 1996, la Ley Magnuson estableció una moratoria de cuatro años en la adopción de nuevas ITQ para la pesca en los EE.UU.

## 5. UN SEGUNDO CASO DE ANÁLISIS: LA CONTAMINACIÓN DEL AIRE

Se ha observado que en el control de la contaminación del aire los derechos de propiedad aparecen muy tardíamente. El problema de niebla tóxica se puso de manifiesto en los años cuarenta y cincuenta, especialmente en Los Ángeles, que había sido anteriormente visto como un paraíso ambiental. Sin embargo, a principios de la posguerra de la Segunda Guerra Mundial, el humo invadía la cuenca de Los Ángeles. Krier y Ursin (1977) describen cómo el gobierno respondió a paso lento a la contaminación en el Sur de California (Krier, 1994).

Fueron necesarios aproximadamente 35 años antes de que se aprobaran las regulaciones para combatir el origen del problema (humos procedentes de tubos de escape de los vehículos). La primera solución regulatoria no fue la de los derechos de propiedad, sino los ajustes tecnológicos para reducir las emisiones. La nueva regulación exigía la instalación o ajuste de dispositivos en automóviles nuevos y usados, y la creación de normas uniformes de emisiones para las fuentes estacionarios. Incluso la Ley federal de aire limpio (FCAA) de 1963, 1967 y 1970, dependía de la regulación tecnológica y homogénea de emisiones y no de un régimen de límites y comercio de derechos (*Cap and Trade Regime*). Los objetivos de calidad de aire no se consiguieron en California ni en ninguna otra parte del país.

No fue hasta 1994, unos 50 años después de las primeras preocupaciones por la niebla tóxica, cuando California puso en marcha los derechos de propiedad para reducir  $\text{NO}_2$  y  $\text{SO}_2$  (los principales causantes de la niebla tóxica) en la cuenca de Los Ángeles con el mercado regional de incentivos al aire limpio (*Regional Clean Air Incentives Market*, RECLAIM). Desgraciadamente, RECLAIM se aplicaba solo a ciertas actividades (en servicios, refinerías y plantas de fabricación, pero no a vehículos de motor debido a la oposición política).

Hay un patrón de comportamiento similar en el retraso nacional en la asignación de derechos de propiedad para rebajar la contaminación de  $\text{SO}_2$ . En los años 1960 se incrementó la conciencia del daño causado a los lagos y bosques por la lluvia ácida producida por las centrales de energía que emiten  $\text{SO}_2$  a la atmósfera. Las en-

mienzas a la Ley de aire limpio de 1970 y 1977 fijaron límites de concentración de  $\text{SO}_2$  y los estados fueron obligados a cumplirlos. Las regulaciones especificaban la maquinaria que debería ser utilizada, como por ejemplo los tipos de filtros, aunque la fábrica utilizara carbón bajo en sulfúrico, y establecían nuevas normas para las nuevas plantas de energía (Joskow y Schmalensee, 1998).

Sin embargo, la lluvia ácida continuó siendo un problema. Las normas uniformes existentes no reconocían que los costes de controlar las emisiones variaban entre y en las empresas. Dado que los reglamentos tradicionales daban ventaja a las antiguas plantas y a la tecnología antigua, hubo pocos incentivos para que esas empresas desarrollaran nuevas tecnologías para reducir las emisiones a un coste reducido. Las nuevas unidades fueron forzadas a adoptar tecnología especificada por el regulador, en lugar de otras que podrían haber sido más rentables.

Por último, el Título IV de las enmiendas a la Ley de aire limpio de 1990 autorizó el uso de permisos de emisiones transferibles para que las empresas eléctricas pudieran enajenar los permisos para emitir  $\text{SO}_2$  mientras se reducían el total de las emisiones permitidas en aproximadamente un 50 %. Este fue el primer programa medioambiental estadounidense a gran escala y a largo plazo que se basaba en los derechos de propiedad. Bajo el sistema de permisos, se estableció un tope o límite al nivel de emisiones anual que fue prorrateado entre los titulares de los permisos, a quienes se les permitió emitir una cantidad específica de gases. Se distribuyeron los permisos de emisiones a las empresas mediante reglas de primera-posesión que se basan en la producción de energía del pasado, la generación de calor, el consumo de combustible y las emisiones. Dichos permisos estaban libres de cargas y por lo tanto pretendían proteger las fábricas existentes (Joskow y Schmalensee, 1998, p. 38).

La adopción de un sistema de permisos de emisiones transferibles se ha visto como un medio eficaz de reducir la contaminación global del aire y se estima que ha logrado un ahorro de más de 1 billón de dólares en relación a lo que podría haber sido el coste posible bajo la regulación previa. Pero al igual que a los ITQ en la pesca, las cuotas o permisos de emisiones transferibles no se pusieron en práctica hasta comprobar que la regulación existente era demasiado costosa e ineficaz para atenuar las externalidades. Además, en ese momento los beneficios y los costes de la adopción de derechos de propiedad eran lo suficientemente claros como para permitir pagos compensatorios en la asignación de derechos de propiedad para de esta manera solucionar las demandas distributivas.

A las empresas de estados como Illinois, Indiana y Ohio se les asignó una cantidad adicional de 200.000 permisos anuales durante la primera fase de la regulación. Estos estados tenían importantes intereses en el carbón y todos habían colocado a sus representantes en puestos claves o en la presidencia de los distintos subcomités del Congreso (Ellerman, 2000; Joskow y Schmalensee, 1998, p. 42). Estas cuotas preferenciales se adoptaron en parte con el fin de crear un programa nuevo de derechos

de propiedad políticamente viable para las empresas establecidas y al mismo tiempo fomentar la inversión en nuevas tecnologías y en energías renovables por nuevas empresas que tenían cuotas más limitadas.

## 6. UN TERCER CASO DE ANÁLISIS: EL AGUA

El abastecimiento de agua se ha convertido, de forma creciente, en un grave problema, especialmente en regiones semiáridas, como el oeste de EE.UU. o Australia, donde las demandas sobrepasan la oferta disponible. En el oeste de EE.UU. el agua se usa predominantemente para la agricultura, de hecho en la mayoría de los estados de esa zona el uso agrícola supera el 60 %. Aunque los individuos no poseen el agua en propiedad, sí tienen derechos de uso sobre el agua de acuerdo a la doctrina de preferencia a la «apropiación previa». Bajo esta doctrina, los individuos tienen el derecho a desviar o extraer el agua subterránea dependiendo del momento de sus solicitudes. Aquellos interesados, cuyas solicitudes se realizaron más tarde, tienen menos prioridad. En tiempos de sequía, los que tienen más prioridad, obtienen agua primero, pero se puede comerciar con ella, o mejor dicho, con los derechos sobre ella.

El comercio a corto plazo entre granjeros es fácil y rutinario. Pero los acuerdos comerciales a largo plazo, especialmente los que están fuera estrictamente de la cuenca hidrográfica, como por ejemplo entre los granjeros y los consumidores urbanos, requieren una aprobación regulatoria del Estado. Los estados varían en su grado de permisividad del comercio de derechos de agua. Además, hay muchas partes involucradas en las negociaciones: los titulares de los derechos; los funcionarios de los distritos de riego; la agencia de funcionarios del gobierno de suministro de agua, tales como la Oficina de Reclamaciones; o cualquier otra entidad que pueda afirmar que una operación le perjudicaría. Este daño puede ocurrir, por ejemplo, porque no toda el agua que se desvía se consume. Hasta un 50 % del agua podría filtrarse de nuevo a la corriente para su uso posterior por titulares de permisos sobre aguas de menos prioridad. Las transferencias de la cantidad completa desviada fuera de la cuenca del río significarían que no estaría disponible para uso posterior. En cualquier decisión regulatoria los aspectos cuantitativos y de medición son, a veces, decisivos.

Un asunto importante es que la mayoría de los derechos de agua no han sido cuantificados. En el pasado cuando el agua era barata, no importaba. Ahora sí importa. Pero la oposición de aquellos que históricamente han utilizado más que sus derechos autorizados, así como la resistencia de grupos que creen que el agua es un «recurso público», ha significado que muchos derechos de agua permanezcan todavía sin definir. El proceso de adjudicación de derechos puede ser tan polémico que en algunos lugares puede tardarse más de 20 años en llevarlo a cabo.

Por todas estas razones, en EE.UU. hay menos comercio de agua del que uno podría esperar, posiblemente tan bajo como el 2 % del consumo anual de agua en el Oeste. Por esta razón, los precios del agua para usos adyacentes a menudo pueden ser dife-

rentes de manera sorprendente, por ejemplo 27 dólares por acre-pie (326.000 galones) de agua para el cultivo de algodón frente a entre 479 y 3.267 dólares por acre-pie de agua del mismo pozo para el uso urbano en Tucson, Arizona (Brewer *et al.*, 2008).

En cambio, en Australia, los derechos sobre el agua son más firmes. Esto puede que tenga sentido, porque Australia en conjunto es mucho más seco que el oeste de EE.UU. Una sequía puede acabar con las preocupaciones de la distribución que prevalecen en EE.UU. Los derechos sobre el agua en Australia son similares al sistema de *cap and trade* (límite y comercio) de los derechos de emisión. Los titulares de derechos tienen un porcentaje de la cantidad permitida para el consumo anual y estos derechos se pueden comercializar. En Australia se comercializan un 50 % de los derechos del agua, una gran diferencia respecto a los EE.UU. Dado el desacuerdo político sobre los derechos de agua en los EE.UU., ¿hará falta que haya más sequías extremas antes de que se pueda llevar a cabo una mejora en los derechos de propiedad y tenga lugar un mayor volumen de intercambio de permisos?

## 7. CONCLUSIÓN

Existe una externalidad cuando terceras personas se ven afectadas por las decisiones tomadas por individuos que solo consideran sus costes y beneficios privados, y no los impactos generales y sobre terceras partes. La solución es dar una definición más completa y precisa de los derechos de propiedad de manera que los costes y beneficios sociales de las decisiones tomadas coincidan con los costes y beneficios privados. Pero los derechos de propiedad tienden a reconocerse tardíamente.

La definición de derechos de propiedad supone no sólo costes de recursos. En algunos casos el coste de solucionar el problema es enorme, como argumentó Coase en 1960 (p. 39). Esto puede aplicarse, por ejemplo, a los recursos pesqueros migratorios del océano que atraviesan muchas jurisdicciones. El otro problema, y tal vez mayor, se encuentra en la economía política de los derechos de propiedad. Los derechos de propiedad son, valga la redundancia, de propiedad, y la asignación de la propiedad plantea serios problemas de distribución. Los políticos son profundamente sensibles a este asunto. Los electores son conscientes de que cualquier asignación de los derechos de propiedad para solucionar las externalidades ambientales y de recursos naturales será tanto una asignación de riqueza como de posición política y social. Por lo tanto, compiten por lograr distribuciones favorables a sus intereses, y este enfrentamiento político complica y retrasa el uso de los derechos de propiedad en la política ambiental y de recursos naturales.

Como se muestra en los ejemplos empíricos mostrados, cuando los problemas se convierten en crisis es cuando estos asuntos de distribución se pueden superar con una asignación más clara de los derechos de propiedad. Una crisis aclara la magnitud del problema y si no es irreversible, los beneficios de afrontarlo. Hasta ese mo-

mento, los políticos tienen incentivos para retrasarse en la toma de decisiones y para la adopción de políticas que implican menores costes y minimizan los efectos distributivos. Esto sugiere que, a pesar de su atracción teórica, los derechos de propiedad a menudo son la solución en última instancia y no la primera solución a la tragedia de los bienes comunes.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANDERSON, T.; ARNASON, R. y LIBECAP, G. D. (2009): «Efficiency Advantages of First Possession or Grandfathering Allocations in Rights Based Management Programs», Bren School UCSB.
- BECKER, G. (1983): «A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence», *Quarterly Journal of Economics* 98(3): 371-400.
- BREWER, J.; GLENNON, R.; KER, A. y LIBECAP, G. D. (2008): «Water Markets in the West: Prices, Trading, and Contractual Forms», *Economic Inquiry* 46(2): 91-112.
- COASE, R. H. (1937): «The Nature of the Firm», *Economica*, N. 4, pp. 386-405.
- (1960): «The Problem of Social Cost», *Journal of Law and Economics*, V. 3, N. 1, pp. 1-44.
- CHRISTY, F. (1973): «Fisherman Quotas: A Tentative Suggestion for Domestic Management», Occasional Paper #19. Law of the Sea Institute, University of Rhode Island.
- COSTELLO, C.; GAINES, S. D. y LYNHAM, J. (2008): «Can Catch Shares Prevent Fisheries Collapse?», *Science* 321 (5896): 1678-1681.
- CROCKER, T. (1966): «The Structuring of Atmospheric Pollution Control Systems», en H. WOLOZIN (eds): *The Economics of Air Pollution*, New York: W.W. Norton, 61-68.
- DALES, J. H. (1968): *Property and Prices*, Toronto: University of Toronto Press.
- DEVINE, J.A.; BAKER, K. D. y HAEDRICH, R. L. (2006): «Fisheries: Deep-Sea Fishes Qualify as Endangered», *Nature* 439, 29.
- DOYLE, M.; SINGH, R. y WEININGER, Q. (2006): «Fisheries Management with Stock Growth Uncertainty and Costly Capital Adjustment», *Journal of Environmental Economics and Management* 52(2): 582-99.
- ELLERMAN, A. D. (2000): *Markets for Clean Air*, New York: Cambridge University Press
- GORDON, H. S. (1954): «The economic theory of a common property resource: the fishery», *Journal of Political Economy*, 62(2): 124-142.
- GRAFTON WR. Q.; LANDRY, C.; LIBECAP, G. D. y O'BRIEN, R. J. (2009): «Water Markets: Australia's Murray-Darling Basin and the US Southwest», Australian National University.
- JOSKOW, P. L. y SCHMALENSEE, R. (1998): «The Political Economy of Market-Based Environmental Policy: The U.S. Acid Rain Program», *Journal of Law and Economics*, 41(1): 37-83, 43-44.
- KEOHANE, N. O. (2007): «Cost Savings from Allowance Trading in the 1990 Clean Air Act: Estimates from a Choice Based Model», in J. Freeman and C.D. Kolstad (eds): *Moving to Markets in Environmental Regulation*, New York: Oxford University Press, 194-229.
- KRIER, J. y URSIN, E. (1977): *Pollution and Policy: A Case Essay on California and Federal Experience with Motor Vehicle Air Pollution, 1940-1975*, Berkeley: University of California Press.
- KRIER, J. (1994): «The End of the World News», *Loyola Law Review*, 27 (3): 851-66.
- LIBECAP, G. D. (2007): «The Assignment of Property Rights on the Western Frontier: Lessons for Contemporary Environmental and Resource Policy», *Journal of Economic History*, 67(2): 257-291.
- (2008): «Open-Access Losses and Delay in the Assignment of Property Rights», *Arizona Law Review* 50(2): 379-408.
- MYERS, R. A. y WORM, B. (2003): «Rapid Worldwide Depletion of Predatory Fish Communities», *Nature*, 423: 280-83.
- PELTZMAN, S. (1976): «Toward a More General Theory of Regulation», *Journal of Law and Economics* 19(2): 211-240.

---

# Intermediación y confianza

En una comunidad tradicional de comerciantes en la que dos comerciantes realizan transacciones ocasionalmente, y tienen la oportunidad de hacer trampa, el intercambio comercial se realiza siempre y cuando la información sobre la reputación de los comerciantes pueda circular dentro del grupo. Sin embargo, en muchas situaciones, la capacidad para desarrollar la reputación es limitada. Este trabajo estudia cómo los intermediarios («corredores») pueden ayudar a mantener la cooperación eliminando la necesidad de que los comerciantes dispongan de información sobre cada uno de los demás. En vez de confiar en los demás comerciantes, con quienes sólo se comercia ocasionalmente, las partes depositan su confianza en el corredor con quien se relacionan con frecuencia. Para ilustrar esta cuestión, investigamos el papel que desempeña el intermediario en las transacciones con soborno.

*Ezaguna da merkatarien elkarte tradizional batean —merkatariiek transakzioak egin ohi dituztela eta iruzurrak egiteko aukerak dituztela— lankidetzari eutsi nahi bazaio ezinbestekoa dela merkatarien ospeari buruzko informazioa taldearen barruan ibiltzea. Hala eta guztiz ere, sarritan, ospea garatzeko gaitasuna mugatuta dago. Lan honetan aztertu da bitartekariak («artekariak») lankidetzaren mantentzen lagun dezaketela, eta horrela ez dela beharrezkoa izango merkatariak gainerakoei buruzko informazioa izatea. Noizean behingo harremanetan parte hartzen duten gainerako merkatariak fidatu beharrez, eurekin merkataritzaren harreman ugari dituzten artekariengan ipintzen dute euren ustea. Gai hori argitzeko, eroskeriadun transakzioetan bitartekariak duten egitekoa ikertu dugu.*

It is well known that among a community of traders in which particular pairs of traders only transact occasionally, and have opportunities to cheat, cooperation can be sustained if information about traders' reputations can circulate within the group. In many applications, however, the potential for developing reputations is limited. This paper studies how intermediaries («brokers») can help to sustain cooperation by removing the need for traders to have information about each other. Rather than trusting other traders, each of whom they interact with only occasionally, traders place their trust in the broker, with whom they each interact frequently. To illustrate, we explore the role of intermediaries in bribe transactions.



## Índice

---

1. Introducción
  2. El modelo
  3. Múltiples corredores
  4. Conclusión
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: intermediación, confianza, cooperación, corredores.

Keywords: intermediation, trust, cooperation, broker.

N.º de clasificación JEL: C78, D23, E26.

---

### 1. INTRODUCCIÓN

¿Cómo se puede sostener un comercio honesto si los jugadores tienen la oportunidad de hacer trampa, y las parejas concretas de jugadores sólo negocian ocasionalmente?

La teoría ha establecido sólidamente que la cooperación es posible mediante estrategias de imposición de «normas sociales»: los que no cumplen son castigados por sus futuros socios comerciales, aunque ellos nunca hayan defraudado a esos jugadores. Para que esto ocurra, es importante que la información sobre las actividades pasadas de los jugadores esté disponible para los futuros socios de negocio. Sin embargo, en muchos casos reales, la posibilidad de que esta información circule es limitada, tanto porque la transmisión de esta información es costosa como porque los comerciantes mienten sobre sus experiencias. Por lo tanto, se plantea la cuestión: ¿es posible la cooperación sin flujos de información?

Este artículo considera juegos aleatorios repetidos en las dos partes que comercian. Ambas tienen la oportunidad de hacer trampa y todas las actividades son estrictamente información privada (sólo el tramposo y la persona defraudada obser-

---

\* Estoy agradecido a Kurt Annen y los participantes del seminario de la University of Guelph por sus útiles comentarios.

van la trampa). El trabajo estudia cómo los intermediarios especializados (corredores) pueden posibilitar la cooperación eliminando la necesidad de obtener información de las actividades pasadas de cada participante. De hecho, cada transacción entre el vendedor y el comprador se divide en dos sub-transacciones: una entre el comprador y el corredor, y otra entre el corredor y el vendedor. No es necesario que las partes confíen entre sí, siempre que confíen en el corredor; y pueden confiar en el corredor ya que se relacionan con él a menudo para obtener productos y servicios provenientes de una variedad de socios comerciales, con cada uno de los cuales sólo comercian ocasionalmente.

Para ilustrarlo, consideramos una transacción con soborno en la que un funcionario del Gobierno acepta hacer un favor a un usuario a cambio de un soborno. Por razones obvias, las transacciones con soborno no se hacen cumplir por el Estado, por lo que los problemas de cumplimiento surgen frecuentemente. Si el soborno se paga por adelantado, el funcionario puede que tenga pocos incentivos para hacer el favor (quizás por miedo del riesgo de castigo al que se expone); en cambio, si se paga el soborno después de hacer el favor, el sobornador tiene el incentivo de negarse a pagar. Además, una o ambas partes pueden tener la oportunidad de chantajear al otro después del hecho.

A menos que a los jugadores se les ocurra una manera de superar estos problemas de cumplimiento, la transacción con soborno (mutuamente beneficiosa) no ocurrirá.

Se sabe que las transacciones se pueden hacer cumplir si el juego se repite un número suficiente de veces. Pero suponemos que cualquier sobornador sólo necesita raramente un favor de cualquier funcionario en particular. Entonces la amenaza de romper una relación bilateral puede no ser suficiente para impedir el oportunismo. Sin embargo, un mecanismo de reputación multilateral debería funcionar. Es decir, los jugadores podrían intentar crear una reputación de no engañar y no engañarían porque haciéndolo implicaría que perderían su reputación y la gente no confiaría en ellos en el futuro. El problema es que esto solo puede funcionar si los demás jugadores observan o aprenden sobre el hecho de engañar. En el caso de transacciones con soborno, por ejemplo, esto es un asunto problemático; para el desarrollo de la reputación se requiere compartir la información y esto puede exponer a las partes implicadas en una transacción con soborno a un enjuiciamiento (o a un chantaje).

Este artículo defiende que los corredores (intermediarios) pueden posibilitar que las partes generen la confianza necesaria para efectuar el intercambio. Continuando con lo citado anteriormente sobre la corrupción, supone que hay muchos «residentes» y muchos funcionarios. Cada funcionario se encuentra en una posición de proveer algún tipo particular de «favor» a los residentes, como por ejemplo, un carné de conducir, una conexión de teléfono o un préstamo subsidiado. Cada resi-

dente a menudo desearía obtener favores de un tipo u otro, pero raramente tiene motivos para relacionarse con cualquier funcionario (así que un mecanismo de reputación bilateral directa no puede funcionar) y todas las transacciones son privadas (así que un mecanismo de reputación multilateral tampoco puede funcionar).

Ahora introducimos un corredor.<sup>1</sup> En vez de dirigirse directamente a un funcionario, el residente que necesite un favor hace un trato con el corredor y el corredor a cambio negocia con el funcionario. Si todos los residentes usaran el corredor para sus transacciones con soborno, entonces el corredor se relacionaría a menudo con cada residente y con cada funcionario. Esto ayuda a que entre ambas partes de la transacción se pueda negociar indirectamente, sin tener que confiar el uno en el otro, siempre que las dos partes confíen en el corredor. El residente tampoco necesita saber los detalles de la transacción entre el corredor y el funcionario, quién es el funcionario sobornado o cuánto le ha pagado; sin embargo, puede simplemente confiar que el corredor «haga algo» a su favor. El corredor no engañará al funcionario ni al residente porque su objetivo es negociar con ellos a menudo en el futuro y a cambio ellos no le engañarán porque valoran el acceso que tiene a los favores y sobornos que él proporciona.

### 1.1. Literatura relacionada

Este artículo está relacionado con dos aportaciones de la literatura teórica: la literatura de organización industrial sobre corredores, y la literatura teórica de juegos sobre confianza y gobernanza en los juegos aleatorios repetidos con información privada.

Algunos artículos estudian cómo los corredores pueden reducir los costes de búsqueda para encontrar socios en el negocio (Rubinstein y Wolinsky, 1987; Rust y Hall, 2003). En un caso de soborno, por ejemplo, los corredores deberían tener mejor información que los residentes sobre qué funcionarios están disponibles para proporcionar favores en concreto, y así desempeñar el papel de emparejador (Oldenburg, 1987; Bayar, 2005). Aunque la búsqueda de una reducción de costos es indudablemente una función importante de los corredores en muchas situaciones de la vida real, no es esta la función que se estudia en este artículo. Consideraremos lo que sucede cuando las partes que hacen la transacción, habiéndose encontrado, tienen la oportunidad de engañar.

Otra tendencia de la literatura sobre corredores demuestra cómo pueden construir una reputación para facilitar el intercambio cuando hay una posibilidad de engaño por parte del vendedor. En Biglaiser (1993), los corredores pueden invertir en adquirir las aptitudes necesarias para evaluar la calidad *ex-ante* y después crear una reputación para

---

<sup>1</sup> Las pruebas obtenidas de estudios de caso sugiere que las transacciones con soborno a menudo se realizan mediante corredores. Véase, por ejemplo, Oldenburg (1987), Lamsdorff (2002) y Bray (2005).

comercializar con bienes de alta calidad. Biglaiser y Friedman (1994) presentan un modelo en que el corredor no es un experto en la evaluación de calidad *ex-ante*, aunque el corredor vende bienes producidos por empresas diversas y puede creíblemente boicotear *ex-post* a cualquier empresa que vende un producto de baja calidad, con el fin de mantener la reputación para seguir negociando solo con productos de alta calidad. Si un corredor vende un producto de baja calidad a un cliente, otros clientes se enterarán y dejarán de comprarle. La diferencia principal en este artículo es que todas las acciones son privadas de manera que los corredores no pueden desarrollar una reputación general por su honestidad. Además, damos lugar a la posibilidad que los compradores hagan trampas igual que los corredores y vendedores.

Una segunda tendencia relevante es la gobernanza y confianza en juegos aleatorios repetidos. Kandori (1992) considera una comunidad de jugadores que aleatoriamente son emparejados en cada periodo para jugar al dilema del prisionero, y demuestra que para mantener la cooperación es suficiente que los jugadores puedan observar una que calificación que indique si sus contrapartes son «unos tramposos», y que sea actualizada en serio mediante un proceso exógeno.

Otros artículos se preguntan cómo este tipo de información sobre la reputación se puede compartir entre una comunidad. Greif (1994) proporciona un ejemplo histórico de como el cotilleo transmitido a través de la correspondencia entre una red de comerciantes habilitó un mecanismo de reputación para disuadir el engaño. Gazzale (2003) demuestra que los jugadores pueden tener el incentivo de cotillear sobre sus experiencias comerciales porque una reputación de cotilleo puede disuadir a sus futuros socios de negocio de engañar. Milgrom, North y Weingast (1990) exponen que el derecho mercantil medieval resolvió controversias y transmitió información sobre las reputaciones de los comerciantes en las ferias de Champagne.

Una pregunta aún más difícil tiene que ver con el contenido de la información: ¿por qué los jugadores quieren revelar con sinceridad sus experiencias pasadas si el resultado del comercio es información privada? Los artículos de Kandori, Greif y Gazzale citados suponen que el «cotilleo» es verídico; pero esto parece ser un gran supuesto dado que el propósito del cotilleo es controlar el engaño. Otros artículos demuestran que la sinceridad se puede mantener si los resultados son observados por terceros. Por ejemplo, Milgrom *et al.* supone que el derecho mercantil puede descubrir la verdad (con un coste), y demostrar que tenía incentivos para desvelar con sinceridad esta información para no perder el negocio futuro del comerciante. Ben-Porath y Kahnemann (1996) muestran que si cada acción de los jugadores es observada por al menos otros dos, los controladores pueden ser inducidos a informar honestamente porque de lo contrario, si sus informes son distintos, serían castigados.

Esta literatura muestra que si los resultados del intercambio comercial son información privada, el obtener información verídica para apoyar un mecanismo de

cumplimiento de una tercera parte es problemático. Por lo tanto, este artículo aborda cómo obtener cooperación sin flujos de información. Otros artículos han propuesto posibles maneras en las que esto funcionaría. Kandori (1992) muestra que la cooperación es posible a través de las estrategias «contagiosas» en las que, siguiendo cualquier tipo de engaño, el engaño puede extenderse rápidamente por toda la comunidad (como indica, tal equilibrio es frágil y poco atractivo). Ghosh y Ray (2001) mostraron que la cooperación puede llevarse a cabo si los jugadores pueden «abandonar» el mecanismo de coincidencia aleatoria y formar una relación comercial a largo plazo. En cierto modo, sin embargo, esto supone «tirar el bebé con el agua del baño»: todos los beneficios de poder cambiar los socios comerciales se pierden, así que no queda claro por qué la coincidencia aleatoria es del todo relevante.

Dixit (2003) contrasta un intermediario de información compartida (Info) y un intermediario encargado del cumplimiento (Enfo). Info es esencialmente similar al Derecho mercantil de Milgrom *et al.*: detecta y hace público el engaño. Al contrario, Enfo, tiene una tecnología (capacidad de violencia) que lo habilita para sancionar directamente a los tramposos. Los corredores en este artículo son distintos a Enfo respecto a que no pueden sancionar a los tramposos excepto negándose a comerciar con ellos en el futuro. También, son distintos a Info en que no hacen público el engaño y no pueden desarrollar una reputación general por su honestidad porque los resultados de todos los comercios son información privada.

En resumen, este artículo estudia cómo los corredores pueden ayudar a mantener la cooperación en un modelo de coincidencias aleatorias en el que cualquier parte (incluyendo el corredor) puede hacer trampa, y los resultados de todos los intercambios comerciales son información privada. El corredor no reduce los costes de búsqueda, como en Rubinstein y Wolinsky (1987), ni es un experto en evaluar la calidad de un bien, como en Biglaiser (1993), ni experto en castigar a los tramposos (como en Dixit), ni en cómo transmitir información sobre la reputación (como en el derecho mercantil de Milgrom *et al.*) Más bien, el propio corredor participa activamente en el proceso de intercambio comercial, arriesgando su propia reputación sobre los resultados de las transacciones en las que está involucrado. Por lo tanto, el papel esencial del corredor es el de un depósito de confianza. No es necesario en absoluto que los compradores y los vendedores confíen entre ambos o conozcan la reputación mutua o ni siquiera que conozcan la identidad del otro; negocian con el corredor directamente y ponen su confianza en él.

## 2. EL MODELO

La comunidad comercial consiste en  $N$  «compradores» designados por  $i \in \{1, \dots, N\}$ , y  $N$  «vendedores» designados por  $j \in \{1, \dots, N\}$ . Todos los jugadores tienen una vida infinita y descuentan futuras compensaciones a un índice  $\delta \in (0, 1)$ .

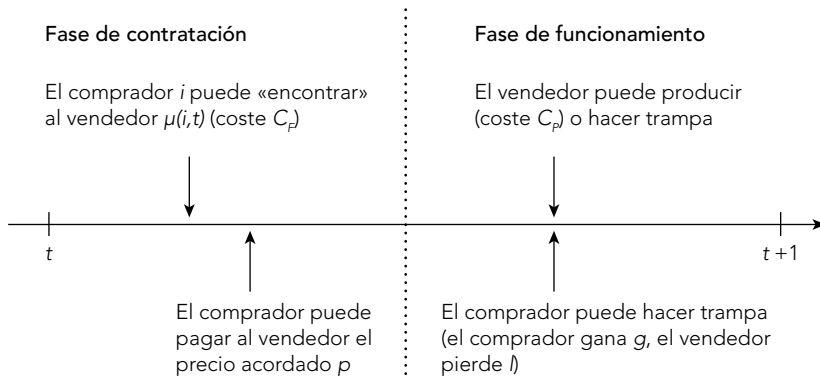
Cada periodo, cada vendedor,  $j$ , puede producir una unidad de un único bien (o servicio), también designado por  $j$ . En cada periodo,  $t$ , el comprador  $i$  desea consumir un bien en particular,  $\mu(i, t) \in \{1, \dots, N\}$  donde  $\mu$  es un proceso de emparejamiento aleatorio tal que el comprador  $i$  obtendrá una unidad de utilidad si consume una unidad del *output* del vendedor  $\mu(i, t)$  en el periodo  $t$ . Suponemos que  $\mu$  es independiente a lo largo de periodos y

$$\Pr[\mu(i, t) = j] = \frac{1}{N} \quad \text{para todo } i, j \text{ y } t.$$

La secuencia temporal del comercio entre el comprador y el vendedor se muestra en el gráfico n.º 1. Cada periodo está dividido en dos fases, «contratación» y «funcionamiento».

Durante la fase de contratación, para comercializar, el comprador  $i$  tiene que «encontrar» al vendedor  $\mu(i, t)$ . Esto le cuesta al comprador  $c_F > 0$ , que se pueden definir como los «costes de transacción» para identificar, localizar y negociar con el vendedor apropiado. Si las partes acuerdan comerciar, el comprador asume el pago al vendedor del precio acordado  $p$  a cambio de la entrega de una unidad del bien  $j$ . El precio exacto pagado supuestamente dependerá del poder de la negociación de las partes, pero no es necesario modelizarlo aquí; sin embargo, preguntaremos en qué circunstancias podría existir un precio al cual el comercio honesto pueda realizarse.

Gráfico n.º 1. **SECUENCIA PARA UN COMERCIO DIRECTO COMPRADOR-  
VENDEDOR**



Durante la segunda fase de «funcionamiento», cada parte elige simultáneamente si respeta su parte del acuerdo. El vendedor  $j$  puede producir una unidad de un bien  $j$  incurriendo en los costes de producción  $c_p$ , donde  $0 < c_p < 1$ , o puede «trampear» no produciendo nada (alternativamente, si el vendedor hace trampa puede implicar la producción de un bien de baja calidad). Simultáneamente, el comprador puede

hacer trampa tomando medidas que aumenta por  $g$  el pago del comprador mientras reduce el pago del vendedor por  $l$ , donde  $l \geq g > 0$ ,

**Supuesto 1.** Hay ganancias potenciales derivadas del comercio:  $c_p + c_F < l$

Bajo el supuesto 1, en la fase de funcionamiento, el comercio es un juego de movimiento simultáneo con ganancias.

		Vendedor	
		Cooperar	Engañar
Comprador	Cooperar	$l - p - c_p, p - c_p$	$-p - c_F, p$
	Engañar	$l - p - c_F + g, p - c_p - l$	$-p - c_F + g, p - l$

Téngase en cuenta que el comprador puede ganar  $g$  hacienda trampa y el vendedor gana  $c_p$  hacienda trampa, pero el resultado causado {Engaño, Engaño} es ineficiente.

Por ejemplo, en el caso de una transacción con soborno, el vendedor (funcionario) puede hacer trampa no cumpliendo el servicio como había prometido, mientras el pagador del soborno puede tener la oportunidad de hacer trampa chantajeando al funcionario o cooperando con los investigadores a cambio de inmunidad. En otros casos, el comprador puede tener la oportunidad de hacer trampa ocultando información que puede afectar al coste de producción del vendedor, o tomar medidas que aumentan ese coste. Por ejemplo, después de que un funcionario haya aceptado un soborno, el pagador del soborno puede fallar en la discreción necesaria para hacer que esa transacción permanezca en secreto, exponiendo al funcionario al riesgo de una sanción.

El supuesto del movimiento simultáneo asegura que ambas partes de una transacción tienen la oportunidad de engañar. Por supuesto, en algunos ámbitos, los compradores no tienen la oportunidad de hacer trampa (como en Biglaiser and Friedman, 1994). Esto corresponde al caso especial donde  $g = l = 0$ .

El siguiente supuesto nos permite superar una dificultad técnica para construir un equilibrio cuando todas las acciones son información privada.

**Supuesto 2.** En cualquier momento, cualquier jugador puede ofrecerle a cualquier otro jugador un pago compensatorio oculto. Estos pagos son solamente observados por el que lo hace y por el que lo recibe.

### 2.1. Cumplimiento multilateral con control público

Si todas las acciones se observan públicamente, o si la información verídica sobre la reputación circula entre la comunidad, entonces la cooperación es posible con

una estrategia de «norma social» en que los tramposos son castigados por todos los miembros de la comunidad.

**Lema 2.1.** Con un control público perfecto, el comercio honesto se puede sostener en un equilibrio perfecto en subjuegos si y solo si

$$\frac{\delta}{1-\delta} \geq \frac{c_p + g}{1 - c_p - c_F} \quad (1)$$

Prueba. Considera una estrategia *trigger*, a la que denominamos estrategia de «disparador», donde un jugador que usa esta estrategia deja de cumplir sus obligaciones desde que detecta un incumplimiento del oponente (castigos más realistas, específicos y moderados son posibles, pero no los tratamos aquí). Ver, por ejemplo, Kandori (1992) o Milgrom *et al.* (1990). Debido a que cada parte no recibe pago alguno después de una ruptura de la confianza, esta estrategia *trigger* es un código penal óptimo (el peor castigo posible), por lo que la cooperación no puede mantenerse por ninguna estrategia salvo que pueda ser posible mediante una estrategia de disparador (Abreu, 1988). Un comprador puede ganar  $g$  haciendo trampa a un vendedor; un vendedor puede ganar  $c_p$  haciendo trampa a un comprador. Una desviación de la estrategia cooperativa puede resultar en pérdida neta por periodo en todos los futuros periodos de  $(1 - p - c_F)$  para cada comprador, y  $(p - c_p)$  para cada vendedor. Por lo tanto, la cooperación es factible si y solo si existe un precio  $p$  tal que las siguientes restricciones de compatibilidad de incentivos sean (ambas) satisfechas:

$$g \leq \frac{\delta}{1-\delta} (1 - p - c_F) \quad (2)$$

$$c_p \leq \frac{\delta}{1-\delta} (p - c_p) \quad (3)$$

Estas desigualdades revelan los límites inferior y superior para  $p$ :

$$1 - c_F - \frac{1-\delta}{\delta} g \geq p \geq \frac{c_p}{\delta}$$

Un valor de  $p$  que satisfaga ambas condiciones existe si y solo si (1) se cumple. A la inversa, si (1) no se cumple, entonces ningún precio satisface ambas restricciones de compatibilidad de incentivos, por lo que la cooperación no puede ser sostenida.

## 2.2. Cumplimiento personal con control privado

En muchas situaciones, el supuesto de que todos los jugadores pueden observar la historia del juego no es realista. Por lo tanto, a partir de este momento suponemos que los resultados de toda la actividad comercial son estrictamente información privada. Como de costumbre, si los jugadores tienen paciencia suficiente, entonces la cooperación puede realizarse mediante el cumplimiento personal.



**Lema 2.2.** Con un control privado perfecto, el comercio honesto entre un comprador y un vendedor es posible en un equilibrio perfecto en sub-juegos si y solo si

$$\frac{\delta}{1-\delta} \geq \frac{N(c_p + g)}{1 - c_p - c_F} \quad (4)$$

Prueba. Siempre que se presente una oportunidad, el comprador puede ganar  $g$  haciéndole trampa al vendedor; el vendedor puede ganar  $c_p$  haciéndole trampa al comprador. Si los jugadores adoptan una «estrategia disparador» (*grim-trigger*), la trampa (por otro jugador) resultará en una pérdida neta de  $1 - p - c_F$  para el comprador siempre cuando estos jugadores se emparejen otra vez, lo que ocurre con la probabilidad  $1/N$  en cada periodo, y una pérdida neta de  $p - c_p$  para el vendedor cuando los jugadores son emparejados otra vez. Por lo tanto, la cooperación se puede mantener si y solo si los dos siguientes condiciones se cumplen.

$$g \leq \frac{\delta}{1-\delta} \left( \frac{1}{N} \right) (1 - p - c_F) \quad (5)$$

$$c_p \leq \frac{\delta}{1-\delta} \left( \frac{1}{N} \right) (p - c_p) \quad (6)$$

Un valor de  $p$  que satisfaga ambas condiciones existe si y solo si (4) se cumple.

A la inversa, como la estrategia de disparador es un código penal óptimo, la cooperación no puede darse si (4) no se cumple

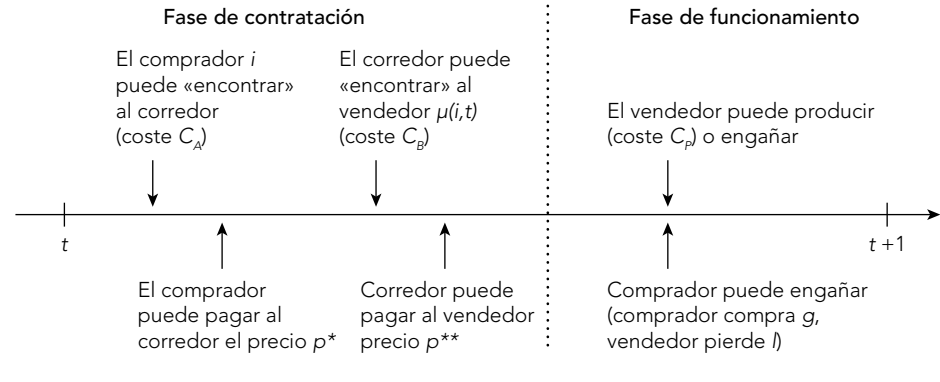
### 2.3. Comercio mediante un corredor

A continuación consideramos que un corredor puede facilitar la actividad comercial, manteniendo el supuesto de que los resultados de toda actividad comercial son estrictamente información privada. El gráfico n.º 2 muestra la secuencia para el comercio intermediado por el corredor.

En cada periodo, el comprador  $i$  puede o bien buscar al vendedor  $\mu(i, t)$  directamente, a un coste  $c_p$  o encontrar al corredor, a un coste  $c_A$ . El corredor, a cambio, puede encontrar a cualquier vendedor a un coste  $c_B$ . Sea  $p^*$  el pago realizado por el comprador al corredor, y sea  $p^{**}$  el pago realizado por el corredor al vendedor. Como antes, no ataremos los precios; sin embargo, preguntaremos bajo que condiciones pueden existir los precios que permitirán una actividad comercial.<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Los precios dependerán del poder de negociación de las partes. Si el corredor tiene todo el poder de negociación (consigue fijar los precios), su estrategia óptima de fijar precios puede consistir en una combinación de cuotas fijas de socios y cuotas marginales por transacción. Ver Rochet y Tirole (2006) para un modelo que investiga estructuras óptimas de fijación de precios en un entorno sin riesgo moral.

Gráfico n.º 2. **SECUENCIA PARA EL COMERCIO INTERMEDIADO POR EL CORREDOR**



Un comprador contrata a un corredor tal como hace con un vendedor: paga al corredor y promete no hacer trampa, a cambio de una promesa de la entrega de un bien o un servicio. El corredor puede entonces encontrar y contratar el vendedor, realizando un pago y prometiendo que el comprador no engañará, a cambio de una promesa de entrega. Cualquiera de las dos partes pueden engañar en cualquier transacción: el comprador puede prometer al corredor que no hará trampa, pero puede engañar a posteriori si la oportunidad se presenta (esto no afecta al corredor directamente, pero puede tener un impacto negativo en la relación del corredor con el vendedor, como se argumenta a continuación); el vendedor puede prometer la entrega pero fallar a la hora de hacerlo; el corredor puede engañar al comprador despreocupándose de asegurar que el vendedor entregue el bien o el servicio como prometió, y puede engañar al vendedor despreocupándose de asegurar que el comprador no engañe al vendedor. Hay que señalar, por lo tanto, que «engañar» por parte del corredor puede entonces ocurrir por dos razones: o bien porque hace trampa a propósito, o porque una de las partes en negociación «le defrauda», no dejándole otra alternativa que «engañar» a la otra parte. Sin embargo, de cualquier manera, el corredor no ha cumplido con su compromiso, y como compradores y vendedores tratan directamente con el corredor, desde el punto de vista de ambos, no es relevante si los engañó a propósito o no. Así, el comprador y el vendedor depositan su confianza en el corredor, que garantiza que no serán engañados, y el corredor, a cambio, tiene que confiar en ellos poniendo su reputación en sus manos, ya que él responde por el comportamiento de ellos.

Para que el comercio intermediado por un corredor pueda funcionar, es necesario que el corredor sea capaz de observar las actividades del comprador y del vendedor durante la fase de funcionamiento. No obstante, a diferencia del derecho mercantil de Migrom *et al.*, el papel principal del corredor no es de un «controlador» especialista que investiga las quejas y transmite información sobre la identidad de los jugadores que han hecho trampa. Sino, más bien, y dado que es él quien ha contrata-

do con ambas partes, es él la víctima de engaño de cualquiera de las partes. Por ejemplo, si el vendedor no suministra el bien que se ha contratado, esto afecta al corredor perjudicando su relación con el comprador. Efectivamente, el corredor es el único que puede saber con seguridad quién hizo trampa, porque solo él conoce los términos del acuerdo pactado por las otras partes, acuerdo auspiciado por él mismo. En nuestro ejemplo de una transacción con soborno, el corredor, y solo el corredor, sabe qué sobornos se han pagado y qué servicios se han prometido a cambio. En algunas aplicaciones, puede haber economías de escala en el proceso de emparejamiento, así que el comercio por medio de un corredor es más eficiente que el comercio directo, es decir,  $c_A + c_B < c_F$ . Es esencialmente el caso estudiado por Rubinstein y Wolinsky (1987), que demuestran que en su modelo los corredores son viables sólo si son más eficientes que otros comerciantes haciendo contactos directamente. Para aclarar por qué este modelo es distinto, introduce la siguiente suposición, que sustituye al supuesto 1.

**Supuesto 3.** El comercio a través de los corredores es ligeramente menos eficiente que el comercio directo, pero suficientemente eficiente para que existan ganancias potenciales para el comercio a través de los corredores:

$$1 - c_p > c_A + c_B \geq c_F$$

Recuerde que cualquiera de los jugadores puede hacer un pago compensatorio oculto a cualquier otro jugador en cualquier momento (Supuesto 2). Estos pagos no se harán en un equilibrio, pero proporcionan a los jugadores un medio de castigo en el caso que hubieran sido engañados. Esto nos permitirá evitar la complicación constatada por Kandori (1992): en los subjuegos fuera de la trayectoria de juego, en los que muchos jugadores han hecho trampa, el valor de mantener una relación de confianza disminuye, así que los jugadores tienen incentivos para engañar. Los pagos compensatorios ocultos nos permiten abordar esta dificultad porque, aunque el estado de cualquier relación en cualquier momento solo es conocido por las partes involucradas, mientras todos los jugadores esperan que todos los demás intenten mantener una relación de confianza (haciendo un pago compensatorio si es necesario), ellos mismos tendrán incentivos para intentar mantener una relación de confianza. Como los pagos compensatorios solo son visibles por el pagador y el beneficiario, las creencias de cada jugador en el equilibrio al principio del periodo, incluso fuera de la trayectoria de juego, son que todas las relaciones de los jugadores son de confianza y se mantendrán así en el futuro.

**Lema 2.3.** El comercio honesto a través de los corredores se puede sostener como un equilibrio bayesiano perfecto si y solo si

$$\frac{\delta}{1 - \delta} \geq \frac{c_p + g + \max(c_B + \frac{c_p}{\delta}, g)}{1 - c_A - c_B - c_p} \quad (7)$$

Prueba. Considera un equilibrio en el que todos los compradores y todos los vendedores tienen relaciones con el corredor que puede estar tanto en una situación de confianza como de no confianza en cualquier momento concreto. Al principio del juego,

todas las relaciones son de confianza y se mantienen así hasta que una u otra parte engaña (el engaño simultáneo por las dos partes es ignorado). Si una parte engaña, la relación puede volver posteriormente a una situación de confianza si la parte que engañó realiza un pago compensatorio oculto a la parte engañada equivalente a la cantidad ganada por el engaño. De este modo, un comprador que engañó al corredor debe pagar  $g$ . Un vendedor que haya engañado al corredor debe pagar  $c_p$ . Un corredor que haya engañado un comprador (en el sentido de que el vendedor no cumplió con el suministro del bien o el servicio que se contrató) tiene que pagar  $p^{**} + c_B$ . Un corredor que engaña a un vendedor (en el sentido que el comprador engañó al vendedor a pesar que el corredor aseguró que no lo haría) tiene que pagar  $g$ . Considera el siguiente perfil de estrategia:

*Compradores:* Si tu relación con el corredor es de confianza, contrata al corredor para la compra del bien, y no hagas trampa. Si no, no intentes comerciar. Al final de cada periodo, si la relación no es de confianza, y engañaste al corredor la última vez que comerciaste con él, entonces haz un pago compensatorio de  $g$  al corredor.

*Vendedores:* Si un comprador intenta hacer una compra de un bien de forma directa, engáñalos. Si el corredor intenta comprar un bien y tu relación con el corredor es de confianza, acepta el contrato y entrega el bien o el servicio. Al final de cada periodo, si tu relación con el corredor no es de confianza, y si le engañaste al corredor la última vez que negociaste con el, entonces hazle al corredor un pago compensatorio de  $c_p$ .

*Corredor:* En el periodo  $t$ , si tus relaciones con ambos comprador  $i$  y vendedor  $\mu(i,t)$  son de confianza, entonces contrata con el comprador  $i$  y el vendedor  $\mu(i,t)$  para la entrega del bien; en otro caso, rechaza comerciar con el comprador  $i$  en ese periodo. Comercia honestamente con ambos compradores y vendedores con quienes tu relación es de confianza. Al final del periodo, si tu relación con un comprador no es de confianza, y si les engañaste la última vez que negociaste con ellos, hazle un pago compensatorio de  $(p^{**} + c_B)$  al comprador; si tu relación con un vendedor no es de confianza, y si les engañaste la última vez que negociaste con ellos, haz un pago compensatorio de  $g$  al vendedor.

Para que estas estrategias puedan constituir un perfil de estrategias de equilibrio, se deben cumplir las siguientes condiciones de compatibilidad de incentivos:

*Compradores:* El comprador puede ganar  $g$  engañando. Como (por suposición) espera que todos los otros jugadores adhieran a un perfil específico de estrategias, espera que el corredor tenga una relación de confianza con todos los otros compradores y vendedores en todos los futuros periodos. Por lo tanto, el comprador engaña (y no hace el pago compensatorio como sanción), espera perder un flujo de utilidad futura que vale  $(1 - p^* - c_A)$  en cada futuro periodo. Por lo tanto, cooperará siempre que

$$g \leq \frac{\delta}{1-\delta}(1 - p^* - c_A) \quad (8)$$

*Vendedores:* El vendedor puede ganar  $c_p$  engañando al corredor (fallando en la entrega al comprador). Salvo que pague  $c_p$  para recuperar su relación con el corre-

dor, perderá  $(p^{**} - c_p)$  en cada periodo futuro (puesto que se espera que todos los compradores usen el corredor en todos los futuros periodos). Estará dispuesto a cooperar siempre que

$$c_p \leq \frac{\delta}{1-\delta}(p^{**} - c_p) \tag{9}$$

*Corredor:* Engañando a ambas partes (y no haciendo el pago compensatorio para recuperar la confianza), el corredor pierde la oportunidad para captar todos los futuros intercambios donde esa parte podría tener un papel. El corredor puede hacer un intento único de una ganancia neta de  $(p^{**} + c_B)$  engañando al comprador (despreocupándose de contratar o pagar al vendedor). Por lo tanto, el corredor prefiere no engañar al comprador siempre que

$$p^{**} + c_B \leq \frac{\delta}{1-\delta}(p^* - p^{**} - c_B) \tag{10}$$

Si el corredor y un comprador conspiran para engañar al vendedor, el corredor puede ganar como máximo  $g$  (el comprador, en un periodo en que tiene la oportunidad de engañar, estará dispuesto a pagar al corredor un soborno hasta  $g$  por el derecho de engañar al vendedor con impunidad). Por lo tanto, el corredor prefiere no engañar al vendedor siempre que

$$g \leq \frac{\delta}{1-\delta}(p^* - p^{**} - c_B) \tag{11}$$

Simplificando, las siguientes condiciones son necesarias para efectuar la cooperación:

[Comprador]  $\delta(1 - c_A) - g(1 - \delta) \geq \delta p^*$  (8)'

[Vendedor]  $\delta p^{**} \geq c_p$  (9)'

[Corredor]  $\delta p^* \geq p^{**} + c_B$  (10)'

[Corredor]  $\delta p^* \geq g(1 - \delta) + \delta p^{**} + \delta c_B$  (11)'

La combinación de estas condiciones revela que los valores de  $p^*$  and  $p^{**}$  que pueden sostener el comercio honesto por medio de los corredores, existen si y solo si ambos

$$\delta(1 - c_A) - g(1 - \delta) \geq \frac{c_p}{\delta} + c_B$$

y  $\delta(1 - c_A) - g(1 - \delta) \geq g(1 - \delta) + c_p + \delta c_B$

que pueden ser transformados para obtener, respectivamente,

$$\frac{\delta}{1-\delta} \geq \frac{g + c_p + c_B + \frac{c_p}{\delta}}{1 - c_A - c_B - c_p} \quad \text{y} \quad \frac{\delta}{1-\delta} \geq \frac{2g + c_p}{1 - c_A - c_B - c_p}$$

Las estrategias disparador (*trigger*) que se adoptarían si los jugadores no pagan una sanción son códigos penales óptimos, así que si cualquiera de estas condiciones no se cumplen, entonces en cualquier combinación de precios  $p^*$  y  $p^{**}$ , por lo menos un jugador tiene el incentivo a engañar, por lo tanto no se puede llevar a cabo una cooperación.

**Proposición 1.** Denominamos la tasa de descuento mínimo necesaria para sostener el comercio intermediado por el corredor como  $\delta_{\text{Corredor}}$ , la tasa de mínimo descuento necesario para sostener el comercio directo a través del cumplimiento multilateral con información pública como  $\delta_{\text{Comunidad}}$ , y la tasa de descuento mínimo necesario para sostener el comercio directo a través del cumplimiento personal como  $\delta_{\text{Personal}}(N)$ . Entonces bajo el Supuesto 3, existe  $N^*$  es tal que para  $N \geq N^*$ ,

$$1 > \delta_{\text{Personal}}(N) > \delta_{\text{Corredor}} > \delta_{\text{Comunidad}} = \delta_{\text{Personal}}(1) > 0$$

Prueba. Esto sigue directamente de (1), (4), (7), y Supuesto 3.

En el caso del control público, el cumplimiento vía comunidad (para cualquier  $N$ ) es tan eficiente como el cumplimiento personal sin emparejamiento aleatorio. Esto ilustra el punto de Kandori que señala que «el cambio de parejas en sí no es importante y el punto más importante del tema es la transmisión de la información entre los miembros de la comunidad» (Kandori 1992, p.64). Téngase en cuenta también que incluso si  $c_A + c_B = c_P$ , el cumplimiento vía comunidad puede sostener el comercio para un valor estrictamente más bajo de  $\delta$  que el que es requerido para sostener el comercio a través de corredores. Esto refleja la necesidad de proporcionar a los corredores rentas positivas para mantenerlos honestos.

En cambio, en el caso del control privado, el cumplimiento vía comunidad no es factible, y como  $N$  se incrementa, la tasa de descuento necesario para sostener el comercio usando el cumplimiento personal va aumentando hasta aproximarse a la unidad. Aquí es donde los corredores pueden jugar un papel: el comercio mediante los corredores supone bastante menos requisitos de información rigurosa que en un sistema de cumplimiento vía comunidad, aunque puede ser sostenible aun cuando el cumplimiento personal no lo es.

Como los corredores ganan rentas, salvo que los corredores sean inherentemente más eficientes que el comercio directo, deberíamos esperar que los compradores y los vendedores intentasen comerciar directamente si el cumplimiento personal es factible. En particular, si  $\delta \geq \delta_{\text{Personal}}(N)$ , bajo información privada, entonces un equilibrio con un comercio intermediado por un corredor no sería coherente con una desviación conjunta por una pareja de comprador-vendedor quienes acordasen ejecutar sus acuerdos comerciales directamente. Por lo tanto, aunque puede existir un equilibrio en el que alguna fracción de compradores y vendedores funcionan mediante corredores mientras otros comercializan directamente, tal equilibrio resulta bastante frágil.

Si  $\delta < \delta_{\text{personal}}(N)$ , sin embargo, un comprador no podría creíblemente dirigirse a un vendedor y ofrecerle negociar honestamente, y entonces deberíamos confiar en que los vendedores rechazasen comerciar directamente, con la expectativa de que serían engañados. Por ejemplo, en el caso de los *pyraveekars* que actuaban como intermediarios en las transacciones con soborno en el sur de India, Ram Reddy y Haragopal (1985) descubrieron que los funcionarios preferían tratar con los *pyraveekars* porque les parecían «dignos de confianza», y a menudo se negaban a tratar con los residentes directamente, ordenándoles que hicieran sus peticiones a través de un *pyraveekar*, agente intermediario.

### 3. MÚLTIPLES CORREDORES

En la sección previa, supusimos que había solo un corredor, pero en muchos mercados observamos múltiples corredores. En esta sección, permitimos la libre entrada de los corredores con el fin de investigar la probable evolución de la estructura de mercado de los corredores.

**Supuesto 4.** Hay una población de corredores potenciales que pueden libremente entrar o salir del negocio de la correduría. Su utilidad de reserva es cero.

Supongamos que hay  $K$  corredores designados por  $k \in \{1, \dots, K\}$ . Denominemos al número de compradores representados por el corredor  $k$  como  $n_k$ , donde  $\sum_1^K n_k \leq N$ . Nuestro objetivo en esta sección es endogeneizar  $K$  y  $n_k$ : es decir, entender como el número y la «cantidad» de corredores se determina en equilibrio.

La secuencia temporal para el comercio es como indicamos anteriormente en el gráfico n.º 2. Los compradores pueden negociar directamente o a través de un corredor. Si un comprador puede elegir libremente el corredor que desea emplear, y todos los corredores podían negociar con cualquier vendedor, entonces sería difícil sostener un comercio honesto (sin flujos de información) porque un comprador podría simplemente engañar a un corredor y emplear a otros corredores en el futuro. Sin embargo, podríamos buscar un equilibrio en el que los corredores evitan este problema creando «canales de comercialización» regulares. Esto nos lleva a la siguiente suposición.

**Supuesto 5.** Cada corredor actúa en nombre de un grupo fijo de compradores.<sup>3</sup>

**Lema 3.1.** Supongamos que el corredor propone una oferta ( $p^{**}$ ) del tipo «cógela o déjala» (*take-it-or-leave-it (TIOLI)*) al vendedor. Entonces el valor mínimo compatible con los incentivos de  $p^{**}$  es decreciente en  $n_k$ .

Prueba. La probabilidad con la que el corredor  $k$  interactúa con cualquier vendedor en particular en cualquier periodo particular es  $\frac{n_k}{N}$ . Para asegurar que el ven-

<sup>3</sup> Ninguno de nuestros resultados sería cuantitativamente diferente si hiciéramos una suposición alternativa en la que los corredores se especializan en negociar con un grupo particular de vendedores.

dedor no engañará, la siguiente restricción de compatibilidad de incentivos debe ser satisfecha:

$$c_p \leq \frac{\delta}{1-\delta} \left( \frac{n_k}{N} \right) (p^{**} - c_p)$$

Siempre que el corredor haga una oferta TIOLI, esta restricción se cumplirá con igualdad, así que,

$$p^{**} = c_p + \frac{1-\delta}{\delta} \left( \frac{N}{n_k} \right) c_p \quad (12)$$

donde el segundo término puede interpretarse como una renta pagada al vendedor para impedir el engaño.

Esta renta, y por lo tanto  $p^{**}$ , es decreciente en  $n_k$ .

La intuición del Lema 3.1 es que un corredor «más grande» (aquel con más clientes) puede ofrecer a un vendedor un precio más bajo, porque su frecuencia esperada de interacción repetida con el vendedor es más alta, lo cual reduce el incentivo del vendedor a engañar. Si estos ahorros de costes son traspasados a los compradores o no, depende de sus poderes de negociación, que a su vez dependerá de lo difícil que sea a los compradores cambiar entre corredores. Si los compradores poseen un considerable poder de negociación, entonces un corredor más grande pasará sus ahorros de costes al comprador (reduciendo  $p^*$ ); por lo tanto, los compradores preferirán asociarse con corredores más grandes. Alternativamente, si el corredor tiene un considerable poder de negociación (e.g., el consigue fijar  $p^*$  como una oferta TIOLI al comprador), entonces un corredor más potente tendrá unas ganancias más altas por transacción que un corredor más pequeño. El supuesto apropiado dependerá del contexto, pero de cualquier manera, esto parece crear un impulso para la concentración en el sector de correduría.

Para mantener las cosas sencillas, suponemos que con entrada libre, la industria del corretaje es suficientemente competitiva que los compradores tienen todo el poder de negociación, así que el comprador pueda hacer ofertas TIOLI de  $p^*$  a los corredores (esto es análogo a Biglaiser y Friedman (1994) quienes asumieron que la competición asegura que los corredores cobren los precios más bajos compatibles con los incentivos).

**Lema 3.2.** Suponemos que los compradores pueden hacer ofertas TIOLI a los corredores. Entonces el mínimo valor de incentivos compatible de  $p^*$  es decreciente en  $n_k$ . Es decir, cuantos más compradores represente un corredor, menores son las ofertas TIOLI que un comprador pueda hacer a un corredor.

Prueba. La restricción de compatibilidad de incentivos del corredor directamente al comprador es dada por la ecuación (10)' como antes. Su restricción de compatibilidad de incentivos directamente al vendedor es



$$g \leq \frac{\delta}{1-\delta} \left( \frac{n_k}{N} \right) (p^* - p^{**} - c_B) \quad (13)$$

o

$$p^* \geq p^{**} + c_B + \left( \frac{1-\delta}{\delta} \right) \left( \frac{N}{n_k} \right) g \quad (14)$$

Cualquiera de las restricciones ((10)' o (14)) se unen, dado que  $p^{**}$  es decreciente en  $n_k$  (Lema 3.1), el valor mínimo incentivo-compatible de  $p^*$  también decreciente en  $n_k$ .

El Lema 3.2 muestra que si los mercados de corretaje son competitivos, los corredores más grandes pueden creíblemente ofrecer precios más bajos a los compradores.

Supongamos ahora que los compradores pueden cambiar de corredor a largo plazo, por ejemplo, porque la relaciones corredor-comprador se rompen ocasionalmente por razones exógenas, como el fallecimiento, liberando a las partes para formar nuevas relaciones sin crear problemas de incentivos dentro de las relaciones existentes. En ese caso una situación con corredores múltiples es posible que sea inestable a largo plazo. Para dar un ejemplo concreto: en el caso del soborno, un intermediario «bien conectado» que tiene muchas interacciones puede pagar sobornos más bajos y por tanto podrá cobrar cuotas más bajas que un intermediario que lleva un menor volumen de negocios. Como resultado, podrá «cazar» los negocios de los corredores con menos clientela. Esto lleva a la siguiente proposición, la cual para evitar una complejidad innecesaria expondremos informalmente.

**Proposición 2.** Si hay entrada libre en la industria del corretaje, y los compradores pueden fácilmente cambiar de corredor a largo plazo, entonces a largo plazo, la única situación estable es aquella en la que existe un único corredor.

La Proposición 2 en efecto dice que el corretaje puede ser un monopolio natural. Esto puede parecer ser contra-intuitivo (entrada libre lleva al monopolio). La intuición es que el corretaje se convierte en un monopolio natural debido a los efectos de red que aseguran que un corredor más potente pueda atraer más clientes cobrando precios menores a los compradores; pero este efecto solo puede funcionar si los compradores no se enfrentan a costes prohibitivos cuando quieren cambiar de corredor. Téngase en cuenta que a pesar de que haya entrada y salida libre, un corredor que esté en activo ganará rentas en equilibrio. La explicación es simplemente que los corredores tienen que ganar un sueldo de eficiencia para que se mantengan honestos.

Esta situación puede cambiar si el poder de negociación de los corredores se incrementa a medida que la industria de correduría se va concentrando (porque los compradores no tienen otro corredor alternativo al que acudir). Las rentas que podrían ganarse por el corredor monopolista dependerían de la tecnología de entrada,

en particular, por lo fácil que resulte a los compradores amenazar creíblemente con una deserción en masa hacia otro corredor (entrante). Sin embargo, si los compradores tienen la habilidad de coordinar un movimiento hacia el corredor entrante si el entrante está preparado a ofrecerles un precio  $p^*$  más bajo que el existente, entonces los compradores retendrían el poder de negociación aún si el negocio de correduría se hace más concentrado.

### 3.1. Múltiples corredores con restricciones de capacidad

A pesar de las implicaciones de la Proposición 2, en muchas aplicaciones observamos corredores múltiples. Esta sección considera la posibilidad de que los corredores se enfrentan a restricciones de capacidad: un corredor individual simplemente no tendría tiempo de llevar a cabo todas las negociaciones.

**Supuesto 6.** Los compradores hacen ofertas TIOLI a los corredores, y los corredores hacen ofertas TIOLI a los vendedores.

**Supuesto 7.** El costo del corredor para «encontrar un vendedor»,  $c_B$ , es una función del número de negociaciones realizadas por el corredor en el periodo actual, Además,  $c_B'(n) > 0$  y  $c_B''(n) > 0$ .

El supuesto 7 modifica el análisis de la sección previa. Por un lado, un corredor más grande aún tiene la ventaja de que puede creíblemente ganar rentas más bajas y puede pagar precios menores al vendedor. Sin embargo, esta ventaja está desplazada por el aumento de costes por la realización de comercios adicionales.

Denotemos por  $p^*(n, N)$  la mínima oferta TIOLI de compatibilidad de incentivos que un comprador puede hacer a un corredor de tamaño  $n$  cuando el tamaño de la población es  $N$ .

**Lema 3.3.** Bajo los supuestos 2-7, para un valor dado de  $N$ ,  $p^*(n, N)$  es una función convexa de  $n$  con un mínimo en algún valor finito  $n^*(N) > 0$ .

Prueba. El corredor  $k$ , que representa  $n_k$  compradores, tiene que ofrecer al vendedor  $p^{**}$  dado por (12). El corredor tiene las restricciones de CI *vis-à-vis* del comprador y del vendedor, y son (10)' y (14), como antes. Sustituyendo (12) en (10)' y (14), el valor mínimo de  $p^*$  que el comprador puede ofrecer a un corredor con  $n$  clientes mientras satisface estas condiciones es

$$p^*(n, N) = \max \left\{ \frac{c_P + c_B(n)}{\delta} + \frac{1-\delta}{\delta^2} \left( \frac{N}{n} \right) c_P, c_P + c_B(n) + \frac{1-\delta}{\delta} \left( \frac{N}{n} \right) (g + c_P) \right\} \quad (15)$$

Ambas  $\frac{1}{n}$  y  $c_B(n)$  son funciones convexas de  $n$ , así sigue que  $p^*$  es una función convexa de  $n$ . Dependiendo de que restricción une,  $p^*$  es minimizado tanto donde

$$c_B'(n) = \frac{1-\delta}{\delta} \left( \frac{N}{n^2} \right) c_P \quad \text{o} \quad c_B'(n) = \frac{1-\delta}{\delta} \left( \frac{N}{n^2} \right) (g + c_P) \quad (16)$$

y desde que  $c_B'(\cdot) > 0$  y  $\lim_{n \rightarrow \infty} \frac{1}{n^2} = 0$ , tal mínimo existe para  $n$  finito.

El lema 3.3 demuestra que existe una escala de operaciones,  $n^*(N)$ , que minimiza el coste que un corredor tiene que cobrar a sus clientes. Si  $n^*(N) > N$ , entonces un corredor monopolista individual permanece como el resultado más probable. Sin embargo, si  $n^*(N) < N$ , entonces, suponiendo algún tipo de competición entre los corredores a largo plazo, los corredores que están más cerca a esta escala de operaciones podrían dejar fuera de competencia a aquellos corredores que fuesen más grandes o más pequeños, y (ignorando problemas de números enteros) un equilibrio con aproximadamente  $\frac{N}{n^*(N)}$  corredores debería emerger.

Téngase en cuenta que, como en la sub-sección previa, los corredores ganarían rentas positivas a pesar de la libre entrada y salida.

**Proposición 3.** *Bajo los supuestos 2-7, existe un  $\hat{N}$  tal que el comercio intermediado por corredor es viable sólo para el tamaño de población  $N < \hat{N}$ .*

Prueba. Considera cualquiera de las condiciones de la ecuación (16). Una de estas ecuaciones define implícitamente el valor óptimo de  $n$ ,  $n^*(N)$ . El lado izquierdo de cada una de estas ecuaciones es creciente en  $n$ , y el lado derecho decreciente en  $n$ . Un incremento en  $N$  causará que cada una de las ecuaciones sean satisfechas a un valor más alto de  $n$ . Por lo tanto,  $\frac{N}{n^*(N)}$  es también creciente en  $N$ . Por esto, y porque  $c_B'(n) > 0$ , sigue desde (15) que  $\frac{dp^*(n^*(N), N)}{dN} > 0$ . Si el comercio intermediado por un corredor puede ser viable, sin embargo, el valor de  $p^*$  es limitado por arriba por la restricción de compatibilidad de incentivos del comprador (8)', que no depende de  $N$ .

La intuición para el supuesto 3 es la siguiente. A medida que  $N$  aumenta, las interacciones entre corredores y vendedores particulares se hacen menos frecuentes, así que las rentas que los corredores y vendedores deben recibir para mantenerlos honestos se incrementan. Finalmente, aumentan tanto que los compradores no están dispuestos por más tiempo a pagar un precio tan alto, aunque los corredores actúen en una escala de rentas-minimizadas,  $n^*(N)$ .

En este caso, el comercio intermediado por corredor fracasa.

Consideremos ahora lo que estos resultados implican en relación al papel potencial para los corredores en una comunidad de comerciantes a medida que va creciendo el mercado. Cuando  $N$  es pequeño, los individuos pueden contratar frecuentes interacciones frente a frente, consiguiendo confianza sin la necesidad de corredores. Sin embargo, a medida que  $N$  aumenta, la negociación entre jugadores particulares se hace menos frecuente, el cumplimiento personal fracasa, y los corredores emergen.

Ambos, el volumen de transacciones manejadas por un corredor individual y el número de corredores, tendrán tendencia a crecer a medida que el mercado crece. Sin embargo, si la población crece demasiado, los corredores no podrán hacer cumplir las transacciones, y habrá que desarrollar alguna clase de instituciones de gobernanza alternativa, por ejemplo, para compartir la información sobre la reputación de los jugadores (como el «derecho mercantil» de Milgrom *et al.*), o para castigar a los tramposos directamente, como *Enfo* de Dixit. Es decir, mientras el mercado con corredores es viable a partir de un cierto número de población, el alcance del mercado es limitado sin la existencia de instituciones formales de cumplimiento.

#### 4. CONCLUSIÓN

Este artículo explica un papel para los corredores que no ha sido tratado por la literatura existente sobre el mercado de intermediación. En situaciones donde ambas partes de la transacción tienen la oportunidad de hacer trampa, el corredor elimina la necesidad de confiar entre las partes, dividiendo cada transacción entre el comprador y el vendedor en dos sub-transacciones entre el comprador y el corredor, y entre el corredor y el vendedor, respectivamente. La clave para el papel del corredor en el cultivo de relaciones de confianza con participantes en cada lado del mercado, y su habilidad para crear confianza es simplemente producto del volumen de transacciones que emprende. Sin restricciones de capacidad, y con entrada libre, la correduría se convierte en un monopolio natural debido a los efectos de las redes. Con restricciones de capacidad, el comercio intermediado por corredores puede ser viable solamente para los niveles intermedios de especialización; a medida que el mercado se expande, el comercio intermediado por corredores al final fracasa y hace a la larga necesarios mecanismos de cumplimiento formales.

Aunque hemos utilizado el ejemplo de transacciones con soborno, los corredores desempeñan un papel en muchas clases de intercambio económico, incluyendo seguros, sector inmobiliario y mercado laboral (ej. agencias de trabajo temporal). La naturaleza del papel de los corredores varía dependiendo del contexto. En un mercado inmobiliario, por ejemplo, la baja frecuencia de transacciones y la dependencia de los contratos formales significa que los corredores se usan principalmente para reducir los costes de búsqueda más que para asegurar «confianza». Sin embargo, en un mercado de seguros, donde las aseguradoras pueden hacer trampa evitando hacer pagos de indemnizaciones y los asegurados pueden hacer trampa no tomando las precauciones adecuadas para evitar incurrir en riesgos y cobrar dichas indemnizaciones, los corredores a menudo desempeñan un papel importante en ayudar a asegurar a ambas partes a confiar en que el otro actuará de «buena fe» (Doherty y Muermann; Kingston 2007).

En muchos casos reales, los corredores parecen cumplir varias funciones a la vez. Una vía interesante para la investigación futura sería estudiar cómo el papel del corredor que se ha modelizado en este artículo como un intermediario directo im-

plificado en el comercio, complementa o sustituye otros posibles papeles intermediarios como la reducción de los costes de búsqueda o la transmisión de información sobre la reputación. El comercio mediante corredores, tal como lo hemos modelizado aquí, es ineficiente (en relación al primer-óptimo) porque los corredores incurren en los costes de entablar transacciones innecesarias y entonces debe pagarse una prima para garantizar el comportamiento honesto. Otro aspecto interesante sería comparar la eficiencia del comercio intermediado por corredor con un mercado con más mecanismos formales de cumplimiento.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABREU, D. (1988): On the theory of infinitely repeated games with discounting. *Econometrica*, 56(2): 383-396.
- BAYAR, G. (2005): The role of intermediaries in corruption. *Public Choice*, 122: 277-298.
- BEN-PORATH, E. y KAHNEMAN, M. (1996): Communication in repeated games with private monitoring. *Journal of Economic Theory*, 70: 281-297.
- BIGLAISER, G. (1993): Middlemen as experts. *RAND journal of economics*, 24(2): 212-223.
- BIGLAISER, G. y FRIEDMAN, J. W. (1994): Middlemen as guarantors of quality. *International Journal of Industrial Organization*, 12: 509-531.
- BRAY, J. (2005): The use of intermediaries and other 'alternatives' to bribery. In Johann Graf Lambsdorff, M. T. and Schramm, M., editors, *The New Institutional Economics of Corruption*. Routledge, New York, NY.
- DIXIT, A. (2003): On modes of economic governance. *Econometrica*, 71(2): 449-481.
- DOHERTY, N. A. y MUERMANN, A. (2005): «Insuring the Uninsurable: Brokers and Incomplete Insurance Contracts». CFS Working Paper No. 2005/24.
- GAZZALE, R. S. (2003): Giving gossips their due: Information provision in games with private monitoring. Mimeo.
- GHOSH, P. y RAY, D. (2001): Cooperation in community interaction without information flows. *Review of Economic Studies*, 63(3): 491-519.
- GREIF, A. (1994): Cultural beliefs and the organization of society: A historical and theoretical reflection on collectivist and individualist societies. *Journal of Political Economy*, 102(3): 912-950.
- KANDORI, M. (1992): Social norms and community enforcement. *Review of Economic Studies*, 59: 63-80.
- KINGSTON, C. (2007): «Marine Insurance in Britain and America, 1720-1844: A Comparative Institutional Analysis». *Journal of Economic History* 67(2): 379-409.
- LAMBSDORFF, J. G. (2002): Making corrupt deals: contracting in the shadow of the law. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 48: 221-241.
- MILGROM, P.; NORTH, D. C.; y WEINGAST, B. R. (1990): The role of institutions in the revival of trade: The Law Merchant, private judges, and the Champagne fairs. *Economics and Politics*, 2(1): 1-23.
- OLDENBURG, P. (1987): Middlemen in third-world corruption: Implications of an indian case. *World Politics*, pages 508-535.
- RAM REDDY, G. y HARAGOPAL, G. (1985): The pyraveekar: «the fixer» in rural India. *Asian Survey*, XXV(11): 1148-1162.
- ROCHET, J-C y TIROLE, J. (2006): «Two-sided markets: A progress report». *RAND Journal of Economics* 37(3): 645-667.
- RUBINSTEIN, A. y WOLINSKY, A. (1987): Middlemen. *Quarterly Journal of Economics*, 102: 581-593.
- RUST, J. y HALL, G. (2003): Middlemen versus market makers: A theory of competitive exchange. *Journal of Political Economy*, 111(2): 353-403.

---

# *Viejos y nuevos institucionalismos bajo el prisma del individualismo institucional*

¿Han de elaborarse los análisis institucionalistas necesariamente sobre las concepciones del «individualismo metodológico» o sobre las del «holismo metodológico» en sus diversas versiones? Existe una vía intermedia entre las dos anteriores a la que Agassi en 1960 se refirió de manera pionera con el nombre de «individualismo institucional». Este trabajo muestra que las tres reglas que definen dicho método están siendo adoptadas, explícita o implícitamente, por cada vez más investigadores adscritos a diferentes corrientes de análisis económico institucional. Ello no significa afirmar que se esté produciendo necesariamente algún tipo de convergencia entre diferentes corrientes, ni que dicha convergencia sea algo deseable. El trabajo concluye afirmando que las tres reglas que conforman el «individualismo institucional» permiten elaborar análisis metodológico y empíricamente menos extremos y más persuasivos, que los tradicionales análisis sistémicos y los provenientes del individualismo reduccionista.

*Azterketa instituzionalistak nahitaez egin behar al dira «indibidualismo metodologikoaren» arauen gainean edo «holismo metodologikoaren» arauen gainean, edozein bertsiotan? Metodo bat dagoea aurreko bien artean, Agassik «indibidualismo instituzional» izendatu zuena 1960. urtean, hain zuzen ere. Lan honek azaltzen du metodo hori definitzen duten hiru arau gero eta gehiago erabiltzen dutela ekonomia- eta erakunde-azterketaren joera ezberdinei lotuta dauden ikertzaileek. Horrek ez du esan nahi joera ezberdinak nahitaez bateratzen dabiltzanik, ez eta bateratze hori desiragarria denik ere. Lanaren amaieran baieztatu da «indibidualismo instituzionala» osatzen duten hiru arauak aukera ematen dutela metodologiko eta enpirikoki hain muturrekoak ez diren eta gehiago konbentzitzen duten azterketak egiteko, ohiko azterketa sistematikoen eta indibidualismo erredukzionistatik eratorritakoekin alderatuz.*

Must institutional analyses be built on the methodological rules of “methodological individualism” or on those of “methodological holism”, in their several varieties? A middle way mode of explanation exists which Aggasi firstly named it as “institutional individualism” in 1960. The arguments and citations contained here show that this mode of explanation is being used by researchers working upon different perspectives in institutional analysis. This does not necessarily mean that a kind of convergence is occurring. No statement in favor of such a convergence is made in the present article. The paper concludes that the three methodological rules that define «institutional individualism» allow for building analyses less extreme, and also more persuasive, than those traditionally made upon the rules of “methodological individualism» and «methodological holism”.

## Índice

---

1. Introducción
2. ¿A quién le importa si existen o no análisis económicos de vía media?
3. ¿En qué consiste, pues, ese otro método intermedio denominado individualismo institucional?
4. Ejemplos de análisis bajo las reglas del individualismo institucional en la ‘Vieja’ economía institucional
5. Ejemplos de análisis bajo las reglas del individualismo institucional en la ‘Nueva’ economía institucional
6. Conclusiones

### Referencias bibliográficas

Palabras clave: individualismo institucional, reduccionismo metodológico, análisis holístico, vieja economía institucional, nueva economía institucional.

Keywords: institutional individualism, methodological reductionism, holist analyses, old institutional economics, new institutional economics.

N.º de clasificación JEL: B41, D23, D72.

---

## 1. INTRODUCCIÓN

Para el análisis de nuestros asuntos político-económicos, ¿hay algún método de razonamiento explicativo que proporcione una vía intermedia entre el individualismo metodológico (IM) y el holismo metodológico (HM) en sus diversas versiones?<sup>1</sup>

---

\* Borradores previos en inglés de estas ideas han sido presentados en varias conferencias y *workshops* (EAEPE, SASE, ETHP, AES), siendo la última de ellas la que tuvo lugar en Michigan como homenaje a la trayectoria académica de Allan Schmid. Varias colegas, y especialmente Gonzalo Caballero y el propio Allan Schmid me han hecho útiles comentarios a una u otra versión de estas ideas. Obvio resulta decir que toda responsabilidad por lo aquí expresado recae únicamente sobre el autor.

<sup>1</sup> Aunque en lengua castellana solemos utilizar la expresión «métodos de análisis», resulta más apropiado afirmar que el individualismo metodológico o el individualismo institucional constituyen «métodos de razonamiento explicativo» (*modes of explanation*, en inglés), como acertadamente me sugirió Uskali Maki la primera vez que presenté estas ideas en inglés. Como veremos aquí, las reglas que los conforman no constituyen un método de análisis completo.

Ofrecer una respuesta a esta pregunta es el objetivo básico del presente artículo. Puesto que ya se han publicado innumerables trabajos sobre las virtudes comparativas de ambos métodos, mi objetivo aquí no es el de dar cuenta de dichos debates sino el concentrarme en ese otro método intermedio.

El trabajo se organiza de la siguiente manera. Tras resaltar brevemente la insatisfacción que algunos destacados autores han manifestado en relación tanto con los análisis sistémicos como con aquellos más reduccionistas, en el apartado 2 se realiza una breve y sintética demarcación del individualismo metodológico y del holismo metodológico. Dicha demarcación permite mostrar las diferencias existentes entre ambos y el amplio hueco que queda entre los mismos. En la sección 3 se explica cuáles son las reglas que definen al individualismo institucional (II), como vía intermedia de elaboración de análisis institucionales no sistémicos y no reduccionistas. Por último, en los apartados 4 y 5 el trabajo aporta ejemplos de análisis institucionalistas así contruidos, principalmente en relación con los asuntos económicos públicos. En el apartado 4, los ejemplos proceden del campo de llamada Vieja Economía Institucional (VEI) o Economía Institucional Original, mientras que en el apartado 5 proceden del campo de la Nueva Economía Institucional (NEI). Puesto que estos temas han generado constantes debates y polémicas ya desde la década de 1960, en las notas a pie de página se ofrecen abundantes comentarios y referencias a efectos de complementar la principal línea argumental del trabajo.

Para evitar cualquier interpretación equivocada de las conclusiones a las que la presente investigación permite llegar, lo primero que habría que aclarar en esta introducción es que el asunto relativo al mayor o menor grado de verdad o falsedad (relevancia empírica) de unos u otros análisis institucionales ha sido explícitamente excluido de consideración en el presente trabajo. En igual sentido, afirmar que existe un método de análisis intermedio y mostrar ejemplos de análisis así elaborados procedentes de diferentes corrientes, en absoluto implica afirmar que se esté produciendo necesariamente ningún tipo de convergencia entre estos dos diferenciados enfoques de análisis institucional.

En el presente trabajo tampoco se afirma que dicha convergencia sea algo deseable. Las marcadas diferencias de enfoque y contenido que habitualmente se encuentran en las publicaciones de los miembros de ISNIE<sup>2</sup> frente a los de los miembros de la AFEE<sup>3</sup> o la EAEPE<sup>4</sup>, por ejemplo, podrían mantenerse incluso aunque ambos tipos de análisis se reelaborasen sobre las reglas del individualismo institucional. Las reglas de este método de explicación no impiden dar cuenta, por ejemplo, de los conflictos distributivos entre personas y grupos de personas que puedan existir en uno u otro ámbito, como les gusta a los institucionalistas en la tradición de la VEI.

<sup>2</sup> International Society for New Institutional Economics.

<sup>3</sup> Association for Evolutionary Economics.

<sup>4</sup> European Association for Evolutionary.



Eso sí, trabajar sobre dichas reglas impide dar cuenta de ello mediante razonamientos de naturaleza sistémica. Dicho método tampoco impide aproximarse al análisis de las transacciones económicas mediante lo que se conoce como la «conceptualización del intercambio voluntario» y utilizar conceptos como los de costes de transacción, eficiencia, etc., como muchos nuevos institucionalistas suelen hacer. Eso sí, los razonamientos explicativos no han de aspirar a ese reduccionismo exigido por las reglas del individualismo metodológico, tan practicadas en muchos ámbitos.

Aunque otros aspectos metodológicos, presentes en toda investigación, aparecen estrechamente relacionados con el aquí estudiado, en el presente artículo pongo un especial énfasis en separar lo concerniente al método de análisis respecto a esos otros principios y criterios metodológicos tales como el tipo de racionalidad atribuido a los agentes, el modo de interacción asumido, la presunción sobre el grado de incertidumbre de unos y otros, etc. Asuntos todos ellos sobre los que cualquier investigador ha de adoptar, explícita o implícitamente, una posición u otra.

Por último, en coherencia con los principios del pluralismo metodológico con los que simpatizo, he de dejar claro también que el objetivo del presente trabajo no consiste en argumentar en contra de los análisis contruidos sobre las reglas del HM o los contruidos sobre las del IM, sino en mostrar que una vía intermedia existe y está siendo usada.

## **2. ¿A QUIÉN LE IMPORTA SI EXISTEN O NO ANÁLISIS ECONÓMICOS DE VÍA MEDIA?**

¿A quién le importa si existen esos análisis económicos elaborados sobre métodos de análisis menos extremos que el holismo metodológico y el individualismo metodológico? En relación con aquellas contribuciones que aspiran a conformar teorías económicas generales con elevado grado de abstracción, creo que no sería difícil concluir que entre ellas abundan tanto los análisis metodológicamente individualistas como los holistas o sistémicos. Sin embargo, si nos fijamos en otros trabajos e informes económicos publicados en revistas con orientación más aplicada o sectorial estos dos tipos de razonamiento explicativo más extremo no son tan fáciles de encontrar.

Lo mismo suele ocurrir con los relatos explicativos de los asuntos humanos contados por los periodistas, por ejemplo. Esto es particularmente cierto en los relatos de la prensa local sobre asuntos colectivos relacionados con cambios institucionales y organizativos ocurridos a escala municipal. La manera en la que casi todos pensamos acerca de nuestros asuntos individuales o colectivos más próximos, aquellos en los que somos partícipes y hemos de opinar o votar (relacionados, por ejemplo, con el funcionamiento de una comunidad de vecinos) tampoco es tan extrema.

Si esto es así, no resultará difícil encontrar en la literatura económica quejas y críticas sobre el modo en el que esas teorías generales se construyen. En el ámbito de las

llamadas ciencias sociales, se pueden encontrar siempre muchas críticas sobre una cosa y su contraria, por supuesto.<sup>5</sup> Algunas de estas quejas, respecto al tema que nos ocupa, hacen referencia al hecho de que cada vez se publican más análisis económicos con una abstracción y sofisticación formal creciente, incorporando un creciente número de modelos matemáticos. O con ecuaciones econométricas en busca de correlaciones estadísticamente significativas sobre asuntos de escasa relevancia e incluso, a veces, de nula relación causal.<sup>6</sup> Pero no es éste el tema que quiero tratar aquí.

La existencia tanto de análisis sistémicos como metodológicamente individualistas ha ido acompañada de un recurrente debate sobre la relevancia explicativa de ambos tipos de análisis, amén de otras polémicas sobre sus respectivas virtudes ideológicas, políticas, etc. En cuanto a la literatura de orientación institucionalista, ese debate quedó sintetizado en dos trabajos publicados hace ya más de veinte años por Langlois (1989) y Rutherford (1989). A Langlois no le resultaban persuasivos los análisis explicativos de naturaleza sistémica tan abundantes en las publicaciones de la época realizadas por autores adscritos al campo de la VEI. A Rutherford, en cambio, no le gustaba el requisito reduccionista que en su interpretación más extendida se asocia con el individualismo metodológico, fundamento metodológico éste sobre el que muchos nuevos institucionalistas explícitamente decían construir sus análisis durante aquellos años de las décadas de los 70 y 80, e incluso después.

En los ámbitos de la filosofía y la sociología de la ciencia, éste y otros relacionados debates ya habían tenido lugar bastantes años antes.<sup>7</sup> Entre los economistas y especialistas en metodología y epistemología de la investigación económica fue durante las décadas de los 80 y los 90 cuando un gran número de trabajos sobre estas cuestiones irrumpió en revistas especializadas y libros colectivos en lengua inglesa, amén de otros temas tratados (retórica y realismo en los discursos académicos, persuasión académica, ideología e intereses en el trabajo de los analistas, etc.). Si todos esos debates hubieran de resumirse con una simple palabra, la que yo elegiría sería: enfrentamiento. En realidad, muchos de estas disputas entre quienes respaldan una aproximación sistémica y quienes defienden las exigencias reduccionistas del individualismo metodológico responden a marcadas diferencias ideológicas y políticas, dejando aparte otros factores explicativos complementarios.<sup>8</sup>

<sup>5</sup> Véase Samuels (2004, p.XI) y Davis (2006).

<sup>6</sup> Afirmaciones similares pueden encontrarse en Debreu (1991), Blaug (1998), Stigler (1988), Buchanan (2001) y Coase (1974), (1982), (1992) y Rothschild (2006).

<sup>7</sup> Ejemplos clásicos de estos debates son las colecciones publicadas en Krimmerman, E. (1969), Brodbeck, M. (1968), O'Neill, J. (1973), and Lakatos, I. & Musgrave, A. (1968). (1973) y Lakatos, I. y Musgrave, A. (1968). Pueden verse también Harsanyi, JC (1969), Machlup (1961), Blaug (1975), Popper (1968), (1976), (1985) Lakatos (1978), Katouzian (1981), Feyerabend (1975), Elster (1982), Roemer (1981), McKloskey (1985), (1990), (1993) y (1994).

<sup>8</sup> Para quienes deseen adentrarse en dichos debates, cabría mencionar, entre otros muchos trabajos, los de Bush (1981a) y (1981b), Seckler (1980) y (1981), Rutherford (1995), Stanfield (1995), Medema (1995), Groenewegen (1996), Boland (2001), Hausman (1998) y (2001), Backhouse (1997), Wang (2003), Howard y King (2001) y Ayer (2001).

Aunque mi propósito no es argumentar en favor o en contra de ninguno de los dos métodos de análisis o razonamiento explicativo tradicionales (HM o IM), sí que cabe aquí hacer unos breves comentarios introductorios a efectos de diferenciar uno y otro y facilitar así una mejor comprensión del contenido de los apartados siguientes. Hacer esa diferenciación no es tarea fácil, no obstante, porque esa confrontación antes mencionada ha ido acompañada de una no desdeñable confusión a medida que más y más autores publicaban sus propias contribuciones e interpretaciones. Y también interpretaciones de las interpretaciones en algunos casos.<sup>9</sup>

Aunque en relación con el holismo metodológico han sido varias las versiones<sup>10</sup> propuestas y utilizadas, el ya clásico y muy citado trabajo de Wilber y Harrison (1978), o el libro de Rutherford (1994), pueden ambos ser citados como ejemplos que aportan una definición no sólo precisa sino también útil para el objetivo perseguido en el presente trabajo. En este sentido, cuando unos u otros autores adoptan un modo de explicación holista, por lo general suelen adoptar la presunción explícita o implícita de que las acciones individuales sólo pueden ser explicadas adecuadamente si los agentes involucrados son considerados como elementos o componentes de algunas otras entidades sociales y sistemas (grupos, asociaciones, corporaciones, partidos políticos, estados, sistema de producción fordista, relación capital-trabajo, etc.). La posición que unos u otros agentes ocupan en dichas estructuras se consideran factores clave que determinan los valores, las ideas, los conocimientos, las preferencias, los objetivos, y las circunstancias y restricciones a las que unos u otros se enfrentan. Por lo tanto, para analizar las interacciones humanas y los eventos que de ello se generan, estos autores sistémicos suelen prestar especial atención a todas esas entidades sociales y sistemas en las que muchos individuos se ven atrapados como miembros pasivos que internalizan o asumen (sin analizar ahora en el modo en que ello ocurre) fines, valores, normas, relaciones, modos de comportamiento, etc., que por lo general fueron establecidos tiempo atrás como características propias de esas entidades o sistemas. Es esta presunción la que induce a muchos viejos institucionalistas a elaborar análisis en los que todos estos factores sistémicos ocupan una posición central. En estos análisis holistas se suele presuponer también, explícita o implícitamente, que estas entidades sociales y sistemas originan una especie de fuerza o lógica sistémica propia que impulsa los acontecimientos de una manera tal que resulta inadecuado para el analista el intentar descubrir y asignar responsabilidades individuales en relación con los hechos o fenómenos investigados. Eventos como los continuos cambios en los precios, el aumento del desempleo, los cambios tecnológicos, e incluso los cambios institucionales tienden a explicarse revelando esas fuerzas sistémicas e impersonales que su-

<sup>9</sup> Declaraciones similares se pueden encontrar en Rutherford (1994, p. 27) y Maki (1993a, p. 26). Véase también Boland (2003).

<sup>10</sup> Véase, por ejemplo, Klein (1993), Bush (1981a) (1981b) y (1993), Hodgson (1993a) y (1998) o Gislain y Steiner (1999). Boyland y O’Gorman (1995), (1997) y (2006) se refieren al «holismo causal».

puestamente los originan, además de hacer referencia claro a otros diversos aspectos y factores complementarios.<sup>11</sup>

Por supuesto, la anterior es una breve y estilizada presentación. No todos los análisis sistémicos lo son en grado similar. No todos pueden ser objeto de las ya tradicionales acusaciones de funcionalismo, holismo ontológico y organicismo.<sup>12</sup> Algunos análisis incorporan explicaciones funcionalistas con fuerzas y procesos que los autores justifican por el hecho de que resultan útiles-funcionales para esto o lo otro pero sin hacer referencia a ningún mecanismo causal. Pero no todos los análisis sistémicos son así. No todos atribuyen un papel tan insignificante a la acción humana individual.<sup>13</sup> Y, por supuesto, no todas las contribuciones en el marco de la VEI se elaboran bajo estos principios y presunciones holistas. Algunos de estos autores también publican trabajos en los que la acción individual tiene un papel destacado pero bajo la presunción de comportamientos no calculadores basados en rutinas y hábitos aprendidos o en normas sociales y preceptos ideológicos igualmente aprendidos o incluso inculcados.<sup>14</sup> Como afirmó Rutherford (1994, capítulo 3) en su ya clásico libro: «... Estos entes colectivos (*«social wholes»*) se conciben como fuerzas que influyen y condicionan el comportamiento individual. No obstante, la fuerza de ese condicionamiento varía fuertemente de unos autores holistas a otros... En algunos casos estos autores parecen presuponer que esas entidades sociales o macro tienen una especie de fuerza autónoma para actuar, pero no cabe decir eso de todos los holistas».

Por el contrario, el individualismo metodológico en cuanto método de razonamiento explicativo o método de análisis se asocia generalmente con una clara exigencia de reduccionismo, aunque ha existido aquí también una recurrente controversia.<sup>15</sup> De entre las varias versiones del individualismo metodológico existentes, lo habitual entre los economistas que se preocupan de los temas metodológicos es referirse a la versión más difundida a través de los artículos, libros y manuales de orientación neoclásica, especialmente desde la pionera definición de Lionel Robbins en 1932 del problema económico como un problema de asignación de medios escasos para conseguir fines alternativos.<sup>16</sup> Gary Becker también

<sup>11</sup> Para un análisis en mayor profundidad del método de análisis holista que suele caracterizar a muchas de las aportaciones elaboradas en el marco de la VEI, véase Hodgson (1998). Véase también Danto, AC (1965), Hempel, CG (1968), Harsanyi, J.C. (1969), y Cohen, GA (1982).

<sup>12</sup> Véase Maki (1993b, p. 27). Véase también Boyland y O’Gorman (1995), (1997), (2006).

<sup>13</sup> Rutherford (1983), entre otros, resalta cómo las aportaciones realizadas en la *«tradición de Commons»* son menos holistas.

<sup>14</sup> Véase, por ejemplo, Hodgson (1985), (1993a) (1993c), (1993d), y (1998) que siempre se refiere a las obras de Veblen.

<sup>15</sup> Véanse los ya clásicos debates contenidos en Brodbeck (1954) y Watkins (1969a), (1969b), y (1969c).

<sup>16</sup> Para una evaluación crítica de estos análisis basados en el supuesto de optimización neoclásico, véanse las contribuciones de autores tan diversos como Schmid (1987, capítulo 1), Buchanan (1975), Toboso (1993) y Williamson (2003).

ha contribuido a popularizar dicha aproximación metodológica a través de sus esfuerzos por extender ese enfoque económico basado en el principio de maximización neoclásico (como Boland, 1981 y otros enfatizaron) al análisis de casi todas las elecciones humanas.<sup>17</sup> Esa es también la versión que caracteriza a muchos análisis económicos de elección racional en el marco de la teoría de juegos convencional en los que algunos individuos estratégicamente calculan sus mejores elecciones en situaciones estilizadas que han sido privadas de gran parte de su contenido institucional formal e informal. Con excepción de la regla de la competencia y de algunas otras normas o convenciones definidas con precisión por el analista, quién además suele presuponer que los jugadores las conocen bien pero no siempre las respetan.<sup>18</sup>

De acuerdo con esta extendida interpretación, que es además especialmente útil para mi propósito aquí, los fenómenos económicos (subidas de precios, aumento del paro, crisis financieras, aumento de los déficit públicos e incluso cambios culturales) habrían de ser explicados, si el analista aspira de verdad a construir análisis metodológicamente individualistas, en términos de acciones individuales, con unas preferencias concretas e incorporando al análisis las restricciones «materiales» relevantes (naturales, tecnológicas, presupuestarias y similares) que condicionan las decisiones de los agentes participantes y los hechos o fenómenos investigados, pero reduciendo al mínimo la referencia a factores o entidades sociales como variables explicativas. Si se hace referencia a estas entidades sociales impersonales tales como el partido político o la empresa multinacional, por ejemplo, ello habría de hacerse como manera abreviada de referirse a los grupos de personas responsables de las decisiones colectivas adoptadas en uno u otro caso. Si aspira a elaborar análisis explicativos de este tipo, el analista debería ser capaz de «reducir» o «descomponer» esos conceptos y argumentaciones en decisiones y acciones de los participantes relevantes de la manera antes mencionada. Las actuaciones colectivas llevadas a cabo en equipo mediante organizaciones deben resultar coherentes con, al menos, las acciones llevadas a cabo por algunos miembros; no pueden aparecer como impuestas de manera impersonal sobre todos los miembros salvo que se explicita mediante qué mecanismos otros agentes externos han conseguido imponer esas decisiones.

Recientemente Boland (2006) ha hecho referencia al «principio de sustitución» contenido en los *Principios de Economía* de Marshall como uno de los primeros antecedentes de esta exigencia de reduccionismo metodológico. Boland escribe: «En el otro extremo se sitúa el enfoque de Marshall, inspiración de casi todos los análisis neoclásicos de las instituciones ... Como expliqué antes, éste (el principio de sustitución»

---

<sup>17</sup> Becker (1976), (1981) y (1993).

<sup>18</sup> Schooter (1983) es un ejemplo clásico. Vega Redondo (1993) y (1998) contienen sofisticados modelos de teoría de juegos que utilizan una especie de «matemáticas evolutivas» que incorporan algunas otras variables institucionales.

ción) implica que cualquier cosa que pueda variar durante el periodo bajo consideración habrá de someterse al principio de sustitución, esto es, ser explicada también como resultado del cálculo individual de optimización».

La enorme difusión de estos preceptos y reglas metodológicas hubo de contribuir, sin duda, a que durante la década de 1970 y 1980 destacados nuevos institucionalistas (incluido el Nobel Douglass North) elaborasen diversas aportaciones sobre unos u otros cambios institucionales a partir de ese burdo y reduccionista cálculo maximizador sujeto sólo a restricciones «materiales». <sup>19</sup> De hecho, aquellas contribuciones presentaban un grado de reduccionismo tan elevado que casi no resulta apropiado calificarlas como análisis institucionales. <sup>20</sup> Paradójicamente, y seguramente como consecuencia de esa exigencia de reduccionismo, los cambios institucionales tendían a ser explicados mediante análisis en los que se excluía toda referencia a factores institucionales en cuanto factores explicativos. Varias contribuciones de aquellos años intentaban explicar la evolución institucional ocurrida en los países occidentales como consecuencia de cambios habidos en precios relativos de esto o aquello. Cualquiera que fuera la causa de dichos cambios de precios relativos, el análisis consistía en presuponer que los mismos generaban los incentivos suficientes para que los participantes diseñaran y pusieran en marcha colectivamente nuevas y más eficientes estructuras organizativas para regular sus relaciones recíprocas (*efficiency view-explanation*). No es de extrañar que algunos de esos análisis fueran acusados de funcionalismo <sup>21</sup> y que el propio Douglas North rechazara explícitamente este tipo de explicación causal durante los años noventa (North, 1990, p.7).

Por supuesto, no todas las publicaciones de estos autores fueron, durante aquellos años, tan reduccionistas. Ya en 1993, después del seminario celebrado ese año en el marco de los «International Seminar Series on the New Institutional Economics» en Saar, Furubotn (1993, p. 8) escribió en su discurso final de conclusiones lo siguiente: «Aunque pensamos en un principio que el desarrollo de la NEI podía acometerse mediante una simple ampliación de la teoría neoclásica, existen hoy razones para creer que se necesita algo diferente..... Algunas aportaciones del análisis neoclásico continuarán siendo valiosas, pero los desarrollos teóricos parecen avanzar más en la línea de construir análisis basados en un enfoque de economía política más comprensivo y flexible». Sin embargo, sólo unos años antes el mismo Furubotn, E. [1984, p. 3] había identificado los fundamentos metodológicos de la Nueva Economía Institucional «con la fundamentación básica de la teoría neoclásica, esto es, el individualismo metodológico y el principio del interés propio».

<sup>19</sup> Véase, por ejemplo, David y North (1971), North y Thomas (1973), Axelrod (1984), (1986) o Schooter (1981)

<sup>20</sup> Véase Dugger (1983).

<sup>21</sup> Véase Basu, R., Jones, E., y Schlicht, e. (1987), and Binger, BR and Hoffman, E. (1989). (1987) o Binger, BR y Hoffman, E. (1989) o Schmid, AA (1987, capítulo 11).

Lo dicho hasta ahora ha de resultar suficiente como presentación diferenciadora y, sin duda, discutible de ambos métodos de análisis. El objetivo ha sido, recuérdese, no el de cerrar ningún debate, por supuesto, sino el de facilitar la comprensión y hacer más persuasivo el contenido de los apartados que siguen. Especialmente para economistas poco interesados en estos debates metodológicos y epistemológicos por considerarlos extremadamente sofisticados, aburridos y poco clarificadores.

### 3. **¿EN QUÉ CONSISTE, PUES, ESE OTRO MÉTODO INTERMEDIO DENOMINADO INDIVIDUALISMO INSTITUCIONAL?**

Los comentarios anteriores muestran que existe una cierta demanda de este tipo de análisis de vía media por parte de destacados autores y que también parece existir un cierto hueco metodológico para los mismos, al menos en el campo del análisis institucional. Veamos en qué consiste ese método y cómo de grande es dicho hueco.

Hasta donde llega mi conocimiento, fue Agassi (1975) quien primero lo denominó como individualismo institucional (II), realizando además una presentación detallada del mismo. En el presente apartado me propongo realizar una presentación innovadora de las ideas de Agassi aprovechando la diferenciación antes realizada del holismo y el individualismo metodológicos. Y lo haré mediante una definición y presentación de dicho método que cubra los aspectos esenciales y evite los accesorios si éstos sólo resultan interesantes a los especialistas en metodología pero no a quienes hacen análisis económicos.

Para ello he de clarificar primero que II y «programa de análisis situacional popperiano» (PASP) no son la misma cosa, aunque contengan algunos elementos en común. Para la elaboración de análisis situacionales a la Popper los investigadores han de adoptar no sólo un método de razonamiento explicativo como el II sino también algunas otras presunciones, conceptualizaciones y supuestos complementarios, tales como el supuesto sobre la racionalidad de los agentes. Por el contrario, es posible elaborar explicaciones que respeten las reglas del individualismo institucional sobre comportamientos no calculadores (basados en hábitos y rutinas, o guiados por normas sociales inculcadas, o inspirados por compromisos ideológicos, etc.).

Un programa de análisis situacional exige la adopción por parte del analista de varios fundamentos metodológicos básicos, esos que forman el núcleo firme de todo programa de investigación si utilizamos, aunque un tanto superficialmente, la terminología lakatosiana. El individualismo institucional es sólo uno de estos pilares metodológicos. Sin embargo, el individualismo institucional, en cuanto método de análisis o razonamiento explicativo, se puede utilizar en combinación con diversos, e incluso opuestos, fundamentos metodológicos pertenecientes a núcleos firmes de

programas de investigación bien distintos. Es decir, no sólo en combinación con las presunciones y supuestos motivacionales explícitamente incluidos en el PASP.<sup>22</sup>

Debido a que los escritos de Popper sobre dicho análisis situacional no son muy precisos, la interpretación más citada de esas ideas es la de Koertge (1975, 1979).<sup>23</sup> Aunque he modificado deliberadamente el orden de los elementos, el esquema que sigue mantiene los componentes esenciales y la estructura de un análisis situacional según esta interpretación: elementos básicos de todo programa de análisis situacional popperiano:

1. *Presunción sobre la racionalidad de los agentes:*

Los agentes siempre actúan adecuadamente (racionalmente) dada la situación.

2. *Descripción de la situación:*

Un agente se encuentra en una situación tipo C.

3. *Análisis situacional bajo el supuesto de racionalidad:*

En una situación tipo C, lo apropiado (racional) para el agente A es hacer X.

4. *Explanandum:*

Por tanto, A hace X.

Utilizando de nuevo la terminología y las conceptualizaciones lakatosianas, podríamos decir que el supuesto sobre la racionalidad ha de constituir un pilar metodológico básico del núcleo duro de cualquier programa popperiano de análisis situacional. Los analistas que deseen elaborar este tipo de análisis situacionales habrán de dar contenido concreto a ese supuesto, por lo que no podrán elaborar análisis sistémicos que nieguen todo papel a la acción individual. Sin embargo, el tipo de racionalidad concreta que se atribuya a los agentes objeto de estudio es un tema diferente. Los análisis estándar de elección racional sólo constituyen una manera muy extendida de definir este supuesto de racionalidad. Pero elaborar análisis situacionales no requiere necesariamente presuponer que los agentes disponen de una racionalidad completa e ilimitada para obtener, procesar y entender tanta información como el especialista más capaz, mejor informado y con más tiempo. Como muchos economistas institucionalistas conocen bien, sobre todo a raíz de las contribuciones pioneras de Simon (1979), también se puede definir dicha racionalidad como una «racionalidad limitada», por ejemplo, atribuyendo así a los agentes una mayor o menor limitación cognitiva en sus capacidades de procesamiento e interpretación de la información relevante. Por supuesto, aunque el esquema de Koertge no contiene

<sup>22</sup> Véase Boland (1998) y (2001).

<sup>23</sup> B. Caldwell (1991), Las manos (1992) y U. Mäki (1993) son ejemplos de tal presentación. Véase también Oakley (1999).



ninguna indicación en este sentido, ese programa de análisis situacional también permite a los analistas dar cuenta de las posibles interacciones estratégicas entre agentes o grupos de agentes que pudieran existir en los fenómenos o transacciones objeto de investigación. Algunas características de la situación podrían inducir a ciertos agentes más o menos racionales a actuar de esa forma estratégica (con mayor o menor sofisticación) al tratar con los demás, tanto si lo hacen de manera independiente como si se coordinan con otros actuando en equipo.

Sin embargo, lo importante para el objetivo perseguido en el presente trabajo no es el tema de la racionalidad sino el hecho de que tanto Popper como Koertge no sólo incluyen las condiciones «materiales» (naturales, tecnológicas, presupuestarias y similares) entre los aspectos de la situación (proposición 2) que cabe tener en cuenta en un análisis situacional, sino también a todos los demás aspectos institucionales o sociales pertinentes que puedan servir para caracterizar esa situación en la que los agentes interactúan. Esto significa que entre los requisitos requeridos para elaborar análisis situacionales en el sentido aquí indicado no se encuentra la exigencia de reduccionismo antes mencionada por referencia al individualismo metodológico.<sup>24</sup>

Así lo explicita también Mark Blaug (1980, p. 145), por ejemplo, cuando ofrece la siguiente cita de Popper en relación con sus ideas sobre los análisis situacionales: «... este programa requiere la elaboración de un modelo de la situación social que específicamente incorpore también la situación institucional que el agente confronta, de tal forma que la racionalidad de su comportamiento pueda ser así globalmente explicada. (Popper, 1976: 117). »

La presentación que Agassi (1975) hace del individualismo institucional no incluye mención alguna al supuesto sobre la racionalidad. La principal tarea que Agassi acomete en ese trabajo consiste en especificar qué papel debe atribuirse a los factores «sociales» e «institucionales» en un análisis que pueda resultar relevante y persuasivo de las interacciones humanas y sus consecuencias. Agassi no se preocupa del asunto de las capacidades racionales de los agentes. Para Agassi, aunque estos aspectos están relacionados y todo investigador ha de adoptar explícita o implícitamente una posición al respecto, estos dos elementos constituyen fundamentos metodológicos distintos. Tampoco se preocupa en este artículo por las muchas presunciones, principios y criterios metodológicos que los investigadores sociales necesariamente han de adoptar, explícita o implícitamente de nuevo. El debate sobre el instrumentalismo *versus* realismo de los supuestos y presunciones tampoco es abordado por el autor en dicho trabajo.<sup>25</sup>

<sup>24</sup> Véase la posición coincidente sobre el tema de autores tan diversos como Blaug (1980: 71), Caldwell (1991: 14), Langlois (1989: 278), Langlois y Csontos (1993: 122) y Rutherford (1989: 304).

<sup>25</sup> Sobre el debate acerca del instrumentalismo metodológico puede verse, por ejemplo, Boland (2003), (2001), (1983), (1981) y (1979), y Caldwell (1983).

Todo esto revela que el individualismo institucional era para Agassi sólo uno de los varios pilares metodológicos sobre los que cabe fundamentar los análisis de los asuntos humanos, económicos y otros. Y que dicho método de razonamiento explicativo puede ser combinado con muchos otros supuestos, conceptualizaciones, principios y criterios metodológicos.

¿En qué consiste pues ese modo de razonamiento explicativo? Aunque Agassi (1975) lo define desde el punto de vista comparativo, yo lo voy a definir de manera autónoma desde el principio, siguiendo un esquema similar al empleado por Agassi para definir el holismo metodológico y el individualismo metodológico, y también por Rutherford (1994), por ejemplo. Y ello con el objetivo de dar respuesta a estas dos cuestiones básicas: ¿pueden los aspectos sociales e institucionales ser incorporados al análisis como variables explicativas?; ¿cómo habría que hacerlo a efectos de elaborar análisis no sistémicos y no reduccionistas? Un asunto complementario sería el determinar la vía por la que esos aspectos «socio-institucionales» suelen influir sobre el comportamiento, o incluso sobre las preferencias y los procesos mentales de los agentes objeto de la investigación. Otra cuestión relacionada es la de dilucidar si cabe hacer referencia a unos factores o aspectos institucionales para explicar los cambios ocurridos en otros.

Las reglas del individualismo institucional ofrecen una respuesta inmediata a todas estas cuestiones metodológicas de la investigación social en general, y de los análisis económicos en particular. No obstante, hay que enfatizar de nuevo que esas reglas no bastan. Para la elaboración de cualquier análisis explicativo sobre nuestras decisiones colectivas el analista ha de adoptar, explícita o implícitamente, otra serie de presunciones, conceptualizaciones, principios y criterios metodológicos. ¿Qué tipo de racionalidad y preferencias van a ser atribuidas a los agentes investigados? ¿va a fundamentarse el análisis sobre la presunción del intercambio voluntario y todos los conceptos compatibles con la misma o vamos a intentar explicitar influencias de poder entre personas, ejercicios de persuasión y manipulación o amenazas múltiples? ¿va a centrarse el análisis en los aspectos relacionados con la eficiencia o van a ser considerados también los aspectos distributivos? Y así sucesivamente. Las reglas del individualismo institucional constituyen sólo uno de estos fundamentos metodológicos necesarios para la elaboración de cualquier teoría, análisis o informe. Y esas reglas resultan compatibles con muchas, si no todas, las opciones alternativas existentes para el resto de conceptualizaciones, principios y criterios metodológicos.

Aunque Agassi (1975) no elaboró el esquema que sigue, éste incorpora todas sus ideas y argumentos básicos sobre el individualismo institucional. De acuerdo con este esquema, para la elaboración de análisis institucionalmente individualistas se han de respetar las tres reglas siguientes:

1. *Sólo las personas pueden perseguir objetivos y promover intereses.*

Actuando de forma individual o actuando de forma coordinada en grupos de individuos. Esos objetivos e intereses pueden ser percibidos como propios o

como de otros, pudiendo aparecer o no en documentos escritos. Dichos objetivos e intereses pueden mantenerse inalterados o pueden cambiar si cambian las preferencias y los modelos mentales o si cambian las circunstancias, cualquiera que sea la causa.

2. *Los conjuntos de reglas legales y normas sociales que afectan a las interacciones entre las personas deben ser parte de las variables explicativas si se juzgan relevantes, junto al resto de variables no institucionales.*

Estos marcos institucionales formales e informales pueden estar formados por reglas y normas de muy diversa naturaleza. Los principios ideológicos compartidos, las normas culturales comunes, los valores y convenciones sociales compartidos, las rutinas de comportamiento generalizadas, etc., son ejemplos de estructuras institucionales informales en las que diferentes grupos de personas interactúan. Las expectativas de cada cual acerca del comportamiento probable de aquellos con quienes se interactúa no constituyen marcos institucionales informales ya que pueden variar de persona a persona. Los marcos formales también pueden estar formados por reglas legales muy diversas. Desde las normas constitucionales, por ejemplo, a los procedimientos concretos establecidos en un contrato. Estos marcos institucionales formales e informales pueden constituir elementos situacionales exógenos que influyen sobre los derechos y oportunidades de unos y otros participantes pero no sobre sus preferencias fijas, o bien pueden afectar a las preferencias de algunos si espontáneamente tratan de adaptarse a los nuevos entornos institucionales, formales e informales, que hayan sido creados por otros. Esos entornos institucionales de reglas legales y normas sociales también pueden dar lugar a cambios de preferencias de algunos porque otros deliberadamente les persuaden directa o indirectamente. Obviamente, en los análisis institucionalmente individualistas cabe tener en cuenta también cualquier otra variable no institucional que pueda considerarse relevante.

3. *Los cambios marginales que tienen lugar en unos u otros marcos institucionales formales son siempre el resultado de la acción independiente o colectiva de algunas personas. Y siempre tienen lugar dentro de otros marcos institucionales formales e informales más amplios.*

Estas acciones colectivas o individuales de reforma institucional pueden ser también de muy diverso tipo: desde reformas en una ley hasta cambios en las normas de aparcamiento de los garajes de varios centros comerciales de una ciudad. Estas acciones pueden estar guiadas por cálculos estratégicos de maximización caso por caso del interés propio compartido bajo la presunción de información completa por parte de los participantes relevantes, o por cálculos de maximización estratégica pero con racionalidad limitada e información incompleta, o por cálculos de comportamiento racional adaptativo por imitación, etc. O ser acciones muy influidas por normas y principios ideológicos,

morales u otros. O tratarse de un interés propio muy amplio donde el bienestar de otros también tiene un hueco. Algunas personas pueden tener mayores capacidades para esos cálculos de maximización estratégica tanto en situaciones de decisión individual como en los ámbitos de decisión y negociación colectiva. En estos procesos de decisión independiente o colectiva algunas personas pueden tratar de persuadir a los demás a fin de que interioricen ciertas normas o convenciones sociales, o para que voten convencidos de la bondad de determinadas reformas legales por su grado de justicia, etc. Tales acciones independientes o colectivas puede dar lugar a consecuencias inesperadas. Cuando un marco institucional formal se cambia o se reforma, no sólo esas acciones humanas han de ser tenidas en cuenta como variables explicativas, también lo han de ser esas otras reglas legales y normas sociales que no se modifican si están condicionando la reforma. Por supuesto, otras circunstancias no institucionales relevantes han de tenerse también en cuenta.

Los comentarios añadidos bajo cada regla han de considerarse únicamente como ejemplos que revelan el potencial y la flexibilidad del individualismo institucional en cuando método de razonamiento explicativo. Los mismos no agotan todas las posibilidades. La regla 1 lo convierte en algo distinto al holismo metodológico antes mencionado. Elaborar modelos, teorías, análisis o informes bajo las exigencias de dicha regla obliga a no incorporar en el análisis entidad impersonal alguna que parezca tener objetivos propios y genere fuerzas sistémicas fuera del control de todos y cada uno de los implicados porque elaborar análisis institucionalmente individualistas requiere buscar a los, al menos, parcialmente culpables, directa o indirectamente. Ello no quiere decir que no puedan ser incluidas como variables explicativas diversos factores sistémicos, institucionales o incluso sociales, algunos de ellos existentes únicamente como valores en las cabezas de los participantes. Pero ello ha de hacerse respetando las tres reglas antes mencionadas si el análisis aspira a ser de esa vía media aquí estudiada.

La regla 2 lo convierte en algo diferente al individualismo metodológico descrito en apartados anteriores pues no resulta necesario aspirar a eliminar del conjunto de variables explicativas toda referencia a aspectos sociales-institucionales. Elaborar análisis institucionalmente individualistas es incompatible, por tanto, con la presunción de que entre las variables explicativas sólo cabe incluir a las preferencias individuales y a las condiciones materiales (naturales, tecnológicos, económicos, etc.) de la situación. La regla 3 no sólo exige que los cambios institucionales formales se expliquen por referencia a las decisiones y acciones de algunas personas y grupos, exige también que se preste atención o los otros posibles aspectos socio-institucionales bajo los que tiene lugar la reforma estudiada. De nuevo, la incorporación de estos aspectos habría de ser coherente con los dictados de las reglas 1 y 2<sup>26</sup>.

<sup>26</sup> Hodgson (1985), (1986), (1989), y (1998) ha insistido en las limitaciones de los análisis de la elección racional que asumen modelos mentales estables y preferencias exógenas para explicar estos procesos de

Por comparación con las presunciones y normas del holismo y del individualismo metodológicos aquí mencionadas no hay duda de que las tres reglas del individualismo institucional permiten la elaboración de análisis de vía media en los que la acción individual no quede completamente anulada por fuerzas sistémicas de las que nadie es, ni siquiera indirectamente, responsable, pero en los que tampoco quede todo reducido a la interacción de agentes que más que personas parezcan «individuos» compitiendo en situaciones artificialmente desprovistas de todo lo que caracteriza la vida humana en sociedad.

#### 4. EJEMPLOS DE ANÁLISIS BAJO LAS REGLAS DEL INDIVIDUALISMO INSTITUCIONAL EN LA ‘VIEJA’ ECONOMÍA INSTITUCIONAL

Llegados a este punto, una nueva pregunta se hace necesaria: ¿existen ejemplos de análisis institucionalmente individualistas en los campos de la Vieja y la Nueva economía institucional? Por supuesto que los hay. Como no pretendo realizar aquí un *survey* de estas aportaciones sino únicamente persuadir a los lectores de que una vía intermedia existe y está siendo usada, bastará con mencionar algunos destacados ejemplos. En este apartado me referiré a algunos análisis elaborados a partir de los principios metodológicos tradicionalmente utilizados en el campo de la VEI pero que no pueden ser calificados como análisis sistémicos en el sentido aquí descrito. Los siguientes ejemplos provendrán del campo de la NEI. El objetivo perseguido en el presente trabajo hace posible también el no entrar aquí en las cuestiones relativas al «grado de verdad o falsedad» de unos u otros tipos de análisis, ni en el tema de qué «intereses» pueden defenderse mejor con una u otra perspectiva de análisis económico institucional. No son estos los temas que me preocupan aquí.

Schmid (1987, 2.<sup>a</sup> ed.) constituye un destacado ejemplo en el campo de la VEI. Por supuesto, la referencia a este libro clásico de ninguna manera implica que todas las contribuciones de Schmid estén elaboradas de igual manera. Aunque en este libro el autor adopta un método de razonamiento explicativo que respeta las tres reglas antes mencionadas, ello no le impide prestar una permanente atención al tema de las posibles influencias de poder y conflictos distributivos. Al igual que presta atención también a otros aspectos tales como los costos de transacción y de producción, las economías de escala, la rentabilidad del transporte aéreo por segmentos, etc., cuando considera que son aspectos relevantes para el análisis llevado a cabo. Tratando de resumir algunos de sus análisis de la manera más precisa posible para evitar cualquier acusación de re-escritura al expresarlos en castellano, cabría decir que, entre otros muchos análisis institucionalmente individualistas, en ese libro Schmid se refiere a la situación institucional existente en la Europa feudal en la que coexistían el derecho

---

cambio y reforma institucional. Para un completo *survey* de las diversas aproximaciones institucionalistas al análisis explicativo del cambio institucional véase Kingston y Caballero (2009).

de uso privado de ciertas tierras para cultivo y el derecho de acceso comunitario a ciertos pastos. Si alguien no podía hacer uso de su derecho común a esos pastos, no era posible vender ese derecho a otros. Según Schmid el fenómeno de las *enclosures* y la transformación de los derechos de uso comunitario en derechos privados susceptibles de ser vendidos constituyó una reforma institucional de gran calado que no tuvo sólo efectos en términos de eficiencia y crecimiento global a medio y largo plazo sino que constituyó también un hecho histórico con un gran impacto redistributivo al acabar empeorando las condiciones de vida de un gran número de personas que pasaron a ser aún más pobres durante aquellos años al no disponer ya más del acceso a los pastos comunes. Dicha reforma institucional fue el motor que hizo posible que algunas personas acabaran acumulando enormes fortunas, pudiendo hacer que otros trabajasen para ellos. En la sociedad feudal sin derechos de transferencia sobre la tierra, Schmid decía, algunas personas, sin duda más enérgicas y hábiles, ya disponían de un privilegiado acceso a ciertos recursos naturales, pero las diferencias de riqueza eran más limitadas. Lo que la reforma hizo fue el permitir que esas diferencias pudiesen llegar a ser astronómicas. Una vez privatizadas las tierras y permitido el derecho de cambio, resulta evidente que cuanto mayor sea la ignorancia del otro más ventaja puede ser la negociación o compra. En una economía de mercado moderna, escribía ya Schmid en 1987, una buena dosis de talento y energía se dirige hacia la manipulación de los activos financieros y la evasión fiscal, o hacia la creación de la escasez a fin de que aumenten los precios.

El análisis que Schmid hace de esos asuntos es, sin duda, del tipo aquí mencionado. Al igual que lo es, por ejemplo, su análisis de otro hecho histórico como la abolición del institucionalizado sistema de piratería que caracterizó durante siglos a la navegación en el mediterráneo (Schmid (1987, pp. 247). O su análisis del funcionamiento del mercado de transporte aéreo en Estados Unidos durante los años 70 y 80. La configuración institucional del mercado, el reparto de rutas por compañías aéreas y la regulación en materia de sistema de fijación de precios, en su caso, afectan, dice Schmid, no sólo a la rentabilidad global de cada compañía sino a la cantidad, calidad y precio que unos u otros viajeros pueden obtener, con efectos redistributivos incluso entre pasajeros. En las rutas menos demandadas el servicio se podía mantener a unos precios razonables que no permitían cubrir costes porque los viajeros de las rutas rentables cubrían los suyos sobradamente. La viabilidad de todo el sistema requería una buena asignación de las rutas en paquetes y la prohibición de suprimir las rutas no rentables. Además de la acción individual de todos los participantes en cada mercado, incluyendo los reguladores (regla 1), Schmid otorga un papel explicativo clave a esa estructura institucional (regla 2) por lo que su análisis vuelve a ser un claro ejemplo de análisis sistémico y no reduccionista.

Aunque metodológicamente menos extremos que los habituales análisis sistémicos predominantes en el campo de la VEI, la búsqueda de poder y control por parte de unos u otros participantes y las consecuencias distributivas derivadas de unas u

otras decisiones siguen siendo para Schmid factores fundamentales a la hora de explicar un gran número de hechos o fenómenos económicos, tanto en las sociedades democráticas actuales como en las sociedades medievales o en cualesquiera otras. Tanto en lo que se refiere a las decisiones o interacciones que tienen lugar bajo un marco institucional estable (marco de reglas legales y normas-valores sociales) como para aquellas decisiones colectivas que acaban conduciendo a la modificación de dichos marcos institucionales. En este último caso, por ejemplo, es algo evidente para Schmid que aunque una reforma organizativa/institucional pueda contribuir a reducir los costes (de producción o de transacción) de algún proceso económico concreto, mejorando así su grado de eficiencia económica, también es seguro que dicha reforma tendrá consecuencias distributivas distintas sobre los agentes afectados.

Lo que es cierto para el funcionamiento de los mercados también lo es, según Schmid, para el análisis de los procesos políticos, y el autor ofrece en el mencionado libro diversos ejemplos de análisis así realizados. Por ejemplo en relación con el muy citado ejemplo del lago Michigan. De acuerdo con la regla 2, en el análisis de las decisiones políticas han de tenerse en cuenta como factores explicativos tanto las reglas políticas formales como las informales que resulten relevantes por afectar a unos u otros participantes. Eso es lo que Schmid hizo para explicar por qué un representante político actuó de un modo diferente sobre el mismo asunto cuando cambió el distrito al que representaba. No es que viera modificadas sus preferencias, opinión o valoración de los beneficios y costes del proyecto sino que cambió el entorno socio-institucional en el que actuaba. La cuestión se suscitó en el marco de una propuesta para reestructurar y convertir una zona boscosa en un parque nacional en una península junto al Lago Michigan. Muchos de los habitantes locales que residían cerca de esa zona se opusieron porque temían la avalancha de visitantes y la consiguiente congestión, tráfico, ruido, etc. En un primer momento, cuando era representante en el Congreso de Estados Unidos por ese distrito concreto afectado por la propuesta, dicho agente político se opuso al proyecto. Poco tiempo después se convirtió en senador, en representación ya no de ese distrito sino de todo el estado de Michigan. Y entonces apoyó la construcción del parque. En todo el estado el interés dominante era el de los votantes de Detroit, que estaban lo suficientemente cerca como para poder aprovechar al máximo ese nuevo lugar de esparcimiento público, alejado de la ajetreada ciudad. También es interesante observar, como lo hace Schmid, que el parque fue propuesto originalmente por un senador del también vecino estado de Illinois, donde la ciudad más grande estaba también a muy poca distancia en coche de esa zona boscosa.

Ese congresista, y más tarde senador, de Michigan fue elegido democráticamente en ambos casos pero cambió de actuación como consecuencia del cambio ocurrido en el entorno institucional en el que actuaba (distrito electoral efectivo). Al cambiar los límites de la circunscripción electoral el nuevo senador percibió que ahora había muchos más votantes a favor del proyecto que en contra... Parece que la frase

«el poder del pueblo», dice Schmid, no adquiere su pleno significado hasta que nos preguntamos ¿qué pueblo? No es lo mismo que el derecho a decidir resida en la gente de las localidades cercanas al lago Michigan, que resida en todos los ciudadanos del estado. La creación del parque federal-nacional conllevó perjuicios para una gran parte de la población local, no para todos claro, que no recibieron ninguna indemnización. El resultado hubiera sido distinto si el derecho a decidir hubiera sido asignado a la población local pues tal vez el parque se hubiera acabado construyendo igual pero a cambio de un pago compensatorio, dice Schmid.

Schmid (1987, 2.<sup>a</sup> ed.) contiene, sin duda, innumerables ejemplos de análisis de esa vía metodológicamente intermedia aquí resaltada, en los que, sin embargo, los conflictos de distribución y las influencias de poder entre personas y grupos siguen estando presentes, como es habitual en las aportaciones más tradicionales en el campo de la Vieja Economía Institucional.<sup>27</sup> Recientemente, en relación con sus análisis del cambio institucional, Schmid (2004, p. 257) ha declarado que su análisis se fundamenta «en las tres reglas a las que Toboso (2001: 773-4) llama individualismo institucional».

Otro ejemplo clásico y muy citado de análisis institucionalmente individualista procedente del campo de la VEI es el también muy citado trabajo de Warren Samuels (1981) sobre el caso judicial «Miller y otros contra Schoene» que tuvo lugar en los tribunales de justicia del estado de Virginia durante 1914. Lo dicho para los trabajos de Schmid vale también para los de Samuel. Esto es, no todos sus artículos y libros contienen el mismo tipo de razonamiento explicativo. En muchos de sus trabajos Samuels construye explicaciones sistémicas.<sup>28</sup>

En relación con su trabajo sobre el caso «Miller y otros contra Shoene», Samuels analiza una situación caracterizada por la existencia de un efecto externo negativo sin responsabilidad individual. El conflicto surgió entre los propietarios de plantaciones de manzanos y los propietarios de plantaciones de cedros rojos utilizados para madera. Los cedros podían incubar una bacteria que no les afectaba pero que después podía trasladarse a los campos de manzanos próximos y destrozar la cosecha. Los propietarios de manzanos lograron, según Samuels, que el Congreso del Estado de Virginia aprobara un decreto-ley mediante el cual si en algún campo de cedros rojos se detectaba la presencia de dicha bacteria y dichos cedros estaban a una distancia inferior a 3,2 kilómetros aproximadamente de un campo de manzanos, entonces el propietario de los cedros quedaba obligado a arrancar todos aquellos que estuvieran afectados, sin recibir compensación alguna, o serían los funcionarios del estado los que lo harían en caso de no hacerlo aquél en un determinado plazo.

Los tribunales ordinarios sentenciaron, no obstante, que dicho decreto-ley era inconstitucional porque llevaba en sí la realización de actuaciones públicas que mediante

<sup>27</sup> Véase también Schmid y Sorokob (1997).

<sup>28</sup> Un ejemplo de esos otros análisis sistémicos es, por ejemplo, Samuels (1981b).



el uso de la fuerza destruían las legítimas propiedades de unos ciudadanos en beneficio de otros cuando los propietarios de cedros no tenían responsabilidad alguna en la aparición de la bacteria. El daño ocasionado por la bacteria podía considerarse similar al daño causado sobre los manzanos por un pedrisco del que nadie es responsable. La Corte Suprema de apelaciones anuló, sin embargo, la anterior sentencia reconociendo que el Congreso estaba constitucionalmente legitimado tanto para actuar como para no actuar ante tales sucesos y reclamaciones por parte de los propietarios de manzanos. Si decidía no actuar y dejaba la legislación como estaba, escribe Samuels, los costes de ese hecho accidental recaían sobre los propietarios de manzanos. Si decidía aprobar el decreto-ley que finalmente se aprobó, el nuevo marco legal resultante daría lugar a una distribución de daños distinta si volvía a ocurrir algo parecido. Serían entonces los propietarios de cedros los que sufrirían dichos efectos. No cabía neutralidad posible ante dicho asunto. Ambas situaciones legislativas eran constitucionales.

La argumentación inicial de los tribunales ordinarios resultaba plenamente coincidente con lo que posteriormente durante la décadas de 1970 y 80 se denominó la *teoría económica de los derechos de propiedad*. Según Samuels, preocupados por la eficiencia, los tribunales ordinarios de Virginia parecían haber concluido inicialmente, según Samuels, que en aquellas situaciones donde estén claramente definidos los derechos de propiedad privada (cómo lo estaban en el ejemplo arriba mencionado) y donde los costes de transacción sean bajos, la negociación entre los afectados es la única vía para mejorar la eficiencia de la situación. Dicho análisis conduce, como es sabido y como resulta chocante, a que los perjudicados (los propietarios de los manzanos en nuestro ejemplo, o los vecinos próximos a una fábrica o a un aeropuerto) tengan que pagar (a los propietarios de cedros en nuestro ejemplo) para evitar el daño o disminuir su impacto.

Los argumentos de la Corte Suprema sin embargo, dice Samuels, son más coincidentes con los análisis habitualmente realizados por muchos viejos institucionalistas en los que la dimensión distributiva está siempre presente. La pregunta clave no es, escribe Samuels, si el gobierno o parlamento debe o no debe intervenir, sino ¿quién usa el gobierno y para qué fines? El marco legal no es neutral, ni en términos de eficiencia ni en términos de derechos y oportunidades ni, por tanto, en términos distributivos. Resulta obvio decir que unas y otras personas y grupos procuran influir para modificarlo para que se adapte mejor a los propios fines, sean estos egoístas o solidarios.

En nuestro ejemplo, en la medida en que los propietarios de manzanas eran más, estaban mejor organizados, algunos diputados tenían extensas propiedades de manzanos, los campos de manzanos generaban muchos puestos de trabajo local (directos e indirectos), etc., era previsible la decisión legislativa que finalmente adoptó el Congreso del Estado de Virginia. Podría haber habido compensación, con lo que el daño no se habría hecho recaer exclusivamente sobre los propietarios de cedros. Pero no fue así.

En el análisis del «caso Miller y otros contra Schoene» realizado por Samuels éste pone de relieve cómo el marco legal ejerce una influencia decisiva en los resultados económicos, tanto en términos de cantidades, calidades, precios, grado de eficiencia, resultados distributivos, etc., porque afecta a los derechos y oportunidades de los agentes, y con ello a sus capacidades de decisión y negociación, entre otras. Los esfuerzos dirigidos a modificar dicho marco legal serán la norma y no la excepción. Y entramados de reglas legales hay muchos y de distinto nivel en cualquier sociedad democrática: desde las reglas constitucionales, las leyes laborales, las leyes de sociedades anónimas, las leyes sobre arrendamientos urbanos, las leyes de reforma universitaria, los reglamentos de régimen interno de los Departamentos universitarios, las normas de organización interna en las empresas, etc.

Así pues las normas-valores sociales predominantes, los entramados de reglas legales, la acción en grupo, el ejercicio de influencias de poder y los aspectos distributivos constituyen para Samuels variables clave a tener en cuenta en el análisis explicativo y prescriptivo de un gran número de asuntos económicos, como es habitual en el marco de la VEI. De nuevo, el análisis realizado por Samuels otorga un papel clave a la acción individual, independiente o en equipo (regla 1), pero también al marco institucional relevante (regla 2). Samuel también tiene claro en este trabajo que los marcos institucionales son realidades «anidadas» (*nested institutional realities*) por lo que las reformas de algunos de esos marcos no ocurren en el vacío institucional (regla 3). Sin el análisis de Samuels aquí mencionado respeta las tres reglas del individualismo institucional, constituyendo un análisis no sistémico y no reduccionista.

Por supuesto, varios otros análisis adscritos al campo de la VEI podrían ser mencionados como ejemplo de análisis institucionalmente individualistas. Rutherford (1983, 1984, 1987, 1989), por ejemplo, ha buscado este tipo de razonamientos explicativos en la obra de institucionalistas pioneros, y especialmente en los trabajos de Commons. Vanberg (1989) realiza una presentación de algunas ideas centrales del libro de Commons *The Economics of Collective Action* en la que las explicaciones ni son sistémicas ni son reduccionistas. Biddle (1990) y Ramstad (1987, 1989, 1991) también se refieren a otros análisis de Commons en los que la acción humana ocupa siempre un cierto papel, mayor o menor. El libro de Bartlett (1989) es otro excelente ejemplo por contener diversos análisis institucionalmente individualistas en los que sin embargo se presta atención a las influencias de poder mutuo que unas personas y grupos pueden ejercer sobre otros. Por último, cabría aquí mencionar algunos otros libros y artículos que contienen este tipo de análisis institucionalistas menos extremos pero que no resultan fácilmente clasificables; Barthan (2004) y Knight (1990) son los libros; Greiff (2005) y Kruse (2005), por ejemplo, son los artículos.<sup>29</sup>

<sup>29</sup> Véase también Knight y North (1997), y Barthan (2000), (2001), y (2005). Barthan y Greiff han participado en varios libros colectivos editados recientemente por Menard con el título de «nueva economía institucional».

Es evidente, pues, que resulta posible elaborar análisis que manteniendo muchas de las conceptualizaciones predominantes en el campo de la VEI no necesitan sin embargo fundamentarse en las exigencias del holismo metodológico. Aunque los viejos institucionalistas razonen mayoritariamente en términos sistémicos, ello no impide que algunos de ellos profundicen en el análisis hasta revelar cómo determinadas reformas han afectado a personas concretas en términos distributivos o incluso para mostrar qué personas han tenido mayor influencia en los cambios institucionales resultantes (actuando en solitario o en equipo). Resultando posible mostrar así también que una norma legal que origina elevados costes de transacción para unos agentes es el mecanismo que asegura mayores rentas a otros. Las normas constitucionales que aseguran el derecho de huelga generan sin duda costes de transacción para los propietarios de las empresas superiores a los que se derivarían de su no existencia, pero también son un mecanismo que otorga mayor fuerza negociadora a la otra parte. Las reformas eficientes (en el sentido de disminuir los costes de producción o de transacción) pueden y suelen tener consecuencias distributivas negativas para algunos agentes implicados. En la explicación de todo esto aquí resalta los autores mencionados elaboran un tipo de análisis que no es sistémico y que tampoco aspira a ser reduccionista.

## 5. EJEMPLOS DE ANÁLISIS BAJO LAS REGLAS DEL INDIVIDUALISMO INSTITUCIONAL EN LA 'NUEVA' ECONOMÍA INSTITUCIONAL

Pasando ahora al campo de la Nueva Economía Institucional, también es evidente que cada vez existen más trabajos elaborados por destacados (y autodenominados) nuevos institucionalistas que resultan plenamente compatibles con esas tres reglas del individualismo institucional aquí estudiadas. Decir esto no significa afirmar que se esté produciendo necesariamente ningún tipo de convergencia en materia de enfoque entre estas dos diferenciadas corrientes de análisis institucional. En ningún apartado de este trabajo se afirma tampoco que dicha convergencia sea algo deseable, aunque cada vez más autores se preguntan sobre esa posibilidad.<sup>30</sup> De nuevo, resulta necesario volver a remarcar aquí que en este trabajo no pretendo realizar ningún ejercicio de evaluación comparativa del grado de relevancia empírica de las contribuciones elaboradas bajo la vieja y la nueva economía institucional ni tampoco pretendo hacer referencia alguna al tema de qué intereses podrían defenderse mejor con una u otra perspectiva analítica, en su caso.

Aunque el número de ejemplos ha aumentado recientemente, los últimos trabajos de North representan ejemplos pioneros muy citados tras la concesión del Nobel

<sup>30</sup> Véase, por ejemplo, Rutherford (1995), Groenewegen *et al.* (1995), Vandenberg (2005) o Zouboulakis (2005).

que sirven perfectamente para mi propósito. Ya a finales de los ochenta North había escrito:

En la literatura sobre las instituciones y costes de transacción la preocupación dominante ha sido la de aproximarse a esos marcos institucionales como soluciones eficientes a los problemas de organización en entornos competitivos —Williamson, OE (1975 ), (1985)— ... valiosa como ha sido esta aportación, la misma ha dejado fuera otra contribución aún más importante que el análisis institucional puede hacer al pensamiento económico ... (la de que) las restricciones económicas formales de carácter general... son creadas y protegidas en el proceso político. En la literatura moderna en el campo de la organización industrial esto se asume como dado y no se entra a analizarlo. Lo que tenemos que hacer es no analizar únicamente las instituciones económicas sino también esos marcos institucionales de naturaleza política, los procesos de los que surgen y sus consecuencias económicas. (North 1989, p. 240)

Al igual que indiqué en el apartado anterior, tampoco todas las publicaciones de North están elaboradas metodológicamente de la misma manera, ni son todas compatibles con las reglas del individualismo institucional.<sup>31</sup> Sin embargo, resulta evidente que en North (1990), (1988), (1991<sup>a</sup>), (1991<sup>b</sup>), (1993), (1995), (2005<sup>a</sup>), (2005<sup>b</sup>), por ejemplo, el autor abandona esas explicaciones basadas en la llamada *presunción de eficiencia* que caracterizaban varios de sus trabajos anteriores. También abandona ese objetivo que mantuvo explícitamente durante varios años de intentar explicar todos los cambios institucionales en términos de acciones humanas en interés propio generadas como resultado de cambios en precios, cambios tecnológicos o cambios en otras condiciones materiales. En estos trabajos antes mencionados el autor ofrece también algunas respuestas al modo en el que los «modelos mentales» y las concepciones ideológicas puedan entrar en los análisis en cuanto a variables explicativas de unos u otros cambios institucionales ocurridos. Su preocupación por la inercia cultural y la dependencia de la senda no debería sorprender a nadie, dado que North es historiador. En North (1990), por ejemplo, dedicó todo un capítulo a clarificar los supuestos básicos de comportamiento en los que basaba su análisis y a diferenciar éstos de los supuestos habituales en la teoría neoclásica estándar. En North (2005, p. 21) incluso llega a afirmar lo siguiente:

[...] en contraste con la teoría estándar (neoclásica) inspirada en la física, la modelización de los procesos de cambio institucional debe inspirarse en la biología evolutiva. Pero a diferencia de la teoría darwinista en la que los mecanismos de selección no se ven afectados por las creencias acerca de las posibles consecuencias, la evolución de las obras colectivas humanas sí que se ve influida por las percepciones de los participantes cuando eligen-deciden entre opciones... en aras al logro de sus objetivos.

<sup>31</sup> David y North (1971), North y Thomas (1973) son ejemplos bien conocidos de su neoclásico aproximación más a las cuestiones de los cambios económicos.

Todas esas afirmaciones ya permiten vislumbrar cuál ha sido la evolución de su enfoque de análisis, y también el de sus aportaciones en el campo de la *Political Economy of Institutions and Decisions*. Nombre éste que el propio autor utiliza y sirve también para denominar la serie de libros que, junto a Alt, edita en la *Cambridge University Press*.

Ya desde la década de los 90 North ha venido haciendo referencia a las estructuras institucionales (formales e informales) como principales factores, no únicos claro, que explican las diferencias de desarrollo logradas por unas y otras sociedades, frente al énfasis puesto en factores no institucionales en sus trabajos previos muchas más reduccionistas metodológicamente. Son estas estructuras las que definen los incentivos al esfuerzo, al ahorro, a la inversión, a la aparición de unas u otras políticas públicas, al respeto o no de la legalidad, etc., además de influir sobre los costes de producción y transacción existentes en unos y otros ámbitos. Debido a que en la literatura sobre el crecimiento de inspiración neoclásica apenas se hace referencia a estos factores institucionales, ni por supuesto al tema de los costes de transacción, estos análisis son para North de poca ayuda a la hora de explicar el origen de esas diferencias.

Aunque esos análisis de North incorporan muchas de las presunciones, conceptos y criterios habitualmente utilizados por los miembros de la ISNIE, su enfoque de análisis se ha ido ampliando, renunciando con ello a ese afán reduccionista que caracterizó algunos de sus trabajos iniciales. En sus aportaciones sobre el desarrollo económico, por ejemplo, incluso hace referencia a la importancia que en determinadas situaciones han tenido los conflictos distributivos entre personas y grupos. Así por ejemplo en North (2005, p. 165) éste escribe: «*Como indiqué anteriormente, la alteración de las reglas económicas implica ganadores y perdedores, y es esencial estar al tanto de estos aspectos ...*». En 1990 North (1990, p. 16), ya había mencionado explícitamente lo siguiente:

Las instituciones no son necesariamente, ni siquiera habitualmente creadas para ser socialmente eficientes, más bien, o al menos las reglas formales, se crean para servir a los intereses de quienes tienen el suficiente poder de negociación para alumbrar nuevas normas.<sup>32</sup>

En North (1997) afirma, por ejemplo, que la preocupación por el estudio del marco institucional se vio fuertemente impulsada por la búsqueda de explicaciones a esa divergente evolución económica de unos y otros países occidentales entre sí y también, y especialmente, entre éstos y el bloque del Este, o entre éstos y los países islámicos. Junto a otros factores, la incapacidad histórica para generar unas reglas del juego económico que estimulen un desarrollo sostenido constituye un elemento básico en esa explicación. Aunque la especialización, el intercambio y la dotación de factores, entre otros, constituyen también factores importantes. Cuando las activi-

<sup>32</sup> Véase Toboso y Compés (2003).

dades económicas surgen fundamentalmente de la iniciativa de personas que individualmente o en equipo (creando organizaciones, asociaciones, empresas, gobiernos, etc.) trabajan, compran, emprenden o gobiernan resulta razonable pensar que cuanto más asegurado esté el disfrute de los posibles logros obtenidos (económicos o de otra índole) mayor será el incentivo a esforzarse para conseguirlos. Siendo North historiador, sus trabajos sobre el tema del crecimiento y desarrollo económicos son muchos, obviamente. En North (1981) o North (1995) enfatiza el papel que el marco institucional en general y los derechos de propiedad en particular pueden cumplir como motores del crecimiento económico cuando dichas reglas y derechos están definidos y asegurados en un sistema económico en el que los mercados (siempre regulados de una u otra manera) son una pieza esencial, aunque no exclusiva, de la organización de las actividades económicas.<sup>33</sup>

El hecho de que North no suela hacer referencia a los muchos fallos de mercado existentes en las economías occidentales, no significa que éste y otros nuevos institucionalistas no sean conscientes de ello. Mas bien se trata del típico proceder de quién sitúa determinados aspectos dentro de la cláusula del *ceteris paribus* a efectos de concentrarse en otros y resaltar así su, otras veces ignorada, importancia. Ello constituye, sin embargo, un sesgo explicativo del análisis derivado de su fundamentación metodológica. Los análisis de North, y otros nuevos institucionalistas, suelen poner el acento en remarcar los mayores costes de transacción e ineficiencias existentes en el ámbito de los procesos políticos y las administraciones públicas frente a los existentes en los mercados en general.

Es ese proceder el que le lleva a afirmar que el mayor desarrollo alcanzado por Gran Bretaña a partir de la revolución de 1668, por comparación con el alcanzado en España durante los siglos XVII-XIX, se explica fundamentalmente porque en Gran Bretaña dicha revolución creó un orden institucional estable en el que los derechos de propiedad quedaron claramente asegurados, mientras que en España la organización de la sociedad, el gobierno y la economía existente inhibía el crecimiento económico. En Gran Bretaña, dicha organización institucional incluía, entre otras, severas limitaciones a la capacidad de expropiación unilateral de la Corona y limitaciones a la capacidad de actuación del Parlamento en determinados temas y circunstancias que pasaron a considerarse como actuaciones arbitrarias. Asimismo se creó una administración judicial suficientemente independiente como para garantizar el cumplimiento de los contratos y pactos económicos, incluidas las obligaciones económicas contraídas por el gobierno. En España, afirma, el control que los representantes de la Iglesia y del Estado ejercían sobre los intercambios económicos y las normas por ellos impuestas dificultaron el crecimiento económico, al igual que lo hicieron en las, entonces, colonias (North y Weingast, 1989).

<sup>33</sup> Myhrmann (1989) muestra en este sentido como Suecia era uno de los países más pobres de Europa Occidental a mediados del siglo XIX mientras que a finales del de la década de 1980 ocupaba el puesto número siete a nivel mundial, por encima de la entonces Alemania Occidental.

Todos estos argumentos son, por supuesto, discutibles. Sin embargo, conforman un análisis institucionalmente individualista en el que North hace mención también a veces, como ya he resaltado, a cuestiones distributivas, a conflictos de intereses y a cómo grupos de personas concretas que disponen de mayor o menor capacidad para modificar las reglas del juego político y económico lo intentan sistemáticamente. Efectivamente, decir que North y otros nuevos institucionalistas prestan poca atención a las cuestiones distributivas no significa afirmar que no les presten ninguna atención. Cuando North realiza un análisis detallado de algún hecho histórico estos aspectos suelen aparecer mencionados. En North (2005, p. 112), por ejemplo, hace referencia a la violenta lucha ocurrida «entre los grupos que compiten por el control de la política y la economía» que se llevó a cabo en todas las nuevas repúblicas de América Latina creadas tras la derrota del ejército español y los movimientos de independencia surgidos. Aunque muchos países adoptaron formalmente versiones similares al modelo de Constitución de los Estados Unidos, las consecuencias económicas de dicha organización constitucional fueron radicalmente diferentes a las de allí, escribe North, debido a la herencia colonial que padecían. Esa herencia era el resultado de un sistema político y económico orientado a la extracción de metales preciosos para la Corona española, que fue impuesto y que otorgó el monopolio del comercio a un grupo reducido de personas. Al canalizar también el tráfico marítimo con España a través de pocos puertos los efectos económicos positivos quedaron muy localizados y poco repartidos. El objetivo no consistía en fomentar el desarrollo de las colonias, dice North.

Al no existir una tradición de autogobierno democrático, ni unos mercados desarrollados sobre regulaciones estables y de cumplimiento asegurado, ni existir una legitimada distribución de los recursos económicos, los procesos de independencia acabaron desencadenando, escribe North, violentas luchas entre los grupos que competían por el control político como vía para intentar controlar las recursos y actividades económicas. Los grupos que salieron victoriosos establecieron regímenes autoritarios a fin de garantizar el orden y los «caudillismos» pasaron a ser la norma. Pero los intereses de estas nuevas elites dirigentes y quienes les apoyaban pronto entraron en conflicto con los intereses de aquellas personas y familias que habían logrado mantener los privilegios y derechos otorgados por la Corona española. Enormes extensiones de tierras habían sido otorgadas a ricas familias individuales, e incluso a las elites eclesiásticas, dice North. Y varias familias disponían de derechos monopolísticos para la explotación y comercio de ciertos recursos básicos. El resultado fue, y sigue siendo dice North, una inestabilidad política permanente, una extendidísima actividad de búsqueda de rentas en detrimento de las actividades productivas, una escandalosamente desigual distribución personal de la renta, un suministro paupérrimo de bienes y servicios públicos, y un descomunal número de personas en situaciones de extrema pobreza. North concluye que el recurrir a las diferencias en dotaciones de recursos no permite explicar adecuadamente las diferentes sendas de desarrollo logradas por unos y otros países. Esos factores han de com-

plementarse por referencia a otro factor fundamental. Esto es al hecho de que determinados acontecimientos del pasado, como la herencia colonial mencionada, influyen sobremanera sobre las instituciones formales e informales que acaban predominando en unos y otros lugares y, consecuentemente, sobre el desempeño político y económico que tiene lugar.

Esos marcos institucionales informales o conjuntos de normas sociales, valores culturales, principios éticos, convenciones o normas de conducta social aceptadas ejercen una influencia a veces superior a la de los propios marcos legales. En muchos casos convirtiendo a éstos en papel mojado. El problema es, según North, que mientras la estructura legal puede ser reformada en muy poco tiempo, las normas sociales y valores predominantes cambian poco y de manera muy lenta. En la medida en que las normas sociales induzcan comportamientos distintos a los promovidos por las reglas legales, los problemas derivados del incumplimiento y los mayores costes necesarios para minimizar los mismos representan una ineficiencia que repercute negativamente en las posibilidades de crecimiento económico.<sup>34</sup>

Si los trabajos anteriores constituyen ejemplos pioneros de análisis institucionalmente individualistas sobre el crecimiento y desarrollo económico en el marco de la NEI, estos otros que siguen también lo son en relación con el análisis de los procesos políticos y el funcionamiento de las administraciones públicas: Weingast (1989), Weingast y North (1988), Weingast y Marshall (1988) y Horn (1995). Al igual que ocurría con los trabajos anteriores, en éstos se pone también un énfasis especial, de nuevo, en destacar la importancia de determinadas acciones de personas y grupos concretos (regla 1 del individualismo institucional) además de resaltar los aspectos organizativos-institucionales relevantes de cada situación investigada (reglas 2 y 3).

En Weingast (1988), por ejemplo, este autor analiza el funcionamiento del sistema de comités del Congreso norteamericano, intentando mostrar que dicho sistema presenta unos menores costes de transacción y está menos afectado por los problemas derivados del incumplimiento de lo pactado que el tradicional sistema de intercambio puntual de apoyos o votos (*logrolling*). Su preocupación principal es, por supuesto, determinar si dicho sistema es más eficiente que el otro en el sentido de que genera unos menores costes de transacción para los legisladores en su recurrente tarea de alcanzar acuerdos sobre las medidas legislativas a adoptar, *ceteris paribus*. Si la respuesta es afirmativa, afirma Weingast, en la medida en que dichos legisladores buscan en último término ser reelegidos en sus propias circunscripciones preferirán dicho sistema frente al tradicional sistema de intercambio puntual de apoyos o votos, porque dicho sistema asegura el cumplimiento de lo pactado en mayor medida que el otro, permitiendo así sacar adelante, con unos menores costes de transacción, las propias propuestas en beneficio de los electores de su circunscripción. Dado que el apoyo presente otorgado a una iniciativa legislativa es algo cierto mientras que la pro-

<sup>34</sup> Véase también Eggertsson (1996).



mesa de apoyo futuro puede verse incumplida por múltiples razones (entre ellas el cambio en las circunstancias que dieron lugar al pacto, o el cambio de opinión resultante del paso del tiempo) parece obvio que los legisladores preferirán aquel sistema que mejor asegure el cumplimiento de lo pactado. Según Weingast, ni los factores de reputación ni el que la interacción sea repetida impiden que en determinadas circunstancias los acuerdos puedan incumplirse. La diversidad de intereses existente entre los legisladores facilita el logro de acuerdos en mutuo beneficio de los respectivos residentes, pero el sistema tradicional de intercambio puntual de apoyos o votos genera mucha más incertidumbre sobre el resultado final y, por tanto, unos mayores costes de transacción que el sistema de comités mencionado, dada la permanente posibilidad de incumplimiento o la exigencia de renegociación como consecuencia de los cambios de contexto o de opinión mencionados. El convencimiento progresivo de que ello era así condujo en su momento a la aprobación de las modificaciones reglamentarias que supusieron la implantación del mismo sin apenas oposición.

Weingast elabora primero un modelo con un sistema ideal de comités y argumenta que la evidencia empírica obtenida del funcionamiento del Congreso norteamericano no refuta dicho modelo. En su modelo, los comités legislativos están formados por determinados escaños. Cada escaño pertenece a un congresista individual quien tiene un “derecho de propiedad” sobre el escaño. La asignación es histórica, basada en la antigüedad (*seniority system*) y da derecho a permanecer en ese puesto hasta que el congresista lo desee. Cada comité tiene asignado un conjunto de temas sobre los que ejerce el derecho exclusivo a proponer actuaciones y reformas para ser votadas en el Congreso. Cuando un puesto queda vacante, éste se ocupa por un procedimiento técnico consistente en ver cuál es el congresista más antiguo que lo solicitó en un orden anterior en su declaración escrita de preferencias de pertenencia a comités.

El control de la agenda, esto es, qué propuestas se presentarán en el Congreso a votación, y cuándo y cómo, otorga a los comités un derecho de veto sobre las propuestas que otros congresistas puedan hacer a dicho comité y sesga el proceso hacia la presentación de aquellas propuestas más deseadas por los miembros del comité. No es por ello extraño ver cómo los congresistas provenientes de distritos rurales solicitan pertenecer en primer lugar a los comités sobre temas agrarios y no al comité de vivienda ni al comité de la marina mercante, por ejemplo. La estabilidad de las alianzas y acuerdos dentro de un comité o entre miembros de distintos comités se ve reforzada por el sistema de propiedad de los puestos prevaleciente. La institucionalización de dicho sistema de intercambios y apoyos no es, pues, neutral ni en términos de resultados globales ni en cuanto a la distribución de los beneficios resultantes de las actuaciones legislativas y presupuestarias finalmente aprobadas en el Congreso. Pero lo que Weingast intenta mostrar es que dicho sistema reduce los costes de transacción (información, negociación, vigilancia y prevención de incumplimiento) derivados de la negociación política diaria existente en el Congreso norteamericano, dado el particular y

personalizado sistema de elección de representantes. Las reglas formales e informales por las que se organiza dicha actividad son para Weingast un factor explicativo clave a tener en cuenta porque ellas influyen en los costes de transacción resultantes.

Como es habitual en el marco de la NEI, Weingast hace en este artículo un análisis institucional comparativo. El sistema de comisiones legislativas del Congreso de los EE.UU. resulta para Weingast más eficiente que un puro sistema de intercambio de votos en el sentido de que genera menos costes de transacción para los participantes al estar mucho menos afectado por los problemas de incumplimiento *ex post* de los acuerdos.<sup>35</sup>

A los efectos del presente trabajo no es relevante si esto es verdad o no, o si otros análisis podrían enfatizar aspectos relevantes que Weingast ignora. Lo que ha de resultar evidente es que los análisis Weingast y North aquí mencionados están formados por un tipo de razonamiento explicativo compatible con las tres reglas del individualismo institucional.

Aunque mi objetivo aquí no es el de realizar un *survey*, sí que cabe al menos mencionar algunos otros ejemplos en el campo de la NEI, incluso procedentes de la otra gran área de investigación a la que se suele hacer referencia como «organización industrial y empresarial» por referencia a los trabajos pioneros de Coase y Williamson, entre otros.<sup>36</sup>

De hecho, mi impresión es que en la evolución de esta corriente de análisis institucional se produjo un punto de inflexión en 1983 cuando se iniciaron los seminarios internacionales sobre la Nueva Economía Institucional y los debates habidos se publicaron en el *Journal of Institutional and Theoretical Economics*.<sup>37</sup> En 1997, cuando la Internacional *Society for the New Institutional Economics* (ISNIE) se puso en marcha, muchos autores habían recorrido ya un largo camino en lo que al enfoque de análisis hace referencia. Ronald Coase y Douglass North ya habían recibido el premio Nobel, lo que ayudó también a difundir este tipo de aproximación analítica y a atraer más y más investigadores, procedentes de distintas disciplinas, incluida la sociología, la antropología social, la ciencia política, etc.<sup>38</sup>

En este sentido, Williamson (2003, p.921) ha subrayado recientemente, por ejemplo, que en contraste con el enfoque tradicional neoclásico de asignación de re-

<sup>35</sup> Caballero (2006) compara este funcionamiento con el del congreso de los diputados español donde las relaciones jerárquicas, la disciplina de partido y el liderazgo ejercido por los máximos dirigentes del partido que están tanto en el ejecutivo como en el parlamento ocupa un papel predominante. Un examen de otras modalidades de gobernanza basada en relaciones jerárquicas puede encontrarse en Meard (1996a).

<sup>36</sup> Algunas otras contribuciones muy citadas, pero no en todos los casos siempre bien entendidas, son Coase (1937), (1974), (1982), (1992). Véase también el Toboso y Compés (2003).

<sup>37</sup> La lista de participantes y los temas debatidos en estos seminarios aún aparecen en <<http://www.mpp-rdg.mpg.de/oekinst.html>>

<sup>38</sup> En <[www.isnie.org](http://www.isnie.org)> aparece una declaración explícita a favor de dicha interdisciplinariedad.

curso escasos lo que la perspectiva de la NEI representa es la sustitución del paradigma de la optimización por el paradigma contractual, permitiendo así un más adecuado estudio de los aspectos organizativos-institucionales y de otros aspectos relacionados con la, ahora llamada, gobernanza. Aunque principalmente centrado en el ámbito de la organización industrial y empresarial, el análisis de Williamson puede considerarse también como un análisis institucionalmente individualista en el sentido metodológico aquí estudiado. Las estructuras y estilos de gobernanza a nivel de empresa, incluyendo la regulación contractual, constituyen para Williamson ejemplos de marcos institucionales formales e informales que facilitan una mayor o menor coordinación y reparto de esfuerzos entre los agentes participantes, elemento básico también en el análisis de Williamson (reglas 1 y 2 del individualismo institucional).

Williamson (1991), (1993), (1996), (2003) y Menard (1996abc), (2004b) y (2006) son ejemplos que también contienen este tipo de aproximación analítica intermedia en la que ni la acción individual queda anulada por fuerzas sistémicas ni el análisis se hace tan reduccionista, y supuestamente de validez universal, como para resultar de una pobreza institucional clamorosa a ojos de cualquiera que haya hecho negocios o gestionado empresas, haya sido representante sindical, o haya participado en procesos de decisión colectiva en uno u otro ámbito de gobierno o en una u otra administración pública, por poner algunos ejemplos. A partir de dicha aproximación metodológica ambos autores se adentran en el estudio de distintas modalidades contractuales y formas de organizar la producción y la distribución como las franquicias, la subcontratación, la constitución de redes de distribución, las alianzas, las asociaciones de productores, etc. Todas las estructuras institucionales en las que no sólo las reglas legales formales tienen importancia sino también los valores y cultura corporativa. Aunque en este campo se suele prestar igualmente poca atención a los aspectos distributivos, de nuevo ello no significa que no se preste ninguna atención en absoluto. Tanto Williamson como Menard, por ejemplo, suelen hacer referencia a los aspectos de control, a las relaciones de conflicto, a las relaciones jerárquicas, a los órdenes, a la existencia de información asimétrica, e incluso a las relaciones de poder.<sup>39</sup>

## 6. CONCLUSIONES

Los argumentos y citas de este trabajo revelan que los investigadores económicos no tenemos por qué elaborar necesariamente nuestros informes, artículos o li-

<sup>39</sup> Véase Williamson (1996b), (1997). En Menard (1997, p. 36) donde dice: «Formas de poder discrecional. Esta capacidad de mando requiere una base de carácter oficial sobre los derechos y normas definidas en el plano del «ambiente institucional» (...) Pero el ejercicio de esta facultad discrecional y las modalidades de control relacionadas varían significativamente de una organización a otra». Ver también Menard (2004b, pp. 39-45).

bros sobre esos dos modos tradicionales de explicación ya mencionados, a los que nos referimos a veces, no muy acertadamente, como métodos de análisis. Una alternativa intermedia existe y está siendo usada. La misma permite situar a la acción individual (independiente o en equipo) y a las estructuras socio-institucionales (realidades también existentes) en una posición analítica igualmente importante, sin que la una tenga por qué anular a la otra. Mostrar cuáles son esas reglas metodológicas que definen al individualismo institucional y examinar algunos ejemplos de análisis así elaborados, tanto en el campo de la VEI como en el de la NEI, ha sido el objetivo básico acometido en el trabajo. Como quedó claro al principio, no he pretendido aquí evaluar qué aportaciones resultan más o menos relevantes, o más o menos útiles para unos u otros fines.

La extensa bibliografía aquí examinada permiten concluir que, ciertamente, la imagen de la realidad que se transmite en los análisis institucionalmente individualistas no es exactamente la misma imagen transmitida en las aportaciones más tradicionales en las que se abordan los mismos temas. Y eso es cierto en ambos campos. Como el presente trabajo destaca, esas imágenes están siempre impregnadas de teoría en cierta medida debido a los conceptos o categorías de análisis, a las presunciones de partida, a los postulados motivacionales asumidos, así como a otros principios, normas y criterios utilizados por los analistas. Aspectos éstos que difieren de unas corrientes o escuelas de economistas a otras. Sólo en lengua inglesa hay decenas de «corrientes» en las que explícitamente se subraya la «singularidad-originalidad» del propio enfoque.

Aunque las cuestiones epistemológicas han sido aquí explícitamente dejadas al margen, sí que cabe finalmente hacer algunos breves comentarios. Porque evidentemente esas imágenes de la realidad también se ven influidas por los procedimientos específicos que unos y otros grupos de analistas siguen, en el caso de que lo hagan, para intentar contrastar empíricamente sus análisis explicativos y poder así perfeccionar los mismos. Estos procedimientos también influyen en los resultados de las investigaciones que tienen lugar en el ámbito de las ciencias sociales. Y no siempre se ejecutan bien dichos procedimientos cuando lo que se pretende es imitar lo que se hace, por ejemplo, en la investigación bacteriológica. Porque en el ámbito de los análisis económicos todavía parece predominar esa concepción ingenua de intentar contrastar teorías o modelos frente a unos supuestos datos teóricamente neutrales y puros.

En muchos casos se sigue incluso hablando de estrategias de contrastación empírica para «validar» dichos modelos (empirismo ingenuo). E incluso muchos autores que han superado esa ingenuidad de «contrastar para validar», y ya hablan de «contrastar para refutar», siguen sin embargo practicando estrategias de refutación también ingenuas, es decir prepopperianas. Y no sólo en las revistas españolas de economía, también en las editadas en inglés. Por supuesto que algunos modelos o análisis económicos seguro que tendrán una mayor capacidad explicativa que otros

a la hora de estudiar determinados asuntos, ¿pero cuáles son esos análisis si lo que vemos es una permanente discrepancia y una multiplicidad de aproximaciones analíticas en cualquier tema? Difícil resulta determinarlo si uno intenta aplicar los famosos criterios del método científico predominante en las llamadas ciencias naturales. Evidentemente, los investigadores económicos también suelen hacer evaluaciones explícitas de la situación bajo estudio, además de proponer recomendaciones. Para ello son necesarios nuevos criterios e hipótesis, tanto si estos investigadores trabajan por su cuenta, como si lo hacen por encargo para quienes pagan por obtener un asesoramiento económico útil para determinados fines, sean éstos los que sean (egoístas o solidarios).

De lo expuesto cabe concluir que no sólo resulta difícil aplicar en el ámbito de la investigación económica los procedimientos para la búsqueda de verdades que predominan entre los científicos naturales. Sino que, además, ese dogmatismo científico puede resultar peligroso si quienes lo practican arrojan sus análisis con un manto de verdad «científico-técnica» única y definitiva, ignorando u ocultando que existen discrepancias y multiplicidad de aproximaciones e hipótesis alternativas. Todo ello no significa, sin embargo, que los investigadores y analistas económicos no sean, por lo general, gente inteligente y bien informada.

En el ámbito de las llamadas «ciencias» sociales, y en particular en materia de análisis económicos y político-económicos, la discrepancia no cabe asociarla automáticamente al desconocimiento, la ignorancia o la mala práctica investigadora de todos los que discrepan en sus análisis. Aquí hay más aspectos en juego: uno de ellos es la mayor complejidad y variabilidad, por comparación con el comportamiento de los virus, de lo que las personas hacemos con nuestros asuntos económicos y político-económicos en unas sociedades u otras, en unas culturas u otras, a unas edades u otras, habiendo crecido en unos entornos familiares u otros incluso dentro de una misma ciudad, etc. ¿Cómo es posible pretender que las tareas investigadoras sobre unos u asuntos económicos hayan de ser juzgadas exactamente de la misma manera como se juzgan las investigaciones sobre las infecciones provocadas por los virus?.

Pero otro, y no menos importante, es el tema de los intereses divergentes. Empezando por los intereses de los analistas económicos. En materia de investigaciones económicas las cosas son aún más complicadas debido a que muchos artículos, libros e informes están siendo elaborados por autores que explícitamente no tratan de jugar a ese juego científico de tratar de encontrar la explicación más relevante (menos refutable) para los asuntos humanos bajo análisis. Quede claro de nuevo, que en ninguna parte de este trabajo se dice que debieran hacerlo. Si las transacciones económicas están siempre muy influidas por las expectativas que los participantes tienen acerca de lo que unos y otros van a obtener, parece evidente que esos participantes estarán principalmente interesados en obtener informes económicos útiles para conseguir sus fines concretos en circunstancias específicas, y no en informes simplemente «verdaderos». Y esto es válido tanto para los asesores contratados por

un sindicato de trabajadores, o para aquellos analistas e investigadores que simpatizan con esos proyectos e intereses, como para los asesores empresariales que hubieran de redactar un informe sobre cómo reducir los costes de transacción sufridos, por ejemplo, por algunos empresarios que deseen cooperar para coordinar sus estrategias frente a la competencia. Muchos otros ejemplos podrían ser mencionados.

Si esos análisis e informes han de resultar relevantes, instructivos y útiles desde la perspectiva e intereses de unos u otros participantes en éste o aquél mercado, en ésta o aquélla administración, etc, parece difícil que todos los análisis se puede construir sobre una idéntica camisa de fuerza metodológica que conduzca a la elaboración de análisis abstractos de validez universal (verdaderos) si los objetivos, los intereses o los puntos de vista difieren entre esos participantes. Dar cuenta de las particularidades relevantes para unos u otros o mostrar qué intereses se están viendo más favorecidos en un determinado entorno institucional, o cómo podrían verse afectados por cada reforma institucional alternativa sujeta a negociación, etc., requiere, por supuesto, de la adopción de un enfoque teórico metodológicamente coherente constituido por un núcleo duro de conceptualizaciones, principios y criterios básicos, pero también por un cinturón protector de supuestos, presunciones y conceptos complementarios entre los que elegir dependiendo de la situación investigada y el objetivo investigador perseguido. Pero como también los investigadores económicos han tenido una formación diferenciada, tienen intereses divergentes y simpatizan con posicionamientos políticos distintos, pues lo normal es que existan, como así ocurre, decenas de enfoques o escuelas económicas distintas. En las llamadas ciencias sociales, y particularmente en el ámbito de los estudios económicos, esto no sólo es inevitable sino que, en mi opinión, es también deseable a fin de no caer en la trampa tecnocrática antes mencionada. En asuntos de dinero una excesiva unanimidad resulta siempre sospechosa. Es por ello que el espíritu del presente trabajo se sitúa en las antípodas de esos planteamientos tecnocráticos o cientifistas tan habituales en muchos ámbitos académicos.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGASSI, J. (1960): Methodological Individualism. In Oneil, J. ed.). *Modes of Individualism and collectivism*. Heinemann, London, 185-212.
- (1975): Institutional Individualism *British Journal of Sociology*, vol. 26, 144-155.
- AYER, T.M. (2001): «The role of Ideology in Disagreement among Economists: A Quantitative Analysis». *Journal Of Institutional Economics*, vol 8,2: 253-272.
- AXELROD, R. (1984): *The Evolution of Cooperation*. Basic Books, New York.
- (1986): An Evolutionary Approach to Social Norms. *American Political Science Review*, vol. 80, 1095-1111.
- BACKHOUSE, R. (1997): «An Inexact Science of Economics». *Economics and Philosophy*, 13: 25-37.
- BARTHAN, P. (2000): «Understanding Underdevelopment. Challenges for Institutional Economics From the Point of View of Poor Countries». Re-edited in Menard (2004), *The International Library of New Institutional Economics*. Edwar Elgar, Cheltenham.
- (2001): «Distributive Conflicts, Collective Action, and Institutional Economics». In Meier, G.M. and Stiglitz, J.E. *Frontiers of Development Economics: The Future in Perspective*. Oxford University Press: 72-96.
- (2004): *Scarcity, Conflicts, and Cooperation. Essays in Institutional and Political Economy of Development*. MIT Press, Cambridge.
- (2005): «Institutions Matter, But Which Ones?». *The Economics of Transition*, 13, 3: 499-532.
- BARTLETT, R. (1989): *Economics and Power, An Inquiry into Human Relations and Markets*. Cambridge University Press, Cambridge.
- BASU, R.; JONES, E., y SCHLICHT, E. (1987): «The Growth and Decay of Custom: The Role of the New Institutional Economics in Economic History», *Explorations in Economic History*, vol. 24: 87-101.
- BATIE, S. y MERCURO, N. (2008): *Alternative Institutional Structures: Evolution and Impact*. Routledge, London.
- BECKER, G. (1968): «Crime and Punishment: An Economic Approach», *Journal of Political Economy*, vol. 76: 169-217.
- (1976): *The Economics Approach to Human Behavior*. University of Chicago Press, Chicago.
- (1981): *A Treatise on the Family*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- (1993): «The economic way of looking at behavior», *Journal of Political Economy*, vol. 101: 385-409.
- BIDDLE, M. (1990): Purpose and Evolution in Commons' Institutionalism. *History of Political Economy*, 22, Spring, 19-47.
- BINGER, B.R. y HOFFMAN, E. (1989): «Institutional Persistence and Change: The Question of efficiency». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 145, 1: 63-94.
- BLAUG, M. (1980): *La Metodología de la Economía*. Alianza Ed., 1985, Madrid.
- BOYLAND AND O'GORMAN (1995): *Beyond Rhetoric and Realism in Economics. Towards a Reformulation of Economic Methodology*. Routledge, London.
- (1997): «Critical Realism and Economics: a Causal Holist Critique». In Fleetwood, S. (ed.). *Critical Realism in Economics*. Routledge, London: 137-150.
- (2006): «Fleetwood on Causal Holism: Clarification and Critique». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 30: 123-135.
- BOLAND, L. A. (1979): «On the Futility of Criticizing the Neoclassical Maximization Hypothesis», *American Economic Review*, 71, December: 1031-36.
- (1981): «On the Futility of Criticizing the Neoclassical Maximization Hypothesis», *American Economic Review*, vol. 71, Dec.
- (1982): *The Foundations of Economic Method*. George Allen & Unwin Publ., London.
- (1983): «The Neoclassical Maximization Hypothesis: Reply», *American Economic Review*, vol. 73, 4, September: 828-30.
- (1987): *Methodology for a New Microeconomics*. Allen & Unwin, 1986, London.



- (1988): «Situational analysis beyond neoclassical economics». *Philosophy of the Social Sciences*, 28, 1998, 515-21
- (2001): «Towards a useful methodology discipline», *Journal of Economic Methodology*, vol. 8(1), pages 3-10, March.
- (2003a): «Methodological criticism vs ideology and hypocrisy», *Journal of Economic Methodology*, vol. 10, 4, December: 521-526.
- (2003b): «Dealing with Popper in economic methodology», *Philosophy of the Social Sciences*, 33: 477-98.
- (2006): «Knowledge and the Role of Institutions in Economic Theory». *Revised Final Draft* (15-11-2006 available at <www.sfu.ca/~boland/institutions.pdf>)
- BLAUG, M. (1975): «Kuhn versus Lakatos or Paradigms versus Research Programm», *History of Political Economy*, vol. 7: 56-78.
- (1980): *Metodología de la Economía*. Ariel, Barcelona.
- (1998): «The Disease of Formalism in Economics, or Bad Games that Economists Play», *Jena Lectures*, n. 16: 3-34.
- Becker, W.E. y GREENE, W.H. (2005): «Using the Nobel Laureates in Economics to Teach Quantitative Methods», *Journal of Economic Education*, Vol. 36, No. 3, Summer.
- BRODBECK, M. (1954): »Methodological Individualism: Definitio and Reduction». Reprinted in O'Neill, J. *Modes of Individualism and Collectivism*. Heinemann, 1973, London: 287-311.
- (1968): *Readings in the Philosophy of the Social Sciences*. McMillan, New York.
- BUCHANAN, J.M. (1975): «A Contractarian Paradigm for Applying Economic Theory», *American Economic Review*, vol. 65, n. 2, May.
- (2001): «Game Theory, Mathematics, and Economics», *Journal of Institutional Economics*, vol. 8,1: 27-32.
- BUSH, D. (1981a): «Radical Individualism vs Institutionalism I. The division of Institutionalists into 'Humanists' and 'Behaviorists'». *American Journal of Economics and Sociology*, 40, April 81, 139-47.
- (1981b): «Radical Individualism vs Institutionalism II». *American Journal of Economics and Sociology*, 40, July 81, 287-98.
- CABALLERO, G. (2006): «The industrial organization of Congress in USA and Spain: a comparative institutional analysis», *Revista de Análisis Económico*, vol. 2, December: 105-124.
- CALDWELL, B. (1983): «The Neoclassical Maximization Hypothesis: Comment», *American Economic Review*, 73, September: 824-27.
- (1985): *Beyond Positivism. Economic Methodology in the Twentieth Century*. Allen unwin, 19845, London.
- (1991): «Clarifying Popper.» *Journal of Economic Literature*, vol. XXIX, March, 1-33.
- COASE, R. H. (1937): The Nature of the Firm. *Economica*, New Series, vol. 16, 4, 386-405.
- (1974): «Economists and Public Policy». In Fred Weston, J., *Large corporations in Changing Society*. New York University Press, New York.
- (1982): *How Should Economists Choose*. Warren Nutter Lecture in Political Economy, Wahington D.C.. The American Enterprise Institute for Public Policy Research.
- (1984): «The New Institutional Economics». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 140, 1, 229-31.
- (1992): «The Institutional Structure of Production». *American Economic Review*, 82, pág. 713-19.
- (1982): «Reply to Elster on «Marxism, Functionalism, and Game Theory». *Theory and Society*, 11: 483-495.
- DAVIS, J.B. (2006): «The Turn in Economics: Neoclassical Dominance to Mainstream Pluralism». *Journal of Institutional Economics*, 2, 1: 1-20.
- DAVIS, L. y NORTH, D.C. (1971): *Institutional Change And American Economic Growth*. Cambridge University Press, Cambridge.
- DORMAN, P. (1991): «Marxism, Methodological Individualism and the New Institutional Economics: Further Considerations». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol 147, 2, 1991, pp. 264-74.
- DEBREU, G. (1991): «The Mathematization of Economic Theory», *American Economic Review*, vol. 81: 1-7.
- DUGGER, W. M. (1983): «The Transaction Cost Analysis of Oliver E. Williamson: A New Synthesis?». *Journal of Economic Issues*, vol. XVII, 1, March 1983, pp. 95-114.



- ELSTER, J. (1982): «Marxism, Functionalism, and Game Theory. The Case for Methodological Individualism». *Theory and Society*, 11: 453-82.
- EGGERTSSON, T. (1990): *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge University Press, Cambridge.
- (1995): Economic Perspectives on Property Rights and the Economics of Institutions. In Foss, P. *Economic Approaches to Organizations and Institutions*. Dartmouth, Aldershot: 47-61.
- (1996): «A Note on the Economics of Institutions». In Alston, L.J. *et al. Empirical Studies in Institutional Change*. Cambridge University Press, Cambridge.
- (2005): *Imperfect Institutions. Opportunities and Limits of Reform*. University of Michigan Press.
- FURUBOTN, E. G. (1984): «The New Institutional Approach to Economic History. Editorial Preface». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 145, 1, 1-5.
- (1993): «The New Institutional Economics. Recent Progress; Expanding Frontiers». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 149, 1, 1-10.
- GISLAIN, J.J. y STEINER, PH. (1999): «American Institutionalism and Durkheimian Positive Economics». *History of Political Economy*, vol 31, 2, 273-296.
- GREIFF, A. (2005): «Commitment, Coercion, and Markets: The Nature and Dynamics of Institutions Supporting Exchange». Chapter 24 in Menard and Shirley, *Handbook of New Institutional Economics*. Springer, Dordrecht.
- GROENEWEGEN, J.; KERSTHOLT, F. y NAGELKERKE, A. (1995): «On integrating new and old institutionalism. Douglass C. North building bridges». *Journal of Economic Issues*, vol. 29, 2, June, 467-76.
- GROENEWEGEN, J. y VROMEN, J.J. (1996): «A Case for Theoretical Pluralism». In Groenewegen, J. 1996. *Transaction Cost Economics and Beyond*. Kluwer Ac. Press, Massachusetts: 365-380.
- HANDS, D.W. (1992): «Falsification, Situational Analysis, and Scientific Research Programs. The Popperian Tradition in Economic Methodology». In De Marchi, *Post-Popperian Methodology of Economics*. Kluwer Ac. Publ., Boston.
- HAUSMAN, D.M. (1998): «Problems with Realism in Economics». *Economics and Philosophy*, 14, 185-213.
- (2001): «A New Era for Economic Methodology». *Journal of Institutional Economics*, vol. 8,1: 49-63.
- HODGSON, G. (1985): «The Rationalist Conception of Action». *Journal of Economic Issues*, XIX, 4, December, 825-851.
- (1986): «Behind Methodological Individualism». *Cambridge Journal of Economics*, 10, 225-246.
- (1989): «Institutional Economic Theory: The Old versus the New». *Review of Political Economy*, vol. 1, 3: 249-269.
- (1993a). «Evolution and Institutional Change. On the Nature of Selection in Biology and Economics». In Mäki, U. and others (1993). *Rationality, Institutions, and Economic Methodology*. Routledge, London..
- (1993b): *The Economics of Institutions*. Edward Elgar, Aldershot.
- (1993c): «Institutional Economics. Surveying the Old and the New». *Metroeconomica*, 44, 1.
- (1993d): «Calculation, Habits, and Action. In Gerard». *The Economics of Rationality*, Routledge, London: 36-51 .
- (1998): «The Approach of Institutional Economics». *Journal of Economic Literature*, 36, 166-192.
- (2002): «¿Cómo llegó la economía a semejante situación». *Revista de Economía Institucional*, vol. 4, 6, primer semestre.
- (2006): «Review of Microeconomics: Behavior, Institutions, and Evolution by Samuels Bowles». *Economics and Philosophy*, 22: 166-171.
- (2007): «The meanings of methodological individualism». *Journal of Economic Methodology*, 14 (2), June: 211-26.
- HORN, M.J. (1995): *The Political Economy of Public Administration*. Cambridge University Press, Cambridge, MA.
- HOWARD, M.C. y KING, J.E. (2001): «Where Marx Was Right: Towards a More Secure Foundations for Heterodox Economics». *Cambridge Journal of Economics*, vol . 25, 6, November: 785-808.

- HUTCHISON, T.W. (1984): «Institutional Economic Old and New». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 140, 1, 1984, pp. 20-33.
- KAHNEMAN, D. (1994): «New Challenges to the Rationality Assumption». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 150, 1, 18-36.
- KATOZIAN, H. (1982): *Ideología y método en economía*. Blume.
- KLEIN, PH. A. (1993): «The Institutional Challenge. Beyond Dissent». In Tool, M. *Institutional Economics. Theory, Method, and Policy*. Kluwer Ac. Publ., Boston.
- KINGSTON, H. y CABALLERO, G. (2009): «Comparing Theories of Institutional Change», *Journal of Institutional Economics*, 5: 2, 151-180
- KNIGH, J. y NORTH, D.C. (1997): «Explaining the complexity of institutional change», en Waimar, D. (ed.): *Organizational, and Structural Changes in Industries and Firms*. Kluwer Academic Publishers, Norwell Mass.
- KNIGH, J. (1992): *Institutions and Social Conflict*. Cambridge University Press, Cambridge.
- KOERTGE, N. (1975): «Popper's Metaphysical Research Program for the Human Sciences». *Inquiry*, vol. 18, 4, Winter, 437-62.
- (1979): «The Methodological Status of Popper's Rationality Principle». *Theory and Decision*, vol. 10, 1-4, 83-95.
- KRIMMERMAN, E. (1969): *The Nature and Scope of Social Science*. Appleton Century Croofts, 1969.
- KRUSE, E. (2005): «Prior Questions. Endogenous Property Rights in Economics and the Case of the Radio Spectrum». In Oppenheimer and Mercurio. *Alternative Economic Approaches to Legal and Regulatory Issues*. ME Sharpe, New York: 161-200.
- KUHN, T. S. (1962): *La estructura de las revoluciones científicas*. Fondo de Cultura Económica, 1975, México.
- LAKATOS, I. (1978): *La metodología de los programas de investigación científica*. Alianza Universidad, 1983, Madrid.
- LAKATOS, I. y MUSGRAVE, A. (1968): *Problems in the Philosophy of Science*. North Holland, 1968, Amsterdam.
- LANGLOIS, R. N. (1989): «What is Wrong with the Old Institutional Economics (and What is Still Wrong with the New)?». *Review of Political Economy*, vol 1, 4, 1989; pp. 270-98.
- MACHLUP, F. (1961): «Are the Social Science Really Inferior?». Re-edit in *Society*, vol. 25, 4, May-June 1988: 57-65.
- MACLOSKEY, D. y ZILIAK, (2007): *The Cult of Statistical Significance: How the Standard Error Costs US Jobs, Justice, and Lives*. University of Michigan Press, Ann Arbor.
- MACLOSKEY, D. (1994): *Knowledge and persuasion in economics*. Cambridge University Press.
- (1990): *La retórica de la economía*. Alianza, Madrid.
- (1993): *Si eres tan listo. La narrativa de los expertos en economía*. Alianza.
- MAKI, U. (1993a): «Economics with Institutions. Agenda for a Methodological Enquire». In Mäki and others, *Rationality, Institutions, and Economic Methodology*. Routledge, London: 3-44.
- (1993b): «Social Theories of Science and the Fate of Institutionalism in Economics». In Mäki and others, *Rationality, Institutions, and Economic Methodology*. Routledge, London: 76-112.
- MEDEMA, S.G. (1995): «Ronald Coase on Economics and Economic Method». *History of Economics Review*, num. 24, Summer: 1-22.
- MENARD, CL. (1996a): «Inside the black box: the variety of Hierarchical Forms». In *Transaction Cost Economics and Beyond*. Kluwer Academic Publs., Massachuset.
- (1996b): «Why Organizations Matter: A Journey Away From the Fairy Tale». *American Economic Journal*, vol. 24, 4, December: 281-299.
- (1996c): «The Economics of Hybrid Organizations». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 160: 345-376.
- (1996c): «The Economics of Hybrid Organizations». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 160: 345-376.
- (1997) «Internal Characteristics of Formal Organizations». In Menard Cl. *Transaction Cost Economics. Recent Developments*. Edward Elgar, Cheltenham.
- (2000): (Ed.). *Institutions, Contracts, and Organizations*. Edwar Elgar, Cheltenham.
- (2004a): (Ed.). *The International Library of the New Institutional Economics* (7 vols.). Edwar Elgar, Cheltenham.

- (2004b): (Ed.). *Economie des Organisations*. La Decouverte. Paris.
- MENARD, CL. y SHIRLEY, M. (2005): (Eds.). *Handbook of New Institutional Economics*. Edwar Elgar, Cheltenham.
- MUNGER, M.C. (1984): «Neoinstitutional response to demand oriented models of public policy: theory and evidence». Washington U., St. Louis.
- NORTH, D. C. (1981): *Structure and Change in Economic History*. Norton, New York.
- (1988): «Ideology and Political / Economic Institutions». *Cato Journal*, vol. 8, 1, Spring-Jummer: 15-28.
- (1989): «A Transaction Cost Approach to the Historical Development of Polities and Economies». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 145, 4, 1989: 661-68.
- (1990): *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- (1991a): Towards a Theory of Institutional Change. *Quarterly Review of Economics and Business*, vol. 31, 4, Winter: 3-11.
- (1991b): A Transaction Cost Theory of Politics. *Journal of Theoretical Politics*, vol. 2, 4: 355-76.
- (1993): Institutions and Credible Commitment. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 149, 1: 11-23.
- (1995): «The New Institutional Economics and Third World Development». In Harris, J. et al. *The New Institutional Economics and Third World Development*. Routledge, London.
- (2005a): *Understanding the Process of Institutional Change*. Princeton University Press.
- (2005b) «Institutions And the Performance of Economies Over Time». In Menard C. and Shirley, M. (Eds.) *Handbook of New Institutional Economics*. Edwar Elgar, Cheltenham.
- NORTH, D. C. y THOMAS, R. P. (1973): *The Rise of the Western World*. Cambridge University Press, London.
- NORTH, D. C. y WEINGAST, B.R. (1989): The Evolution of Institutions Governing Public Choice in 17th Century England. *Journal of Economic History*, vol. 49: 803-32.
- OAKLEY, A. (1999): Economics and the origin of Popper's situational analysis. *History of Economics Review*, vol. 30, Summer: 25-40.
- OATES, W. (2005): «Towards a Second Generation Theory of Fiscal Federalism», *International Tax and Public Finance*, 12: 349-373.
- O'NEIL, J. (1973): *Modes of Individualism and Collectivism*. Heinemann, London.
- OSTMANN, A. (1990): «On Rationality Issues in the Bargaining Context». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 146: 673-683.
- OSTRON, E. (1990): *Governing the Commons. The Evolution of Institutions For Collective Action*. Cambridge University Press, Cambridge.
- PARIJS, PH. V. (1982): El Marxismo Funcionalista Rehabilitado. Comentario sobre Elster. *Zona Abierta*, 33, Oct.-Dic.: 81-101.
- POPPER, K. (1968): *Conjeturas y Refutaciones*. Harper, New York
- 1976. «The Logic of the Social Sciences». In Adorno, T. et al. *The Positivist Dispute in German Sociology*. Harper and Row, New York.
- (1985): «The Rationality Principle». In Miller, D., *Popper Selections*. Princeton Univ. Press, Princeton.
- RAMSTAD, Y. (1987): «Institutional Existentialism. More on Why J.R. Commons Has so few Followers». *Journal of Economic Issues*, vol. XXI, 2, Jun., 661-71.
- (1989): «Reasonable Value versus Instrumental Value. Competing Paradigms in Institutional Economics». *Journal of Economic Issues*, vol. XXIII, 3, Sept., 761-777.
- (1991): «From Desideratum to Historical Achievement. J.R. Commons' Reasonable Value and the 'Negotiated Economy' of Denmark». *Journal of Economic Issues*, vol. XXV, 2, June, 431-39.
- ROBBINS, L. (1932): *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*. New York University Press, New York.
- ROEMER, JH. E. (1981): *Analytical Foundations of Marxian Economic Theory*. Cambridge University Press, Cambridge.

- (2006): «Economics past and present: An interview with Kurt W. Rothschild» *EAPE NEWSLETTER*, 36, July-August. Interview conducted by Andreas Reinstaller and Joachim Becker.
- RUTHERFORD, M. (1983): «J.R. Commons' Institutional Economics». *Journal of Economic Issues*, vol. 17, 3, Sept., 721-44.
- (1984): «Thorstein Veblen and the Process of Institutional Change». *History of Political Economy*, 16, 3, 331-48.
- (1987): «Wesley C. Mitchell. Institutions and Quantitative Methods». *Eastern Economic Journal*, 13, March, 63-73.
- (1989): «What is Wrong With the New Institutional Economics (and What is still Wrong with the Old)?». *Review of Political Economy*, vol. 1, 4, 299-318.
- (1994): *Institutions in Economics*. Cambridge University Press, Cambridge.
- (1995): «The old and the new institutionalism. can bridges be built?». *Journal of Economic Issues*, vol. 29, 2, June, 443-51.
- SAMUELS W. J. (1981): «Interrelations Between Legal and Economic processes». In Samuels W. J., *Law and Economics, An Institutional Perspective*. Martinuss Nijhoff Pub., Boston.
- «Some Thoughts on the Study of Law and Economics and on the Role of Government». In Oppenheimer, M. and Mercurio, N. *Law and Economics*. M.E. Sharpe, New York: XI-XIV.
- SAMUELS, W. J. y BUCHANAN, J.M. (1975): «On Some Fundamental Issues In Political Economy: An Exchange of Correspondence». *Journal of Economic Issues*, 9: 15-38.
- SCHMID, A. A. (1987): *Property, Power, and Public Choice*. Praeger Publ., New York.
- (2001): «The Institutional Economics of Nobel Prize Winners». In J. Biddle and J.B. Davis, and G. Medema (Eds.). *Economics Broadly Considered: Essays in Honor of Warren J. Samuels*. Routledge, London.
- (2004): *Conflict and Cooperation. Institutional and Behavioral Economics*. Blackwell Publishing, Oxford.
- SCHMID, A. A. y SOROKOB, D. (1997): «Interest groups, selective incentives, cleverness, history and emotion: The case of the American Soybean Association.» *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 32, Issue 2 , February: 267-285.
- SCHOTTER, A. (1981): *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge University Press, Cambridge.
- (1983): «Why Take a Game Theoretical Approach to Economics?. Institutions, Economics, and Game Theory». *Economie Appliquée*, vol. 36, 4: 673-695.
- SECKLER, D. (1980): «Individualism, Collectivism and the Latter-day Institutionalists. A Raving Review by Professor Bush». *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 39, 1, Jan., 104-7.
- (1981): «Individualism and Institutionalism Revisited. A Response to Professor Bush». *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 40, 4, Oct., 415-25.
- SIMON, H. A. (1979): «Rational Decision Making in Business Organization». *The American Economic Review*, 69, 4, Sept.: 493-513.
- STANDFIEL, J.R. (1999): «The Scope, Method, and Significance of Original Institutional Economics». *Journal of Economic Issues*, vol. 33, 2, June, 231-255.
- STIGLER, G. (1988): *Memoirs of an Unregulated Economist*. Basic Books, New York.
- SUDGEN, R. (1989): «Spontaneous Order». *Journal of Economic Perspectives*, 3, Fall, 85-97.
- TOBOSO, F. (1995): «Explaining the Process of Change Taking Place in Legal Rules and Social Norms. the Cases of Institutional Economics and New Institutional Economics». *European Journal of Law and Economics*, vol. 1, 2, 63-84.
- (2001) «Institutional Individualism and Institutional Change: the Search for a Middle Way Mode of Explanation». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 25, num. 6, November, Cambridge, págs.765-783.
- (2005): «Institutional Individualism and Institutional Change», en M. Williams (Ed.), *Philosophical Foundations of Social Research Methods* (4 volume set, Sage Benchmarks in Social Research Methods), Sage Publications Ltd, Great Britain.
- (2006): «Old Organizational Issues from a New Institutional Economics Perspective. Some Introductory Remarks», *Revista de Análisis Económico*, vol. 2, December: 61-81.

- (2008): «Institutional Individualism», en Batie, S. and Mercurio, M. (Eds.), *Alternative Institutional Structures: Evolution and Impact*, Routledge, Londres.
- TOBOSO, F. y ARIAS, X.C. (Eds.) (2006): *Organización de gobiernos y mercados. Análisis de casos desde la nueva economía institucional*. PUV, Universidad de Valencia (Edited jointly with the Universidad de Vigo).
- TOBOSO, F. y COMPES, R. (2003): «Nuevas tendencias analíticas en el ámbito de la Nueva Economía Institucional. La incorporación de los aspectos distributivos». *El Trimestre Económico*, núm. 280, Oct.-Dic., pags. 637-671.
- VANBERG, V. (1989): «Karl Menger's Evolutionary and J.R. Commons' Collective Action Theories of Institutions». *Review of Political Economy*, vol. 1, 3, Nov. 334-60.
- VEGA REDONDO, F. (1993): «Technological Change and Institutional Inertia. A Game-theoretic Approach», *Journal of Evolutionary Economics*, 3: 199-224.
- (1998): «Evolving Aspirations and Cooperation.» *Journal of Economic Theory*, 80, 2 : pp. 292-331.
- VANDERBERG, P. (2002): «North's Institutionalism and the Prospect of Combining Theoretical Approaches», *Cambridge Journal of Economics*, 26: 217-235.
- WANG, N. (2003): «Coase on the Nature of Economics». *Cambridge Journal of Economics*, vol. 27, 6, November: 807-829.
- WATKINGS, J.N. (1969a): «Methodological Individualism and Non-Hempelian Ideal Types». In Krimmerman, E. *The Nature and Scope of Social Science*. Appleton Century Croofts, New York: 457-472.
- (1969b): «Social Phenomenon Result From the Activities of Individual Agents». In Krimmerman, E. *The Nature and Scope of Social Science*. Appleton Century Croofts, New York: 603-610.
- (1969c): «Methodological Individualism: A Reply to Criticism». In Krimmerman, E. *The Nature and Scope of Social Science*. Appleton Century Croofts, New York: 621-624.
- WEINGAST, B.R. (1989): «The Political Institutions of Representative Government Legislatures». *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 145, 693-703.
- WEINGAST, B.R. y MARSHALL, W.J. (1988): «The Industrial Organization of Congress. Or Why Legislatures like Firms Are Not Organized as Markets». *Journal of Political Economy*, vol. 96, 1, 132-63.
- WILBER, CH. K. y HARRISON, R. S. (1978): «The Methodological Bases of Institutional Economics. Pattern Model, Storytelling, and Holism». *Journal of Economic Issues*, vol. 12, 1, March: 61-89.
- WILLIAMSON, O. E. (1991): «Comparative Economic Organization. The Analysis of Discrete Structural Alternatives». *Administrative Science Quarterly*, 36, 2: 269-296.
- (1993): «Transactions Cost Economics and Organization Theory». *Industrial and Corporate Change*, vol. 2, 2: 107-156.
- (1996a): *The Mechanisms of Governance*. Oxford University Press. Oxford.
- (1996b): «The Politics and Economics of Redistribution and Efficiency». Chapter 8 in Williamson, O.: *The Mechanisms of Governance*. Oxford University Press, Oxford.
- (1997): «Hierarchies, Markets and Power in the Economy: an Economic Perspective.» Chapter 1 in Menard, Cl. *Transaction Cost Economics. Recent Developments*. Edward Elgar, Londres.
- (2003): «Examining Economic Organization Through the Lens of Contract», *Industrial and Corporate Change*, vol. 12: 917-42.
- WINIECKI, J. (1994): «Shaping the Institutional Infrastructure». *Economic Inquiry*, vol. 32, January, pp. 66-78.
- (1996): «Why Economic Reforms fail in the Soviet System: a Property Rights-Based Approach». In Alston, L.J. et al., 1996: *Empirical Studies in Institutional Change*. Cambridge University Press.
- (1998): «Formal and Informal Rules in Post-Communist Transition», *Journal of Public Finance and Public Choice*, vol. 16, 1, pp. 3-26.
- WITT, U. (1989): «The Evolution of Economic Institutions as a Propagation Process». *Public Choice*, 62, August: 155-172.
- ZOUBOULAKIS, M. (2005): «On the Evolutionary Character of North's Idea of Institutional Change». *Journal of Institutional Economics*, 1, 2: 139-153.

---

# *Calidad institucional y crecimiento económico: nuevos avances y evidencia*

El objetivo de este trabajo es analizar el estado de la cuestión a propósito del efecto de las instituciones sobre el crecimiento económico. Por un lado, se presenta un análisis de los estudios teóricos y empíricos, que han alcanzado un elevado grado de consenso sobre el efecto positivo de la calidad institucional. Por otro lado, se identifican un buen número de cuestiones pendientes y debates generados que exigen nuevas investigaciones. En particular, no todas las dimensiones institucionales tienen el mismo impacto sobre el desarrollo y algunos estudios no comparten la tesis de que la influencia de los factores geográficos sobre el crecimiento se produce sólo a través de las instituciones. Además, el tipo de indicador, la muestra de países y los métodos empleados pueden condicionar en buena medida los resultados obtenidos.

*Lan honen helburua da gaiaren egoera aztertzea erakundeek hazkuntza ekonomikoan duten eraginarekin lotuta. Alde batetik, azterlan teoriko eta enpirikoen azterketa egin da, adostasun-maila handia lortu dutenak erakundeen kalitatearen eragin positiboari buruz. Beste alde batetik, erabat eztabaidagarriak diren eta ikerketa gehiago behar duten erabaki gabeko hainbat gai identifikatu dira. Bereziki, dimentsio instituzional guztiek ez dute eragin bera garapenean. Azterlan batzuk ez datoz bat faktore geografikoek hazkundean duten eragina erakundeen bitartez bakarrik izaten dela dioten tesiarekin. Gainera, adierazle-motak, herrialdeen laginak eta erabilitako metodoek nabarmen baldintzatu ditzakete eskuratutako emaitzak.*

The aim of this paper is to analyse the effect of institutions on economic growth. On the one hand, we present an analysis of the existing theoretical and empirical studies, which have achieved wide consensus regarding the positive effects of institutional quality. On the other hand, we identify a good number of pending questions and generated debates which require further research. For instance, not all institutional dimensions have the same impact on development and some authors do not agree with the thesis that the influence of geographical factors upon growth is only produced through institutions. Moreover, the type of indicator, the sample of countries and the methodology used may greatly condition the achieved results.



## Índice

---

1. Introducción
2. Las dimensiones institucionales que afectan al crecimiento: medición y limitaciones
3. El debate teórico
4. Los trabajos empíricos
5. Conclusiones

### Referencias bibliográficas

Palabras clave: crecimiento económico, calidad institucional.

Keywords: economic growth, institutional quality.

N.º de Clasificación JEL: E26, O17, O47, P47.

---

## 1. INTRODUCCIÓN

La literatura que relaciona la calidad institucional con el crecimiento económico ha experimentado un importante desarrollo en los últimos años. Desde una perspectiva teórica, los modelos neoclásico y de crecimiento endógeno han dado paso a la denominada «nueva teoría del crecimiento», que incorpora variables institucionales en la búsqueda de una explicación más completa de los procesos de desarrollo. Los estudios empíricos muestran que la incorporación de dichos factores institucionales mejora sustancialmente la capacidad explicativa de los modelos, y señalan a las instituciones como un elemento clave del crecimiento, con un efecto incluso superior a otros factores como la población y la inversión en capital físico. El desarrollo de esta literatura ha sido favorecido, además, por la publicación de gran variedad de nuevos indicadores por parte de diversos organismos públicos y privados, lo que ha permitido cuantificar aspectos que tradicionalmente se consideraban sólo de forma cualitativa.

Ahora bien, la relación entre instituciones y crecimiento, lejos de ser un debate cerrado, deja abiertos muchos campos de análisis que los investigadores deben explorar. En primer lugar, no todas las dimensiones institucionales contribuyen en la misma medida al crecimiento y se debe diferenciar entre instituciones económicas,

políticas y sociales. Su importancia no será tampoco la misma dependiendo de qué muestra de países se esté analizando (desarrollados, en desarrollo, en transición). Además, el tipo de indicador utilizado y su método de elaboración (simple, agregado, percepciones subjetivas, datos objetivos) puede condicionar los resultados obtenidos. En segundo lugar, existe un debate más profundo que trata de clarificar la primacía de las instituciones sobre los factores geográficos. En este sentido, los defensores de la hipótesis geográfica sostienen que la geografía y los recursos naturales son determinantes directos del crecimiento, mientras que la hipótesis institucional considera que estos factores son relevantes sólo a través de su impacto sobre las instituciones.

El objetivo de este trabajo es doble. Por un lado, explorar todos estos aspectos referidos a la relación entre instituciones y crecimiento, con el fin de presentar un balance sobre el estado de la cuestión y el grado de acuerdo alcanzado en cada caso. Por otro, identificar los debates que siguen abiertos y exigen nuevas investigaciones, relacionados con la construcción de indicadores, el debate teórico y la estrategia de corroboración o refutación empírica. Para ello, el epígrafe 2 identifica las dimensiones institucionales que afectan al crecimiento, prestando especial atención a su medición y limitaciones; el apartado 3 desarrolla el debate teórico a propósito de la relación entre instituciones y crecimiento; el apartado 4 presenta la evidencia empírica al respecto, identificando además una serie de condicionantes que pueden surgir a la hora de contrastar las hipótesis; por último las conclusiones y las referencias bibliográficas cierran el trabajo.

## **2. LAS DIMENSIONES INSTITUCIONALES QUE AFECTAN AL CRECIMIENTO: MEDICIÓN Y LIMITACIONES**

Desde Adam Smith, una de las principales preocupaciones de los economistas ha sido analizar los factores que determinan el crecimiento económico de los países y explicar sus diferencias en términos de renta per cápita. La literatura en este sentido ha sido abundante, pero la investigación empírica ha obtenido un éxito limitado a la hora de mostrar qué hay detrás de los procesos de crecimiento económico y de las desigualdades observadas. Por ello, se han ido incorporando variables a los modelos de crecimiento, de forma que en las dos últimos decenios se han incluido factores institucionales junto con las variables más tradicionales, como trabajo, capital físico y humano y tecnología, empleadas en los modelos de crecimiento neoclásico y endógeno.

La teoría institucional propuesta por Olson (1982) y North (1990) concibe el término instituciones en un sentido amplio. Incorpora tanto relaciones informales (valores culturales, principios éticos, conducta social o principios ideológicos) como relaciones formalmente institucionalizadas, tales como la forma de gobierno, el régimen político, el Estado de derecho, el sistema judicial y las libertades políticas y civi-



les. North (1990) define instituciones como las «reglas de juego» de una sociedad o, de forma más precisa y formal, el conjunto de restricciones del comportamiento que modulan la interacción humana. En consecuencia, estas instituciones estructuran los incentivos del intercambio humano, sean éstos políticos, económicos o sociales. Ya con anterioridad, North y Thomas (1973) desarrollaron el concepto de «infraestructura social», destacando su efecto sobre la reducción de la incertidumbre y los costes de transacción.

Una vez señalada la importancia de las instituciones para el crecimiento económico, conviene poner de manifiesto que no todas las dimensiones institucionales tienen el mismo impacto sobre el mismo. Así, la literatura ha generado un amplio abanico de indicadores institucionales que pretenden ser un *proxy* de dichas dimensiones, y que abarcan aspectos muy dispares. Como se verá más adelante, cuando los trabajos empíricos incorporan estos indicadores para explicar el crecimiento, los resultados que se obtienen son más o menos satisfactorios dependiendo de la dimensión institucional empleada.

Se pueden identificar tres categorías de dimensiones institucionales:

1. En primer lugar, aquellas que tienen que ver con las instituciones económicas (libertad económica): están relacionadas con la libertad para elegir, el funcionamiento de los mercados y el respeto a la propiedad privada. En concreto Gwartney y Lawson (2003) consideran que la «libertad económica» engloba la seguridad de los derechos de propiedad legalmente adquiridos y la libertad para realizar transacciones voluntarias dentro y fuera de las fronteras de la nación.
2. En segundo lugar, aquellas que tienen que ver con las instituciones políticas (libertad política, que engloba libertades civiles y derechos políticos, y la estabilidad o inestabilidad política), que recogen cuestiones relativas a los derechos de los ciudadanos en su comportamiento político, así como la estabilidad del sistema. Las «libertades civiles» comprenden libertad de prensa, expresión y creencias, derechos de asociación, reunión y organización, procesos judiciales imparciales y autonomía personal sin interferencias del Estado. Los «derechos políticos» suponen libertad para participar libremente en el proceso político: incluyen el derecho de voto, libertad para establecer partidos políticos y organizaciones, suficiente competencia en la esfera política y elecciones libres e imparciales con rendición de cuentas por parte de los representantes elegidos (Gastil, 1991). La «inestabilidad política» recoge los siguientes aspectos: la violencia motivada por cuestiones políticas (guerrillas, terrorismo), fenómenos de descontento social o protesta civil en masa (revueltas, asesinatos o golpes de Estado) y el grado de renovación del ejecutivo, que incluye tanto el cambio de régimen político como la inestabilidad dentro del propio régimen (Sanders, 1981).

3. En tercer lugar, aquellas que tienen que ver con las instituciones sociales (corrupción y capital social) recogen cuestiones de confianza, valores y principios éticos. La «corrupción» se entiende como la utilización de un cargo público en beneficio propio o del agente corruptor, incluyendo, por tanto, el soborno y la extorsión y otros actos delictivos como el fraude y la malversación de fondos (Mauro, 1995). El «capital social» comprende instituciones, relaciones y normas que conforman la calidad y cantidad de las interacciones sociales de una sociedad, tales como indicadores de confianza generalizada y normas cívicas (Putnam, 1993a).

Además, existen indicadores que combinan varias de las dimensiones institucionales anteriormente mencionadas. Podrían denominarse «indicadores agregados de calidad institucional» y recogen mediciones sobre múltiples aspectos relacionados en los apartados anteriores, tales como la seguridad de los derechos de propiedad, previsibilidad de las políticas del gobierno, fiabilidad del sistema judicial, eficiencia del sistema legislativo, eficacia de la burocracia, corrupción, Estado de derecho, riesgo de expropiación y diversas categorías de estabilidad política.

La utilización de estas dimensiones institucionales en la literatura se ha producido con diferente intensidad. Además, como ya se ha señalado, los resultados y el consenso alcanzado sobre su efecto en el crecimiento han sido diversos. La libertad económica es la dimensión que mayor atención ha recibido y la que mayor acuerdo ha suscitado a la hora de evaluar su efecto positivo sobre el crecimiento, y ello a pesar de que en la concepción de los indicadores de libertad económica aparecen algunas controversias. En concreto, organismos como *Fraser Institute* y *Heritage Foundation* valoran de forma más negativa que *Freedom House* la inestabilidad monetaria y el mayor tamaño del sector público, lo que lleva a una clasificación diferente de países y a la obtención de un impacto diferente sobre el crecimiento económico. Sin embargo, la inclusión en todos los indicadores de libertad económica de aspectos clave como derechos de propiedad, política comercial y flujos de capital extranjero, hace que ésta sea la dimensión que genera resultados más homogéneos y sólidos.

La libertad política, que englobaría libertades civiles y derechos políticos, también ha recibido una atención importante en la literatura y ha sido la que mayores discrepancias ha generado. Por lo que respecta a las libertades civiles, los indicadores van desde aspectos parciales, como los índices de libertad de prensa que publican *Freedom House* y *Reporters Without Borders*, hasta indicadores como el índice de libertades civiles de *Freedom House*, que constituye una aproximación más adecuada al concepto de esta dimensión institucional, al contemplar de forma más completa los distintos aspectos incluidos en la definición de la misma. Por su parte, otras instituciones adaptan la construcción del indicador a las características de los países a los que se refiere. Así, los indicadores *Nations in Transit* y *Countries at the Crossroads*, publicados por *Freedom House*, incluyen aspectos relevantes para economías

en transición o en desarrollo, como reformas constitucionales o derechos de minorías étnicas, entre otros.

Los indicadores de derechos políticos, como los suministrados por *Freedom House*, Afrobarómetro y Latinobarómetro, tienden a hacer hincapié en la dimensión electoral (celebración regular de elecciones limpias y competitivas), desatendiendo otros elementos más difíciles de medir como asimetrías de información, exclusión social o presencia de mecanismos informales que dificultan la relación entre ciudadanos y políticos y, por tanto, la capacidad del sistema político para dar respuesta a las demandas ciudadanas. *Freedom House* suministra de forma separada un indicador de libertades civiles, otro de derechos políticos y, a su vez, combina ambos en un indicador de libertad política; sin embargo, se publican en ocasiones indicadores que, bajo el nombre de derechos políticos, incluyen también factores que tienen que ver con las libertades civiles, por lo que en realidad se trataría de indicadores de libertad política. Tal es el caso del «índice de democracia» publicado en Bollen (1990) o las encuestas de opinión sobre democracia de Latinobarómetro y Afrobarómetro. Si aceptamos que libertades civiles y derechos políticos son, tal como han quedado definidos anteriormente, dos conceptos distintos con implicaciones diferentes para el crecimiento económico, es probable que su utilización conjunta haya contribuido en parte a la falta de consenso existente en relación al efecto que la libertad política tiene en el crecimiento.

Por lo que hace referencia a la inestabilidad política, los indicadores se construyen en general mediante datos objetivos y son distintos en función del concepto de inestabilidad política que adopta el autor u organismo que los publica, lo que no impide que el acuerdo sea amplio a propósito de su impacto negativo en el crecimiento. Así, Alesina y Perotti (1996) proponen la construcción de índices de inestabilidad sociopolítica combinando variables que intentan recoger fenómenos de descontento social, tales como revueltas, asesinatos o golpes de Estado. Otros, como *The Political Regime Dataset* de Gasiorowski (1993) para países del Tercer Mundo, o *Cross National Time-Series Data Archive* del *Center for Social Analysis* para una muestra más amplia, subrayan la renovación del ejecutivo como un indicador de inestabilidad o fracaso del mismo. Por otra parte, *Political and Social Indicators Series* de Taylor y Jodice (1988) o *The Failure Status Index* de *Foreign Policy* incluyen múltiples aspectos parciales de inestabilidad sociopolítica, como asesinatos políticos, huelgas, conflictos sociales y golpes de Estado.

Entre los índices de corrupción, sin duda el publicado por *Transparency International* es el que presenta mayor cobertura temporal y geográfica (número de países). Este hecho, junto a la reputación y credibilidad de la organización que lo publica, hace que sea el más empleado en la literatura sobre crecimiento económico. Se trata de un índice agregado que recoge las percepciones de empresarios, académicos y analistas acerca del grado de corrupción de funcionarios públicos y políticos. Lo mismo se puede decir con respecto a la «Encuesta Mundial de Valores» del *World*

*Values Survey Association* referida al capital social, que recoge mediciones sobre creencias religiosas, confianza en los demás, tolerancia social, participación en actividades sociales o activismo político.

Por último, haciendo referencia a los «indicadores agregados de calidad institucional», en ocasiones puede resultar interesante su utilización puesto que combinan varias dimensiones institucionales de las anteriormente relacionadas. Ahora bien, algunos suministrados por instituciones como *Political Risk Services* o *Business Environment Risk Intelligence* son más bien índices de riesgo político y económico destinados fundamentalmente a inversores internacionales, por lo que resultarían más adecuados para explicar los flujos de inversión extranjera. Lo mismo sucede con los índices elaborados por el *World Economic Forum* y el *Institute for Management Development*, que constituyen más bien índices de competitividad basados en datos cuantitativos de países desarrollados y serían útiles para realizar pronósticos por parte de ejecutivos de empresas. Otros, como los Indicadores Agregados de Gobernabilidad de Banco Mundial («voz y responsabilidad», «estabilidad política y ausencia de violencia», «eficacia gubernamental», «calidad regulatoria», «Estado de derecho» y «control de la corrupción»), presentan la calidad institucional en un sentido amplio, por lo que resultarían más adecuados para ser utilizados en estudios de crecimiento.

Es precisamente el intenso desarrollo de indicadores cada vez más afinados, así como su amplia cobertura temporal y geográfica, uno de los factores que explica el renovado interés que en el último decenio han cobrado las instituciones para la explicación del crecimiento, así como el debate que se ha generado en torno a la importancia de las diferentes dimensiones y sus efectos. De hecho, aunque algunos de los indicadores tienen una cobertura temporal limitada, como los Indicadores Agregados de Gobernabilidad del Banco Mundial disponibles desde 1996, otros, como el índice de libertad económica del *Fraser Institute* y los índices de libertades civiles y derechos políticos de *Freedom House*, están disponibles desde principios de los setenta. Por lo que respecta a la cobertura de países, ésta es bastante amplia. Así, por ejemplo, los índices de libertades civiles y derechos políticos de *Freedom House* y el índice de libertad económica de *Heritage Foundation* se publican para una muestra superior a 160 países.

Como se ha visto, algunos de estos indicadores han sido elaborados y publicados por diferentes autores, aunque la mayoría son suministrados por organismos de diversa índole: entidades sin fines de lucro, como *Freedom House*, *Fraser Institute* o *Transparency Internacional*; servicios comerciales de estimación de riesgo, como *Business Internacional*, *Internacional Country Risk Guide*, o *The Political Risk Services Group*; organismos internacionales, como el Banco Mundial, entre otros. Lógicamente, la composición de cada indicador, la forma de construirlo, su sentido y finalidad, son distintos dependiendo del organismo que lo elabora. Así, combinan ponderaciones subjetivas realizadas por expertos y encuestas de opinión sobre el

funcionamiento y calidad de las instituciones formales e informales, con observaciones objetivas acerca de las mismas. Por ejemplo, los indicadores de libertades civiles y derechos políticos de *Freedom House*, *Latinobarómetro* y *Afrobarómetro* son elaborados a partir de la evaluación de expertos; el indicador de libertad económica del *Fraser Institute* combina datos objetivos con estimaciones de expertos, mientras que el índice de corrupción de *Transparency International* es un indicador complejo que proviene de distintas fuentes. Las valoraciones subjetivas o datos objetivos que se combinan en la construcción de indicadores son de naturaleza dispar. Por ejemplo, la «Encuesta Mundial de Valores» de la *World Values Survey Association* recoge aspectos como creencias religiosas, confianza en los demás o tolerancia social, mientras que la base de datos *Cross National Time-Series Data Archive* del *Center for Social Analysis* describe características como el tipo de régimen, índice de fraccionalización partidista, golpes de Estado o huelgas generales.

Como se desprende de los párrafos anteriores, el avance en la publicación de indicadores institucionales ha sido notable y ha favorecido el desarrollo de la literatura sobre instituciones y crecimiento. No obstante, dada la dificultad que entraña medir correctamente la calidad institucional, quedan tareas pendientes para seguir avanzando en esta línea, que a continuación pasamos a exponer.

En primer lugar, sería conveniente revisar el método utilizado para la elaboración de algunos indicadores. Hay que ser especialmente cauteloso con la forma de agregación, ya que los índices agregados pueden incluir elementos de naturaleza diversa, lo que puede distorsionar los resultados. Además, en cuanto al sistema de ponderación, algunos componentes de los índices deberían tener más o menos importancia dependiendo del tipo de países analizados (por ejemplo, en un índice de libertad económica la apertura comercial debería tener mayor ponderación en el caso de un país pequeño).

En segundo lugar, falta consenso acerca de qué elementos deben incluirse en la construcción de algunos indicadores. Así, en un índice de libertad económica no parece razonable, como hacen algunos organismos, atribuir menor libertad económica a un país con un Estado de bienestar consolidado, que implica un sector público fuerte y un elevado nivel de impuestos y gasto público. Los indicadores de derechos políticos, por su parte, califican el grado de democracia de un país sólo en función de si en él se celebran elecciones libres y periódicas, pero no tienen en cuenta otros elementos imprescindibles, como las asimetrías de información o la exclusión social, dada su dificultad de medición. Los índices de inestabilidad política deberían incluir, no sólo situaciones en las que el gobierno es reemplazado o sustituido, sino también aquellas en las que se producen constantes cambios dentro del mismo. En cuanto a la corrupción, la mayoría de los índices se centran en la esfera pública, por lo que sería necesario construir indicadores que reflejen la corrupción en el sector privado en la medida en que ésta puede afectar de forma importante al crecimiento. Por lo que respecta al capital social, sigue sin estar resuelto el debate teórico del concepto y de la teoría desarro-

llada y, por tanto, qué aspectos concretos deberían ser incluidos en el índice. No está claro si la participación en organizaciones de tipo horizontal (redes, por ejemplo) es una buena medida del *stock* del capital social de un país.

Por último, sería conveniente una mayor transparencia en la difusión del método y las fuentes empleadas en la construcción de los indicadores. Por ejemplo, existe cierta opacidad en la elaboración de índices como los publicados por organismos privados que proporcionan valoraciones de riesgo para inversores internacionales. Por ello, sería deseable que los diferentes organismos acompañaran la difusión de sus indicadores con publicaciones que de forma rigurosa explicaran el método empleado en su elaboración, así como las fuentes utilizadas. Así, cuando se emplean valoraciones subjetivas deberían publicarse los cuestionarios y la muestra encuestada; para los datos objetivos, seleccionar adecuadamente las fuentes. Un ejemplo de la citada transparencia sería el Banco Mundial con sus Indicadores Agregados de Gobernabilidad, que acompaña con publicaciones metodológicas exhaustivas sobre su construcción y fuentes.

Por todo lo anterior, sería recomendable cierta cautela a la hora de extraer conclusiones en cuanto a la relación entre instituciones y crecimiento, debido tanto a las carencias detectadas en la construcción de indicadores que acaban de señalarse, como al hecho de que no importan lo mismo unas instituciones que otras, dependiendo de su naturaleza económica, civil o política.

### 3. EL DEBATE TEÓRICO

La «nueva teoría del crecimiento», siguiendo las ideas de Olson (1982) y North (1990), acepta que en la realidad económica se dan costes de transacción positivos e introduce las disparidades institucionales como un elemento fundamental para explicar las diferencias en crecimiento y desarrollo económico observadas entre países. Sostiene que una fracción significativa del crecimiento de las economías obedece a cambios en la productividad total de los factores, de modo que los modelos neoclásico (Solow, 1956) y endógeno (Romer, 1986; Lucas, 1988), basados en la acumulación de factores, resultan insatisfactorios en la explicación de dicho crecimiento.

El proceso de integración de las instituciones en las explicaciones del crecimiento económico ha llevado a que el parámetro de eficiencia o progreso tecnológico del modelo neoclásico deje de considerarse constante entre países. Por esta razón, los nuevos modelos de crecimiento incorporan aspectos institucionales entre las variables explicativas de la productividad total de los factores. Si proponemos una realidad económica con costes de transacción positivos, es necesario introducir las instituciones en las hipótesis de crecimiento porque sólo así podemos explicar

por qué países con la misma tecnología, capital y trabajo difieren en términos de crecimiento.

North (1990) identifica dos canales de influencia del marco institucional sobre el crecimiento: uno directo y otro indirecto. Por un lado, unas instituciones débiles pueden tener un efecto directo negativo sobre el crecimiento reduciendo la productividad total de los factores. En un entorno de escasa confianza en la protección de los derechos de propiedad las empresas tenderán a tener un tamaño más reducido, emplear tecnologías poco intensivas en capital y operar con un horizonte de corto plazo. Por otro lado, unos costes de transacción elevados, consecuencia de sobornos, excesiva burocracia y comportamientos de búsqueda de rentas, tienen un efecto indirecto negativo sobre el crecimiento desincentivando la inversión.

A la par que este proceso de integración del marco institucional, e incluso en algunos casos con anterioridad, los economistas han elaborado teorías explicativas acerca de los vínculos existentes entre distintas dimensiones institucionales y el crecimiento económico. Así, se han estudiado los vínculos que variables como la libertad económica, la libertad política, la inestabilidad política, la corrupción y el capital social presentan con el desarrollo económico de los países. A continuación, se presentan las principales argumentaciones teóricas al respecto.

En relación a los vínculos existentes entre libertad económica y crecimiento, ya Adam Smith recogía la idea de minimizar la intervención del Estado en la actividad económica y dejar actuar a la «mano invisible» del mercado para fomentar el crecimiento. David Ricardo, por su parte, defendía el libre comercio para promover el desarrollo económico. Del mismo modo, también los historiadores han destacado el importante papel que los derechos de propiedad juegan en el crecimiento económico a largo plazo (North y Thomas, 1973).

Posteriormente, los teóricos del crecimiento incorporaron algunas ideas recogidas por la escuela de los derechos de propiedad y algunas aportaciones de North, advirtiendo que la libertad económica, al reducir los costes de transacción, incentiva la acumulación de capital físico y humano y, por tanto, incentiva el crecimiento<sup>1</sup>. El funcionamiento eficiente del mercado precisa de unos derechos de propiedad precisos y bien definidos ya que, de lo contrario, los costes de negociación implicados en la asignación y distribución de recursos serían prohibitivos (Tornell, 1997). Además, la falta de información adecuada y transparente, los obstáculos a la entrada de nuevos competidores y a la competencia internacional, imponen unos costes de transac-

---

<sup>1</sup> Como se desprende de Caballero (2002), la noción de costes de transacción de Coase junto a la de instituciones de North resultan claves para la inclusión de las instituciones en el análisis económico. Se entiende por costes de transacción el esfuerzo económico que los agentes deben hacer para intervenir en el sistema de intercambios reglados en un mercado específico. Éstos se pueden subdividir en tres tipos: costes de información, costes de negociación, y costes de vigilancia y ejecución, entendidos estos últimos como la fuerza necesaria para imponer el cumplimiento de los contratos.

ción a las economías que limitan las oportunidades de mercado y las actividades económicas. La libertad económica aumenta la productividad mediante la reducción de costes y de la capacidad no utilizada, favorece la especialización y las economías de escala y promueve organizaciones más eficientes. Además, fomenta la innovación empresarial y el uso de nuevas y mejores tecnologías, fuente fundamental del crecimiento económico (Kirzner, 1973).

Frente al consenso teórico en torno a la libertad económica, las posiciones teóricas son más dispares en el caso de la libertad política y las agrupamos en tres grandes categorías: la perspectiva del conflicto, la de la comparabilidad y la escéptica, en la terminología de Sirowy e Inkeles (1990).

La «perspectiva del conflicto» considera que la democracia dificulta el crecimiento económico de los países en vías de desarrollo, de modo que éstos se enfrentan al dilema de tener que elegir entre un proceso democrático o un régimen autoritario que ponga en marcha políticas y reformas necesarias para un crecimiento económico rápido, aunque éstas sean impopulares (Bhagwati, 1966). Así, Huntington (1968) argumenta que las instituciones políticas de los países pobres son débiles y frágiles, a lo que hay que añadir las enormes presiones y fuentes de inestabilidad a las que se ve sometido el nuevo sistema democrático creado, ya que los grupos de presión harán aparición expresando sus demandas a los políticos, quienes en su empeño por mantenerse en el poder las atenderán (Olson, 1982; Becker, 1983). Meltzer y Richard (1981) señalan la tendencia de las democracias a promover políticas redistributivas, las cuales, en muchos casos, implicarán un aumento de transferencias de renta en detrimento de los gastos de tipo productivo. Además, los conflictos internos en países con una división étnica, religiosa, ideológica y de clases muy significativa, pueden estallar en un sistema democrático. En este sentido, los regímenes autoritarios están, según estos autores, más capacitados para disuadir dichos conflictos y mantener la estabilidad política.

Desde la «perspectiva de la comparabilidad» (Wittman, 1989), los sistemas democráticos, con la existencia de amplias libertades civiles y derechos políticos, muestran mayor eficiencia que los autoritarios y son, además, los más adecuados para armonizar redistribución y desarrollo económico. Las instituciones democráticas proveen formalmente al sistema de un conjunto de controles sobre el gobierno, que limitan el uso del poder para el enriquecimiento personal y obstaculizan la adopción de ciertas políticas impopulares que beneficien a un pequeño grupo de ciudadanos, perjudicando a la mayoría. Si bien los regímenes autoritarios, en algunas ocasiones, pueden permitir un crecimiento más rápido a corto plazo, son los sistemas democráticos los que permiten un crecimiento equitativo y sostenible a largo plazo (Sirowy e Inkeles, 1990). Por un lado, estos sistemas pueden ser más efectivos a la hora de reformar la economía que los autoritarios, ya que algunas características institucionales de la democracia, como la independencia del sistema judicial, son condición necesaria para una liberalización exitosa. Por otro lado, garantizan un



mayor respeto a los derechos de propiedad, elemento clave en los procesos de desarrollo al promover el ahorro y la inversión. En regímenes no democráticos es difícil dotar de credibilidad a la protección de tales derechos, de modo que la confiscación arbitraria se convierte en una amenaza permanente (Clague *et al.* 1996).

Por último, la «perspectiva escéptica» duda de cualquier vínculo existente entre democracia y crecimiento al considerar que, más importante que la libertad y el sistema político son el tipo de políticas llevadas a cabo y otros aspectos institucionales, tales como la estabilidad política. En esta línea, Hirschman (1994) defiende que no existen vínculos sistemáticos entre democracia política y desarrollo económico válidas para todos los países y todos los tiempos. No existen secuencias de desarrollo idóneas; simplemente algunas son mejores que otras dependiendo de los contextos e instituciones locales.

En cuanto a la dimensión inestabilidad política, ésta dificulta el crecimiento económico al crear incertidumbre política y, en algunos casos, amenaza los derechos de propiedad de los agentes privados, desincentivando con ello la inversión y, por lo tanto, el desarrollo económico (Rodrik, 1991; Pearson y Tabellini, 1994). En períodos de inestabilidad política, especialmente cuando la misma es causada por acontecimientos no constitucionales, los mecanismos de protección de los derechos de propiedad se vuelven más frágiles y es probable que los empresarios reduzcan y reasignen sus inversiones con el fin de evitar riesgos. Del mismo modo, los inversores extranjeros preferirán invertir en países con un entorno político estable. Además de desincentivar la inversión, la inestabilidad política puede desembocar en un incremento de actividades improductivas, tales como la búsqueda de rentas y la corrupción. Un gobierno débil necesitará el apoyo de ciertos grupos de presión, de modo que los agentes tendrán más incentivos para llevar a cabo este tipo de actividades (Murphy *et al.*, 1993; Shleifer y Vishny, 1993).

La literatura teórica que estudia el papel de la corrupción en el crecimiento económico puede dividirse en dos grandes líneas (Mauro, 1995). La primera de ellas sostiene que la corrupción puede fomentar el crecimiento económico al evitar determinados retrasos burocráticos, acelerando, por ejemplo, la concesión de licencias públicas, o permitiendo un trabajo más intenso de los funcionarios públicos, incentivados éstos por los sobornos económicos recibidos (Leff, 1964).

La segunda línea de trabajo, más actual y con mayor apoyo, acentúa los efectos perniciosos que la corrupción ejerce sobre el crecimiento económico (Shleifer y Vishny, 1993). La corrupción desvía el talento hacia actividades improductivas como la búsqueda de rentas, actúa como una tasa impositiva desincentivando la inversión, aumenta los costes de transacción y la incertidumbre en la economía, menoscaba la legitimidad del Estado y puede distorsionar la composición del gasto público al desviar la inversión pública hacia proyectos poco productivos y reduciendo el gasto en educación. Los gobiernos corruptos tienen incentivos para contratar grandes opera-

138

ciones de infraestructuras y de servicios públicos con el fin de conseguir extorsiones más elevadas, aunque el país no las necesite, en lugar de autorizar aquellas operaciones más pequeñas, pero realmente necesarias y menos costosas. Además, los países con mayores niveles de corrupción tendrán menores flujos de inversión extranjera, ya que los inversores temerán ser sometidos a una fuerte inseguridad jurídica, cuando no directamente a chantajes, por parte de las autoridades del país de destino. Para Senior (2006) las consecuencias de la corrupción son la distorsión de precios, desigual distribución de la riqueza, subversión del proceso democrático, aumento de los riesgos financiero y comercial, y deterioro ético y moral de la sociedad.

Con respecto a la vinculación entre capital social y crecimiento, la prosperidad económica de una comunidad está relacionada con reservas de capital social importantes, tal como sostienen Coleman (1990) y Putnam (1993a), entre otros. Así, se argumenta que unas densas redes sociales fomentan la confianza social, solucionan problemas de cooperación y coordinación, reducen los costes de transacción y facilitan una mayor información e innovación, contribuyendo con ello al crecimiento económico. En contextos de elevada confianza en los demás, los individuos dedican menos recursos a protegerse de violaciones ilegales de sus derechos de propiedad, viéndose la inversión favorecida al percibir los agentes menos riesgos sobre la apropiabilidad de los beneficios futuros que genera su inversión. Además, las políticas gubernamentales gozan de mayor credibilidad, favoreciendo que los agentes privados adopten decisiones óptimas de inversión.

Otros aspectos beneficiosos del capital social son la amplificación de los canales de información y comunicación y la reducción de los estímulos al oportunismo y el engaño, al estar los acuerdos económicos y políticos sometidos al escrutinio de densas redes de interacción social (Putnam, 1993b). Además, se estimula la acumulación de capital humano al favorecer la aparición de instituciones informales que permiten el acceso a la educación a aquellos agentes que disponen de menos recursos (Knack y Keefer, 1997). Del mismo modo, las escuelas son más efectivas cuando los padres y ciudadanos se involucran responsablemente en sus actividades y los maestros están más comprometidos y valorados socialmente (Braatz y Putnam, 1996).

En definitiva, esta revisión efectuada a los fundamentos teóricos pone de manifiesto que, si bien en el caso de la libertad económica, el capital social y la estabilidad política, los argumentos teóricos coinciden en señalar el efecto favorable ejercido por estas dimensiones institucionales sobre el crecimiento económico, en el caso de la corrupción y, sobre todo, de las libertades políticas, las posiciones teóricas son más dispares.

Junto al debate acerca de la importancia de las diferentes dimensiones institucionales para el crecimiento, existe otro que consiste en analizar si las instituciones son más o menos relevantes que otros factores, como el origen colonial, la geografía o los recursos naturales a la hora de explicar el desarrollo de los países.

Este debate se centra, fundamentalmente, entre los defensores de la «hipótesis geográfica», que consideran que los factores geográficos afectan directamente al crecimiento económico (Sachs y Warner, 1997) y los defensores de la «hipótesis institucional» (Hall y Jones, 1999; Acemoglu *et al.*, 2001; Easterly y Levine, 2003), que entienden que dichos factores tienen impacto sobre el crecimiento económico a través de su efecto sobre las instituciones. Acemoglu *et al.* (2005) señalan que, aunque los factores geográficos pueden tener importancia para el crecimiento económico, son las diferencias en calidad de las instituciones económicas el origen fundamental de las distintas tasas de crecimiento. Algunos autores afirman que el efecto ejercido por el marco institucional domina al de otras variables, tales como la apertura o la geografía (Rodrik *et al.*, 2004).

Los defensores de la hipótesis institucional argumentan que la calidad de las instituciones depende en buena medida del comportamiento de las élites, que pudo llevar a un asentamiento colonial de tipo depredatorio y dificultar el desarrollo institucional en determinados países. Así, los argumentos que subrayan el origen colonial señalan que la dominación británica y, en menor medida la francesa, favorecieron la creación de una clase sociopolítica local fuerte, con consecuencias beneficiosas para la estabilidad política tras la independencia (Svedberg, 1981). Bertocchi y Canova (2002) concluyen que las colonias británicas y francesas presentan niveles más elevados de inversión en capital humano y físico, menos corrupción, mejores políticas gubernamentales, mayor estabilidad política y menores conflictos étnicos que otras antiguas colonias. Sin embargo, la colonización portuguesa y belga fue especialmente perjudicial, ejerciendo un elevado nivel de monopolio desde la metrópoli, empleando formas extremas de explotación y desatendiendo el establecimiento de buenas instituciones.

Para los defensores de esta hipótesis, la geografía es un factor explicativo importante sólo en la medida en que condiciona el marco institucional. Así, por ejemplo, la variable latitud lo condiciona porque los europeos occidentales que se asentaron en regiones con escasa población, alejadas del ecuador y con un clima similar al europeo, crearon instituciones similares a las suyas, con un fuerte énfasis en la protección de la propiedad privada y en los controles del poder gubernamental. Sin embargo, en colonias con clima tropical, gérmenes y enfermedades infecciosas, las tasas de mortalidad de los europeos fueron elevadas, desincentivando el asentamiento (Acemoglu *et al.*, 2001, 2005). Ello fomentó la creación de instituciones extractivas que perduraron tras los procesos de independencia, asegurando los derechos de la tierra a las élites para garantizar su apoyo a la metrópoli, así como sistemas de monopolio, regulaciones comerciales, impuestos o incluso comercio de esclavos, todo ello con regímenes autoritarios y absolutistas.

Los institucionalistas destacan también la relevancia de los recursos naturales en la explicación de la calidad de las instituciones (Engerman y Sokoloff, 2002). Estos autores defienden la hipótesis de que la abundancia de materias primas (explotaciones mineras y plantaciones a gran escala) y la importante masa de población indígena o esclava existentes en algunos países, contribuyeron a crear sociedades desiguali-

140

tarias en términos de distribución de la renta, capital humano y poder político, entorpeciendo el desarrollo institucional. Se desarrollaron instituciones legales y políticas que protegían a las élites terratenientes y mineras, con derechos políticos limitados y escaso acceso a la escolarización para la amplia masa de campesinado. En otros países sin recursos abundantes, sin embargo, el clima propició un tipo de agricultura que presentaba economías de escala muy limitadas y no proporcionaba un empleo rentable de los esclavos. Ello favoreció el desarrollo de explotaciones agrarias por descendientes de europeos, de modo que la disposición de tierras y el tamaño de las granjas llevó a una distribución relativamente igualitaria de la riqueza y a una importante homogeneidad racial. El resultado fue la aparición de una amplia clase media con unas estructuras de poder ampliamente distribuidas y un desarrollo institucional más favorable.

Los defensores de la hipótesis geográfica, como Sachs y Warner (1997) y Landes (1998), hacen hincapié en la importancia de los factores geográficos. Existen al menos tres versiones de cómo la geografía afecta al desarrollo. En primer lugar, el clima puede ser un factor determinante para el esfuerzo en el trabajo, los incentivos o la productividad. En segundo lugar, la geografía puede determinar la tecnología disponible, ya que la agricultura es más productiva en países de clima templado, lo cual favorece un mayor desarrollo económico que en zonas de clima tropical (Sachs, 2001). En tercer lugar, la pobreza en ciertas zonas estaría relacionada con el hecho de que las enfermedades infecciosas están extendidas en los trópicos y no en las zonas templadas (Bloom y Sachs, 1998).

Trabajos recientes siguen alimentando este debate. Brunnschweiler (2008) concluye que los recursos naturales pueden tener un efecto positivo directo sobre el crecimiento, especialmente cuando se trata de riqueza del subsuelo, incluso cuando se controla por la calidad institucional, por lo que no encuentra pruebas que den soporte a la hipótesis institucionalista. Goel y Nelson (2010) destacan la importancia de los factores geográficos a la hora de determinar el nivel de corrupción de un país, lo cual resultaría coherente con la hipótesis de que la geografía tiene impacto sobre el crecimiento económico por mediación de su efecto sobre la calidad institucional. Por su parte, Arbia *et al.* (2010) concluyen que, en el caso de las regiones europeas, las instituciones tienen un papel dominante frente a la geografía. Además, las regiones que comparten un marco institucional similar tienden a converger con mayor rapidez entre sí.

En consecuencia con todo lo anterior, el debate teórico sobre la importancia de las instituciones para el desarrollo económico y sobre el efecto positivo o negativo de algunas dimensiones institucionales sobre el crecimiento, lejos de estar cerrado, sigue estimulando nuevas investigaciones. Por un lado, algunos autores siguen cuestionando la supremacía de los aspectos institucionales sobre los geográficos y, por otro, investigaciones recientes siguen alimentando el debate sobre los efectos y las relaciones de causalidad entre libertad política y crecimiento.

#### 4. LOS TRABAJOS EMPÍRICOS

Una serie de factores han favorecido la integración de las instituciones en los trabajos empíricos que analizan el crecimiento económico. Por un lado, los trabajos de Easterly y Levine (1997) y Hall y Jones (1999) pusieron de manifiesto la necesidad de incorporarlas a los modelos de crecimiento que, hasta ese momento, se habían centrado en las variables tradicionales. Por otro lado, hasta los años noventa la disponibilidad de indicadores era muy limitada, ya que la mayoría de las dimensiones institucionales se consideraban no cuantificables, tendiendo por ello los trabajos empíricos a subrayar aquellos elementos fáciles de cuantificar, como el trabajo y el capital. Sin embargo, como ya se ha adelantado, en los últimos años el avance en la elaboración y publicación de indicadores institucionales ha sido notable, incentivando con ello los trabajos empíricos que relacionan instituciones y crecimiento. La mayoría de ellos obtienen un efecto positivo y significativo de la calidad institucional sobre el crecimiento, si bien los resultados no siempre pueden considerarse concluyentes. En este sentido, se detallan a continuación los resultados obtenidos en diferentes trabajos cuando cada una de las dimensiones institucionales se incluye como factor explicativo del crecimiento.

##### 4.1. Libertad económica y libertad política: impacto sobre el crecimiento e interrelaciones entre ambas

La libertad económica ha sido la dimensión institucional más contrastada y la que ha generado mayor consenso; prácticamente todos los trabajos encuentran un impacto positivo y significativo sobre el crecimiento (Easton y Walker, 1997; Dawson, 2003; Justesen, 2008). Algunos trabajos sugieren que este impacto depende del nivel de desarrollo de los países (Islam, 1996), que es superior al ejercido por las libertades civiles y los derechos políticos (Stroup, 2007) o que es independiente del marco teórico empleado (Cole, 2003). Azman-Saini *et al.* (2010) ponen el acento en el importante papel que desempeña la libertad económica como condición necesaria para que la inversión extranjera genere crecimiento económico. Bergh y Nilsson (2010), por su parte, sostienen que mejorar la estructura legal y la seguridad de los derechos de propiedad es la mejor fórmula para promover crecimiento económico sin producir consecuencias negativas en la distribución de la renta.

La libertad política ha recibido también una notable atención y ha sido el aspecto institucional que ha generado mayores discrepancias. Los trabajos empíricos proporcionan resultados más diversos y menos robustos que los obtenidos en el caso de la libertad económica, mostrando el conflicto entre costes y beneficios señalados por la teoría. Algunos de ellos encuentran un efecto general beneficioso de la libertad política sobre el crecimiento (Gwartney *et al.* 1996; Rigobon y Rodrik, 2005). Otros, además, concluyen que promueve una distribución más equitativa de la renta (Hanke y Walters, 1997), amortigua los efectos sobre el crecimiento de los *shocks* ex-

ternos negativos (Rodrik, 1999), favorece la libertad de entrada en los mercados beneficiando la competencia y la innovación (Aghion *et al.*, 2008), mejora la eficiencia del sector público al exigir mayor responsabilidad a los políticos por parte de los votantes (Adam *et al.*, 2010) y atenúa el efecto de las crisis económicas en países con altos niveles de democracia al promover reformas que fomentan el crecimiento (Cavallo y Cavallo, 2010).

Por el contrario, algunos trabajos encuentran que esta relación no es significativa o robusta (Ali y Crain, 2002; Mulligan *et al.*, 2004) e incluso, en algunos casos, moderadamente negativa (Helliwell, 1994; Tavares y Wacziarg, 2001). Acemoglu (2008) señala que la democracia puede tener efectos positivos y negativos sobre el crecimiento ya que, por un lado, reduce el poder de las oligarquías para evitar la entrada de competidores pero, por otro, lleva a unas tasas impositivas elevadas, lo que desincentiva la inversión. Aghion *et al.* (2008), por su parte, señalan que las instituciones democráticas producen crecimiento sólo en aquellos sectores más avanzados, cercanos a la frontera tecnológica.

Sen (1999) argumenta que, aceptado que la libertad política tiene valor por sí misma, si se contemplan conjuntamente todos los trabajos, la hipótesis de que no existe una relación clara entre crecimiento económico y libertad política parece defendible en ambas direcciones de causalidad. Para Mobarak (2005) la democracia no promueve necesariamente crecimiento, pero lo hace menos volátil. Puesto que los votantes tienen aversión al riesgo y penalizan a los gobiernos por la excesiva volatilidad económica, los gobiernos democráticos responden adecuadamente intentando reducirla. En países no democráticos es más probable que las élites asuman riesgos que los votantes rechazarían; en consecuencia, las autocracias producen de forma sistemática mayor volatilidad económica que las democracias, lo cual implica que la estabilidad del crecimiento económico puede variar con el grado de democracia o la falta de ella.

La hipótesis defendida por Barro (1996) es la existencia de una relación no lineal entre democracia y crecimiento, de modo que mayores niveles de democracia alienan el crecimiento en países con bajos niveles de libertades políticas, principalmente porque se limita el abuso gubernamental, pero entorpecen el mismo cuando ya se ha alcanzado un nivel moderado de derechos políticos. Según Barro, a partir de un determinado umbral, la extensión de dichos derechos puede retardar el crecimiento debido, entre otras razones, a la aparición de presiones para redistribuir la renta. En este sentido, Aghion *et al.* (2008) señalan que las instituciones democráticas aumentan las presiones redistributivas, lo cual puede mermar el crecimiento, especialmente en los países de renta media.

Algunos trabajos concluyen que liberalizar primero la economía es la clave para que la extensión de los derechos políticos genere crecimiento, ya que la prioridad de una democracia que se desarrolla en una economía liberalizada y abierta sería pro-

mover eficiencia económica, mientras que la democracia nacida en una economía cerrada con escasa libertad económica podría verse forzada a atender conflictos redistributivos. Además, la liberalización económica viene acompañada de una mejor protección de los derechos de propiedad y el cumplimiento del Estado de derecho, que son prerequisites para que la democracia genere crecimiento (Giavazzi y Tabellini, 2005).

La falta de consenso observada para esta dimensión institucional podría deberse, en parte, a que con frecuencia se utilizan de manera conjunta los derechos políticos y las libertades civiles mediante indicadores globales de libertad política. En este sentido, como se ha señalado con anterioridad, quizá la utilización individual de ambos indicadores (libertades civiles y derechos políticos) sea más apropiada a la hora de realizar estudios empíricos, ya que se trata de dos conceptos diferentes y, por lo tanto, su uso individual clarificaría los canales a través de los cuales la calidad institucional actúa sobre el desarrollo<sup>2</sup>. En cualquier caso, el hecho de que muchos estudios empíricos encuentren problemas de falta de significatividad o «robustez» para las variables derechos políticos y libertades civiles es indicativo de que el debate sigue abierto y de que resulta difícil ofrecer una valoración única para todos los países y períodos.

Una vez analizadas las dos dimensiones institucionales que han recibido mayor atención, cabe señalar que los resultados obtenidos en algunos trabajos sugieren la existencia de un círculo virtuoso entre ambas y el crecimiento económico. En concreto, la libertad económica generaría crecimiento, éste favorecería la expansión de la libertad política que, a su vez, fomentaría la libertad económica. Se analizan a continuación los resultados empíricos obtenidos.

Los trabajos empíricos, como se ha señalado, han sido concluyentes a la hora de resaltar el fuerte impacto que la libertad económica ejerce sobre el crecimiento. Con respecto al efecto del desarrollo económico sobre la libertad política, diversos estudios empíricos han verificado que la prosperidad económica incrementa las probabilidades de que un país establezca un sistema democrático (Wu y Davis, 1999; Barro, 1999; Cervellati *et al.*, 2006). El argumento teórico subyacente es que el crecimiento acelera los procesos de movilidad social, lo que a su vez deriva en una clase media más amplia y en un mayor acceso a la educación y a la información, lo que a su vez genera una demanda creciente de derechos políticos y libertades civiles<sup>3</sup>.

Finalmente, y para cerrar el círculo, el efecto de la libertad política sobre la libertad económica ha sido contrastado en diversos trabajos. En primer lugar, sólo go-

---

<sup>2</sup> Adam y Filippaios (2007), por ejemplo, encuentran impactos muy distintos de las libertades civiles y los derechos políticos sobre la inversión extranjera directa.

<sup>3</sup> A pesar de este aparente consenso, Acemoglu *et al.* (2005) cuestionan que el impacto del crecimiento sobre la democracia sea robusto cuando se añaden efectos fijos para recoger características específicas de cada país.

biernos con un cierto nivel de legitimidad serían capaces de llevar a cabo y sostener políticas económicas liberalizadoras que implican elevados costes a corto plazo. En segundo lugar, algunas características institucionales de la democracia, como la independencia del sistema judicial, son una condición necesaria para implantar una liberalización económica. Además, el respeto a los derechos de propiedad sólo es posible si las libertades civiles y los derechos políticos están garantizados. Pitlik y Wirth (2003) comprueban un impacto positivo y significativo entre un incremento del nivel de democracia de un país y su grado de libertad económica.

Para profundizar en el análisis de las relaciones entre libertad económica, libertad política y crecimiento, un número reducido de trabajos han utilizado el método de causalidad de Granger con datos de panel. Farr *et al.* (1998) sugieren que la libertad económica y la renta per cápita están endógenamente relacionadas, y la libertad económica indirectamente causa libertad política a través de su efecto sobre el crecimiento económico. Dawson (2003) indica que los niveles de libertad económica producen crecimiento y mayores niveles de inversión, y vienen en buena medida determinados por los niveles de libertad política. Aixalá y Fabro (2009), por su parte, obtienen evidencia a favor de la existencia del círculo virtuoso antes mencionado, de modo que la libertad económica genera crecimiento, éste fomenta la expansión de las libertades civiles que, a su vez, promueven una mayor libertad económica.

#### 4.2. **Inestabilidad política, corrupción y capital social: impacto sobre el crecimiento**

Una vez analizadas las libertades económica y política, se estudian a continuación las relaciones de las variables inestabilidad política, corrupción y capital social con el crecimiento.

La inestabilidad política está asociada a crecimientos más lentos y menores tasas de inversión (Alesina *et al.*, 1996; Easterly y Levine, 1997; Fosu, 2001). Ahora bien, este efecto negativo ha sido matizado por Jong-A-Pin (2009) que, siguiendo la línea de Sanders (1981), identifica las cuatro dimensiones de inestabilidad política anteriormente mencionadas en este trabajo y muestra que sólo la inestabilidad del régimen político presenta un efecto negativo robusto sobre el crecimiento. Por su parte, los estudios empíricos ponen de manifiesto que la corrupción produce un efecto negativo y significativo porque desincentiva la inversión privada (Del Monte y Papagni, 2001), altera el gasto del gobierno disminuyendo el destinado a educación (Mauero, 1997), reduce la eficiencia de los gastos en inversión pública (Del Monte y Papagni, 2001), limita el desarrollo de pequeñas y medianas empresas (Tanzi y Davoodi, 2002) y entorpece la actividad innovadora (Varsekelis, 2006). Sin embargo, a pesar del consenso alcanzado, Méon y Weill (2010) sostienen que la corrupción puede ejercer un impacto positivo sobre el crecimiento en países que cuentan con un marco institucional muy deficiente. En definitiva, los trabajos obtienen mayori-



tariamente un efecto negativo y significativo de la inestabilidad política y la corrupción, apoyando así las argumentaciones teóricas más recientes al respecto. Estos resultados son especialmente relevantes para los países en desarrollo, la mayoría de ellos con altos niveles de inestabilidad política y corrupción.

En relación con el capital social, los estudios empíricos disponibles coinciden en destacar su impacto positivo en el crecimiento, aunque algunos resultados carecen de significatividad, en parte debido a que la variable «capital social» es susceptible de múltiples definiciones y mediciones. Esto es, en realidad, una consecuencia de la falta de acuerdo teórico en la definición del concepto (Durlauf y Fafchamps, 2005). De este modo, el acuerdo es amplio en torno al papel beneficioso que la confianza social y las normas cívicas ejercen sobre el crecimiento (Knack y Zak, 2001), pero algunos autores (Knack y Keefer, 1997) cuestionan la hipótesis defendida por Putnam (1993a) en relación al efecto positivo que las actividades asociativas de tipo horizontal ejercen sobre la confianza y el desarrollo. Sugieren, además, que el impacto del capital social es mayor en los países pobres en los que, precisamente, las instituciones informales permiten el funcionamiento de los mercados, sustituyendo o complementando en muchos casos a las establecidas de manera formal. Akçomak y Weel (2009) encuentran, para una muestra de regiones europeas, que el capital social afecta indirectamente al crecimiento a través del fomento de la innovación, ya que el empresario y el investigador se mueven en un entorno de mayor confianza.

Junto a todos estos trabajos que analizan individualmente la relación de las diferentes dimensiones institucionales con el crecimiento, se ha producido un creciente interés por conocer la contribución real de la calidad institucional en su sentido más amplio, sobre todo a partir de la publicación de los Indicadores Agregados de Gobernabilidad del Banco Mundial. Estos trabajos que han utilizado indicadores agregados del marco institucional coinciden en señalar un impacto significativo del mismo sobre el crecimiento económico (Kaufmann *et al.*, 1999; Easterly y Levine, 2003; Fabro y Aixelá, 2009). Algunos de ellos sugieren que el efecto se produce, tanto por la vía de una mayor eficiencia en la asignación de recursos (Olson *et al.*, 2000) como por la de unos niveles superiores de inversión en capital físico (Faruk *et al.*, 2006) y humano (Hall y Jones, 1999).

En definitiva, a pesar de que el consenso alcanzado en relación con el impacto que las instituciones ejercen en el crecimiento es bastante amplio, en algunas cuestiones el debate sigue abierto. Así, si bien existe unanimidad acerca del efecto positivo que ejerce la libertad económica y del negativo de la inestabilidad política y la corrupción, en el caso de la libertad política y el capital social el debate sigue abierto. Por un lado, no todos los estudios constatan que el efecto de la libertad política sea significativo o robusto y en algunos casos la presencia de una relación no lineal es incuestionable. Por otro, no existe consenso sobre si las asociaciones de tipo horizontal deberían formar parte de la definición de capital social, siendo este elemento el que más discrepancias ha generado en los trabajos empíricos. Por último, dada la

complejidad de las relaciones entre libertad económica, crecimiento y libertad política, sería interesante seguir profundizando mediante análisis de causalidad, escasamente utilizado hasta el momento.

#### 4.3. **Otros aspectos que condicionan los resultados: muestra de países, dimensión temporal, endogeneidad y efectos indirectos**

Para finalizar este trabajo, se señalan algunas cuestiones que contribuyen a que el debate acerca del impacto de la calidad institucional sobre el crecimiento siga abierto y a que algunos resultados obtenidos no puedan considerarse concluyentes y deban interpretarse con cautela.

En primer lugar, estos resultados pueden estar condicionados por la muestra utilizada, dada la imposibilidad de ofrecer una respuesta general válida para todos los países. En segundo lugar, es importante considerar la dimensión temporal a la hora de extraer conclusiones, y en este sentido puede ser útil el uso de la técnica de datos de panel y el empleo de retardos. En tercer lugar, hay que seguir avanzando en el adecuado tratamiento de la endogeneidad. Por último, es conveniente considerar los canales indirectos a través de los cuales la calidad institucional afecta al crecimiento.

Si aceptamos la hipótesis de que los países son heterogéneos y presentan factores endógenos específicos, la importancia de las diferentes dimensiones institucionales dependerá de la muestra considerada, lo cual ayudaría a explicar los diferentes patrones de crecimiento observados, así como la falta de consenso con respecto al impacto ejercido por algunas instituciones. Así, puede resultar precipitado establecer conclusiones generales para muestras de países excesivamente amplias y heterogéneas.

En este sentido, Islam (1996) encuentra que la relación entre libertad económica y crecimiento difiere en función del nivel de renta de los países contemplados. Knack y Keefer (1997) concluyen que el efecto de la confianza social es mayor en los países pobres, donde las instituciones informales con frecuencia sustituyen o complementan a aquellas establecidas legalmente. Rigobon y Rodrik (2005) constatan que la variable Estado de derecho es sólo significativa para países colonizados por europeos. Aghion (2006) señala que diferentes instituciones o políticas afectan de forma diferente al crecimiento de la productividad, dependiendo de la distancia del país a la frontera tecnológica. Eicher *et al.* (2006) concluyen que las instituciones cuentan más para el desarrollo en países con escaso capital humano. Adam y Filippaios (2007) señalan que el impacto de las libertades políticas sobre la inversión extranjera directa varía considerablemente entre países pertenecientes a la OCDE y no pertenecientes. Aixalá y Fabro (2008) encuentran que para los países de renta alta la dimensión institucional más relevante es el Estado de derecho, mientras que para los países pobres lo es el control de la corrupción. Eicher y Leukert (2009) conclu-

yen que las instituciones económicas explican una mayor proporción de la variación de la renta en los países OCDE en comparación con la muestra de países no OCDE.

En segundo lugar, tener en cuenta la dimensión temporal en los trabajos empíricos resulta relevante en la medida en que el desarrollo de la calidad institucional de un país a lo largo del tiempo influye sobre su crecimiento. Por un lado, la escasa cobertura temporal de muchos indicadores no ha permitido el adecuado uso de datos de panel, por lo que durante mucho tiempo el análisis de corte transversal ha sido el más utilizado. Sin embargo, a medida que los datos disponibles van cubriendo un lapso más amplio, la técnica de datos de panel se ha ido imponiendo. Esta técnica, además de incorporar la dimensión temporal, permite aumentar los grados de libertad y controlar la heterogeneidad que aparece en los análisis *cross-country* por medio de la utilización de efectos fijos.

Por otro lado, con frecuencia se olvida en los trabajos empíricos que las relaciones de causalidad entre los factores institucionales y el crecimiento económico son complejas y, aunque algunos de estos efectos pueden ser contemporáneos, otros pueden presentar una estructura retardada. Por ejemplo, con frecuencia la libertad económica requiere cierto lapso para que su impacto tenga efecto, dado que la credibilidad es un factor de vital importancia en los procesos de crecimiento. Esto es especialmente cierto en países que históricamente han sufrido políticas inestables y cambiantes y donde existe una fuerte oposición hacia las políticas liberalizadoras. En el caso de la libertad política, los agentes necesitarán un período de tiempo relativamente amplio para percibir que el cambio es permanente y no temporal antes de modificar sus decisiones de inversión, incluso superior al requerido para el caso de la libertad económica (Farr *et al.*, 1998). Las ideas recogidas en North (1990) acerca de la lentitud del cambio institucional serían la base argumental para emplear retardos para las variables institucionales. Esto está en la línea de las teorías de reputación e inconsistencia temporal elaboradas por Kydland y Prescott (1977), según las cuales las acciones de los agentes dependen en parte de las expectativas que tienen acerca de las futuras decisiones políticas. Por ello, al objeto de obtener estimaciones más realistas, sería deseable que se incluyeran en las mismas retardos de las variables institucionales.

En tercer lugar, una cuestión importante a la hora de analizar la relación entre el crecimiento económico y la calidad de las instituciones es el correcto tratamiento de la endogeneidad existente entre estas dos variables. Si bien en los primeros trabajos empíricos que analizaban esta relación este problema pocas veces se tenía en cuenta, obteniéndose por tanto estimaciones sesgadas, en la actualidad corregir la endogeneidad se ha convertido en una práctica habitual, aunque no existe acuerdo sobre la mejor forma de hacerlo. Muchos trabajos emplean variables instrumentales para corregirla, si bien con frecuencia no se contrasta la validez de las mismas. Coviello (2003) advierte que algunos de los instrumentos que los investigadores definen como «fuertes» no siempre mantienen una correlación elevada con el regresor endó-

geno. A su vez, un problema fundamental al que se enfrentan estos estudios es el limitado abanico de posibles instrumentos a utilizar, debido a que existen muy pocas variables que sean importantes determinantes de las instituciones y afecten a su vez al crecimiento sólo a través de ellas.

Respecto a los instrumentos empleados, se pueden clasificar en dos amplias categorías: los relacionados con la geografía y los relacionados con la historia colonial y precolonial. Entre los primeros, los más utilizados son distancia al ecuador, sin salida al mar, minerales y cultivos; entre los segundos, mortalidad de los colonos, origen legal, composición étnica, lingüística y religiosa, densidad de la población indígena precolonial y antigüedad del Estado. El problema es que algunos de estos instrumentos pueden ser buenos desde un punto de vista estadístico (captan una fuente exógena de variación en las instituciones) pero, como ya se ha indicado con anterioridad, no tienen detrás una teoría generalmente aceptada acerca de la relación causa efecto, dado el enfrentamiento existente entre los defensores de la hipótesis institucionalista y la hipótesis geográfica. Es lo que sucede, por ejemplo, con la tasa de mortalidad colonial utilizada por Acemoglu *et al.* (2001) y Easterly y Levine (2003). Otros autores resuelven esta cuestión utilizando retardos de la variable endógena como instrumentos.

Algunos de los problemas que se acaban de mencionar se han solucionado en parte al extenderse el uso del método de estimación *Generalized Method of Moments, Dynamic Panel Data*, propuesto por Arellano y Bond (1991). Este método permite, además de incorporar la dimensión temporal, controlar la existencia de heterogeneidad no observable, así como los problemas de endogeneidad, empleando «instrumentos internos». La consideración de la heterogeneidad no observable entre países en este tipo de trabajos es necesaria, puesto que si no se controla la heterogeneidad individual pueden aparecer sesgos en la estimación de los parámetros, derivados de la presencia de efectos específicos de cada país. Además, el uso de instrumentos internos permite evitar la polémica que genera el uso de instrumentos relacionados con la geografía y la historia colonial para instrumentar la calidad institucional.

Por último, como se ha señalado anteriormente, además de un canal directo vía productividad de los factores, existen canales indirectos mediante los cuales las instituciones afectan al crecimiento, incentivando una mayor inversión en capital físico y humano, que no siempre se tienen en cuenta. Sería interesante seguir profundizando en el análisis de estos canales con el objetivo de tener un mejor conocimiento de los procesos de crecimiento económico. Por otra parte, debe tenerse presente que, si el capital físico y humano se incluyen como variables explicativas en las regresiones, el coeficiente de la variable institucional no reflejará el efecto total sobre el crecimiento económico, derivándose de este modo conclusiones erróneas. Por este motivo, la estimación de modelos de ecuaciones simultáneas es una buena opción, aunque no ha sido empleada con mucha frecuencia.

Además, cuando estos efectos indirectos se consideran, la falta de consenso es importante. Así, para algunos autores (Hall y Jones, 1999), el efecto de las «instituciones económicas» es mayor sobre la productividad que sobre la acumulación de factores. Para otros (Ayal y Karras, 1998), la libertad económica promueve el crecimiento al mejorar tanto la productividad total de los factores como la acumulación de capital físico y humano. Algunos consideran que el crecimiento se promueve sólo a través de una mayor eficiencia en la asignación de recursos (De Haan y Sturm, 2000; Ali y Crain, 2002), mientras otros recalcan el papel de la inversión (Dawson, 2003; Eicher *et al.*, 2006 y Pääkkönen, 2010).

Los resultados empíricos están también lejos de ser concluyentes cuando se analizan los efectos indirectos de la libertad política sobre el crecimiento, vía capital físico y humano. Algunos autores sostienen que la democracia podría promover crecimiento fomentando la acumulación de capital humano, puesto que los sistemas democráticos son más sensibles que las dictaduras a las demandas de políticas redistributivas y de igualdad de oportunidades, incluido el acceso a la educación (Mariscal y Sokoloff, 2000). Sin embargo, en el caso del capital físico, las pruebas son menos concluyentes (Tavares y Wacziarg, 2001). Por un lado, es probable que el proceso político fuerce una redistribución entre capital y trabajo favorable a este último, dado el mayor peso de los sindicatos y de los intereses de los trabajadores. Por otro, la democracia garantiza un mayor respeto de los derechos de propiedad y del cumplimiento de los contratos, lo cual, junto con una menor incertidumbre política, social y económica, puede incentivar la inversión privada. Algunos estudios han analizado la relación entre democracia e inversión extranjera directa obteniendo resultados muy diversos. Harms y Ursprung (2002) y Busse (2004) encuentran que las empresas multinacionales son atraídas por países democráticos. Adam y Filippaios (2007), en cambio, concluyen que la democracia puede reducir la inversión privada, a pesar de tener un efecto indirecto positivo en la mejora de la protección de los derechos de propiedad. Respecto al análisis de los canales indirectos a través de los cuales la libertad puede afectar al crecimiento, Aixalá y Fabro (2009) señalan que para el efecto indirecto a través del capital físico sólo la libertad económica es relevante, mientras para el capital humano son importantes tanto la libertad económica como los derechos políticos y libertades civiles.

## 5. CONCLUSIONES

Aceptada la importancia de la calidad institucional para promover crecimiento económico, una primera dificultad con la que se encuentra el investigador es que dicha calidad tiene diferentes dimensiones y variantes, por lo que resulta difícil de medir. Además, no todas ellas tienen el mismo impacto sobre el desarrollo económico y ello depende de su carácter económico, político o social. En todo caso, a pesar de las dificultades mencionadas, en los últimos años se ha producido un notable avance

en la elaboración y publicación de indicadores institucionales, con amplia cobertura temporal y geográfica incentivado los estudios sobre calidad institucional y crecimiento. El debate acerca del efecto ejercido por cada una de las dimensiones institucionales existentes sigue impulsando nuevas investigaciones.

La gran variedad de indicadores existentes para medir la calidad institucional da lugar a algunas discrepancias debido a su heterogeneidad y a la presencia de elementos subjetivos en su construcción. Por ello, quedan tareas pendientes de gran importancia para poder avanzar en la investigación y pisar terreno firme a la hora de sacar conclusiones. En primer lugar, cuando se construyen indicadores agregados se debe actuar con la suficiente cautela metodológica a la hora de decidir qué elementos se agregan y cómo se ponderan. En segundo lugar, existen algunos elementos controvertidos cuya inclusión resulta, cuanto menos, discutible. Así, es cuestionable que un indicador de libertad económica penalice un sector público amplio o que uno de capital social incluya la participación en asociaciones de tipo horizontal. Por otra parte, existen otros elementos no incluidos que probablemente deberían incorporarse. En concreto, los indicadores de derechos políticos hacen caso omiso a cuestiones relacionadas con la exclusión social, los de corrupción no contemplan la corrupción en el sector privado y los de inestabilidad política suelen incorporar los cambios de régimen político, pero no la inestabilidad dentro del propio régimen. En tercer lugar, sería deseable una mayor transparencia en la publicación del método y las fuentes empleadas, en particular cuando se trata de encuestas de opinión que reflejan valoraciones subjetivas. Por último, cuando se trata de llevar a cabo estudios académicos sobre crecimiento, quizá debería minimizarse el uso de indicadores que son más bien índices de riesgo o de competitividad, dirigidos especialmente a inversores internacionales para que tomen sus decisiones.

En definitiva, sería aconsejable una cierta dosis de prudencia a la hora de interpretar resultados y extraer conclusiones, dadas las señaladas carencias en la construcción de indicadores, así como la diferente naturaleza económica, política o social de las dimensiones institucionales.

La literatura sobre instituciones y crecimiento ha alcanzado ya un estado de madurez importante. La «nueva teoría de crecimiento» ha destacado la importancia de las buenas instituciones para reducir los costes de transacción y favorecer con ello el crecimiento económico tanto de forma directa, promoviendo una mayor productividad, como de forma indirecta, fomentando la inversión en capital físico y humano. Numerosos trabajos teóricos y empíricos han analizado el impacto que las diferentes dimensiones institucionales han ejercido sobre el desarrollo de los países, lo cual ha suscitado un amplio debate que, en algunos aspectos, dista mucho de estar resuelto.

Por lo que respecta a la libertad económica, la literatura ha alcanzado un amplio consenso acerca de su impacto positivo sobre el crecimiento, en particular en lo que concierne a la garantía de los derechos de propiedad que minimiza los costes de ne-

gociación. En cuanto a la libertad política, los estudios empíricos ponen de manifiesto el conflicto entre costes y beneficios identificados por la teoría, siendo por ello la dimensión institucional la que más discrepancias ha generado. En general se ha destacado su efecto positivo a largo plazo, en buena medida gracias a que la democracia ejerce control sobre el gobierno, limita los abusos de poder y garantiza los derechos de propiedad. Ahora bien, la relación entre libertad política y crecimiento plantea conflictos entre eficiencia y equidad, a la vez que contempla el efecto negativo de los grupos de presión y las actividades de búsqueda de rentas, especialmente en los países en desarrollo.

Las dos dimensiones anteriormente mencionadas son las que mayor atención han recibido en la literatura, hasta el punto de que un buen número de trabajos analizan las relaciones existentes entre ambas y el crecimiento y sugieren la existencia de un círculo virtuoso. En concreto, sería la libertad económica la que promueve crecimiento, éste favorece el desarrollo de las libertades políticas que, a su vez, fomentan una mayor liberalización económica. En todo caso, queda un camino por recorrer en lo que respecta a la investigación sobre las relaciones de causalidad antes mencionadas.

El consenso es amplio sobre el efecto negativo de la inestabilidad política y la corrupción en el crecimiento. La incertidumbre política desincentiva la inversión al quedar desprotegidos los derechos de propiedad, a la vez que incentiva la búsqueda de rentas. Por su parte, la corrupción aumenta también la incertidumbre y la inseguridad jurídica, lo que desvía la actividad económica hacia actividades improductivas y los derechos de propiedad no quedan plenamente garantizados. Algunos autores, sin embargo, sostienen que en países muy burocratizados y con una muy deficiente calidad institucional, la corrupción puede agilizar determinados procesos y favorecer el crecimiento.

Por lo que respecta al capital social, se acepta en general que las «normas cívicas» y la «confianza social» son ingredientes que fomentan el crecimiento, al favorecer la acumulación de capital humano y solucionar problemas de cooperación e información, reduciendo así los costes de transacción y generando mayor confianza en el respeto a los derechos de propiedad legalmente adquiridos. Sin embargo, no existe consenso sobre el efecto positivo que ejercen las asociaciones de tipo horizontal, lo que pone de manifiesto el debate teórico que existe sobre si este elemento debe formar parte del concepto de capital social.

Las tres últimas dimensiones analizadas resultan especialmente relevantes para el desarrollo económico de los países pobres, ya que en éstos la inestabilidad política y la corrupción suelen ser elevadas, mientras que el capital social en buena medida complementa e incluso sustituye a las instituciones formales. Sería deseable profundizar en la investigación sobre los efectos de estas dimensiones en los países en desarrollo, dadas las implicaciones políticas que podrían derivarse para fomentar su crecimiento.

Además del debate abierto acerca de los efectos sobre el crecimiento de las diferentes dimensiones de calidad institucional analizadas, existe otro más profundo relacionado con la primacía de las instituciones sobre otros factores que tienen que ver con la geografía y los recursos naturales. Así, para los defensores de la hipótesis institucional, los factores geográficos y la abundancia o escasez de recursos son relevantes para el crecimiento en la medida en que afectan a la calidad institucional. La latitud, el clima y los recursos determinan si las instituciones creadas por los colonizadores fueron extractivas y explotadoras o garantizaron los derechos de propiedad y el control del gobierno. En cambio, los defensores de la hipótesis geográfica sostienen que la geografía determina la tecnología disponible y la productividad, a la vez que es causante de enfermedades que lastran el crecimiento. Este debate, lejos de estar cerrado, se mantiene vivo ante la constante aparición de nuevos trabajos que lo alimentan.

En los trabajos empíricos sobre calidad institucional y crecimiento existen una serie de aspectos que, si no se tratan adecuadamente, pueden conducir a conclusiones erróneas y por ello sería necesario tenerlos en cuenta. En primer lugar, si aceptamos que los países son heterogéneos y presentan factores endógenos específicos, puede resultar erróneo establecer conclusiones de carácter general. El estudio de países con características similares o incluso país por país puede resultar una estrategia adecuada. En segundo lugar, a medida que los indicadores de calidad institucional disponibles presentan una cobertura temporal más amplia, conviene contemplar la dimensión temporal mediante de técnicas econométricas adecuadas, ya que en ocasiones la calidad institucional presenta efectos retardados sobre el crecimiento, dada la importancia de la credibilidad a la hora de tomar decisiones por parte de los agentes económicos. En tercer lugar, las relaciones entre instituciones y crecimiento presentan problemas de endogeneidad, que deben ser tratados adecuadamente. La utilización de variables instrumentales ha sido una práctica habitual, pero ello ha agudizado el debate sobre la utilización de buenos instrumentos, lo cual alimenta el debate instituciones frente a geografía. Por último, es importante considerar los efectos indirectos a través de los cuales las instituciones afectan al crecimiento, ya que de lo contrario se pueden obtener estimaciones sesgadas.

En síntesis, a pesar de los avances en la línea de considerar la calidad institucional como un factor de crecimiento, quedan todavía cuestiones no resueltas que requieren nuevas investigaciones: un mayor rigor en la elaboración de algunos indicadores, una mayor profundización en las relaciones de causalidad entre libertad económica, libertad política y crecimiento, así como en los efectos de la corrupción y el capital social en los países pobres, una clarificación sobre si la geografía tiene influencia por sí misma sobre el crecimiento o lo ejerce sólo a través de las instituciones, y seguir avanzando en identificar si el efecto de las instituciones se produce fundamentalmente gracias al estímulo de la productividad general o gracias a la acumulación de capital físico y humano.



Por último, tenemos que señalar que algunos trabajos recientes apuntan hacia nuevas tendencias en la consideración de las instituciones en los modelos de crecimiento. Por un lado, aceptando la heterogeneidad que presentan los países, cada vez son más frecuentes los estudios de casos concretos y se ha generalizado el uso de técnicas econométricas que, además de corregir la endogeneidad y contemplar la dimensión temporal, introducen factores fijos específicos para los países. Por otro, y con el fin de avanzar en la comprensión de los efectos que las instituciones políticas ejercen sobre el desarrollo económico, algunos estudios analizan las consecuencias económicas de dichas instituciones que surgen de las democracias, tales como el sistema político, la forma del Estado y del gobierno o los sistemas de votación, entre otros.

### REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACEMOGLU, D. (2008): «Oligarchic Versus Democratic Societies», *Journal of European Economic Association*, 6 (1): 1-44.
- ACEMOGLU, D.; JHONSON, S. y ROBINSON, J. A. (2001): «The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation», *American Economic Review*, 91 (5): 1369-1401.
- (2005): «Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth», en Aghion, P. y Durlauf, S. N. (eds.), *Handbook of Economic Growth*, 1 (1), 385-472.
- ADAM, A. y FILIPPAIOS, F. (2007): «Foreign direct investment and civil liberties: A new perspective», *European Journal of Political Economy*, 23 (4): 1038-1052.
- ADAM, A.; DELIS, M. D. y KAMMAS, P. (2010): «Are democratic governments more efficient?» *European Journal of Political Economy* (forthcoming).
- AGHION, P.; ALESINA, A. y TREBBI, F. (2008): «Democracy, Technology and Growth», Helpman, E. (ed.), *Institutions and Economic Performance*, Harvard University Press, 511-543, Cambridge, Massachusetts; London, England.
- AGHION, P. (2006): «On Institutions and Growth», Eicher, T. S y García-Peñalosa, C., *Institutions, Development and Economic Growth*, The MIT Press, 3-31, Cambridge, Massachusetts; London, England.
- AIXALÁ, J. y FABRO, G. (2008): «Does the Impact of Institutional Quality on Economic Growth Depend on Initial Income Level?» *Economic Affairs*, 28 (3): 45-49.
- (2009): «Economic Freedom, Civil Liberties, Political Rights and Growth: a Causality Analysis», *Spanish Economic Review*, 11 (3): 165-178.
- AKCOMAK, I. S. y WEEL, B. (2009): «Social capital, innovation and growth: Evidence from Europe», *European Economic Review*, 53: 544-567.
- ALESINA, A. y PEROTTI, R. (1996): «Income Distribution, Political Instability, and Investment», *European Economic Review*, 40 (6): 1203-1228.
- ALESINA, A.; OZLER, S.; ROUBINI, N. y SWAGEL, P. (1996): «Political Instability and Economic Growth», *Journal of Economic Growth*, 1 (2): 189-211.
- ALI, A. y CRAIN, W. M. (2002): «Institutional Distortions, Economic Freedom, and Growth.» *Cato Journal*, 21 (3): 415-426.
- ARBIA, G.; BATTISTI, M. y DI VAIO, G. (2010): «Institutions and geography: Empirical test of spatial growth models for European regions», *Economic Modelling*, 27: 12-21.
- ARELLANO, M. y BOND, S. (1991): «Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations», *Review of Economic Studies*, 58 (2): 277-297.

- AYAL, E. B. y KARRAS, G. (1998): «Components of Economic Freedom and Growth: An Empirical Study», *Journal of Developing Areas*, 32 (3): 327-338.
- AZMAN-SAINI, W.N.W.; BAHARUMSHAH, A. Z. y LAW, S. H. (2010): «Foreign direct investment, economic freedom and economic growth: International evidence», *Economic Modelling*, 27: 1079-1089.
- BARRO, R. J. (1996): «Democracy and Growth», *Journal of Economic Growth*, 1 (1): 1-27.
- (1999): «Determinants of Democracy», *Journal of Political Economy*, 107 (6): 5158-5183
- BECKER, G. S. (1983): «A theory of competition among pressure groups for political influence», *Quarterly Journal of Economics*, 98 (3): 371-400.
- BERGH, A. y NILSSON, T. (2010): «Do liberalization and globalization increase income inequality?» *European Journal of Political Economy* (forthcoming).
- BERTOCCHI, G. y CANOVA, F. (2002): «Did colonization matter for growth? An empirical exploration into the historical causes of Africa's underdevelopment», *European Economic Review*, 46: 1851-1871.
- BHAGWATI, J. (1966): *The Economics of Underdeveloped countries*, McGraw Hill, New York.
- BLOOM, D. E. y SACHS, J. D. (1998): «Geography, Demography and Economic Growth in Africa», *Bookings Papers on Economic Activity*, 2: 207-295.
- BOLLEN, K. A. (1990): «Political Democracy: Conceptual and Measurement Traps», *Studies in Comparative International Development*, 25 (1), 7-24.
- BRAATZ, J. y PUTNAM, R. (1996): *Families, Communities, and Education in America: Exploring the Evidence*, Madison, Center for Education Research, Center on Organization and Restructuring of Schools, WI: Wisconsin.
- BRUNNSCHWEILER, C. N. (2008): «Cursing the Blessings? Natural Resource Abundance, Institutions, and Economic Growth», *World Development*, 36 (3): 399-419.
- BUSSE, M (2004): «Transnational corporations and repression of political rights and civil liberties: an empirical analysis», *Kyklos* 57: 45-66.
- CABALLERO, G. (2002): «El programa de la nueva economía institucional: lo macro, lo micro y lo político», *Ekonomiaz*, 50: 230-261.
- CAVALLO, A. F. y CAVALLO, E. A. (2010): «Are crises good for long-term growth? The role of political institutions», *Journal of Macroeconomics*, 32: 838-857.
- CERVELLATI, M.; FORTUNATO, P. y SUNDE, U. (2006): «Growth and Endogenous Political Institutions», en Eicher, T. S y García-Peñalosa, C., *Institutions, Development and Economic Growth*, The MIT Press, 215-248, Cambridge, Massachusetts; London, England.
- CLAGUE, C.; KEEFER, P.; KNACK, S. y OLSON, M. (1996): «Property and Contract Rights in Autocracies and Democracies», *Journal of Economic Growth*, 1 (2): 243-276.
- COLE, J. S. (2003): «The Contribution of economic Freedom to World Economic Growth, 1980-99», *Cato Journal*, 23 (2): 189-198.
- COLEMAN, J. S. (1990): *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge.
- COVIELLO, D. (2003): «Instrumental Variables Regressions in Growth, Geography and Institutions: Reconsidering Some Results», *Papers and Proceedings of the ICES 2003 Conference «Globalisation and the Political Economy of Development in Transition Economies from Transition to Development»*, 142-153.
- DAWSON, J. W. (2003): «Causality in the freedom-growth relationship», *European Journal of Political Economy*, 19 (3): 479-495.
- DE HAAN, J. y STURM, J. E. (2000): «On the relationship between economic freedom and economic growth», *European Journal of Political Economy*, 19 (3): 547-563.
- DEL MONTE, A. y PAGAGNI, E. (2001): «Public expenditure, corruption, and economic growth: the case of Italia», *European Journal of Political Economy*, 17 (1): 1-16.
- DURLAUF, S. N. y FAFCHAMPS, M. (2005): «Social Capital», en Aghion, P. y Durlauf, S. N. (eds.), *Handbook of Economic Growth*, 1 (2): 1639-1699.
- EASTERLY, W. y LEVINE, R. (1997): «Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions», *Quarterly Journal of Economics*, 112: 1203-50.
- (2003): «Tropics, Germs, and Crops: How Endowments Influence Economic De-

- velopment», *Journal of Monetary Economics*, 50 (1): 3-39.
- EASTON, S. T. y WALKER, M. A. (1997): «Income, Growth and Economic Freedom», *American Economic Review*, 87 (2): 328-332.
- EICHER, T. S.; GARCÍA-PEÑALOSA, C. y TEKSOZ, U. (2006): «How Do Institutions Lead Some Countries to Produce So Much More Output per Worker than Others», en Eicher, T. S y García-Peñalosa, C., *Institutions, Development and Economic Growth*, The MIT Press, 65-80, Cambridge, Massachusetts; London, England.
- EICHER, T. y LEUKERT, A. (2009): «Institutions and Economic Performance: Endogeneity and Parameter Heterogeneity», *Journal of Money, Credit and Banking*, 41 (1): 197-219.
- ENGERMAN, S. y SOKOLOFF, K. (2002): «Factor Endowments, Inequality, and Paths of development among New World Economies», *Economia*, 3 (1): 41-109.
- FABRO, G. y AIXALÁ, J. (2009): «Economic Growth and Institutional Quality: Global and Income-Level Analyses», *Journal of Economic Issues*, XLIII (4): 997-1023.
- FARR, W.; LORD, K. R. A y WOLFENBARGER, J. L. (1998): «Economic Freedom, Political Freedom, and Economic Well-Being: A Causality Analysis», *Cato Journal*, 18 (2): 247-262.
- FARUK, A.; KAMEL, M. y VÉGANZONÈS-VA-ROUDAKIS, M. A. (2006): «Governance and Private Investment in the Middle East and North Africa», World Bank Policy Research Working Paper, 3934.
- FOSU, A. K. (2001): «Political Instability and Economic Growth in Developing Economies: Some Specification Empirics», *Economics Letters*, 70 (2): 289-294.
- GASIOROWSKI, M. J. (1993): *The Political Regime Change Dataset*, Louisiana State University, Baton Rouge.
- GASTIL, R. D. (1991): «The Comparative Survey of Freedom: Experience and Suggestions», en INKELES, A. (Comp.), *On measuring democracy: its consequences and concomitants*, Transaction Publishers, 21-46, New Brunswick.
- GIAVAZZI, F. y TABELLINI, G. (2005): «Economic and Political Liberalizations», *Journal of Monetary Economics*, 52 (7): 1297-1330.
- GOEL, R. K. y NELSON, M.A. (2010): «Causes of corruption: History, geography and government», *Journal of Policy Modelling*, 32: 433-447.
- GWARTNEY, J. y LAWSON, R. (2003): «The Concept and Measurement of Economic Freedom», *European Journal of Political Economy*, 19 (3): 405-430.
- GWARTNEY, J.; LAWSON, R. y BLOCK, W. (1996): *Economic Freedom in the world, 1975-1995*, The Fraser Institute, Vancouver.
- HALL, R. E.; y JONES, C. I. (1999): «Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker than Others», *Quarterly Journal of Economics*, 114: 83-116.
- HANKE, H. y WALTERS, J. K. (1997): «Economic Freedom, Prosperity, and Equality: A Survey», *Cato Journal*, 17 (2): 117-146.
- HARMS, P.; URSPRUNG, H. (2002): «Do civil and political repression really boost foreign direct investment?» *Economic Inquiry*, 40: 651-663.
- HELLIWELL, J. (1994): «Empirical Linkages between Democracy and Economic Growth», *British Journal of Political Science*, 24 (2): 225-248.
- HIRSCHMAN, A. (1994): «The on-and-off connection between political and economic progress», *The American Economic Review*, 84 (2): 343-348.
- HUNTINGTON, S. P. (1968): *Political Order in Changing Societies*, Yale University Press, New Haven.
- ISLAM, R. (1999): «Economic freedom, per capita income and economic growth.» *Applied Economics Letters*, 3: 9, 595-597.
- JON-A-PIN, R. (2009): «On the measurement of political instability and its impact on economic growth», *European Journal of Political Economy*, 25: 15-29.
- JUSTESEN, M. (2008): «The effect of economic freedom on growth revisited: New evidence on causality from a panel of countries 1970-1990», *European Journal of Political Economy*, 24: 642-660.
- KAUFMANN, D.; KRAAY, A. y ZOIDO-LOBATÓN, P. (1999): «Governance Matters», World Bank Policy Research Working Paper, 2196.
- KIRZNER, I. M. (1973): *Competition an Entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago.

- KNACK, S. y KEEFER, P. (1997): «Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation», *Quarterly Journal of Economics*, 112 (4): 1251-1288.
- Knack, S. y Zak, P. J. (2001): «Trust and growth», *The Economic Journal*, 111 (470): 295-321.
- KYDLAND, F. y PRESCOTT, E. (1977): «Rules rather than discretion: The inconsistency of optimal plans», *Journal of Political Economy*, 85 (3): 473-490.
- LANDES D. (1998): *The Wealth and Poverty of Nations*, W.W. Norton, New York.
- LEFF, N. (1964): «Economic Development through Bureaucratic Corruption», *American Behavioural Scientist*, 8 (3): 8-14.
- LUCAS, R. (1988): On the Mechanics of Economic Development, *Journal of Monetary Economics*, 22: 3-42.
- MARISCAL, E. K. y SOKOLOFF, L. (2000): «Schooling, Suffrage, and the Persistence of Inequality in the Americas, 1800-1995», en Haber, S. (ed.), *Political Institutions and Economic Growth in Latin America: Essays in Policy, History and Political Economy*, Stanford Hoover Institution Press, 159-218.
- MAURO, P. (1995): «Corruption and Growth», *Quarterly Journal of Economics*, 110 (3): 681-712.
- (1997): «Why Worry about Corruption?» *Economic Issues*, 6, International Monetary Fund, Washington.
- MELTZER, A. H. y RICHARD, S. F. (1981): «A rational theory of the size of government», *Journal of Political Economy*, 89 (5): 914-927.
- MÉON, P. G. y WEILL, L. (2010): «Is Corruption an Efficient Grease?» *World Development*, 38 (3): 244-259.
- MOBARAK, A. M. (2005): «Democracy, volatility, and economic development», *The Review of Economics and Statistics*, 87: 348-361.
- MULLIGAN, C. B.; SALA-I-MARTÍN, X. y GIL, R. (2004): «Do Democracies Have Different Public Policies than Nondemocracies?» *Journal of Economic Perspectives*, 18: 51-74.
- MURPHY, K. M.; SHEIFER, A. y VISHNY, R. (1993): «Why is rent-seeking costly to growth?» *American Economic Review*, 82 (2): 409-414.
- NORTH, D. C. y THOMAS, R. P. (1973): *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge University Press, New York.
- NORTH, D. C. (1990): *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York.
- OLSON, M. (1982): *The Rise and Decline of Nations*, Yale University Press, New Haven.
- OLSON, M.; SARNA, S. N. y SWAMY, A. (2000): «Governance and Growth: A Simple Hypothesis Explaining Cross-Country Differences in Productivity Growth», *Public Choice*, 102 (3-4): 341-364.
- PÄÄKKÖNEN, J. (2010): «Economic Freedom as Driver of Growth in Transition», *Economic Systems* (forthcoming)
- PERSSON, R. y TABELLINI, G. (1994): «Is Inequality Harmful for Growth? Theory and Evidence», *American Economic Review*, 84 (3): 600-621.
- PITLIK, H. y WIRTH, S. (2003): «Do Crises Promote the Extent of Economic Liberalization? An Empirical Test», *European Journal of Political Economy*, 19 (3): 565-581.
- PUTNAM, R. D. (1993a): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton.
- (1993b): «The Prosperous Community. Social Capital and Public Life», *The American Prospect*, 4 (13): 35-42.
- RIGOBON, R. y RODRIK, D. (2005): «Rule of Law, Democracy, Openness, and Income: Estimating the Interrelationships», *Economics of Transition*, 13 (3): 533-564.
- RODRIK, D. (1991): «Policy uncertainty and private investment in developing countries», *Journal of Development Economics*, 36 (1): 229-242.
- (1999): «Where Did All the Growth Go? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses», *Journal of Economic Growth*, 4 (4): 385-412.
- RODRIK, D.; SUBRAMANIAN, A. y TREBBI, F. (2004): «Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development», *Journal of Economic Growth*, 9 (2): 131-165
- ROMER, P. (1986): «Increasing Returns and Long-Run Growth», *Journal of Political Economy*, 94: 1.002-1.037.
- SACHS, J. (2001): «Tropical Underdevelopment», NBER Working Paper, 8119.
- SACHS, J. y WARNER, A. (1997): «Sources of Slow Growth in African Economies», *Journal of African Economies*, 6: 335-376.

- SANDERS, D. (1981): *Patterns of Political Instability*, The Macmillan Press LTD, London, United Kingdom.
- SEN, A. (1999): *Development as Freedom*, Oxford University Press, Oxford.
- SENIOR, I. (2006): *Corruption – The World’s Big C. Cases, Causes, Consequences, Cures*, The Institute of Economic Affairs, London.
- SHLEIFER, A. y VISHNY, R. (1993): «Corruption», *Quarterly Journal of Economics*, 108 (3): 599-617.
- SIROWY, L. E.; INKELES, A. (1990): «The Effects of Democracy on Economic Growth and Inequality: A Review», *Studies in Comparative International Development*, 25 (1): 126-157.
- SOLOW, R. (1956): «A contribution to the Theory of Economic Growth», *Quarterly Journal of Economics*, 70: 65-94.
- STROUP, M. (2007): «Economic Freedom, Democracy, and the Quality of Life», *World Development*, 35: 52-66.
- SVEDBERG, P. (1981): «Colonial enforcement of foreign direct investment», *The Manchester School*, 49: 1-38.
- TANZI, V. y DAVOODI, H. R. (2002): «Corruption, Growth and Public Finances», en Abed, G. T. y Gupta, S. (eds.), *Governance, Corruption, & Economic performance*, International Monetary Fund, 197-222.
- TAVARES, J. y WACZIARG, R. (2001): «How democracy affects growth.» *European Economic Review*, 45 (8): 1341-1378.
- TAYLOR, C. y JODICE, D. (1988): *World Handbook of Political and Social Indicators*, Yale University Press, New Haven Conn.
- TORNELL, A. (1997): «Economic growth and decline with endogenous property rights», *Journal of Economic Growth*, 2(3): 219-250.
- VARSAKELIS, N. C. (2006): «Education, political institutions and innovate activity: a cross-country empirical investigation», *Research Policy*, 35: 1083-1090.
- WITTMAN, D. (1989): «Why Democracy Produce Efficient Results», *Journal of Political Economy*, 97 (6): 1395-1403.
- WU, W. y DAVIS, O. A. (1999): «The two freedom, economic growth and development: An empirical study», *Public Choice*, 100 (1): 39-64.

---

# *El impacto de la ayuda internacional sobre la calidad de las instituciones*

Diversos trabajos han puesto de manifiesto que la ayuda al desarrollo puede tener un efecto perverso sobre la calidad institucional y el propio desarrollo de los países que la reciben, dando lugar a una especie de «maldición» de la ayuda. En opinión de los autores, sin embargo, esta literatura muestra dos fallos. En primer lugar, en ninguno de los trabajos se efectúa una investigación previa sobre los factores determinantes de la calidad institucional, lo que da lugar a un importante problema de variables omitidas. En segundo lugar, no se contempla la posibilidad de que existan rendimientos decrecientes en la ayuda. El objetivo del presente trabajo consiste en corregir estas deficiencias mediante una estimación propia. La conclusión fundamental es que, una vez que la variable «ayuda» se controla mediante los determinantes de la calidad institucional, la incidencia es positiva pero con rendimientos decrecientes.

*Hainbat lanek adierazi dute garapenerako laguntzak eragin negatiboa izan dezakeela erakunde-  
deen kalitateari eta laguntza jasotzen duten herrialdeen garapenerari dagokienez, laguntzaren  
«mardirikazioa» izan litekeena sortuz. Egileen iritziz, hala ere, bi hutsune ditu horrek. Lehenengo  
eta behin, lanetako batek ere ez du aurretiko ikerketarik egiten erakunde-  
deen kalitatearen faktore erabakigarri buruz, eta horrek esan nahi du aipatu ez diren hainbat aldagai daudela. Bigarrene-  
nik, ez da azaltzen laguntzan etekin beherakorrak egoteko aukerarik. Lan honek hutsune horiek  
zuzendu nahi ditu, balioztapen propioa eginez. Ondorio nagusia da, «laguntza» aldagai  
erakunde-  
deen kalitatearen faktore erabakigarrien bitartez kontrolatzen denean, eragina positiboa  
dela, baina etekin beherakorrek.*

Some empirical works have argued that aid hinders the institutional quality of recipient countries. This article argues that these works suffer from two main shortcomings that make their conclusions less tenable. On the one hand, a previous investigation of the determinants of institutional quality is usually not implemented, and as a consequence, a serious omitted variables problem emerges. On the other hand, aid may show decreasing returns, but this possibility is rarely taken into account. At the aim of overcoming these shortcomings, the article presents a new estimation of an institutional quality equation that incorporates its main determinants as well as aid. Its main results suggest that aid impacts positively on institutional quality, but it shows decreasing returns.

**José Antonio Alonso**  
*Universidad Complutense de Madrid e ICEI*

**Carlos Garcimartín**  
*Universidad Rey Juan Carlos e ICEI*

## **Índice**

---

1. Introducción
2. Ayuda e instituciones
3. Los determinantes de la calidad institucional
4. Ayuda y calidad institucional. Constatación empírica
5. Conclusiones

Referencias bibliográficas

Palabras clave: calidad institucional, ayuda al desarrollo, distribución de la renta, sistema fiscal.

Keywords: institutional quality, development aids, income distribution, tax system.

N.º clasificación JEL: O17, O19, O21.

---

### **1. INTRODUCCIÓN**

A lo largo de los últimos decenios los factores institucionales han cobrado un creciente protagonismo en la explicación del desarrollo económico de los países. La dotación de los factores productivos y los niveles de eficiencia agregados, variables centrales a las que alude la teoría del crecimiento, resultan insuficientes para explicar, por sí solos, las extraordinarias diferencias que existen en los niveles de desarrollo a escala internacional. Como consecuencia, se ha buscado en el marco institucional, que modula la acción colectiva, la explicación de las tendencias a largo plazo de las economías.

La generación en los últimos años de un gran número de indicadores de calidad institucional, elaborados por organismos multilaterales, agencias calificadoras de riesgos, instituciones académicas y organizaciones no gubernamentales ha permitido, aunque con ciertas dificultades, contrastar empíricamente esta hipótesis. En general, los estudios corroboran el impacto positivo que la calidad institucional tiene sobre el nivel de desarrollo de un país. Un resultado en el que coinciden los análisis



de sección cruzada (Hall y Jones, 1999; Acemoglu *et al.*, 2002; Rodrik *et al.*, 2002, Easterly y Levine, 2003 o Alonso y Garcimartín, 2008), los que emplean datos de panel (Henisz, 2000; Tavares y Wacziarg, 2001 o Varsakelis, 2006) o aquellos basados en estudios de caso (por ejemplo, Rodrik, 2003).

Si las instituciones desempeñan un papel relevante en el progreso de las naciones, parece obligado indagar acerca de los factores que, a su vez, determinan la calidad institucional. Sólo de este modo se estará en condiciones de definir y poner en marcha políticas orientadas a mejorar la calidad institucional y, por medio de ello, incidir sobre los objetivos de desarrollo de los países. El análisis de las relaciones aludidas interesa no sólo a los países implicados, sino también a los donantes internacionales, que tratan de respaldar, mediante la ayuda al desarrollo, las iniciativas de mejora institucional y de progreso de los países en vías de desarrollo.

En este último caso el interés en la exploración analítica se ve espoleado por las contradictorias percepciones existentes acerca del impacto de la ayuda sobre la calidad institucional. Frente a quienes reclaman un papel más activo y generoso de los donantes para acortar las distancias en los niveles de desarrollo entre países, se ha venido erigiendo una posición crítica que atribuye a la ayuda un efecto perverso sobre la calidad institucional de los países que la reciben. Se fundamenta esta última opinión en que la ayuda puede fomentar actividades de corrupción o de *búsqueda de rentas*, en quienes la reciben, absorber los limitados recursos humanos cualificados que tienen las administraciones del país receptor y permitir que estos eludan la creación de un sistema fiscal nacional más exigente. Todo ello daría lugar a una especie de maldición de la ayuda (*the curse of aid*): su recepción, en lugar de promover el progreso, acentuaría las causas del subdesarrollo. Diversas investigaciones han tratado de dar respaldo empírico a esta hipótesis (Knack, 2000; Bräutigam y Knack, 2004; Djankov *et al.*, 2008).

En nuestra opinión, sin embargo, esta literatura muestra dos graves deficiencias, que crean dudas sobre las conclusiones. En primer lugar, en ninguno de los trabajos se hace una investigación previa sobre los determinantes de la calidad institucional. Ello da lugar a un típico problema de variables omitidas que, a nuestro juicio, sesga los resultados. Por ejemplo, en algunos de estos trabajos la ayuda termina por ser el único determinante de la calidad institucional a largo plazo; un resultado difícil de asumir. La segunda objeción es que ninguno de estos trabajos contempla la posibilidad de que existan rendimientos decrecientes en la ayuda; algo que han puesto de manifiesto una buena parte de los estudios empíricos sobre la eficacia de la ayuda y que puede condicionar la incidencia que ésta tenga sobre la calidad institucional.

El objetivo del presente trabajo consiste precisamente en corregir estas dos deficiencias. Para ello, basándonos en dos estudios previos de los autores (Alonso y Garcimartín, 2008 y 2010) se analizarán, en primer lugar, los determinantes de la calidad



institucional; posteriormente, se incorporará la ayuda al análisis, permitiendo la existencia de rendimientos decrecientes. La conclusión fundamental derivada de este ejercicio empírico es que, una vez que se controla por los determinantes de la calidad institucional, la ayuda incide en esta variable de forma positiva, pero con rendimientos decrecientes. No existe por tanto una «maldición» genérica de la ayuda, aunque en países fuertemente dependientes, pueda concluirse que su efecto es negativo.

## 2. AYUDA E INSTITUCIONES

El efecto de la ayuda sobre la calidad institucional del país receptor es algo fuertemente controvertido. Como apunta Rodrik (1996), la ayuda recibida puede servir tanto para impulsar una reforma como para atenuar los costes que comporta renunciar a hacerla. En todo caso, la opinión más tradicional —y la que sustentan los gestores de la cooperación— es que la ayuda tiene un impacto positivo sobre la calidad institucional de los países receptores. No en vano la ayuda supone para estos gestores, una transferencia de recursos, experiencia y capacitación técnica que debería mejorar el marco institucional de los países que la reciben. Confiada en este supuesto, una parte importante de la ayuda internacional se ha dirigido a reforzar las instituciones de los países pobres mediante programas específicamente orientados a ese fin.

Esta perspectiva optimista cambió tras los estudios de Burnside y Dollar (2000) y del Banco Mundial (1998). En ellos se acepta que la calidad institucional influye en la eficacia de la ayuda, pero se entiende que ésta es incapaz de incidir sobre las políticas e instituciones de quien la recibe (es decir, la calidad institucional se supone independiente de la ayuda). Como consecuencia, se sugiere abandonar la condicionalidad *ex ante* de los programas de ayuda y sustituirla por una especie de condicionalidad *ex post*: sólo debe otorgarse ayuda a los países que ya dispongan de instituciones de calidad. Así, fueron varios los donantes que incorporaron indicadores de calidad institucional en sus criterios de asignación de la ayuda, siendo probablemente el ejemplo más significativo al respecto la *Millennium Challenge Account* puesta en marcha por Estados Unidos a comienzos de la década del 2000 (Radelet, 2003).

Más recientemente, ha prosperado una nueva posición sobre este tema que asume que la ayuda influye en la calidad institucional, pero que, contrariamente a lo que apuntaba la visión tradicional, estima que ese efecto es negativo. Estamos ante un enfoque más pesimista, que supone que la ayuda, especialmente a partir de un determinado umbral, tiene efectos perversos sobre la calidad institucional de quien la recibe. En este caso habría, por tanto, una suerte de «maldición de la ayuda» semejante a la «maldición de los recursos» presente en la literatura sobre el desarrollo.

Las consecuencias que se derivan de estas tres posiciones para la política de cooperación son bien diferentes. En el primer caso, la relación supuesta sugiere la

conveniencia de intensificar la ayuda como vía para mejorar la capacidad institucional de los receptores y, por tanto, su desarrollo. En el segundo, sin embargo, el recurso a una mayor ayuda no tendría efecto alguno sobre la calidad institucional, si bien ésta podría condicionar la eficacia de los recursos recibidos por los países en desarrollo. Por último, en el tercer caso, el incremento de la ayuda afectaría negativamente a la calidad institucional incluso de los países con mejores parámetros institucionales.

Entre las causas aducidas para justificar esta última visión figuran las siguientes:

- La distribución discrecional de la ayuda amplía el espacio propio para las prácticas corruptas y para las actividades de búsqueda de rentas en el país receptor (Alesina y Weder, 2002; Djankov *et al.*, 2008).
- La elevada variabilidad de la ayuda dificulta la programación presupuestaria de los países que son dependientes de estos recursos externos.
- Al relajar las restricciones presupuestarias, la ayuda puede impulsar proyectos y políticas que luego resulten insostenibles (Bräutigam y Knack, 2004; Killick, 2004);
- La ayuda puede originar un aumento más que proporcional del gasto público (McGillivray y Morrissey, 2000; Remmer, 2004); y, además, puede modificar su composición, favoreciendo el consumo en detrimento de la inversión (Khan y Hoshino, 1992);
- La incorporación de técnicos locales a las agencias de cooperación extranjeras puede reducir el número de trabajadores cualificados disponibles para las administraciones de los países receptores (Brautigam, 2000).
- En países muy dependientes de la ayuda, la rendición de cuentas por parte de sus gobiernos puede estar más orientada a los donantes (de donde proceden buena parte de los recursos) que a sus propios ciudadanos (Moore, 1998; Alonso y Garcimartín, 2010);
- Finalmente, la ayuda puede desincentivar el desarrollo de un sistema fiscal sólido en los países receptores (Kimbrough, 1986; Bräutigam y Knack, 2004).

Los trabajos empíricos acerca del impacto de la ayuda sobre la calidad institucional son escasos y tienden a confirmar una relación negativa entre ambas variables. Entre ellos, cabe citar, en primer lugar, el de Knack (2000), quien analiza la variación del índice *calidad de la gobernanza* del *International Country Risk Guide* (ICRG) como función de su valor en el momento inicial, el crecimiento de la población y del PIB per cápita y la ayuda. Ésta última es considerada endógena, por lo que recurre a una estimación en variables instrumentales, utilizando como instrumentos la mortalidad infantil y el PIB per cápita inicial —como aproximaciones a las necesidades del donante— y la población inicial y *dummies* —para América Central y la zona francófona— como aproximaciones a los intereses del receptor. Los resultados de la estimación indican que la ayuda reduce la calidad institucional.

Por su parte, Bräutigam (2000) desarrolla un modelo similar, aproximando la calidad institucional a través del ICRG e incorporando la ayuda en proporción al PIB y al gasto público del receptor. La estimación en mínimos cuadrados ordinarios y con variables instrumentales confirma el efecto negativo de la ayuda sobre la calidad institucional. Empleando un enfoque muy parecido, Bräutigam y Knack (2004) encuentran los mismos resultados, aunque señalan que este impacto negativo de la ayuda sobre la calidad institucional desaparece en los años noventa del pasado siglo. En su opinión, ello se debe al mayor empeño de los donantes en programas de mejora de la calidad institucional, y en promover una distribución de los recursos de la ayuda de forma más selectiva entre países, premiando a aquellos que mayores esfuerzos realizan en mejorar la calidad de sus instituciones.

Finalmente, otro trabajo que conviene señalar es el de Djankov *et al.* (2008), quienes emplean dos variables de calidad institucional: la *escala de democracia* del proyecto Polity IV y la base de datos de instituciones políticas elaborada por Beck *et al.* (2001). Como variables explicativas, consideran los recursos petrolíferos, la variación de los términos de intercambio, la tasa de escolarización, el origen legal de cada país, el valor inicial de la variable de calidad institucional y la ayuda. Utilizando diversas técnicas econométricas (MCO, MCO en dos etapas y datos de panel dinámicos) también concluyen que la ayuda reduce la calidad institucional.

Pese a la similitud de sus resultados, las estimaciones referidas presentan dos flancos a la crítica. En primer lugar, en ningún caso se realiza un análisis previo de los determinantes de la calidad institucional, por lo que las conclusiones obtenidas pueden estar sujetas a un grave problema de variables omitidas. De hecho, en los trabajos citados lo que se estima es una suerte de ecuación de convergencia (tipo Barro y Sala-i-Martin) de la calidad institucional, de modo que el progreso institucional a largo plazo se hace depender de la ayuda, el crecimiento de la población y el PIB per cápita (en los tres primeros trabajos citados), a los que se suman (en el cuarto) la variación de los términos de intercambio, la tasa de escolarización y el origen legal de cada país. Ninguna otra variable se considera determinante de la calidad institucional: un planteamiento poco asumible que, además, contradice la literatura existente sobre el tema. Más aún, en varios de los trabajos citados la única variable que resulta significativa en la determinación de la calidad institucional es la ayuda (a la que se suman los recursos petrolíferos, aunque de forma menos robusta en el análisis de Djankov *et al.*, 2008), una conclusión difícil de sostener, que refleja un problema de variables omitidas.

En segundo lugar, en ninguno de los trabajos citados se considera la posibilidad de que existan rendimientos decrecientes en la ayuda. Esta ausencia es llamativa, puesto que la literatura empírica sobre el impacto de la ayuda en el desarrollo sugiere la fuerte presencia de este tipo de efectos. Hadjimichael *et al.*, (1995), Dur-

barry *et al.* (1998), Hansen y Tarp (1999) y Rajan y Subramanian (2005), entre otros, confirman este hecho, aunque el umbral a partir del cual la ayuda incide negativamente en el desarrollo de los países varía entre ellos. Por ejemplo, según Hadjimichael *et al.* (1995), el nivel crítico de ayuda se encuentra alrededor del 25 % del PIB; 40 %-45 % en el caso de Durbarry *et al.* (1998); llegando al 41 %-58 % en Leshink y White (1999).

En suma, no efectuar un análisis previo de los determinantes de la calidad institucional y suponer linealidad en los rendimientos con relación a la ayuda limita la validez de los ejercicios empíricos realizados. Levantar estas restricciones es el propósito del presente trabajo.

### 3. LOS DETERMINANTES DE LA CALIDAD INSTITUCIONAL

En un trabajo reciente (Alonso y Garcimartín, 2010) los autores analizaron los determinantes de la calidad institucional: se hará un breve resumen de los resultados allí obtenidos.

Se partía de la insatisfacción que producían el enfoque y los resultados de buena parte de los trabajos previos. El carácter socialmente endógeno e inercial de las instituciones predisponía a muchos investigadores a buscar en factores geográficos o históricos, relativamente inmutables, las causas moduladoras de la calidad institucional. Este planteamiento se acompañaba de un cierto sesgo empiricista, que hacía que las estimaciones se probasen con una amplia e informal combinatoria de variables, no todas ellas justificadas, para estimar su capacidad explicativa.

Entre los principales factores en este tipo de enfoques figuran los siguientes:

- La heterogeneidad etnolingüística. Una mayor heterogeneidad puede fomentar tensiones y conflictos entre los distintos grupos, disminuir la disposición de los agentes a la cooperación y propiciar el desajuste entre la institucionalidad formal e informal. Easterly y Levine (1997), Alesina *et al.* (2003), Easterly *et al.* (2006) o Alonso (2007) encuentran pruebas favorables a esta hipótesis. No obstante, cuando se controla por el nivel de desarrollo de los países, la relación pierde en gran medida su significatividad, como revelan Alesina *et al.* (2003) o Islam y Montenegro (2002).
- El origen del sistema legal del país. Se argumenta que aquél de origen anglosajón, y en menor medida alemán o escandinavo, se fundamenta en un mayor reconocimiento de la libertad de los agentes, lo que limita la capacidad intrusiva del Estado en la vida económica. Por el contrario, el sistema de origen francés, y más aún el soviético, están más orientados a determinar la capacidad del Estado para organizar la vida económica y social, lo que supone

mayor riesgo sobre los derechos de propiedad y la libertad individual. En consecuencia, mientras se espera que los primeros favorezcan la calidad institucional, los segundos la mermarían. La Porta *et al.* (1999), Glaeser y Shleifer (2003), Chong y Zanforlin (2000) o Easterly y Levine (2003) obtienen respaldo empírico a esta hipótesis.

- Los diversos modos de colonización. Aunque los argumentos ofrecidos no siempre son coherentes, se supone que el Reino Unido ha tenido una colonización que ha perjudicado en menor medida que otras al desarrollo de la iniciativa privada en las colonias, a la vez que ha favorecido el surgimiento de una institucionalidad mejor preparada para una economía de mercado. Se trata de una relación controvertida: hay autores que la confirman (Acemoglu *et al.* 2001; Treisman, 2000) y otros que la niegan (Alonso, 2007).
- Las condiciones geográficas. Se considera que la ubicación del país en el entorno de los trópicos, la ausencia de salida al mar o el grado de humedad o de fertilidad del suelo pueden haber influido en la posibilidad de los asentamientos humanos y, a través de ellos, en el desarrollo de unas instituciones sólidas y de calidad. Se trata de una relación argumentada, entre otros, por Gallup *et al.* (1998) o Easterly y Levine (2003).
- La disposición de importantes y valiosos recursos naturales. Puede afectar de manera negativa a las instituciones, al acentuar comportamientos de búsqueda de rentas y sustituir los ingresos impositivos del Estado por otros menos transparentes y sometidos en menor medida a la rendición de cuentas. Sachs y Warner (1997) y Easterly y Levine (2003) confirman esta relación.

Como se ve, se trata de factores histórico-geográficos, poco susceptibles de ser modulados por la acción colectiva. En Alonso y Garcimartín (2008 y 2010) se trató de comprobar la capacidad explicativa de estos factores, una vez que se considera como variable de control el nivel de desarrollo de los países (una cautela no contemplada en alguno de los estudios previos). Pues bien, en este caso, ni la fragmentación étnica, ni el origen del sistema legal, ni la dotación de recursos naturales resultaron significativas (cuadro n.º 1). Además de ciertas diferencias en la muestra y en los indicadores empleados, el principal factor que explica la diferencia en los resultados es el efecto de haber controlado la estimación por la renta per cápita de los países (algo que entendemos obligado). Respecto al origen colonial, únicamente resultó significativa (al 90 %) la *dummy* para aquellos países de origen colonial español. No obstante, este resultado puede enmascarar la peculiaridad que América Latina tiene en la distribución de la renta, que es una variable que incide en la calidad institucional, como se verá más adelante. La situación geográfica constituye el único factor que resultó significativo. Por último, las únicas regiones que mostraron una particularidad en sus instituciones (en este caso negativa) fueron Medio Oriente y Norte de África y Europa y Asia Central.

**Cuadro n.º 1. DETERMINANTES DE LA CALIDAD INSTITUCIONAL (I)**

Variable	Valor	Ratio t
Constante	-4,58	9,43
PIB per cápita	0,50	7,82
Fragmentación étnica	0,01	1,12
Ex-colonias R. Unido	0,18	1,63
Ex-colonias España	-0,22	1,65
Ex-colonias Francia	0,05	0,33
Código inglés	-0,09	0,86
Situación geográfica	1,43	3,52
Hidrocarburos	-0,11	0,64
Medio Oriente y N. Áfr.	-0,71	4,00
Eur. y Asia Central	-0,59	4,35
R <sup>2</sup> ajustado	0,77	
N.º Observaciones	127	
Endógenas: PIB per cápita 2004. Instrumentos: PIB pc 1990		
Variables instrumentales. Estimaciones robustas. Ecuación exactamente identificada		

Fuente: Alonso y Garcimartín (2010).

A partir de esta primera constatación, la estrategia seguida en el trabajo de Alonso y Garcimartín fue la siguiente: en primer lugar, para corregir el sesgo empiricista, se trabajó en la definición de aquellos criterios por los que cabe juzgar la calidad de las instituciones; posteriormente, se identificaron aquellas variables que mejor expresan esos criterios, incorporándolas a la estimación. Un resultado confirmatorio de la prueba empírica avalaría los criterios antes definidos.

Pues bien, por lo que se refiere a los criterios de la calidad institucional, estos se expresan, en nuestra opinión, en las siguientes cuatro dimensiones:

- La eficiencia estática: capacidad de las instituciones para promover equilibrios que agoten las posibilidades de la frontera tecnológica.
- La credibilidad (o legitimidad): capacidad de las instituciones para generar marcos normativos que sean asumidos y condicionen, efectivamente, la conducta de los agentes.
- La seguridad (o predictibilidad): capacidad de las instituciones para otorgar seguridad y estabilidad a las relaciones sociales.
- La adaptabilidad (o eficiencia dinámica): capacidad de las instituciones para anticiparse a los cambios de la realidad social.

Pues bien, de acuerdo con estos criterios, se identificaron como potenciales candidatos a condicionar la calidad institucional los siguientes factores:

- El nivel de desarrollo de los países, ya que determina la disposición potencial de recursos para la generación de instituciones de calidad y da lugar a una demanda más exigente de éstas. Se trata de un factor relacionado con la eficiencia estática, cuya relación había sido confirmada en un buen número de trabajos previos (Chong y Zanforlinm 2000, Islam y Montenegro, 2002, o Rigobon y Rodrik, 2004, entre otros).
- La distribución de la renta, que incide tanto en la predictibilidad de las instituciones como en su legitimidad. En primer lugar, porque una fuerte desigualdad propicia intereses discrepantes entre los distintos grupos sociales, lo que, a su vez, es fuente de conflictos, inestabilidad sociopolítica e inseguridad. En segundo lugar, porque la desigualdad facilita que las instituciones queden capturadas por los grupos de poder, en contra de los intereses colectivos. En tercer lugar, porque disminuye la disposición de los agentes sociales a la acción cooperativa y favorece el despliegue de prácticas de corrupción y de búsqueda de rentas. También esta relación encontraba respaldo en la literatura previa (Alesina y Rodrik, 1993; Alesina y Perotti, 1996; o Easterly, 2001); aunque en algunos casos con particularidades regionales (por ejemplo, en Islam y Montenegro, 2002, la relación desaparece cuando se incorporan *dummies* relativas a América Latina y África Subsahariana).
- La apertura económica y la existencia de una densa relación de intercambios con otros países, que puede favorecer la calidad de las instituciones por su efecto sobre la eficiencia dinámica. Ello se debe a que crea un entorno más dinámico, sofisticado y exigente, que implica una mayor demanda de instituciones de calidad; a que dificulta las actividades de búsqueda de rentas o de discrecionalidad y corrupción; y por último a que facilita los procesos de aprendizaje e imitación de buenas prácticas a partir de la experiencia ajena. Esta relación entre calidad institucional y apertura ya había sido planteada en la literatura, aunque con resultados no totalmente coincidentes. Así, Rodrik *et al.* (2002) confirman que la mayor apertura tiene un impacto positivo en la calidad institucional, pero los coeficientes no resultan significativos. Rigobon y Rodrik (2004) encuentran una relación positiva, aunque débil, entre apertura comercial y «Estado de Derecho» (uno de los componentes de los Indicadores de Gobernanza), pero la relación se torna negativa en el caso de «voz y rendición de cuentas». Islam y Montenegro (2002), por su parte, constatan que, cuando se controla por el nivel de desarrollo, la apertura incide en algunas variables de calidad institucional, aunque no en todas. Finalmente, el trabajo de Knack y Azfar (2003), referido a la corrupción, muestra que los resultados son muy sensibles a la muestra de países empleada.
- El nivel educativo de la población, que incide a través del criterio de eficiencia dinámica. La mayor formación de las personas permite la conformación de

instituciones de mayor calidad y preparadas para el cambio. Además, la propia sociedad, en la medida en que está compuesta por personas mejor formadas, es más demandante de instituciones abiertas y dinámicas. Se trata de una variable mucho menos considerada en la literatura empírica previa. Como excepción, cabe señalar el trabajo de Alesina y Perotti (1996) que confirma el impacto positivo de la educación sobre la calidad de las instituciones.

- El último determinante, que no había sido tratado por la literatura precedente sobre calidad institucional y que, sin embargo, se trata de una variable crucial que afecta tanto a la eficiencia estática como a la legitimidad de las instituciones es la dimensión y el origen de los recursos del Estado. La disposición de recursos suficientes facilita la generación y consolidación en el país de instituciones de calidad, pero para que ese efecto se produzca es muy relevante considerar la naturaleza de esos recursos. Aquellos de origen impositivo reclaman un pacto fiscal sobre el que se asienta una relación más exigente entre Estado y ciudadanía. Como consecuencia, habrá una mayor transparencia y rendición de cuentas por parte del Estado, que dará lugar a instituciones de mayor calidad, lo que no sucede con los ingresos de origen no tributario, como los procedentes de empresas públicas o de la explotación de recursos naturales, que incluso pueden tener un efecto negativo sobre la calidad institucional.

Los resultados de la estimación correspondiente a estos cinco determinantes planteados indicaron que todos ellos, excepto la tasa de apertura, eran significativos y mostraban el signo esperado (cuadro n.º 2), siendo, además, las únicas regiones con una particularidad en sus instituciones (negativa) Medio Oriente y Norte de África y Europa y Asia central. En otras palabras, los trabajos empíricos sugieren que existen variables más directamente relacionadas con los cuatro criterios anteriormente propuestos que determinan la calidad institucional. Por el contrario, aquellos factores de origen histórico, o bien no tienen efecto alguno, o bien ejercen su influencia de manera indirecta a través de estas mismas variables.

Las fuentes y descripción de las variables utilizadas en el cuadro n.º 2 son las siguientes:

- Todas las variables están expresadas en logaritmos, excepto la ayuda y la calidad institucional, ya que pueden tomar valores nulos o negativos.
- Calidad institucional: promedio de los Indicadores de Gobernanza de 2006. Fuente: Banco Mundial.
- Renta per cápita: PIB per cápita en paridad de poder adquisitivo y en dólares constantes. Años 2004 y 1990. Fuente: Banco Mundial.
- Índice de Gini: se ha empleado el último año disponible. Fuente: Banco Mundial.
- Educación: años de formación por término medio de la población con edad superior a 25 años. El año varía según el país, aunque en su mayoría se trata de 2000. Fuente: Barro y Lee (2000).



- Impuestos: Garcimartín, Alonso y Gallo (2006).
- Tasa de apertura: exportaciones más importaciones en porcentaje del PIB. Año 2004. Fuente: Banco Mundial.
- Fragmentación étnica. Fuente: Alesina *et al.* (2003).
- Población: Año 2004. Fuente: Banco Mundial.
- Hidrocarburos: porcentaje de hidrocarburos, oro, metales y piedras preciosas en el total de exportaciones. 2004. Fuente: UNCTAD.
- AOD: AOD neta menos ayuda humanitaria y alimentaria. Fuente: OCDE.
- Tasa de natalidad. Fuente: Banco Mundial.

Cuadro n.º 2. **DETERMINANTES DE LA CALIDAD INSTITUCIONAL (II)**

Variable	(a)		(b)	
	Valor	Ratio t	Valor	Ratio t
Constante	-2,63	1,70	-2,64	1,76
PIB per cápita	0,26	2,12	0,27	1,96
Índice de Gini	-0,75	2,40	-0,76	2,47
Impuestos	0,73	2,76	0,72	2,83
Educación	0,33	2,03	0,32	1,70
Tasa de apertura	0,12	1,04	0,12	1,04
Medio Oriente y N. Áfr.	-0,59	2,49	-0,59	2,49
Eur. y Asia Central	-0,69	4,81	-0,69	4,73
R <sup>2</sup> ajustado	0,80		0,80	
N.º Observaciones	78		78	
Test de infraidentificación: estadístico Kleibergen-Paap (valor de $\chi^2$ (6))	14,88 (12,59)		14,00 (12,59)	
Estadístico J (valor de $\chi^2$ (5))	10,82 (11,07)		10,89 (11,07)	
Endógenas	PIB per cápita 2004, Índice de Gini, impuestos y tasa de apertura		PIB per cápita 2004, Índice de Gini, impuestos, educación y tasa de apertura	
Instrumentos	PIB pc 1990, (PIB pc 1990) <sup>2</sup> , hidrocarburos, fragmentación étnica, población y <i>dummies</i> regionales		PIB pc 1990, (PIB pc 1990) <sup>2</sup> , hidrocarburos, educación 1990, fragmentación étnica, población y <i>dummies</i> regionales	
(a) Educación exógena (b) Educación endógena. Variables instrumentales. Estimaciones robustas				

Fuente: Alonso y Garcimartín (2010).

#### 4. AYUDA Y CALIDAD INSTITUCIONAL. CONSTATACIÓN EMPÍRICA

Una vez que se han identificado los determinantes esenciales de la calidad institucional es posible incorporar la ayuda internacional a la estimación, sin el riesgo de que los resultados estén sesgados por un problema de variables omitidas. A tal efecto, la ayuda se ha medido en porcentaje del PIB en media de cinco años, extrayendo de la misma aquellos componentes que son más erráticos en su comportamiento (ayuda humanitaria, ayuda alimentaria y operaciones de deuda). Además, la ayuda se ha considerado endógena, utilizando como instrumento su valor retardado en cinco periodos<sup>1</sup>.

Con objeto de mostrar cómo el hecho de no incorporar en la estimación los determinantes fundamentales de la calidad institucional puede sesgar los resultados, se ha efectuado, en primer lugar, una regresión de la calidad institucional únicamente sobre su valor retardado y la ayuda. Los resultados indican que la ayuda incide negativamente en la calidad de las instituciones, en línea con lo observado en los trabajos mencionados anteriormente (cuadro n.º 3). Sin embargo, si incorporamos la ayuda al modelo expuesto en la sección anterior, que incluye los determinantes de la calidad institucional, el coeficiente de la ayuda no es significativamente distinto de cero (cuadro n.º 4, segunda columna). Ello pone de manifiesto que el efecto negativo de la ayuda en la calidad institucional hallado anteriormente no es sino el resultado de un problema de variables omitidas.

Cuadro n.º 3. **IMPACTO DE LA AYUDA EN LA CALIDAD INSTITUCIONAL (I)**

Variable	Valor	Ratio t
Calidad institucional inicial	0,93	28,29
AOD	-0,02	-3,90
R <sup>2</sup> ajustado	0,84	
Observaciones	166	
Estadístico de infraidentificación Kleibergen-Paap (Prob.)	0,03	
Estadístico J	Ecuación exactamente identificada	
Endógena	AOD 2005	
Instrumento	AOD 2000	
Estimación robusta.		

Fuente: Elaboración propia.

<sup>1</sup> También se probó a emplear como instrumentos la tasa de natalidad y la población. Los resultados de los coeficientes fueron similares, pero surgían problemas de infraidentificación.

Como ya se ha señalado, existen razones para pensar que el efecto de la ayuda esté sometido a rendimientos decrecientes, tal como sugiere la literatura especializada. En pequeñas dosis, la ayuda puede tener un impacto positivo, pero a medida que crece su peso en los recursos públicos, se acrecientan sus efectos negativos. Para responder a este criterio se ha incorporado en la estimación la ayuda elevada al cuadrado. Pues bien, en ese caso, el parámetro de la ayuda resulta positivo y significativo (al 95 %), mientras que su valor al cuadrado es negativo y significativo (al 90 %) (cuadro n.º 4, tercera columna). Es decir, la ayuda tiene un efecto positivo sobre la calidad institucional, pero sometido a rendimientos marginales decrecientes, de tal modo que a partir de un cierto umbral el impacto agregado se hace negativo. El punto de inflexión se sitúa en el 3.8 %; si la AOD (Ayuda oficial al desarrollo) es superior (inferior) a esa ratio sobre el PIB del receptor impacta de forma negativa (positiva) en la calidad institucional.

Cuadro n.º 4. IMPACTO DE LA AYUDA EN LA CALIDAD INSTITUCIONAL (II)

Variable	AOD		AOD y AOD <sup>2</sup>		AOD (PPA)		AOD y AOD <sup>2</sup> (PPA)	
	Valor	Ratio t	Valor	Ratio t	Valor	Ratio t	Valor	Ratio t
PIB per cápita	0,36	2,58	0,48	3,08	0,4	2,48	0,49	2,97
Índice de Gini	-0,58	-1,98	-0,59	-2,07	-0,6	-2,09	-0,64	-2,26
Impuestos	0,67	2,79	0,58	2,5	0,61	2,36	0,55	2,38
Educación	0,31	1,5	0,27	1,36	0,28	1,38	0,27	1,43
AOD	0,055	1,2	0,283	2,16	0,13	0,34	0,554	2,05
AOD <sup>2</sup>			-0,037	-1,79			-0,14	-1,96
Eur. y As. Central.	-0,42	-2,68	-0,35	-2,2	-0,4	-2,48	-0,36	-2,22
Med Orte. y N. Áfr	-0,55	-2,58	-0,6	-3,47	-0,56	-2,78	-0,57	-3,26
Endógenas	PIB per cápita, Gini, impuestos, AOD2005 y AOD2005 <sup>2</sup>							
Instrumentos	PIB per cápita 1990, (PIB per cápita 1990) <sup>2</sup> , hidrocarburos, fragmentación étnica, AOD2000, AOD2000 <sup>2</sup> y <i>dummies</i> regionales							
N	79		79		79		79	
R <sup>2</sup> ajustado	0,79		0,81		0,80		0,81	
Estadístico de infraidentificación Kleibergen-Paap (Prob.)	0,0332		0,0390		0,0553		0,0617	
Estadístico J	0,1255		0,1675		0,1240		0,1756	

Fuente: Elaboración propia.

Por otro lado, utilizar la ayuda como porcentaje del PIB empleando el tipo de cambio corriente puede resultar problemático. Como es sabido, la ayuda se mide en dólares pero el PIB se transforma desde la moneda local del país receptor, por lo que pudiera suceder que la ratio AOD/PIB aparezca sometida a variaciones importantes

pero artificiales, debido únicamente a fluctuaciones del tipo de cambio. Para evitar este problema, también se han hecho estimaciones con la ayuda y el PIB en paridad del poder adquisitivo<sup>2</sup>. Los resultados obtenidos son similares a los anteriores, aunque cabe señalar que aumenta la significatividad del parámetro de la ayuda al cuadrado (cuadro n.º 4, cuarta y quinta columnas).

Un problema adicional que conviene contemplar es que el indicador de calidad institucional empleado (la media de los Indicadores de Gobernanza del Banco Mundial) tiene carácter relativo. Es decir, podría darse el caso de que un país mejore su calidad institucional no tanto porque mejore sus instituciones, sino porque empeoren las de los demás o cambie la muestra empleada. Para que la estimación sea coherente con este modo de medir la calidad institucional, cabría transformar todas las variables en relativas. Se ha repetido la estimación efectuando esta transformación y los resultados son, en esencia, coincidentes (cuadro n.º 5). De nuevo la ayuda no es significativa cuando se considera en solitario, aunque el signo con el que aparece es

Cuadro n.º 5. **IMPACTO DE LA AYUDA EN LA CALIDAD INSTITUCIONAL (III)**

Variable	AOD		AOD y AOD <sup>2</sup>		AOD (PPA)		AOD y AOD <sup>2</sup> (PPA)	
	Valor	Ratio t	Valor	Ratio t	Valor	Ratio t	Valor	Ratio t
PIB per cápita	0,36	2,6	0,48	3,1	0,41	2,51	0,49	3,01
Índice de Gini	-0,58	-1,97	-0,6	-2,08	-0,6	-2,08	-0,64	-2,25
Impuestos	0,66	2,79	0,58	2,49	0,61	2,36	0,55	2,37
Educación	0,31	1,5	0,27	1,4	0,28	1,38	0,28	1,47
AOD	0,17	1,22	0,862	2,16	0,19	1,37	0,774	2,08
AOD <sup>2</sup>			-0,277	-1,79			-1,409	-1,99
Eur. y As. Central.	-0,42	-2,68	-0,35	-2,2	-0,4	-2,48	-0,36	-2,21
Med Orte. y N. Áfr	-0,55	-2,58	-0,61	-3,5	-0,56	-2,78	-0,57	-3,27
Endógenas	PIB per capita, Gini, impuestos, AOD2005 y AOD2005 <sup>2</sup>							
Instrumentos	PIB per capita 1990, (PIB per capita 1990) <sup>2</sup> , hidrocarburos, fragmentación étnica, AOD2000, AOD2000 <sup>2</sup> y <i>dummies</i> regionales							
N	79		79		79		79	
R <sup>2</sup> ajustado	0,79		0,81		0,80		0,81	
Estadístico de infraidentificación Kleibergen-Paap (Prob.)	0,0331		0,0388		0,0548		0,0623	
Estadístico J	0,1261		0,1662		0,1243		0,1768	

Fuente: Elaboración propia.

<sup>2</sup> Djankov *et al.* (2008) también miden la ratio ayuda/PIB en términos PPA.

positivo (cuadro n.º 5, columnas 2 (AOD) y 4 (AOD(PPA))). Una vez que se incorpora la variable elevada al cuadrado, ambas variables son significativas (cuadro n.º 5, columnas 3 y 5). La ayuda incide de forma positiva, pero con rendimientos decrecientes, en la calidad institucional. Así pues, a partir de un cierto nivel de dependencia del país de los recursos donados, el efecto de la ayuda se torna negativo.

## 5. CONCLUSIONES

En la primera parte del presente trabajo se han puesto de manifiesto las deficiencias que, a nuestro juicio, muestran investigaciones precedentes sobre el impacto de la ayuda en la calidad institucional. Por un lado, se omite un análisis previo de los factores determinantes de la calidad institucional, lo que puede crear un grave problema de variables omitidas que sesgue los resultados. Por otro, la literatura sobre la relación entre desarrollo y ayuda sugiere que el efecto de esta última variable no es lineal, estando sometido su impacto a rendimientos decrecientes, algo que no se contempla en los modelos previos que analizan el efecto de la ayuda sobre la calidad institucional.

Con objeto de superar estas deficiencias, en la segunda parte del trabajo hemos incorporado la ayuda a una estimación donde están presentes los principales determinantes de la calidad institucional identificados en una investigación previa de los autores: nivel de renta per cápita, distribución del ingreso, nivel educativo de la población y la presencia de un sistema impositivo sólido. Pues bien, al incorporar únicamente la ayuda a dicho modelo el parámetro correspondiente no resulta significativo, lo que contrasta con el impacto negativo de dicha variable hallado en otros trabajos. A nuestro juicio, ello pone de manifiesto que dicho resultado negativo en realidad enmascara la influencia de otros determinantes omitidos en los mencionados trabajos. Sin embargo, si se incorpora la ayuda elevada al cuadrado, los parámetros correspondientes resultan significativos. En otras palabras, la ayuda incide positivamente en la calidad institucional, pero lo hace con rendimientos decrecientes. En países muy dependientes de la ayuda exterior el impacto de ésta sobre la calidad de sus instituciones puede resultar negativo. Para confirmar la robustez de la estimación, se ha repetido el modelo empleando la ayuda en términos PPA y definiendo todas las variables en términos relativos. Los resultados apenas varían, de modo que las principales conclusiones se mantienen.

Estos resultados son importantes para la política de cooperación, por cuanto señalan que, a partir de un determinado umbral, el efecto de los recursos externos puede contradecir el propósito que inspira la ayuda, que es mejorar la calidad institucional y potenciar el desarrollo. Ha de tenerse en cuenta que una buena parte de los países de África Subsahariana superan el umbral señalado en la estimación, lo que plantea un desafío relevante para la ayuda. Los donantes deberían prestar una mayor atención a los problemas de dependencia de la ayuda por parte de los receptores, si quieren mejorar los niveles de eficacia de los recursos que transfieren a los países más pobres.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACEMOGLU, D.; JOHNSON, S. y ROBINSON, J.A. (2001): «The colonial origins of comparative development: An empirical investigation», *American Economic Review*, vol 91, No. 5 (December), 1369-401.
- (2002): «Reversal of fortunes: Geography and institutions in the making of the modern world income distribution», *Quarterly Journal of Economics*, vol 117, No. 4 (November), 1231-94.
- ALESINA, A. y PEROTTI, R. (1996): «Income distribution, political instability and investment», *European Economic Review*, vol. 40, No. 6, 1203-1228.
- ALESINA, A. y RODRIK, D. (1993): Income distribution and economic growth: A simple theory and some empirical evidence, in Cukierman A, Hercovitz Z, Leiderman L. (eds.). *The political economy of business cycles and growth*, MIT Press, Cambridge MA.
- ALESINA, A. y WEDER, B. (2002): «Do Corrupt Governments Receive Less Foreign Aid?» *American Economic Review*, September, 92. 1126-37.
- ALESINA, A.; DEVLEESCHAUWER, A.; EASTERLY, W. y KURLAT, S. (2003): «Fractionalization», *Journal of Economic Growth*, vol. 8, No. 2, 155-94.
- ALONSO, J.A. (2007): «Inequality, institutions and progress: a debate between history and the present», *CEPAL Review*, 93, December. 61-80.
- ALONSO, J. A. y GARCIMARTÍN, C. (2008): *Acción colectiva y desarrollo. El papel de las instituciones*. Editorial Complutense. Madrid.
- (2010): «The Determinants of Institutional Quality. More on the Debate», *Journal of International Development, forthcoming*.
- BANCO MUNDIAL (1998): *Assessing Aid. What Works, What Doesn't and Why?*, World Bank, Washington.
- BARRO, R. J. y J. W. LEE (2000): «International Data on Educational Attainment: Updates and Implications». *CID Working Paper* No. 42, Abril.
- BECK, T.; CLARKE, P.; GROFF, A.; KEEFER, A. y WALSH, P. (2001): «New Tools in Comparative in Political Economy: The database of Political Institutions», *The World Bank Economic Review*, vol 15, n.º 1, 165-176.
- BRAUTIGAM, D. (2000): *Aid Dependence and Governance*. Stockholm, Sweden: Almqvist & Wiksell.
- BRAUTIGAM, D. y KNACK, S. (2004): «Foreign Aid, Institutions, and Governance in Sub-Saharan Africa», *Economic Development and Cultural Change*, vol. 52(2), 255-286.
- BURNSIDE, C. y DOLLAR, D. (2000): «Aid, policies and growth». *American Economic Review* 90, 847-68.
- CHONG, A. y ZANFORLIN, L. (2000): «Law Tradition and Institutional Quality: Some Empirical Evidence», *Journal of International Development*, vol. 12 (8), 1057-1068.
- DJANKOV, S.; MONTALVO, J. y REYNAL-QUEROL, M. (2008): «The curse of aid», *Journal of Economic Growth*, vol. 13(3), 169-194.
- DURBARRY, D.C.; GEMMELL, R., N. y GREENAWAY, D. (1998): «New evidence on the impact of foreign aid on economic growth». CREDIT Research Paper, n.º 8.
- EASTERLY, W. (2001): «The Middle Class Consensus and Economic Development», *Journal of Economic Growth*, vol. 6 (4), 317-335.
- EASTERLY, W. y LEVINE, R. (1997): «Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Division», *Quarterly Journal of Economics*, vol 112, n.º 4, 1203-1250
- (2003) «Tropics, germs, and crops: how endowment influence economic development», *Journal of Monetary Economics*, 50 (1): 3-39.
- EASTERLY, W.; WOOLCOCK, M; RITZEN, J. (2006): «Social cohesion, Institutions, and Growth», *Economics and Politics*, vol 18, n.º 2, pages 103-12
- GALLUP, J.L.; SACHS, J. y MELLINGER, A. (1998) *Geography and Economic Development*, NBER Working Paper, No. 6849, Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research.
- GARCIMARTÍN, C.; ALONSO, J. A. y GALLO, D. (2006): «Fiscalidad y Desarrollo». *Documentos del Instituto de Estudios Fiscales*, No. 21/06.

- GLAESER, E. y SHLEIFER, A. (2003): «The rise of the regulatory state». *Journal of Economic Literature* 41: 401-425.
- HADJIMICHAEL, M.T.; GHURA, D.; MÜHLEISEN, M.; NORD, R. y UÇER, E.M. (1995): «Sub-Saharan Africa: Growth, Savings, and Investment», 1986-1993, *IMF Occasional Paper* 118.
- HALL, R.E. y JONES, CH.I. (1999): «Why do Some Countries Produce so Much More Output per Worker Than Others?» *Quarterly Journal of Economics*, vol 114, 83-116.
- HANSEN, H. y TARP, F. (1999): «The Effectiveness of Foreign Aid», *Development Economics Research Group*, Institute of Economics, University of Copenhagen.
- HENISZ, W.J. (2000): The Institutional Environment for Economic Growth. *Economics and Politics* 12 (1): 1-31.
- ISLAM, R. y MONTENEGRO, C. (2002): «What Determines the Quality of Institutions?» *World Development Report: Building Institutions for Markets*, Washington.
- KHAN, H.A. y HOSHINO, E. (1992): «Impact of Foreign Aid on the Fiscal Behaviour of LDC Governments», *World Development*, Vol. 20, No. 10, 1481-1488.
- KILLICK, T. (1997): «Principals, agents and the failings of conditionality.» *Journal of International Development*, vol. 9, n4: 483-495.
- (2004) «Monitoring Partnership-based relationships: A note», *Development Policy Review*, vol 22, n.º 2, pag. 229-234
- KIMBROUGH, K. P. (1986): «Foreign Aid and Optimal Fiscal Policy», *Canadian Journal of Economics*, 19 (February), 35-61.
- KNACK, S. (2000) «Aid Dependence and the Quality of Governance: a Cross-Country Empirical Analysis» *World Bank Policy Research Working Paper* 2396. Washington DC: World Bank
- KNACK, S y AZFAR, O. (2003): «Trade Intensity, Country Size and Corruption.» *Economic Governance* 4(1), 1-18
- LA PORTA, R.; LÓPEZ DE SILANES, F.; SHLEIFER, A. y VISHNY, R.W. (1999): «The Quality of Government», *Journal of Law, Economics and Organization*, vol 15 (March), 222-79.
- LENSINK, R. y WHITE, H. (2001): «Are there negative returns to aid?» *Journal of Development Studies* 37 (6): 42-65.
- MCGILLIVRAY, M. y MORRISSEY, O. (2000): «Aid Fungibility in Assessing Aid: Red Herring or True Concern?», *Journal of International Development*, 12: 3, 413-428.
- MOORE, M. (1998): «Death Without Taxes: Democracy, State Capacity, and Aid Dependence in the Fourth World». In G. White y M. Robinson (eds.), *Towards a Democratic Developmental State*. Oxford: Oxford University Press.
- RADELET, S. (2003): *Challenging Foreign Aid: A Policymaker's Guide to the Millennium Challenge Account*, Center for Global Development, Washington
- RAJAN, R. G. y SUBRAMANIAN, A. (2005): «Aid and Growth: What Does the Cross-Country Evidence Really Show?» *IMF Working Paper* 05/127.
- REMMER, K. L. (2004): «Does foreign aid promote the expansion of government?» *The American Journal of Political Science*, 48 (1). 77-92.
- RIGOBON, R. y RODRIK, D. (2004): «Rule of Law, Democracy, Openness, and Income: Estimating the Interrelationships», *NBER Working Paper* n.º 10750.
- RODRIK, D. (1996): «Understanding Economic Policy Reform», *Journal of Economic Literature*, 34, 9-41.
- (2003): «What do We Learn from Country Narratives?» en D. Rodrik (ed), *In search of prosperity. Analytic narratives on economic growth*, Princeton, Princeton University Press.
- RODRIK, D.; SUBRAMANIAN, A. y TREBBI, F. (2002): «Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development», *IMF Working Paper* 02/189, Washington.
- SACHS, J. y WARNER, A. (1997): «Sources of Slow Growth in African Economies», *Journal of African Economies*, Vol. 6, 335-76.
- TAVARES, J. y WACZIARG, R. (2001): «How democracy affects growth». *European Economic Review* vol. 45, n.º 8: 1341-1378.
- TREISMAN, D. (2000): «The Causes of Corruption: A Cross-national Study». *Journal of Public Economics* 76 (3), 399-457.
- VARSAKELIS, N.C. (2006): Education, Political Institutions and Innovative Activity: A Cross-country Empirical Investigation. *Research Policy* 35: 1083-1090.

---

# *Instituciones, mercados y políticas a la luz de la Gran Recesión*

En este trabajo se examina la incidencia que la Gran Recesión ha tenido para corroborar o refutar la validez de las hipótesis y teorías de los efectos de las instituciones en la economía. Entre las conclusiones se destaca que, si bien algunos supuestos teóricos del nuevo institucionalismo quedan reforzados, muchos estudios empíricos y aplicados con esa orientación se han visto desmentidos (sobre todo aquellos que identificaban la idea de ineficiencia institucional como exclusiva de países emergentes). Por otro lado, de cara a un decenio de un muy probable e intenso desapalancamiento financiero, la calidad institucional determinará, en mayor medida que en el pasado, las posibilidades de crecimiento. Por último, las instituciones centrales en la formación de políticas también serán afectadas y se abrirán algunos interrogantes sobre la noción clave de política reglada.

*Lan honetan aztertu da erakundeek ekonomian duten eraginaren hipotesi eta teorien baliozkotasuna sendotu edo ezeztatzeko Atzeraldi Handiak izan duen eragina. Ondorioen artean nabarmendu da instituzionalismo berriaren suposizio teoriko batzuk indartuta geratu diren arren, joera horrekin aplikatutako azterlan enpiriko asko ezeztatu egin direla (batez ere erakundeen eraginkortasunik eza herrialde gorakorrekin bakarrik lotzen dituztenak). Bestalde, finantzarloko geldialditik irteteko aukera asko dituen hamarkadari begira, erakundeek kalitateak iraganen baino gehiago zehaztuko ditu hazteko aukerak. Bestetik, politikak eratzen dituzten erakundeek ere eraginak jasoko dituzte, eta zalantzak sortuko dira politika arautuaren funtsezko nozioari buruz.*

In this paper we examine the effects of the Great Recession on the acceptance of the new institutional economics approach. Among the very conclusions, we emphasize the approach was reinforced in theoretical terms, but many empirical and policy-oriented studies in the «institutions matter» way gave clear proof of bias and errors. In other sense, a new deleveraging era is probably coming now and, in this way, the notion of institutional efficiency as a source of growth is becoming outstanding. Finally, the crucial institutions in economic policymaking processes will also be affected; mainly the notion of policy rules could go through some important change in the next future.



## **Índice**

---

1. Introducción
2. Crisis financiera y visión institucional: ¿necesidad de un replanteamiento?
3. La problemática medición de la calidad de las instituciones
4. La virtud institucional en una era de desapalancamiento financiero
5. Política económica, instituciones y mercados (antes y después de la Gran Recesión)
6. El laberinto de las reglas
7. Conclusión

### Referencias bibliográficas

Palabras clave: instituciones, crisis financiera, política macroeconómica, reglas.

Keywords: institutions, financial crisis, macroeconomic policy, rules.

N.º de clasificación JEL: D02, D72, E32, E60, P41.

---

## **1. INTRODUCCIÓN**

Que la gran crisis financiera comenzada en el verano de 2007 tiene una profundidad excepcional, y que quedará grabada en la historia económica como un período crucial de cambio, es una idea que se va imponiendo de forma generalizada. Según las señales que cada vez se hacen más firmes, las condiciones económicas básicas sufrirán durante un largo tiempo los efectos causados por el trauma financiero y la contracción de la actividad productiva. Junto a ello, se va extendiendo la impresión de que éstos son también tiempos de cambio en el razonamiento económico, en particular en lo que afecta a la comprensión de las relaciones entre políticas y mercados.

El objetivo de este trabajo es analizar si esta coyuntura excepcional acabará afectando también a uno de los esfuerzos intelectuales más interesantes que han tenido lugar en las ciencias sociales durante los dos últimos decenios: el análisis riguroso de los efectos económicos de las instituciones, como resultado, sobre todo, de las aportaciones de la llamada nueva economía institucional (NEI). En

términos generales, se observa que a la luz de las realidades profundas que han emergido como consecuencia de la Gran Recesión, hay dos aspectos de esos enfoques que deben ser reexaminados. El primero y más general es si la dinámica de cambio metodológico y teórico en Economía acabará afectando en alguna medida a las nociones básicas de este nuevo institucionalismo. Nuestra respuesta es que lejos de experimentar un retroceso, el sistema teórico de la WEI se verá indudablemente impulsado. Sin embargo algunas de las principales implicaciones prácticas que la NEI ha tenido en la última década se verán claramente cuestionadas. En particular, el hecho de haber asumido con naturalidad que los problemas de *accountability* y transparencia, o la confiabilidad de los sistemas legales y judiciales, son muy importantes en los países emergentes, y que en los desarrollados, en lo fundamental, pueden darse por superados, se vuelve ahora en contra de una parte de esa literatura: la crisis ha puesto claramente de manifiesto lo equivocado de esa suposición.

Como extensión necesaria de este punto, en el apartado cuarto haremos referencia a un fenómeno que en primera instancia podría parecer contradictorio con lo anterior, pero en absoluto lo es: la crisis refuerza la importancia de la noción de «virtud institucional» debido a que la huída hacia adelante del modelo de crecimiento mediante el endeudamiento masivo ha quedado cancelada por un largo tiempo. En las condiciones de desapalancamiento financiero general que veremos en los próximos años, la posibilidad de un crecimiento sostenido se fundamentará, aun en mayor medida que en el pasado, en la existencia de estructuras institucionales eficientes.

El segundo motivo importante para un reexamen de *la cuestión institucional* después de la crisis, se centra en el ámbito específico de la formación de políticas económicas, y de las relaciones de éstas con los mercados. La concepción predominante hasta hoy definía como política económica óptima aquella que maximiza las ganancias de credibilidad; la principal contribución de los enfoques neoinstitucionales fue la idea de embridar las políticas mediante la definición de reglas, como la mejor vía para garantizar tales ganancias. Pues bien, sometido ahora aquel modelo a fuertes controversias, está por ver hasta qué punto se mantiene la validez de ese criterio en algunos de sus principales aspectos.

## 2. CRISIS FINANCIERA Y VISIÓN INSTITUCIONAL: ¿NECESIDAD DE UN REPLANTEAMIENTO?

La gran crisis financiera ha puesto en evidencia un fallo sistémico de gran calado en el pensamiento económico predominante (Colander *et. al.*, 2009). De un modo súbito, algunas construcciones teóricas que fueron escasamente discutidas o simplemente ignoradas en el seno de la corriente principal de la Economía durante

las dos últimas décadas, mostraron profundas insuficiencias. Lo cual no afectó, obviamente, por igual a todos los ámbitos en los que se desenvuelve la teoría económica: fueron dos de ellos, ciertamente importantes, los que acapararon buena parte de la controversia científica; se trata nada menos que de la macroeconomía y la teoría de las finanzas. Ambas ramas de la Economía habían estado dominadas —y de un modo cada vez más asfixiante— por dos hipótesis cruciales: la de expectativas racionales, que asume la versión más extrema e irreal de la noción neoclásica de racionalidad para el agente representativo, al cual se le presupone plena capacidad de anticipación y ausencia de errores; y la de eficiencia de los mercados financieros, cuyo centro es la afirmación de que el precio de los activos financieros refleja en cada momento toda la información relevante y todas las expectativas de los operadores en el mercado, ofreciendo las señales necesarias y suficientes para una asignación de recursos eficiente.

El uso sistemático de las dos hipótesis mencionadas ha llevado a la mayor ilusión cientifista de la historia de la Economía: la idea de que por fin tenemos una línea de razonamiento que puede llevar a entender hasta el final el funcionamiento de las economías reales, realizar predicciones plenamente fiables, y definir los principios de una política para garantizar la prosperidad ilimitada en condiciones de estabilidad. Dado que todo ello se habría alcanzado en una situación de plena libertad económica e internacionalización, estaríamos al fin ante una suerte de apoteosis de la economía de mercado (a la que se habría llegado por el pleno triunfo del capitalismo financiero). Esta formulación lleva a pensar que es aquí donde cabría encontrar a los verdaderos partidarios de la tesis del «fin de la historia». Probablemente lo que mejor resume esta pretenciosa quimera es la bien conocida afirmación de Robert Lucas ante el plenario de la *American Economic Association*: «el problema central de la prevención de depresiones ha sido de hecho resuelto en todos sus aspectos para muchos decenios» (Lucas, 2003).

Toda esa construcción intelectual basada en supuestos que nada tienen que ver ni con experiencia, ni con el corpus científico general, sino con la pura introspección (Kirman, 2009), se ha derrumbado como un castillo de naipes con el estallido de la Gran Recesión. Se trata de un fenómeno que acaso con el tiempo sea considerado una auténtica revolución científica en la historia de la economía, pero del que por el momento conocemos muy bien el punto de partida —el fallo sistémico— y sólo atisbamos el de llegada. En todo caso, y pese a que un cambio profundo en el modo básico de razonar de los economistas se encuentra con obstáculos ingentes (cuestión que no es éste el momento de tratar, pero que ha sido convincentemente explicado por Elster, 2009), es pertinente recordar que en todas las grandes crisis de la historia del capitalismo se produjeron virajes cruciales en el conocimiento económico y sus métodos: puesto que así ocurrió con las grandes crisis de las décadas de 1870, 1930 y 1970 (cuando surgieron, respectivamente, la revolución marginalista, la keynesiana y la del nuevo liberalismo), no debería descartarse que ahora ocurrirá algo parecido.

Pero hay una segunda implicación del fracaso del modelo teórico anterior que es aún más grave: la ideología de plena racionalidad humana y eficiencia de los mercados se convirtió, por sí misma, en una causa objetiva de la crisis: con una concepción del funcionamiento de la economía, y en particular de los mercados financieros, como la que subyace en la ya destacada conclusión dogmática de Lucas, es claro que sobra cualquier elemento de precaución y salvaguardia; la dinámica del libre mercado habrá de resolver por sí sola los problemas, y una estricta regulación no será sino un obstáculo para alcanzar las posiciones de equilibrio eficiente. Fue esa mentalidad la que llevó a percibir como plenamente racional la desmesurada expansión transnacional de los mercados financieros, y a ignorar las advertencias de que pudiera estar gestándose un desastre descomunal. Ahora sabemos, sin embargo, que buena parte de la operatividad de esos mercados se mantuvo durante decenios, y cada vez más, totalmente ocultas («banca en la sombra»). Por lo que cabe preguntar: ¿es posible atribuir *a priori* la cualidad de plenamente racional a una actividad económica que no es transparente?

Ya se ha afirmado que la intensa crisis de los fundamentos científicos que se abate sobre la Economía no afecta por igual a todas sus ramas de conocimiento. En ese sentido, es justo constatar que la economía neoclásica contemporánea, junto a la deriva dogmática tan negativa que se acaba de señalar y que ha acabado en grave desastre, también ha mostrado otra cara más positiva: la de intentar integrar algunas aportaciones teóricas que al menos en parte eran ajenas a la tradición estrictamente neoclásica, o que se movían en sus fronteras. Entre esas aportaciones destaca la del nuevo institucionalismo económico, tan vinculado a las ideas desarrolladas por Ronald Coase y Douglas North. La contribución de esta brillante corriente al conocimiento económico ha sido notable, al conseguir establecer una relación consistente entre el tejido de instituciones formales o informales que existen en una economía y la noción neoclásica de eficiencia; de un modo tal que una configuración de instituciones será considerada eficiente, cuando sea capaz de reducir el valor de los costes de transacción, consiguiendo impulsar, con ello, los niveles de eficiencia económica general.

La cuestión fundamental aquí es si esa corriente de la NEI se puede ver o no afectada en algún sentido por la crisis del conocimiento económico. Una respuesta cabal a esta cuestión obliga a distinguir entre dos planos diferentes del desarrollo que ha venido experimentando la NEI: el estrictamente teórico, y el aplicado, es decir, la utilización de sus argumentos básicos para la definición de políticas. En el terreno teórico, nada indica que estemos ante la posibilidad de un replanteamiento general de los conceptos básicos y la línea de análisis del nuevo institucionalismo (que poco tuvieron desde luego que ver con el origen de la actual crisis teórica). En los debates de los últimos años sobre el estado de la Economía se han ido apuntando hacia dónde debiera orientarse en su búsqueda de un mejor vínculo entre realismo y relevancia científica. Y aunque ya hemos señalado que la dirección exacta de ese cambio está aún por escribir, parece claro que el conocimiento económico científico de los próximos tiempos asumirá una mayor complejidad en los supuestos sobre el comportamiento «racional» (expectativas racionales) de los sujetos,

incorporando en mayor medida los problemas de información (información «asimétrica», información «perfecta»), las patologías colectivas (Akerlof y Shiller, 2009) y la incertidumbre (Skidelsky, 2009); y junto a ello, un mayor margen para extraer conocimiento de la historia, de la experiencia de otras disciplinas científicas adyacentes, frente a la pretensión de hacerlo desde la pura construcción axiomático-algorítmica<sup>1</sup>.

Pues bien, para contribuir a todo ello la NEI parece en principio bien dotada, pues, sobre todo en su versión northiana, maneja algunas nociones y postulados que van precisamente en esa dirección. Cabe destacar en este punto el uso de la noción de racionalidad limitada (que incluye restricciones informacionales, cognitivas e incluso volitivas a la plena racionalidad) o, un paso más allá, de los *shared mental models*, supuesto para el comportamiento de los sujetos económicos que asume que las ideas, la forma en las que éstas se comunican y los sistemas de aprendizaje social importan, lo que lo convierte en radicalmente opuesto a la noción de expectativas racionales (Denzau y North, 1994). Por su parte, el concepto de *path dependence*, según el cual las inercias acumuladas, a lo largo del tiempo tienden a marcar decisivamente las configuraciones institucionales y sus efectos económicos, abre directamente paso a la idea de que «la historia importa» (North, 1990, 2005), por lo que cabe prever un amplio recorrido para su uso analítico en los próximos años.

Todo lo anterior no quiere decir que la crisis teórica en curso no va a afectar a la visión institucionalista de la economía en algún sentido. Muy al contrario, si nos centramos en un plano aplicado, referido a sus implicaciones de política práctica, es fácil observar la aparición de una cierta decepción respecto de algunos de sus contenidos. Porque la influencia del programa de investigación de la NIE, que centraba su interés en los efectos económicos de instituciones tales como los modelos contables o de difusión de la información, o de los sistemas legales y judiciales, no quedó limitado a los ámbitos teóricos, sino que alcanzó con fuerza al terreno político, ya se tratara de programas de gobiernos nacionales o de recomendaciones emanadas de agencias multilaterales. Cabe destacar el papel desempeñado por el Banco Mundial, que contribuyó a extender la noción del *institutions matter* por todo el mundo (Burki y Perry, eds., 1998); bajo su impulso, a partir de 1990, muchos gobiernos de países en desarrollo entendieron que, si querían introducir de verdad el progreso en sus economías, tenían que reformar en profundidad sus sistemas legales o las estructuras políticas que generaban sistemáticamente corrupción.

Fijémonos en un problema concreto que produjo una enorme preocupación a lo largo de los años noventa y sobre el cual toda esta concepción se aplicó con particular intensidad: el costoso fracaso de las reformas financieras llevadas a cabo en nu-

<sup>1</sup> Lo que no significa en absoluto renegar de la imprescindible lógica deductiva. El conjunto del debate sobre el fallo sistémico en la moderna macroeconomía y sus perspectivas de cambio, y la cuestión más concreta de cómo la crisis ha podido imponer una cierta idea de «regreso de la historia» han sido estudiadas con detenimiento por el autor en Arias (2010 b y 2010 a).

merosos países emergentes, los de América Latina, en concreto. Esas reformas habían emulado en gran medida las que tuvieron lugar en algunos países desarrollados unos pocos años antes: eliminación de la regulación financiera mediante controles directos, y su sustitución por algunos elementos de regulación macroprudencial. Pero si en los países europeos, por ejemplo, el nuevo modelo funcionó por aquellos años de un modo que parecía razonable, en los latinoamericanos o en el sureste asiático, causó una cadena de desastres; sobre todo un incremento notable en el grado de inestabilidad financiera, que concluyó en la sucesión de las crisis letales que por entonces ocurrieron. Una de las explicaciones más penetrantes de este puzzle se centraba en la importancia de la estructura institucional: la regulación directa está técnicamente al alcance de cualquiera que cuente con resortes de poder, pero no ocurre así con la prudencial, destinada a incidir sobre los niveles de riesgo y, por tanto, necesariamente, mucho más compleja y sutil. Para desarrollar con buenos resultados esta última es necesario contar con patrones fiables de medición del capital, con sistemas de información que permitan reconocer siquiera medianamente los riesgos, y con sistemas legales y judiciales confiables para la resolución de los contratos financieros<sup>2</sup>. Es decir, es imprescindible una estructura institucional (en lo fundamental) eficiente. Y eso es precisamente lo que se supone que falta en los países en desarrollo.

Este tipo de visión se extendió con notable fuerza a partir de los años noventa en relación con el análisis del fracaso del proceso de desregulación financiero y del intento de su resolución, y también con otros muchos. En términos generales, las consecuencias de todo ello fueron positivas, en la medida en que colocaron en la dirección correcta a un cierto número de economías emergentes y confirieron la condición de ejemplos a seguir a países que, como los escandinavos, mostraban una indudable virtud institucional. A partir de ahí, el reforzamiento de las reglas institucionales trajeron mejoras notables en un buen número de esas economías emergentes, y eso contribuye a explicar por qué, a diferencia de lo que sistemáticamente ocurría hace una década, la crisis financiera actual no solamente no tuvo su origen en los países de la periferia, sino que tres años después de su explosión se puede decir que ha afectado a éstos de un modo mucho más tenue y superficial que al mundo desarrollado.

### 3. LA PROBLEMÁTICA MEDICIÓN DE LA CALIDAD DE LAS INSTITUCIONES

Pero hay una segunda implicación de los enfoques neoinstitucionales que tuvo efectos mucho más problemáticos, los cuales no se manifestaron con toda su crude-

---

<sup>2</sup> Para una explicación detallada de ese problema, analizado desde un enfoque neoinstitucional, véase Arias (1998).

za hasta los años más recientes: la idealización de ciertos rasgos institucionales de algunos países desarrollados (básicamente anglosajones). En efecto, una parte importante de esa literatura estuvo dirigida a destacar que solamente existe un tipo de instituciones eficientes desde el punto de vista económico, que serían precisamente aquellas que imperan en tales países, como la *common law*, sus sistemas propios de transparencia y *accountability*, e incluso sus modelos de integración social y religiosa. La serie de trabajos realizados por A. Shleifer, R. La Porta y otros autores, principalmente de las universidades de Harvard y Yale, marcó la cota de máxima influencia académica en toda esa corriente de literatura (véase por ejemplo, La Porta *et al.*, 1996, 2002). Aunque probablemente esa no fuera la intención de algunos de esos autores, la conclusión que se imponía era clara: el modelo de instituciones vigente en países como Estados Unidos no sólo era eficiente, sino que era el único realmente eficiente, esto es, el espejo en el que debieran mirarse todos los demás. Nótese que con ello quedaba relegada al olvido una máxima de Douglas North, a la que él mismo ha dado siempre gran importancia: «*la misma institución produce resultados diferentes dependiendo del contexto*» (North, 1990).

Ese sesgo llevaba, en relación con el ya aludido énfasis en la lucha contra la corrupción para impulsar el crecimiento económico sostenido, por parte de organismos como el Banco Mundial, a que las recomendaciones en esa dirección fueran repetidas e intensas en el caso de los países emergentes, pero estaban totalmente ausentes cuando se trataba de países industrializados<sup>3</sup>.

Tal visión resultó, además, muy reforzada por la aparición de una larga serie de trabajos empíricos que intentaban medir la calidad de las instituciones. En muchos casos, esos intentos se extendieron a un gran número de países de todas las regiones, lo que ha permitido elaborar clasificaciones respecto a una diversidad de variables institucionales, desde las características de la burocracia a la confianza en la justicia, pasando por los mecanismos de revelación de información en un sentido de transparencia. El más conocido de esos estudios es *Doing Business* (DB), elaborado anualmente por el grupo del Banco Mundial, pero hay otros muchos: entre ellos, *Governance Matter* (GM), también relacionado con el Banco Mundial; el *Global Competitiveness Index* (GCI) del World Economic Forum, los índices de libertad económica, preparados por la *Heritage Foundation* o el *Fraser Institute*, en Estados Unidos; el *Índice de Estados Fallidos*, de *Foreign Policy*; o los índices internacionales de corrupción (IC) que elabora *Transparency International*.

La dificultad de medir de un modo absolutamente objetivo esas variables institucionales ha sido reconocido por muchos observadores desde el primer momento,

<sup>3</sup> Esa asimetría llevó a algunas contradicciones casi grotescas, sobre todo cuando se hizo muy visible que el propio Banco Mundial tenía sus estructuras muy socavadas por corruptelas (lo que condujo a la dimisión, por un asunto de ese tipo, de su presidente Paul Wolfowitz, máximo abanderado de una lucha sin cuartel contra la corrupción).

y el modo de construir algunos de ellos ha sido amplia y repetidamente criticado. En ciertos casos, como el del *Index of Economic Freedom* de la conservadora *Heritage Foundation*, sus connotaciones ideológicas son tan manifiestas que apenas es usado fuera de sus círculos más próximos. A otras propuestas, por el contrario, como DB, GM, IC o GCI, aunque también hayan recibido críticas, se las ha considerado por lo general como no tan marcadas por sesgos sistemáticos. Tales índices, con las debidas precauciones, pueden resultar útiles en muchas ocasiones, y proporcionar impresiones adecuadas de si un determinado país tiende a mejorar o no, por ejemplo, en materia de transparencia. Ahora bien, la Gran Recesión ha obligado a poner en cuarentena los resultados que algunos de esos estudios alcanzaban para un cierto número de países (sobre todo, desarrollados).

Fijémonos, a título de ilustración, en la valoración de las variables institucionales que afectan a la «obtención de crédito» y a la «protección de inversores» realizada por DB en su informe correspondiente a 2009 (con datos de 2008). Lo fundamental de esa información, referida a cuatro países seleccionados —Estados Unidos, Reino Unido, Irlanda y Suecia— queda recogida en el cuadro n.º 1. En términos generales se observa una posición muchísimo mejor de los tres países anglosajones, frente al escandinavo, en los dos grandes ítems consignados. En lo relacionado con la obtención de crédito, por ejemplo, el Reino Unido ocupaba el segundo lugar mundial (con un valor de 9 sobre 10 en cuanto a fortaleza de los derechos legales), Estados Unidos el quinto e Irlanda el duodécimo; frente a ello Suecia ocupaba la posición 68. Más aún, el índice de transparencia financiera era el máximo posible en Gran Bretaña e Irlanda, y algo más alto en Estados Unidos que en Suecia (lo cual llama poderosamente la atención, y sugiere una cierta arbitrariedad, pues este país aparece sistemáticamente entre las primeras posiciones en el índice de transparencia contra la corrupción de TI). En cuanto al índice de responsabilidad del inversor, el informe afirmaba que en Estados Unidos era de 9 sobre 10, y que en los otros dos países anglosajones estaba también claramente por encima del mediocre dato sueco. Todo lo cual se trasladaba al índice de fortaleza la protección a los inversores, que se calificaba como muy satisfactoria en los tres primeros países.

El violento paso de la crisis, sin embargo, ha puesto en evidencia realidades muy diferentes a lo que esos datos revelaban. Es de sobra conocido que los tres países anglosajones experimentaron, sobre todo a partir del otoño de 2008, traumáticos *shocks* en sus sistemas de crédito que condujeron a las históricas operaciones de salvamento —y nacionalización de facto— de buena parte del sistema bancario, todo lo cual tuvo un impacto extraordinario sobre la economía real<sup>4</sup>. Mientras tanto, la

<sup>4</sup> Los problemas de los bancos norteamericanos y británicos, por ser muy conocidos, no requieren mayor explicación aquí. Pero la banca irlandesa experimentó también una crisis letal: sólo la nacionalización del *Anglo Irish Bank* representó un porcentaje de en torno al 20 % del PIB del país (lo que constituyó la causa principal de que el déficit público del país se haya disparado, según cálculos oficiales, por encima del 30 % del PIB en 2010).



evolución financiera en Suecia acusó desde luego los embates de la crisis, pero fueron incomparablemente más moderados, y lo que es más importante, produjeron efectos contractivos mucho menores<sup>5</sup>.

**Cuadro n.º 1. VARIABLES INSTITUCIONALES BÁSICAS PARA EL FUNCIONAMIENTO DEL CRÉDITO**

	Estados Unidos	Reino Unido	Irlanda	Suecia
Obtención de crédito (clasificación)	5	2	12	68
Índice de fortaleza de los derechos legales (1-10)	8	9	8	5
Índice de alcance de la información crediticia (1-10)	6	6	5	4
Protección de inversores (clasificación)	5	9	5	53
Índice de grado de transparencia (1-10)	7	10	10	6
Índice de responsabilidad de inversores (1-10)	9	7	6	4
Índice de fortaleza de protección de inversores (0-10)	8,3	8	8,3	5,7

Fuente: *Doing Business, 2009*, World Bank Group, Washington D.C.

Más importante aún, con la crisis hemos sabido que un mundo que se había imaginado transparente, donde los flujos de información económica eran libres y suficientes para la adopción de decisiones racionales, y su registro absolutamente veraz, resultó no ser nada de eso. En particular, y contra lo que se presumía, el sistema bancario norteamericano, o el irlandés, no tenían nada de transparentes, pues una buena parte de las operaciones —sobre todo el mundo incógnito de los productos derivados— se realizaban fuera de balance, y se mantenían en cualquier caso lejos de cualquier posibilidad de observación externa. Por lo que respecta a la responsabilidad de los ejecutivos, también se ha conocido la verdadera situación de impunidad en que se han movido, con sistemas perversos de incentivos que estimulaban el riesgo sin especificar responsabilidades y sanciones por el fracaso (llegándose a hablar de todo un modelo de «salarios del fracaso»: Bebchuk, Cohen y Spamann, 2009). El asunto, además, se ve agravado por el hecho notable de que los tres países que aparecen en esos ámbitos tan bien calificados por

<sup>5</sup> Si ampliamos el campo de observación y nos fijamos en algunos países emergentes, entonces resalta aún más el contraste entre lo que presuponian algunas clasificaciones de calidad institucional y la realidad que la crisis ha evidenciado. Si nos fijamos en uno de los países, que como es sabido, se han comportado mejor durante la Gran Recesión, Brasil, llama la atención que en DB, 2008 ocupara el puesto 84 en cuanto a «obtención de crédito» (valor 3 sobre del índice de fortaleza de derechos legales) y el puesto 70 en cuanto en protección de inversores. Es sabido que Brasil presenta déficit institucionales significativos, pero esos datos parecen estar marcados por algún tipo de prejuicio o sesgo inicial.

Doing Business han vivido sobre una explosiva montaña de deuda (en el caso del Reino Unido, la mayor deuda privada per cápita del mundo desarrollado, un 470 % de su PIB), frente a una posición más templada de Suecia<sup>6</sup>.

Todo lo anterior nos habla de errores sistemáticos y por lo general siempre en la misma dirección, que no son cosa muy diferente del tratamiento que a la deuda soberana de distintos tipos de países le han venido dando durante bastante tiempo las agencias de calificación de riesgos, y que hoy se ven como importantes equivocaciones, que en sí mismas contribuyeron al surgimiento de la propia crisis financiera (lo que ha convertido a esas agencias en uno de los villanos fundamentales en la historia de ese desastre). Adviértase que los dos fenómenos están muy relacionados, pues en la totalmente errónea calificación máxima que *Moody's* o *S&P's* otorgaban a países como —por seguir usando el mismo ejemplo— Irlanda, influía sin duda su buena posición en la mayoría de los *ranking* sobre variables institucionales.

En una dirección similar apuntan las muchas irregularidades constatadas en la definición de los derechos de propiedad y los esquemas de resolución (*enforcement*) de los contratos financieros en algunos países desarrollados. Obsérvese que se trata de cuestiones a las que el nuevo institucionalismo económico concede la máxima importancia desde un punto de vista teórico, y que se habían dado también por resueltas en las economías avanzadas. El caso más relevante de irregularidad ahora detectada sería el del comportamiento del sistema judicial norteamericano en la ejecución de las hipotecas en mora, asunto que originó a partir del verano de 2010 una importante controversia social; todo el conocimiento disponible apunta a la existencia de prácticas sistemáticas de engaño que, sin embargo, han dado lugar un importante número de ejecuciones anómalas por resolución judicial (Krugman, 2010).

Cabe, por tanto, concluir en este punto que la en principio saludable preocupación contemporánea por la calidad de las instituciones, llegó a generar también un sesgo perverso: el de imaginar que las insuficiencias institucionales eran consustanciales al atraso económico, lo que, cerrando el argumento, llevaba a percibir a los países industrializados —y sobre todo a los que proporcionaban la trayectoria y guía de éxito económico— como en lo fundamental ajenos a ese problema. Ese sesgo fue advertido ya hace tiempo, desde el propio seno de las corrientes institucionalistas, por autores como Douglas North; pero la irrupción de la Gran Recesión ha llevado también a otros replanteamientos (que en algunos casos pueden ser vistos como autocríticas). Así, el principal responsable de GM, Daniel Kaufmann, centrándose en los problemas de transparencia ha afirmado: «desafortunadamente, la mayoría de la investigación sobre corrupción se centra en los países en desarrollo; los índices de corrupción (...) enmascaran uno de los más serios retos para la gobernanza de países como Estados Unidos, la corrupción legal y la captura del Estado por poderosas corporaciones»

<sup>6</sup> Todos los datos sobre deuda, en términos absolutos o relativos, que se incluyen en este trabajo proceden de *McKinsey Global Institute* (2010).

(Kaufmann, 2010). El mismo autor ha detectado en los fallos institucionales (de supervisión, regulación y revelación de información) una de las causas principales de la gran crisis financiera (Kaufmann, 2009). Esta visión crítica no extrañará a quien esté familiarizado con el análisis de las relaciones poco edificantes entre las decisiones de política financiera en Estados Unidos y los intereses de Wall Street, y con su identificación como una de las claves en el origen de la crisis (Johnson y Kwak, 2010).

Por tanto, este sesgo ha quedado en evidencia, gracias a la Gran Recesión. Pero no se trata sólo de un problema de interpretación: se deduce del párrafo anterior que, al igual que ocurrió con los supuestos teóricos que extendieron la (falsa) conciencia de un comportamiento hiperracional y eficiente de los mercados financieros, también el *institutions matter* pudo contribuir a la conformación del proceso que condujo al derrumbe, al llevar aparejada una falsa sensación de solidez de parámetros institucionales en los países desarrollados, como los sistemas contables y los de generación y distribución de información. En Estados Unidos, por ejemplo, se recuerda ahora con frecuencia lo que Larry Summers decía en 1999: «si me preguntan por qué tiene éxito el sistema financiero estadounidense (...) mi opinión particular del asunto es que no hay ninguna innovación tan importante como la de los principios contables generalmente aceptados...»<sup>7</sup>. Es ahora evidente que esos principios fallaron estrepitosamente (en realidad, ya lo habían hecho durante la gran crisis corporativa de 2002, sin que se extrajeran de ello lecciones significativas) contra lo que subyacía en algunos de los mejores *papers* institucionalistas. Ese error tuvo repercusiones muy negativas, al consolidar la ilusión de que esa supuesta estructura institucional eficiente ofrecía cobertura frente a cualquier comportamiento oportunista en los mercados y garantizaba la plena transparencia y la rendición de cuentas fiable y eficaz (Acemoglu, 2009).

#### 4. LA VIRTUD INSTITUCIONAL EN UNA ERA DE DESAPALANCAMIENTO FINANCIERO

La argumentación contenida en el apartado anterior no anula en absoluto un planteamiento que es esencial en los enfoques neoinstitucionales: que en presencia de una urdimbre de instituciones ineficientes es impensable un proceso de crecimiento sólido a largo plazo. La virtud institucional constituye, junto a la capacidad innovadora, la suficiente dotación de capital humano y la existencia de mecanismos eficaces para la cohesión social, un factor explicativo de primera magnitud del progreso económico, según las modernas teorías del crecimiento.

Lo que la experiencia reciente ha hecho evidente es que esa realidad fundamental puede quedar enmascarada por la presencia de lo que cabría considerar «anoma-

<sup>7</sup> La cita está recogida de Krugman (2003).

lías» que tomen la forma de vías de escape. Y la más obvia de tales anomalías es el sostenimiento de la actividad económica en expansión sobre el endeudamiento masivo. Es decir, una determinada economía puede ser muy poco productiva, escasamente dotada de los elementos de impulso que se acaban de señalar (o carente, de algunos de ellos), y a pesar de todo crecer a fuertes ritmos. La palanca financiera posibilitaría durante períodos determinados de tiempo situaciones de ese tipo, que en todo caso, se conforman como procesos de huída hacia delante, los cuales en algún momento han de experimentar un abrupto final.

Eso es precisamente lo que ocurrió entre 1980 y 2007, es decir, durante los casi tres decenios que se han venido denominando no humorísticamente la *Gran Moderación*, para el conjunto de la economía internacional: entre los dos años mencionados el volumen de activos financieros en circulación pasó de representar, según datos ampliamente aceptados, un 109 % del PIB mundial al 343 %; y eso por lo que se refiere a la parte perfectamente publicitada y conocida de esos flujos, pues la crisis ha revelado también que una parte muy importante de las operaciones en esos mercados no se registraban ni dejaban rastro documental alguno; de modo que, según algunas estimaciones, las operaciones con productos derivados podrían haber alcanzado los 600 billones (billón=  $10^{12}$ ) de dólares en 2009<sup>8</sup>.

Esa tendencia al sobreendeudamiento se manifestó con particular intensidad en los casos de países tan relevantes como el Reino Unido, Japón, Estados Unidos, Irlanda o España. La situación española resulta en ese sentido paradigmática: el fuerte crecimiento experimentado a partir de 2004 fue compatible con tasas de productividad bajas, escaso esfuerzo inversor en cambio técnico y deficiencias notabilísimas en formación y capital humano. Y junto a todo ello, un conjunto de estructuras que junto a algunos elementos virtuosos (en su mayoría relacionados con la integración, primero en la CE, y luego en la UEM), ofrece un perfil más bien mediocre. O al menos eso es lo que se deduce de la posición que el país ocupa en los *ranking* internacionales que ya hemos mencionado. En 2008, en la clasificación de Doing Business España ocupaba la posición 49; en el elemento central de GCI —el pilar calidad institucional—, el 43; y en el índice de «calidad institucional» de GM, un valor de 86,5 (aceptable pero muy inferior, por ejemplo, a los países escandinavos, todos en torno a 100). Aunque más atrás ha quedado expuesta una crítica a los sesgos que suele arrastrar la construcción de esos índices, podemos tomar como referencia significativa que España aparezca en relación con todos ellos en posiciones muy alejadas de la que ocupa en el conjunto mundial como economía industrializada; se da además la circunstancia problemática de que en la mayoría de esas clasificaciones, la posición española ha tendido a empeorar entre 1998 y 2008.

A pesar de todo lo anterior, el crecimiento económico fue intenso durante catorce años, gracias al fácil acceso a los flujos abundantes de financiación internacio-

<sup>8</sup> Según datos de *The Economist*, 10-6-2010.

nal (favorecida por la reputación otorgada por la condición de miembro del club del euro). Así, la expansión de la actividad fue compatible con el mantenimiento de niveles de déficit comercial que se movían en el entorno del 10 % del PIB inmediatamente antes del estallido de la crisis (Torrero, 2008). No es, por tanto, extraño que cuando ésta sobrevino, llevando aparejadas unas condiciones de extrema sequía en los mercados de crédito (lo más parecido a la situación de trampa de la liquidez que se pudo ver en ocho décadas), afectara de un modo especial a economías como la española: sencillamente, el mecanismo básico que en el pasado posibilitó la expansión había sufrido un hundimiento total.

Con todas las diferencias que pueda haber, la historia fundamental de la incidencia de la crisis en economías como la británica, la norteamericana o la irlandesa, es parecida a la española. Y esa situación no se dibuja como algo meramente coyuntural, sino que, más bien, parece proyectarse en tendencias a largo plazo. Podríamos estar ante una era de desapalancamiento, en la que confluyan dos tendencias: la simple reducción cuantitativa de los flujos de capital y el mayor peso de los controles sobre los movimientos transnacionales de estos.

En cuanto a lo primero, constituye una necesidad absoluta —si se quiere evitar que surjan más pronto que tarde nuevos episodios letales de crisis— deshinchar la enorme burbuja formada en los mercados de capitales. Pero no se trata sólo, ni fundamentalmente, de la urgencia de un cambio en profundidad y de la voluntad para llevarlo a cabo; la experiencia del pasado muestra que después de episodios de crisis agudas la respuesta habitual es la reducción, con frecuencia intensa, de la palanca financiera de la economía. Según un estudio muy fiable, desde los años treinta se produjeron 45 episodios de reducción general de los niveles de deuda, de los cuales 32 siguieron a la explosión de crisis financieras (de los cuales 16 llevaron a contextos de amplia austeridad, 8 a episodios de alta inflación y 7 a suspensiones de pagos masivas). Esos procesos se extendieron a lo largo de seis o siete años, y significaron, de media, una reducción de deuda en torno a un 25 % (*MacKinsey Global Institute*, 2010). Sobre todo ello podría incidir con fuerza la apertura de una dinámica de reformas financieras, sean en la dirección de una nueva arquitectura global, o en la más probable de las reformas en los sistemas financieros nacionales y la reintroducción de algún tipo de control de cambios (cuestión impensable antes de la crisis, pero a la que ésta ha dado gran verosimilitud: *Ostry et al.*, 2010).

Si estas tendencias, se confirman como parece probable, entonces las expectativas de crecimiento económico se verán sin duda afectadas de un modo significativo. Según el estudio que se acaba de citar, en los 32 casos de reducción de deuda que siguieron a crisis financieras, se produjeron caídas en la producción durante dos o tres años, para luego retomarse un crecimiento que, en una perspectiva de diez años, fue significativamente menor que el de los años previos a la crisis. En las circunstancias presentes hay motivos para creer que algo parecido ocurrirá de nuevo: al margen de las fluctuaciones que se puedan dar en el corto plazo, la posibilidad de una déca-

da pérdida en una parte importante del mundo industrializado se perfila como muy real. Y en tales condiciones, recupera toda su validez el argumento expresado al comienzo de este apartado, según el cual contar con una estructura institucional eficiente aparece como uno de los tres o cuatro vectores clave para hacer posible el crecimiento y, sobre todo, que éste se autosostenga en el tiempo.

Las batallas que se están fraguando entre mercados y políticas —de las que hablaremos en el siguiente apartado— dejarán paisajes económicos en los que la confianza en las instituciones serán más importantes que nunca para el buen funcionamiento de las economías de mercado (Arias y Costas, 2011). Y en ese terreno tendrán enorme ventaja aquellas economías que dispongan de sistemas incuestionables de revelación y registro de información; mantengan modelos legales y judiciales confiables; gocen de burocracias eficaces y redes de procedimientos administrativos que agilicen y den seguridad a las transacciones económicas; sean capaces, en medio de las dificultades producidas por situaciones que serán frecuentemente cambiantes e inesperadas, de dar la seguridad de moverse por criterios que vayan más allá del puro oportunismo o cortoplacismo; o demuestren que sus procesos de formación de políticas —y la relación de éstas con los mercados— están bajo estricto escrutinio y a la vista de todos. En suma, es razonable hacer la doble conjetura de que en aquellos países donde exista toda una red de instituciones eficientes:

- a) El conjunto de la economía presentará bases más sólidas para el crecimiento, en circunstancias en que ello puede ser capital, dadas las dificultades o simple imposibilidad de seguir sustentando la expansión en la renovada burbuja del endeudamiento.
- b) Las políticas económicas multiplicarán sus posibilidades de dar resultados positivos en relación con los objetivos buscados.

## 5. POLÍTICA ECONÓMICA, INSTITUCIONES Y MERCADOS (ANTES Y DESPUÉS DE LA GRAN RECESIÓN)

La segunda cuestión que examinaremos en este trabajo es el modo en que la reciente crisis ha podido afectar al papel de las instituciones en los procesos de definición de la política económica, o dicho de otro modo, a los argumentos y decisiones prácticas relativas a la construcción de un sistema de instituciones básicas que medien en la relación entre políticas y mercados.

A propósito de esto es de gran importancia recordar que el período que va de 1980 a 2007 fue ante todo una época de triunfo de los mercados financieros globales. Estos mercados de enorme dimensión y muy sofisticados, ajenos a los viejos mecanismos de control y regulación, y prácticamente globalizados, se convirtieron desde luego en un factor estructurante del conjunto de la economía; pero, además, acabaron por ser un elemento central en los procesos de definición de las políticas

públicas: la relación básica entre las políticas y los mercados ha experimentado un cambio histórico en las últimas décadas (lo que ha acabado por estructurar uno de los principales aspectos de la moderna globalización).

Esa nueva relación viene marcada por un hecho fundamental: los mercados de capital tienen una enorme capacidad de influir en la formación de la agenda política de los Estados, quedando constreñida esta última por una auténtica camisa de fuerza. Quiere decirse que, de algún modo, el desarrollo de los mercados globales habría puesto fin a la vieja noción de soberanía nacional en lo que tiene que ver con la definición de las políticas macroeconómicas. En ese orden de cosas, los mercados no solamente se muestran como omnipotentes, sino que también, y fundamentalmente, son entes considerados omniscientes. Es decir, se asume que los operadores de los mercados financieros tienen una enorme capacidad no sólo para captar todo tipo de señales que emiten los *policy makers* en cualquier lugar del mundo, sino también para responder de inmediato a esas señales. Todo lo cual descansa, naturalmente, sobre el supuesto de la virtud institucional de esos mercados; es decir, se asume que se mueven en un mundo en el que las operaciones se registran verazmente, los contratos se resuelven eficazmente, y no existen problemas significativos de información. En último término, esos mercados se han concebido durante años como plenamente transparentes, de modo que cada uno de los operadores conoce y controla sin apenas retrasos lo que hacen los demás; entiéndase que, sin la plena aceptación de tal supuesto, el conjunto de esta argumentación resultaría absolutamente inaceptable. Desde un punto de vista técnico, este conjunto de fenómenos vino posibilitado por las posibilidades generadas por la revolución informacional que ha dado origen a la nueva sociedad de las redes.

En todo lo que tiene que ver con las decisiones macroeconómicas, la concepción básica de la política vigente durante los tres últimos decenios, asumía que los mercados todo lo penetran, y todo lo saben interpretar de un modo inmediato y racional. Por consiguiente, se considera que las ganancias de bienestar generadas por la política pública dependerán crucialmente de su credibilidad, esto es, de que resulte o no creíble y creída por los inversores en los mercados de capital. Con ello se cierra la argumentación relativa a cómo se debe definir la política óptima: sencillamente sería aquella que genera las mayores ganancias de credibilidad —o si se prefiere, reputación— ante y por parte de los propios mercados. De ese modo, a través de mecanismos precisos de medición —como serían la evolución de los diferenciales de rentabilidad de la deuda soberana, o la calificación de ésta por las agencias de *rating*—, los mercados actúan como árbitros para valorar objetivamente la calidad de las políticas macroeconómicas (Arias y Costas, 2011).

La progresiva consolidación de todo este modelo de formación de políticas trajo consigo algunas repercusiones de gran calado: reforzamiento de una idea de política de grado cero, es decir, la intervención mínima y lo más neutral posible, sobre todo en los ámbitos fiscales, susceptible de recibir la mejor valoración de los mercados;

fenómenos de desbordamiento de las políticas nacionales (por ejemplo en materia de impuestos); desideologización de la gestión macroeconómica y la consiguiente tendencia a la convergencia o igualación de sus criterios básicos; vaciamiento del nivel central de gobierno. Y junto a todo eso, dos cambios institucionales de primera magnitud: la independencia de los bancos centrales y la sujeción de distintas políticas —sobre todo las presupuestarias— a un régimen de reglas. Una y otra se conforman como «instituciones macroeconómicas esenciales» para reducir los problemas de inconsistencia temporal y favorecer las ganancias de reputación (Gollwitzer y Quintyn, 2010). Ambos cambios serán examinados en el siguiente apartado.

Pero todo este modelo se ha visto sometido a una presión creciente desde el estallido de la Gran Recesión, debido a que las propias bases fundamentales sobre las que se construyó han quebrado al menos en parte (Arias, 2009). En particular, la idea de que los mercados financieros globales son omniscientes, infalibles, ha resultado ser una simple superchería, tal y como ya se ha señalado en un punto anterior. A partir de ahí, se hace imposible seguir asociando de un modo tan extremo la calidad de las políticas —y la propia idea de política óptima— a las meras respuestas de los mercados. Por lo demás, no se puede olvidar la intensa reorientación experimentada por los criterios de política a partir de octubre de 2008, cuando la urgencia de «evitar otra Gran Depresión» puso en marcha un conjunto de intervenciones monetarias y, sobre todo, fiscales, que negaban absolutamente el modelo anteriormente aceptado como un dogma; a pesar de todas sus consecuencias extraordinariamente problemáticas manifestadas a lo largo de 2010 (principalmente, la gran crisis de la deuda soberana), el hecho fundamental es que tales intervenciones alcanzaron su objetivo principal, y los temores iniciales de hundimiento finalmente no se cumplieron (Blinder y Zandi, 2010). Estamos por tanto ante un vivo proceso de transformación. Y a pesar de que esa es una historia a la que probablemente aún le faltan varios capítulos, y que es muy difícil predecir exactamente cuáles serán las relaciones entre política y mercados al final de ella, es evidente que serán diferentes de las que predominaron en el largo período anterior<sup>9</sup>.

## 6. EL LABERINTO DE LAS REGLAS

Esas tendencias cambiantes en la interacción entre la política económica y los mercados de capital, no dejarán de afectar, al menos en algún sentido, a las instituciones que han sido fundamentales para el funcionamiento del sistema de política

---

<sup>9</sup> La intensidad de ese proceso de cambio dependerá de que las propuestas de reforma de los mercados financieros globales avancen en mayor o menor medida. Es obvio que las posibilidades de que las políticas nacionales ganen márgenes efectivos de autonomía, y se liberen en porción significativa de la camisa de fuerza impuesta por los mercados, serían mucho mayores si los propios gobiernos controlasen en mayor medida a los mercados, y aún más si, como parece posible, se reintroduce una cierta segmentación de estos.



económica durante la época de triunfo del capitalismo financiero global. Eso afectará, por ejemplo, de un modo significativo, a la idea de independencia de la banca central: una idea que se extendió con gran fuerza por todo el mundo a partir de 1990, apoyada en la constatación empírica de que a mayor independencia, la tasa de inflación tiende a ser más reducida. No es extraño que, en un tiempo en que el objetivo de referencia de la política era alcanzar una inflación próxima a cero, se generalizaran los cambios en los estatutos de los bancos emisores, siempre hacia una mayor autonomía frente al poder político.

Desde un punto de vista teórico, el razonamiento más usado insistía en que los bancos centrales independientes garantizaban una menor inflación, aunque sólo sea porque evitan que la política monetaria esté politizada; es decir, que se use con simples intenciones de maximización de votos, y por tanto, produciendo sorpresas inflacionistas. Simplemente por cortar con tales posibilidades, cualquier norma que aumente el grado de independencia operativa, producirá ganancias de credibilidad para el banco central y el conjunto de la política monetaria (Cukierman, 1992). Pero esta idea presenta también algunos problemas que la reciente crisis ha hecho muy visibles. En primer lugar, hay que contar con los problemas de coordinación con otras políticas, sobre todo la fiscal, que pueden ser de poca consideración ante una concepción de política de grado cero, pero que se harán más consistentes y amenazadores si se generalizan las políticas fiscales activas. Y en segundo lugar, está el dilema de legitimación democrática que puede haber en ese planteamiento. Problema que ausente en todo el período anterior, se va manifestando cada vez más desde la explosión de la crisis, en una manifestación más de que, en tiempos de dificultad, la economía y la política tienden a mostrarse menos amigables y complementarias. No es posible, desde luego, afirmar que la tendencia firme de los últimos veinte años a favor de una mayor independencia de los bancos centrales, se vaya a desandar a partir de ahora; pero sí se aprecian dudas importantes sobre la validez universal de esa propiedad institucional que hasta hace poco tiempo parecía inamovible (y la menor obsesión por los objetivos antiinflacionistas ante la amenaza de deflación que muchos autores van identificando como más real, pudiera contribuir decisivamente a ello).

El otro vector institucional del modelo que asimila política óptima y ganancias de credibilidad es el anclaje de la política económica en reglas estrictas. La idea de política reglada ha ido apareciendo en la literatura económica de los últimos cuarenta años como la solución para afrontar distintos problemas. El más influyente de esos argumentos es aquel que afirma que sólo mediante reglas conocidas de antemano es posible resolver los problemas de incoherencia temporal de las propias políticas (Kydland y Prescott, 1977). En el contexto de este trabajo interesa destacar que también los enfoques del nuevo institucionalismo defienden la importancia de las reglas y compromisos firmes de política económica, que, en este caso, se conciben como un mecanismo necesario para afrontar las graves asimetrías de información y

los altos costes de transacción que son típicos de las transacciones políticas. El único modo de reducir el elevado componente de oportunismo y aprovechamiento de todo tipo de ventajas (informativas o de otro tipo) por parte de los sujetos políticos es someterlos a reglas estrictas, perfectamente publicitadas y conocidas por todos (Dixit, 1996). De ese modo, las reglas se erigen como una importante fuente de ganancias de credibilidad (y en último término, también de estabilidad) en el conjunto del juego político, al ofrecer un marco predecible y, por tanto, más seguro, para los interlocutores políticos y para el conjunto de los sujetos económicos.

La influencia práctica de la opción de reglas durante el período 1980-2007 tal vez no estuvo a la altura de su presencia en los debates teóricos, pero no hay duda de que acabó por ser decisivo en la formación de determinadas políticas en algunos países. La versión más extrema se registró en Argentina durante los años noventa, cuando el *currency board* sobre la propia divisa (que estableció su plena convertibilidad con el dólar) actuó como una auténtica macrorregla del conjunto de la política económica, convirtiendo en pasivas las políticas monetaria y fiscal nacionales. También países como Nueva Zelanda introdujeron esa opción, aunque de un modo más sutil.

Más frecuente fue el establecimiento de reglas no para el conjunto de políticas, sino para algunas específicas; sería el caso del uso creciente de la llamada regla de Taylor para las políticas monetarias a partir de finales de los años noventa. Pero fue en lo relativo a las políticas presupuestarias donde ese tipo de anclaje o autorrestricción tuvo más trascendencia y aplicación generalizada. El caso más importante es el de las reglas de Maastrich, luego proyectadas en el Plan de Estabilidad y Crecimiento, como pilar central constitutivo de la UEM; hasta la llegada de la crisis, esas reglas pasaron por algunos momentos de dificultad e incumplimientos generalizados, pero sin duda tuvieron efectos positivos en términos de convergencia nominal y estabilidad macroeconómica.

A lo largo de los últimos años se están produciendo algunos cambios importantes en relación con este asunto, de modo que la propia idea de política reglamentada ha quedado perdido en un verdadero laberinto. Son varias las razones que llevan ahora a poner en cuestión, al menos en parte, esa idea. En primer lugar, ya en el período anterior sus aplicaciones más dogmáticas, aquellas que como la convertibilidad argentina trataban de embridar del modo más estricto el conjunto de la política económica, fracasaron espectacularmente y trajeron consigo graves consecuencias económicas, políticas y sociales. En contraposición, es verdad que las versiones menos extremas (fijación de normas con márgenes para las políticas fiscales y monetarias) dieron en ese periodo resultados más que aceptables.

En segundo lugar está una cuestión capital: la crisis ha traído algunas novedades problemáticas al debate sobre las reglas; novedades no absolutas, pues se conocen precedentes de ambas cosas, y de cierta importancia, en el período de ex-

pansión; ahora, sin embargo es cuando han alcanzado una mayor trascendencia. En todos los debates anteriores había ocupado un lugar secundario la cuestión de qué ocurriría en el caso de que estuvieran en vigor reglas que sin embargo, en la práctica, se incumplieran sistemáticamente. Pues bien, esa exactamente fue la situación a partir del otoño de 2008: las principales reglas formales que habían estado operativas en numerosos países, como elementos estructurantes decisivos de sus políticas, registraron incumplimientos de enorme dimensión e importancia. En particular, las normas europeas del Pacto de Estabilidad registraron un fracaso absoluto, sobre todo las más importantes, referidas al déficit público y la deuda (alcanzando, en algunos casos, ratios sobre PIB que multiplicaban por cinco el límite formal); ese fracaso condujo a que las reglas quedaran suspendidas durante varios años, iniciándose a partir de ahí un largo y difícil proceso para volver a un cumplimiento generalizado, que trae consigo dificultades económicas y sociales de todo tipo, y cuyo final no es fácil por el momento predecir. Y aunque mucho menos conocido, cabe consignar también que éstas no han sido las únicas reglas incumplidas del Pacto de Estabilidad en los últimos años; tampoco la prohibición explícita de no rescatar a un país concreto de la UEM se ha respetado: la operación de *bail-out* a Grecia en mayo de 2010 es una contundente transgresión de esa prohibición.

No se puede por tanto esquivar la cuestión de qué gana en realidad la política económica cuando está basada en reglas que se incumplen de un modo sistemático (o de forma muy intensa en determinados momentos). Elinor Ostrom ha afirmado que «las reglas que no se hacen cumplir son mera palabrería» (Ostrom, 2009); usando el argumento que ha sido capital en la moderna teoría de la política económica, y que asocia reglas a ganancias de credibilidad, parece lógico constatar que esa asociación se dará en el supuesto de que sean cumplibles y efectivamente se cumplan; pero si no es así, no hay duda de que lo que se producirá serán pérdidas netas de credibilidad. La experiencia reciente está, por tanto, muy lejos de constituir una mera anécdota para los debates entre partidarios de reglas y discrecionalidad.

Lo que en realidad ocurre es que, también en relación con este asunto, estamos ante un escenario nuevo. A partir del otoño de 2008 se reveló, como nunca antes, el verdadero carácter e intensidad del dilema de las reglas: con todas las ventajas que puedan traer consigo, incorporan también una cara oscura, la de renunciar a la respuesta flexible que pudiera ser imprescindible para afrontar circunstancias económicas o *shocks* inesperados sobre la marcha de la economía. Tras la caída de Lehman Brothers, eso fue exactamente lo que ocurrió, a partir de lo cual cabe preguntar: si ante el riesgo real de caída en una nueva Gran Depresión, ¿debería considerarse como responsable cualquier estrategia política consistente en el mero cumplimiento estricto de las reglas establecidas? En el caso de la eurozona, se estima mayoritariamente que cumplir las reglas de déficit y deuda acuñadas en el Pacto de Estabilidad durante la primavera de 2009 hubiera sido equivalente a un suicidio económico. Y

ese juicio sigue siendo válido a pesar de que dos años más tarde se conocieran también los enormes costes de romper con ese modelo.

Hay un tercer aspecto que conviene tener en cuenta para un replanteamiento del mecanismo institucional de las reglas de política económica: su buen funcionamiento —como ocurre también con la otra institución que hemos destacado, la independencia de la banca central— requiere algunos consensos básicos en las esferas política y social. Esos consensos efectivamente se dieron en lo fundamental entre 1990 y 2007, pero a partir de la crisis se han roto. Han sido innumerables las manifestaciones de ello, sobre todo referidas a cuáles deben de ser ahora las prioridades centrales de la política y el modo de afrontar el dilema fundamental que se va dibujando de cara al futuro próximo entre dos opciones incompatibles: ajuste y austeridad, frente a lucha activa contra el estancamiento (cuestión ante la cual ya cabe consignar diferencias importantes en las percepciones sociales, y también en las reacciones de los diversos gobiernos, y probablemente ello se mantendrá así, o agravará, en los próximos años). La elección de cualquiera de esas dos opciones llevará aparejada una preferencia distinta ante la alternativa de reglas frente a flexibilidad.

Es decir, todos los datos apuntan a que los principales mecanismos institucionales del modelo político económico anteriormente vigente están ahora, si no en proceso de cambio irreversible, sometidos a grandes interrogantes, de modo que se hace imposible hoy defender su validez y aplicación práctica universales, tal y como se hacía hasta no hace mucho tiempo. Más probablemente, la elección entre régimen de reglas o discrecionalidad política se verá ahora más como un dilema —un dilema laberíntico—, con ventajas e inconvenientes, ante lo cual lo más razonable sería buscar caminos intermedios entre la virtud institucional de lo estable y predecible y la que se deriva de la respuesta adaptativa y flexible<sup>10</sup>, caminos que en ningún caso serán fáciles de definir y hacer operativos<sup>11</sup>.

## 7. CONCLUSIÓN

Como ocurre también con otros importantes aspectos de la vida económica y política, el paso de la catastrófica crisis financiera reciente no dejará de afectar a la

<sup>10</sup> En su análisis de las reglas desde su enfoque de costes de transacción, A. Dixit propuso un modelo teórico muy interesante para la alternancia entre los dos regímenes (períodos de flexibilidad y períodos con vigencia de reglas), con fases de transición entre ambos (Dixit, 1996).

<sup>11</sup> En el caso fundamental de las reglas fiscales, la única solución que parece posible es la exigencia del cumplimiento de las reglas no para cada ejercicio presupuestario, sino con una orientación a medio plazo marcada por la duración del ciclo. En el caso de las normas de la UEM, las reformas para corregir los (leves) incumplimientos de 2003-2004, fueron en esa dirección. En cambio, el paquete de reforma de septiembre de 2010 caminaba en la dirección opuesta, la de hacerlas más rígidas haciendo más visibles las sanciones a los países incumplidores: recibida con amplio escepticismo, será necesario que pase un cierto tiempo para comprobar si esa reforma es efectiva.

visión que destaca la importancia económica de las instituciones y que durante los últimos veinte años se ha ido haciendo cada vez más influyente. En los apartados anteriores hemos ido constatando tres líneas principales de incidencia. En primer lugar, se ha señalado que, a diferencia de lo que ocurre con algunos de los supuestos principales del pensamiento macroeconómico y financiero dominante, los supuestos teóricos de la llamada nueva economía institucional en su versión *northiana* debieran verse reafirmados.

Sin embargo, serán inexcusablemente revisadas algunas de sus consecuencias prácticas. Nos referimos sobre todo al sesgo sistemático de muchos análisis y estudios empíricos que han centrado los efectos nocivos de la insuficiencia institucional en los países emergentes, dando en gran medida por bueno que los países desarrollados, y sobre todo los anglosajones, poseían una serie de instituciones eficientes (que eran en realidad un espejo obligado para todos los demás). Este hecho ha podido ser en sí mismo un factor que contribuyó al origen de la crisis, por contribuir a la creación de una mentalidad de vivir en un mundo económico plenamente racional y eficiente, que a la postre ha resultado letal.

En segundo lugar, no es contradictorio con lo anterior afirmar que las repercusiones prácticas del *institutions matter* —convenientemente reorientadas— tendrán durante la próxima década más trascendencia que en el pasado. El proceso de fuerte desapalancamiento financiero que es en gran medida inevitable llevará a que destaquen con más fuerza las verdaderas fuentes del crecimiento sostenido y estable. Y entre esas fuentes figura desde luego el contar con estructuras institucionales virtuosas que permitan reducir el valor de los costes de transacción, la incertidumbre y el riesgo especulativo sistémico.

Y en tercer lugar, en el ámbito de la política económica es posible atisbar también algunos cambios de entidad. El propio modelo básico que asimilaba estrictamente la idea de calidad de una política a las ganancias de credibilidad que se derivan de ella, ha entrado en crisis. Y lo mismo ocurre, como es lógico, con los mecanismos institucionales básicos de ese modelo. La independencia de los bancos centrales y, sobre todo, la alternativa de reglas (frente a la discrecionalidad) para la formulación de las políticas, son instituciones centrales que se muestran en plena revisión, principalmente a partir de los incumplimientos sistemáticos y de gran entidad cuantitativa que han experimentado las principales reglas vigentes a partir, y como consecuencia, de la explosión de la crisis.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACEMOGLU, D. (2009): «The crisis of 2008: structural lessons for and from economics», *CEPR Policy Insight* 28.
- AKERLOF, G.A. y SHILLER, R.J. (2009): *Animal Spirits, How Human Psychology Drives the Economy, and Why it Matters for Global Capitalism*, Princeton University Press.
- ARIAS, X.C. (1998): «Reformas financieras en América Latina, 1990-1998», *Desarrollo Económico*, 39, 155: 361-384.
- (2009): «La crisis de 2008 y la naturaleza de la política económica», *DT 04/09*, IAES, Universidad de Alcalá.
- (2010a): «Crisis financiera y política económica: el regreso de la historia», *Ola financiera*, México D.F, 6: 33-64.
- (2010b). «Fallo sistémico y pensamiento macroeconómico», *Mediterráneo económico*, 18.
- ARIAS, X.C. y COSTAS, A. (2011): *La torre de la arrogancia. Políticas y mercados después de la tormenta*, Ariel, Barcelona.
- BEBCHUK, L.A.; COHEN, A. y SPAMANN, H. (2009): «The Wages of Failure: Executive Compensation at Bear Stearns and Lehman 2000-2008», *Harvard Law School Discussion Paper* 657.
- BLINDER, A. y ZANDI, M. (2010): «How the Great Recession Was Brought to an End», (<http://www.economy.com/mark-zandi/documents/End-of-Great-Recession.pdf>)
- BURKI, J. y PERRY, G.E. (1998): *Beyond the Washington Consensus: Institutions Matter*. World Bank, Washington D.C.
- COLANDER, D. et al. (2009): «The financial Crisis and the Systemic Failure of Academic Economics», Department of Economics Discussion Paper, University of Copenhagen.
- CUKIERMAN, A. (1992): *Central Bank Strategy, Credibility and Independence*, The MIT Press, Cambridge-Mass.
- DIXIT, A.K. (1996): *The Making of Economic Policy*, The MIT Press, Cambridge-Mass.
- DENZAU, A. T. y NORTH, D.C. (1994): «Shared Mental Models: Ideologies and Institutions». *Kyklos*, Vol. 4: 3-31.
- ELSTER, J. (1979): *Ulysses and the sirens. Studies in Rationality and Irrationality*, Cambridge University Press, Cambridge.
- (2009): «Excessive Ambitions», *Capitalism and Society*, 4, 2, 1, Berkeley.
- GOLLWITZER, S. y QUINTYN, M. (2010): «The Effectiveness of Macroeconomic Commitment in Weak(er) Institutional Environments», *IMF Working Paper* 10/193.
- JOHNSON, S. y KWAK, J. (2010): *13 Bankers. The Wall Street Takeover and the Next Financial Meltdown*, Pantheon Books, New York.
- KAUFMANN, D. (2009): «Corruption and the Global Financial Crisis», *Forbes*, January, 27.
- (2010): «Breaking the Cycle of Crime and Corruption», *Brookings Institution*, 14-4.
- KIRMAN, A. (2009): «Economic theory and the crisis», *voxeu*, November.
- KRUGMAN, P. (2003): *The Great Unraveling. Losing Our Way in the New Century*, Norton, New York.
- (2010): «The Mortgage Morass», *The New York Times*, 14-10-2010.
- KYDLAND, F. y PRESSCOTT, E.C. (1977): «Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans», *Journal of Political Economy*, 85,3.
- LA PORTA, R. et al. (1996): *Law and Finance*, NBER Working Paper 5661, July.
- (2002): *The Guarantees of Freedom*, Yale International Center for Finance, WP 02-05.
- LUCAS, R. (2003): «Macroeconomic Priorities», Presidential Address of the American Economic Association.
- MCKINSEY GLOBAL INSTITUTE (2010): *Debt and deleveraging: The global credit bubble and its economic consequences*, January, Washington D.C.
- NORTH, D. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press. Cambridge (v.e., FCE, México)
- (2005): *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press.
- OSTROM, E. (2009): «Las reglas que no se hacen cumplir son mera palabrería», *Revista de Economía Institucional*, 11, 21.

OSTRY, J. D. *et al.* (2010): «Capital Inflows: The Role of Controls», *IMF Staff Position Note*, February.

SKIDELSKY, R. (2009): *Keynes, the Return of the Master*, Penguin Books, Allan Lane.

TORRERO, A. (2008): «La crisis de la economía española», *DT 08*, IAES, Universidad de Alcalá de Henares.

WORLD BANK GROUP (2009): *Doing Business*, 2009. Washington D.C.

---

# *El análisis económico del derecho en la encrucijada*

El análisis económico del Derecho se ha desarrollado enormemente en los últimos veinte años y se ha convertido en una especialidad muy influyente en el análisis de cuestiones jurídicas. Es un instrumento muy útil para los economistas en el diseño de reformas y de programas de desarrollo económico, en los que las instituciones, el derecho y la administración de justicia desempeñan un papel mucho más importante que en el pasado. Al ser una disciplina viva, confluyen en ella diversas concepciones y métodos, como el análisis económico del derecho conductista, la economía institucional, estudios empíricos de análisis económico del derecho, etc., que ofrecen un marco tan interesante como complejo de esta disciplina.

*Zuzenbidearen azterketa ekonomikoa izugarri garatu da azken hogeitaz urteetan, eta eragin handiko espezialitate bihurtu da gai juridikoen azterketan. Ekonomistentzat oso tresna erabilgarria da garapen ekonomikoko programa eta erreformak diseinatzeke, erakundeek, zuzenbideak eta justizia-administrazioak iraganean baino askoz zeregin garrantzitsuagoa dutela bertan. Gai bizia denez, hainbat ikuskera eta metodo batzen dira bertan, esaterako zuzenbide konduktistaren azterketa ekonomikoa, ekonomia instituzionala, zuzenbidearen azterketa ekonomikoari buruzko azterlan enpirikoak, etab. Horiek guztiek gai horri buruzko eremu interesgarri bezain konplexua eskaintzen dute.*

Law and Economics (L&E) has grown considerably over the last twenty years and has become one of the most influential approaches in the analysis of legal issues; L&E has also become a very useful tool for economists in designing reforms and economic development programs, in which the role of institutions, law and administration of justice have come to play a greater role than in the past. As a live discipline, various approaches and methods converged in it: behavioral law and economics, institutional economics, experimental law and economics ... featuring a very interesting and complex framework of this discipline.



## Índice

---

1. Introducción
2. Situación actual de análisis económico del derecho
3. Enfoques del análisis económico del derecho
4. Conclusiones

Referencias bibliográficas

Palabras clave: análisis económico del derecho, economía institucional, corriente conductista y empírica.

Keywords: law and economics, institutional economics, behavioral and experimental theories.

N.º de clasificación JEL: A12, K00, B52.

---

### 1. INTRODUCCIÓN

Han transcurrido veinte años desde que la revista *Información Comercial Española* publicó un número monográfico con el título general *Economía del derecho*. Uno de los autores de este artículo —el de más edad como es fácilmente imaginable, es Francisco Cabrillo— publicó en dicho número un trabajo titulado «Una nueva frontera, el análisis económico del derecho» (Cabrillo, 1990) en el que se presentaba un panorama global de una disciplina que por entonces, era muy poco conocida en España. Aunque lo sustancial de aquellas reflexiones sigue siendo válido, en nuestra opinión, el análisis económico del derecho (AED) ha tenido un desarrollo tan grande —tanto del punto de vista cuantitativo como del cualitativo— que puede resultar interesante volver a hacer un análisis general de su evolución y de los problemas que hoy plantea. Este es el objetivo principal de este artículo, que —como aquel de hace veinte años— incluye los planteamientos críticos a la que ha sido la corriente dominante del AED en las últimas décadas. Es interesante señalar que, algunas de las polémicas que entonces plantearon, siguen vivas en términos muy similares a los de entonces. En otros casos se ha producido un cambio de enfoque en debates no tan diferentes de lo que, a primera vista, podría parecer. Si en la década de los ochenta se discutió sobre la pretensión del AED al estilo *Posner* (Posner, 1978 y 1993) de

convertir la maximización de la riqueza en el objetivo fundamental de la política legislativa y de la jurisprudencia, dejando de lado problemas de equidad y de distribución de la renta, hoy esas mismas cuestiones han surgido en el marco de nuevos enfoques como el del análisis económico del derecho conductista<sup>1</sup>.

Pero el cambio más importante ha sido, sin duda, el cuantitativo. Como veremos en una sección posterior, el AED ha experimentado un gran crecimiento en los últimos veinte años y se ha convertido, por una parte, en el enfoque que más influencia ha tenido en los Estados Unidos, en el análisis de cuestiones jurídicas; y, por otra, en un instrumento muy útil para los economistas en el diseño de reformas y de programas de desarrollo económico, en los que el papel de las instituciones, el derecho y la administración de justicia han pasado a desempeñar un papel mucho más importante que en el pasado.

La reflexión de los economistas sobre el mundo del derecho no es algo nuevo. En los orígenes de la economía política, el análisis de las normas e instituciones que regulaban el funcionamiento de los mercados ocupaban un lugar fundamental en las preocupaciones de quienes se dedican a su estudio. La obra de Adam Smith es un caso ejemplar en esta manera de abordar los problemas económicos, pero otros muchos autores también podrían ser mencionados como es el caso de J.S. Mill o unos años más tarde Marshall. Sin embargo, la creciente tecnificación y formalización del análisis haría que el estudio de este tipo de problemas fuera paulatinamente abandonado por las corrientes dominantes de la ciencia económica. Excepción importante fueron, sin duda, los historicistas y los institucionalistas norteamericanos, pero lo cierto es que fracasaron en sus intentos de dar una nueva orientación a la Economía.

Por el contrario cuando aparece el análisis económico del derecho por los años sesenta, una de sus principales características es la definición clara del método. No se trataba de intentar buscar nuevas respuestas a los problemas, tradicionalmente planteados por la teoría económica, como la asignación de recursos o las formas de mercado, sino de explicar cuestiones que durante muchos años habían quedado al

---

<sup>1</sup> En toda disciplina joven que se ha creado y desarrollado en un ámbito cultural y lingüístico diferente, resulta, a menudo, difícil encontrar palabras o expresiones en el idioma propio para designar determinados conceptos modelos o métodos de análisis. Este es el caso, sin duda, de la materia objeto de este artículo. En algunos casos, existen ya fórmulas de aceptación bastante general. Es el caso del concepto «Law and Economics» que se traduce como «Análisis Económico del Derecho» y no como «Derecho y Economía». Pero en otros casos, la traducción es más difícil y quien escribe en lengua española se ve obligado a crear nuevos términos. En nuestro caso utilizaremos las siguientes traducciones:

— *Behavioral Law and Economic* se traduce como: Análisis económico del derecho conductista; pero también podría ser traducido como: Análisis Económico del derecho del comportamiento, por estar ya bastante aceptada la traducción de Behavioral Economics como *Economía del comportamiento*, aunque podrían plantearse objeciones a esta expresión.

— *Empirical Legal Studies*: Estudios jurídicos empíricos.

— *Empirical Law and Economics*: Estudios empíricos de análisis económico del derecho.

— *Endowment Effect*: Efecto posesión.

margen del análisis económico como la eficiencia de las instituciones y de las normas jurídicas.

Son hoy de general aceptación los términos «viejo» y «nuevo» AED para designar los dos periodos más relevantes en el desarrollo moderno de esta disciplina. Con la expresión viejo AED se hace referencia a los trabajos que, con anterioridad a 1960, se realizaron —principalmente en la Universidad de Chicago— para estudiar, desde el punto de vista de la teoría económica, un número limitado de problemas jurídicos, con especial relevancia para el funcionamiento de los mercados. Se trata de campos como el derecho de sociedades, el derecho de defensa de la competencia y diversas cuestiones referidas a la regulación de la actividad económica.

Se suele considerar 1960 como el punto de partida del nuevo AED porque en dicho año se publicó el artículo de Ronald Coase, «El problema de coste social» en el que no sólo se sentaban las bases de la teoría económica de los derechos de propiedad, sino que también se abrían nuevas vías para aplicar el análisis económico a un conjunto de cuestiones jurídicas mucho más amplio. Un año después, en 1961, apareció el artículo de Guido Calabresi «Algunas ideas sobre la distribución de riesgos y el derecho de daños» que fue el inicio de uno de los campos en los que mayor número de trabajos se han publicado en el ámbito del AED: accidentes y responsabilidad civil. Y siete años más tarde, en 1968, Gary Becker publicó su trabajo *Delito y Castigo: un enfoque económico*, en el que aplicaba la teoría de la elección racional al estudio del comportamiento de los delincuentes.

En poco tiempo, por tanto, el campo de AED se había ampliado de forma notable y se habían estableciendo los fundamentos para el desarrollo de esta disciplina a lo largo de los siguientes decenios.

## 2. SITUACIÓN ACTUAL DE ANÁLISIS ECONÓMICO DEL DERECHO

El AED goza en la actualidad de gran predicamento en Estados Unidos tanto en la academia, como en la profesión legal, y alcanza a las opiniones judiciales que utilizan las teorías del análisis económico del derecho con regularidad. En este sentido, es importante destacar que las escuelas de derecho más importantes de EE.UU. y los departamentos de Economía de las universidades de mayor prestigio ofrecen cursos de análisis económico del derecho así como la posibilidad de formarse en este campo dentro de los propios departamentos.

A día de hoy, es difícil establecer un *ranking* sobre las escuelas de derecho más prestigiosas en AED en Estados Unidos, precisamente por su proliferación en las mejores facultades de Derecho. No en vano, Anthony Kronman, ex decano de la Facultad de Derecho de la Universidad de Yale y muy crítico con esta doctrina ha señalado que «el movimiento intelectual que más influencia ha tenido en el mundo

académico de la ciencia jurídica en la última parte del siglo xx es el Análisis Económico del Derecho». En este sentido, conviene señalar que en 2005 cuando se hizo la lista de los juristas más importantes de América, divididos entre académicos, jueces y expertos, de los ocho académicos más relevantes, tres de ellos (Richard Epstein, Lawrence Lessig y Cass R. Sunstein) han escrito importantes artículos del AED. De los ocho jueces, dos (F. Easterbrook y R. Posner) son figuras prominentes en el ámbito de AED y otros dos (Alex Kozinski and Antonin Scalia) tienen un buen conocimiento de esta disciplina y utilizan sus métodos.

Por citar alguna de las escuelas relevantes que cuentan con el profesorado más prestigioso en AED, señalaremos la de la Universidad de Chicago, que tiene entre sus profesores a jueces de la talla de Richard A. Posner y a economistas como Ronald Coase y Gary Becker (ambos premios Nobel de Economía, en 1991 y 1992 respectivamente); la Universidad George Mason que incluyó durante mucho tiempo entre su profesorado al laureado Nobel Vernon Smith y cuenta con economistas como Gordon Tullock; o la Facultad de Derecho de la Universidad de Harvard que cuenta con figuras tan relevantes en este campo como Steve Shavell o Louis Kaplow. También en las universidades de la costa oeste, destaca Cass Sunstein en la Universidad de Standford en la que también enseña Mitchell Polinsky, o Berkeley que cuenta con figuras como Robert Cooter.

En este proceso de consolidación, se ha producido una progresiva preeminencia estadounidense en la disciplina frente a otros continentes, especialmente en Europa que dista mucho de haber terminado, y todo parece indicar que esta distancia no va a dejar de aumentar en los próximos años. En Europa, el AED se empezó a expandir de manera progresiva, inicialmente a través de escuelas alemanas, pero a día de hoy no puede considerarse una corriente doctrinal muy relevante en el ámbito del derecho y tampoco ocupa un lugar preeminente en los departamentos de Economía de sus universidades. Es cierto que cuenta con algunas revistas relevantes en la materia como, la *International Review of Law and Economic*, el *European Journal of Law and Economics* o la *Review of Law and Economics*. Pero a diferencia de las principales revistas norteamericanas, éstas no cuentan con el apoyo de las universidades europeas. No se trata de una mera percepción dentro del ámbito académico sino que la evidencia empírica avala estas afirmaciones.

En este sentido, un estudio llevado a cabo por Garoupa y Ulen (2008) sirve para resaltar que existe una probabilidad muy alta de que los artículos de algunas de las revistas más relevantes en Estados Unidos (como *The Harvard Law Review* o *Yale Law Review*) tengan un contenido de AED, pero no ocurre lo mismo en las revistas interdisciplinarias de Reino Unido (*Oxford Journal Legal Studies*, por ejemplo).

Del mismo modo, un estudio de Gazal-Ayal, O. (2007) sobre la preeminencia del AED en Estados Unidos y en Israel pone de relieve, primero, que hay una probabilidad siete veces mayor de que los economistas se dediquen a esta disciplina que de

que lo hagan los juristas, y sobre todo, y lo que es más relevante, que la proporción de juristas americanos, canadienses e israelíes que se dedican al AED es mucho mayor que la de los juristas europeos<sup>2</sup>.

Es también ilustrativo señalar que, a pesar de que en la actualidad existen programas sobre AED —entre los que destaca el EMLE (*European Master Program in Law and Economics*) en el que participan las universidades líderes en esta disciplina y que lleva en funcionamiento desde 1990, o el Máster Universitario en Análisis Económico del Derecho organizado por la Fundación Ortega y Gasset en España desde hace más de 10 años— lo cierto es que en Europa (a excepción de Holanda) existen muy pocas cátedras de AED. En este mismo sentido, sólo la Bar-Ilan, Universidad de Israel, cuenta con una colección de *working papers* sobre AED, mientras que en Estados Unidos las treinta mejores escuelas de derecho cuentan con su propia colección de *working papers* en esta disciplina.

No está claro cuáles son las causas que explican el diferente éxito en el desarrollo y utilización del AED en Estados Unidos y Europa; y lo más probable es que no exista una única explicación de este fenómeno, sino que varias de las razones expuestas por diferentes autores sirvan para comprender el diferencial existente. Una de las explicaciones más comunes es de carácter político, en el sentido de que Estados Unidos ha sido más receptivo hacia el libre mercado que Europa; y en tanto que el AED es percibido como la versión legal del mercado libre o de la economía de la Escuela de Chicago, tendría sentido que esta disciplina hubiera tenido un mayor acogimiento en el nuevo continente. Sin embargo, tal y como señalan Garoupa y Ulen, este razonamiento olvida el hecho de que la mayoría de las escuelas de derecho estadounidenses distan mucho de tener una ideología política conservadora sino que más bien están orientadas ideológicamente hacia la izquierda. De hecho, esta misma afirmación se puede hacer de la gran mayoría de las escuelas de derecho europeas. También suele aducirse que la recepción del AED ha sido mayor en los países de *common law* que en los de tradición continental, lo que serviría de fundamento para comprender el diferencial entre continentes. La propia conformación del *common law* demandaría la creación de una teoría unificadora que serviría para cubrir «el sitio»

<sup>2</sup> Ver cuadro donde se analiza el número de publicaciones, en términos reales y ponderado por población, relacionadas con el AED entre 2003-2005 diferenciando por formación y por lugar geográfico de procedencia.

	Población	Número de autores participantes			Por cada 10.000 habitantes		
		Derecho	Economía	Otros	Derecho	Economía	Otros
EE.UU.	299.093.237	94	270	18	3,14	9,03	0,60
Canadá	32.251.238	5	21	1	1,86	6,51	0,31
Israel	7.109.929	22	13	0	30,94	18,28	0
Europa*	400.369.441	32	204	9	0,80	5,10	0,22
Otros		8	63	0			

\* Incluye los países de la UE hasta el 2004 más Suiza y Noruega.

que en el sistema continental ocupan los códigos y la doctrina jurídica, al mismo tiempo que se señala que en esos países (Alemania, Francia, Italia y España) los legisladores suelen estar más interesados en cuestiones distributivas que no de eficiencia, y por tanto, tendría en ellos una peor acogida la concepción y métodos del AED. Ahora bien, esta explicación plantea algunos problemas como por qué no ha triunfado el análisis económico del derecho en Reino Unido o la India (cuna del *common law* y el país más grande de esta tradición respectivamente) y, sin embargo, ha tenido un desarrollo exponencial en Israel. Del mismo modo, no parece que tenga mucho fundamento pensar que los legisladores tienen menos interés que los jueces a la hora de razonar en términos de eficiencia cuando los primeros analizan en términos de coste-beneficio las actuaciones de su mandato con el fin de ser reelegidos.

En el caso específico de los Estados Unidos no debe olvidarse, además, la importancia que en este país tuvo el movimiento del realismo legal, sobretudo en la década de 1920. La esencia de esta escuela era la creencia en la conveniencia de estudiar el derecho en relación con la realidad social sobre la que actúa. Al margen de las múltiples orientaciones particulares, lo cierto es que desde el realismo legal se abre el camino a la entrada de las ciencias sociales en el análisis jurídico. Y ninguna de ellas está más capacitada y desarrollada que la economía para desarrollar un papel preponderante.

Qué duda cabe que junto a las razones ideológicas o de fondo, una de las explicaciones más verosímiles de este importante diferencial es la diferente concepción de la educación superior, y por ende, de las universidades, y muy especialmente de las facultades de Derecho, en Norteamérica y en Europa. La competencia es uno de los ejes fundamentales de las universidades americanas lo que las incentiva a buscar innovaciones que les permitan ser mejores y diferenciarse de las demás universidades tanto americanas como del resto del mundo. Todo ello con el fin de atraer a los mejores profesores, al mismo tiempo que conseguir, de este modo, a los mejores alumnos. El tener a los mejores, implica más recursos para investigar, mayores salarios, mejores conferencias, más becas etc. En definitiva, una universidad de prestigio tiene efectos beneficiosos para todos: para la organización, el profesorado, el *staff*, y cómo no, para los estudiantes. Claramente, la innovación legal es una de las formas de competir que tienen las escuelas de derecho, la clave está en determinar por qué el AED ha sido considerada una innovación tan importante como para haber sido aceptada por las escuelas de derecho americanas más prestigiosas.

En este sentido, no debemos olvidar, que los primeros años de investigación de la vida universitaria de los profesores norteamericanos de derecho son cruciales para su carrera y ello pasa necesariamente por conseguir un elevado número de publicaciones en estos primeros estadios. Está claro que la presión por publicar en revistas de prestigio es mucho mayor en EE.UU. que en Europa como medio para progresar en el mundo profesional. Junto a ello, se debe considerar que la mayoría de los editores de las revistas jurídicas norteamericanas son estudiantes de último curso de

derecho, y por tanto, más receptivos a las innovaciones, mientras que las revistas jurídicas europeas están en manos de profesores de derecho ya establecidos o abogados en ejercicio. Teniendo claro estos antecedentes, es lógico pensar que el campo del AED sea considerado por los profesores americanos como una buena oportunidad para poder escribir artículos originales e innovadores susceptibles de ser publicados en revistas jurídicas que ocupan buenas posiciones en los *ranking* internacionales. Un elevado número de publicaciones en este tipo de revistas es garantía de una cátedra en las mejores facultades de derecho norteamericanas con los beneficios que ello implica: un buen salario, un importante número de ayudantes, recursos para investigar, etc. Este mismo patrón no es reproducible en la mayor parte de Europa donde la obtención de la cátedra tiene relación con el número de publicaciones, pero éstas tienen un carácter más claramente nacional, además no existen revistas especializadas en AED. Por otra parte, los planes de estudio de las facultades de derecho son muy rígidos y las asignaturas de AED —cuando se contemplan— lo hacen de forma marginal y normalmente con carácter optativo. Como ya se ha señalado, en Europa el número de cátedras específicas de AED es muy reducido.

Como hemos visto, es razonable pensar que cuanto más competitiva sea la educación superior, mayores serán los incentivos para innovar, incluyendo la innovación en investigación. Por ello, es probable que una vez completado el proceso de Bolonia en las universidades europeas se introduzca una mayor competencia que puede derivar en una mayor aceptación del AED en las mismas, así como una mayor competencia por la búsqueda de fuentes de financiación, de atracción de profesorado, etc. De la misma manera, a medida que la competencia también se extienda a unos servicios jurídicos cada vez más globales es probable que tenga un efecto positivo sobre el AED así como sobre otras doctrinas legales innovadoras.

### 3. ENFOQUES DEL ANÁLISIS ECONÓMICO DEL DERECHO

#### 3.1. La economía institucional

Un hecho importante para la consolidación y la transformación del AED en una disciplina académica estándar fue la publicación, en 1973, del libro de Richard Posner *Economic Analysis of Law*<sup>3</sup>. En pocas ocasiones, en efecto, la aparición de un manual ha tenido una influencia tan clara en el desarrollo de una materia. Las razones son varias. En primer lugar, el libro ha ofrecido, desde su primera edición, un tratamiento completo del AED: desde el estudio de las cuestiones básicas del *common law* (propiedad, contratos, responsabilidad civil, familia y derecho penal) hasta la regulación de la organización y las actividades de las empresas, el derecho procesal y la

---

<sup>3</sup> El Libro de R. Posner, *Economic Analysis of Law* está en su séptima edición, Aspen 2007 ISBN 978-0-7355-6354-4.

administración de justicia, los impuestos o algunos de los problemas más relevantes del derecho constitucional. Pero hay algo más. La obra ofrece una visión coherente del mundo jurídico, que constituye, seguramente, la mejor presentación de lo que ha venido a denominarse «AED de Chicago».

El principio fundamental de este enfoque es la fijación de objetivos de eficiencia a la actividad legislativa y judicial; y la idea de que la propia estructura de funcionamiento del *common law*, mediante la adaptación jurisprudencial de las normas legales lleva a la depuración de éstas y permite la consolidación de aquellos principios que contribuyen a incrementar la riqueza del conjunto de la sociedad.

Pronto se observó, sin embargo, que podrían existir algunos problemas de coherencia entre el enfoque global de Posner y algunos de los trabajos básicos que habían constituido, desde el principio, el fundamento del nuevo AED de Chicago. El caso que mayores repercusiones tendría sería el desacuerdo entre algunas de las conclusiones del modelo de Posner con la visión del sistema económico que —a partir de los dos trabajos básicos de R. Coase de 1937 y 1960— explicaba la función económica de los sistemas jurídicos a partir de la existencia de los costes de transacción de las operaciones de mercado.

Éste ha sido el punto de partida de una corriente alternativa conocida como Nueva Economía Institucional, en la que estaría integrado el denominado AED de los costes de transacción, cuya figura más representativa sería Oliver Williamson. Las diferencias entre ambos enfoques son diversas, pero no son siempre fáciles de definir. Por una parte, es clara la mayor amplitud temática de la Nueva Economía Institucional, que se pone de manifiesto si se comparan, por ejemplo, los contenidos de los congresos del ISNIE y de las dos principales asociaciones dedicadas específicamente al AED, ALEA y EALE. Pero la diferencia más importante se encuentra, seguramente, en la visión crítica que Williamson y sus discípulos tienen de la microeconomía neoclásica, que constituye el fundamento teórico del enfoque de Posner y de la corriente dominante del AED<sup>4</sup>.

El origen de la discrepancia puede verse en un comentario del propio Coase en el capítulo inicial del prólogo a la recopilación de sus principales trabajos, que fue publicada en 1988 con el título *The Firm, the Market and the Law*. Al revisar el contenido de su obra y su influencia en la evolución de la teoría económica, Coase afirma «No parece que merezca la pena dedicar mucho tiempo a estudiar las características de un mundo tal (un mundo con costes de transacción cero). Lo que mi argumentación sugiere es la necesidad de introducir explícitamente costes de transacción positivos en el análisis económico para estudiar el mundo real. Pero éste no ha sido el efecto de mi artículo...; si no estoy equivocado, el análisis económico con-

<sup>4</sup> Véase el debate, que en las páginas del *Journal of Institutional and Theoretical Economics* mantuvieron Posner, Coase y Williamson.



temporáneo es incapaz de dar soluciones a muchos de los problemas para los que dice haber encontrado respuestas» (pág.15).

Para la escuela de Williamson, el enfoque ortodoxo del AED no habría buscado cambiar la microeconomía neoclásica en este sentido; y, además, se habría resistido a incorporar a sus análisis nuevos instrumentos como la teoría de la incertidumbre, la economía de la información y la racionalidad limitada. La respuesta de Posner, fue que desde luego, no se podía negar que el modelo neoclásico de maximización de la utilidad planteara problemas; que es evidente que pueden existir costes de información superiores a cero y que a menudo existe incertidumbre en la toma de decisiones. Admite que son cuestiones que, desde la microeconomía neoclásica se han tomado en cuenta y que aceptan que los modelos microeconómicos pueden ser más complejos de lo que a primera vista puede parecer, pero ello no implica abandonar sin más sus postulados básicos.

### 3.2. Análisis económico del derecho conductista

Uno de estos instrumentos del nuevo análisis institucional —la racionalidad limitada— se convertiría más tarde en uno de los fundamentos de una de las escuelas más importantes y discutidas en la actualidad en el marco del AED: el análisis económico del derecho conductista (*behavioral law and economics*).

El concepto de racionalidad limitada (*bounded rationality*) fue acuñado, por Herbert Simon en la década de 1950 (Simon, 1955) y pone el énfasis en las limitaciones cognitivas del ser humano, que le llevan a cometer errores tanto en lo que se refiere a la interpretación de un determinado hecho como en la toma de decisiones. La existencia de frecuentes equivocaciones a la hora de calcular la probabilidad de que se produzca un determinado suceso por las condiciones particulares del sujeto afectado o por la dificultad de obtener la información adecuada, son ejemplos de las dudas que plantea a los «conductistas» la teoría tradicional de maximización de la utilidad esperada. Y la extensión de teorías psicológicas del comportamiento económico, como los modelos desarrollados por Kahneman (premio Nobel de Economía en 2002) y Tversky (1979), han reforzado esta visión del comportamiento económico.

Como en el caso del enfoque de los costes de transacción, las críticas van dirigidas a algunos de los fundamentos teóricos del AED dominante y a su aplicación a problemas específicos del mundo jurídico. El primer punto en el que se suele atacar al AED es su postulado sobre la búsqueda del propio interés por parte de los agentes económicos. No se trata sólo de tratar de explicar comportamientos altruistas que, de hecho, han sido incorporados sin mayores problemas por la teoría ortodoxa de la maximización de utilidad. Se considera que de la misma manera que se parte de que la racionalidad de las personas es limitada, también lo es la búsqueda del propio interés. Esto hace que la gente se guíe en muchos casos más por criterios de equidad y de la búsqueda de una solución que consideren «justa» de los problemas económi-

cos. Y esto les lleva a actuar, en muchos casos de forma contraria a su propio interés, tanto por no aprovecharse de circunstancias favorables que llevarían a resultados que podrían considerar no equitativos, como por estar dispuestos a ver empeorada su posición si, con ello, consiguen evitar que un tercero —que ha actuado, por ejemplo, de forma poco ética— consiga beneficios que consideran «injustos».

El modelo se completa con un postulado menos conocido pero igualmente relevante a la hora de explicar comportamientos humanos: el principio de «voluntad limitada». Con él se trata de explicar por qué la gente actúa de forma que le puede resultar perjudicial a largo plazo, con pleno conocimiento de los costes que soportará en el futuro. Es el caso, por ejemplo, de quienes fuman, toman drogas o practican sexo sin adoptar un mínimo de precauciones. El principio es importante porque, como veremos a continuación, justifica en términos de eficiencia una mayor intervención del Estado «paternalista». Si no tengo voluntad para no consumir algo que me hace daño, ¿no aumentará mi utilidad si el gobierno me prohíbe hacerlo o eleva los costes de forma tal que mi nivel de demanda se reduzca de una forma significativa?

Son muchos los conceptos técnicos utilizados por el AED conductista. Pero hay dos que tienen especial interés por su trascendencia en temas jurídicos: «el efecto posesión» (*endowment effect*) y el «efecto de los costes hundidos». El «efecto posesión» es una hipótesis que afirma que la gente valora un determinado bien en mayor grado cuando es de su propiedad que cuando pertenece a otra persona. Formulado por primera vez por Richard Thaler (1980) la hipótesis trata de explicar determinados comportamientos —analizados en numerosos estudios experimentales— de acuerdo con los cuales una persona no valora lo mismo, por ejemplo, una taza de café cuando debe decidir si la pide en un bar que cuando alguien le ofrece dinero por ella tras haberle sido servida por el camarero. Y una persona que nunca pagaría, por ejemplo, 300 euros por una entrada de un partido de fútbol, puede no estar dispuesta a deshacerse de la entrada que compró por 100 si alguien le pidiera que se la revendiera por 300. No es difícil ver que este tipo de comportamientos plantea problemas a uno de los principios básicos del AED, el teorema de Coase, que afirma que, si no hay costes de transacción y dejamos a un lado los efectos distributivos, la asignación inicial de los derechos de propiedad es irrelevante en el proceso para alcanzar el óptimo, al que se llegaría mediante transacciones de mercado.

Otra cuestión a la que se ha prestado mucha atención en el AED conductista es el efecto de los costes hundidos. En principio, lo que los economistas consideran decisivo a la hora de adoptar o no una determinada decisión es su coste de oportunidad. Y éste no se ve afectado por el hecho de que el sujeto haya incurrido en costes previos no recuperables. Pero no es este siempre el comportamiento de la gente. Supongamos que alguien ha suscrito un contrato de compraventa a plazos para adquirir un bien que, por la razón que sea, ahora se valora sólo —en términos de utilidad— en un 50 % de su precio. El hecho de que haya pagado ya, por ejemplo, un plazo por valor del 20 % no debería influir en su decisión de romper un contrato cuyo cumpli-

miento sería perjudicial para él. Es muy probable que el hecho de haber pagado ya una parte del precio condicione su decisión de cumplir el contrato.

Todo esto puede ser cierto. Pero ¿en qué grado tales argumentos constituyen críticas fundamentales al enfoque dominante del AED? No cabe duda de que hemos expuesto cuestiones que, en muchos casos, reflejan la forma en la que la gente se comporta. Pero hay que decir que no suponen una novedad ni han sido desconocidas por la teoría económica y el AED. Por ejemplo, los resultados del principio de voluntad limitada han sido analizados desde la microeconomía neoclásica por Gary Becker, que ha explicado el comportamiento de fumadores o adictos a las drogas en términos de modelos de adicción racional.

Pero veamos uno de los temas básicos del AED en el que muchos de los puntos señalados por el análisis económico conductista aparecen reflejados: la teoría económica de la litigación y de resolución de conflictos por vía judicial. Supongamos un pleito civil cualquiera, una reclamación por daños, por ejemplo. Una de las razones por las que el acuerdo previo al juicio puede ser imposible es el optimismo excesivo de una o de ambas partes. De hecho, lo más habitual es que la suma de las probabilidades subjetivas que el demandante y el demandado tienen de ganar el pleito sea superior a uno. También es muy probable que las partes no coincidan en la valoración del daño; y no sólo por razones estratégicas. Es muy posible que quien ha visto cómo su propiedad ha sido dañada valore realmente el perjuicio en una cantidad muy superior a la que le parecería adecuada si el daño lo hubiera sufrido otra persona. Si el caso tiene lugar en Estados Unidos es posible que sea un jurado quien determine, en primera instancia, la cuantía de la indemnización. Y este jurado seguramente no se basará tanto en criterios de eficiencia, como en criterios de «justicia»; fijando una indemnización más relacionada con el patrimonio o la dimensión de la empresa demandada que con la cuantía real del daño causado. (Y la experiencia muestra que los jueces profesionales pueden actuar de manera semejante, aunque, sus decisiones sean, por lo general, más frías y objetivas que las de los jurados). Supongamos ahora que una de las partes no está de acuerdo con la sentencia y se plantea recurrirla. En teoría lo que debe valorar, a la hora de tomar una decisión a este respecto, es el coste de la apelación, por una parte, y la diferencia esperada entre la nueva cuantía que fije el tribunal de apelación y la establecida por el tribunal de primera instancia. Lo que hasta la fecha haya invertido en el juicio debería ser, en realidad, irrelevante. Pero todo indica que, con gran frecuencia, no lo es; y el litigante calcula cuánto ha gastado ya en el pleito y estima el coste de la apelación como un porcentaje del gasto total del pleito.

Tal vez algunos teóricos del AED hagan como Monsieur Jourdain y «hablen en prosa sin saberlo»; es decir, en el fondo sean conductistas sin haberse dado cuenta. Pero una revisión de la amplia literatura existente sobre litigación permite comprobar cómo casi todas estas cuestiones ya habían sido incorporadas a la teoría económica de la litigación con anterioridad (Cabrillo y Fitzpatrick, 2007) y que la figura del *homo economicus* que se pinta desde la visión conductista como el centro de AED

convencional puede estar bastante alejado de lo que se ha hecho en esta disciplina desde hace muchos años.

La crítica a algunos de los fundamentos básicos del análisis del derecho ha abierto el camino al rechazo de algunas de sus conclusiones en el campo de la política legislativa y de la teoría de la regulación. Si se acepta que la gente no es racional en el grado en el que el análisis económico dominante acepta, cabe defender una mayor intervención del Estado en las decisiones particulares de cada persona; y esta intervención elevaría su nivel de bienestar.

La idea así planteada tiene, desde luego, poco de novedoso. Pero en el campo del análisis económico del derecho ha sido desarrollada en una teoría de nombre paradójico: el paternalismo liberal. En un artículo pionero Sunstein y Thaler (2003) fundamentan su defensa de un mayor papel del Estado para elevar el bienestar de una determinada sociedad en las ideas de la economía conductista antes apuntadas. Lo más llamativo es que intentan mantener el principio básico de libertad de elección y hacerlo coherente con políticas públicas dirigidas a orientar a la gente para que elija de la manera que le resulte más conveniente. No es sorprendente, por tanto, que una de las cuestiones más debatidas en relación con este enfoque es si la expresión «paternalismo liberal» no constituye un perfecto oxímoron.

A partir del principio de racionalidad limitada, quienes defienden este enfoque creen que la gente puede no realizar las mejores elecciones posibles y su nivel de felicidad aumentaría si el Estado les orienta en este sentido. Normas o proyectos de normas que nos resultan familiares en España como hacer la vida más difícil a los fumadores o poner limitaciones a la venta de determinados productos (hamburguesas, por ejemplo) irían en esta línea.

Pero, como señalábamos antes, parece difícil que los postulados conductistas del AED justifiquen la aprobación y aplicación de determinadas normas jurídicas que limiten la libertad individual. Como ha señalado G. Becker (2009) el liberalismo no presupone que las personas elijan siempre lo que más les conviene, pero sí que saben lo que quieren, y mejor que los legisladores, los funcionarios o los profesores universitarios.

Parece, por tanto, que o somos liberales o somos paternalistas. Y tratar de encontrar un punto de encuentro entre estos dos enfoques resulta imposible, por mucho que utilicemos criterios como racionalidad limitada, equidad o mercancías, no sujetas a comercio.

### 3.3. Estudios empíricos de análisis económico del derecho

El estudio empírico del análisis económico del derecho es un conjunto de postulados y métodos relativamente reciente que analiza las normas, los procedimientos y las teorías legales haciendo uso de métodos de investigación empíricos. Es de-

cir, utiliza técnicas que son habituales para los economistas y también, aunque en menor medida para los sociólogos y los psicólogos, pero aplicadas a cuestiones legales como los daños punitivos, los jurados, temas de propiedad intelectual y un largo etcétera. La importancia de los estudios empíricos ha ido en aumento y prueba de ello es la creación del *Journal of Empirical Legal Studies* (2004), y la fundación de la *Empirical Legal Studies Association* que tiende a consolidarse a lo largo del tiempo con reuniones anuales con una participación cada vez más nutrida.

Es difícil determinar qué se entiende como trabajo empírico en AED. Obviamente, tiene que tener una presentación y un análisis de los datos; pero eso podría suponer incluir cualquier estudio de AED que intenta probar alguna hipótesis simplista en relación con las normas legales establecidas a partir del estudio de casos. De acuerdo con Landes (2003) para que sea considerado un estudio empírico en AED es preciso que contenga una tabulación y un análisis cuantitativo de los resultados que sirvan para contrastar una teoría. Y estos trabajos son hoy muy frecuentes en los diversos enfoques metodológicos del AED a los que se ha hecho referencia en páginas anteriores.

Aunque, tal y como se ha señalado en el párrafo anterior, a lo largo de los años ha venido creciendo el interés por el uso de técnicas empíricas para el estudio de la ley (entendido en sentido genérico) lo cierto es que se observa un uso mucho menor de los análisis empíricos para el estudio de cuestiones relacionadas con el AED que con la economía en general tal y como nos muestran los datos aportados por Landes (2003). De acuerdo con su estudio, los artículos empíricos son mucho más frecuentes en las revistas consideradas de Economía dentro del AED (*Journal of Law and Economics* —JLE—) que entre las revistas consideradas jurídicas dentro del AED (*Journal of Legal Studies* y *American Review of Law and Economics* —JLS—).

Durante el periodo analizado (1972-2002) en el JLE el 72 % de los artículos eran empíricos mientras que en ese mismo periodo sólo el 39 % de los artículos publicados en el JLS lo eran. La explicación más convincente para esta escasez relativa de artículos empíricos viene determinada fundamentalmente por el tipo de profesores que se dedican básicamente al AED y especialmente por el tipo de facultades —de Derecho— donde desarrollan su vida académica. Los profesores de AED, al estar en facultades de Derecho, tienen costes mucho mayores si producen artículos empíricos que teóricos de modo que es más rentable para ellos decantarse por artículos analítico-teóricos que no empíricos. Hay que tener en cuenta que muchos de ellos tienen formación jurídica aunque hayan adquirido a lo largo de los años por su cuenta nociones económicas, pero carecen de una formación avanzada que les permita el uso de herramientas empíricas más complejas como puede ser la econometría y la estadística. No obstante, cabe pensar que muchos de los profesores de AED tienen una doble formación o incluso son solamente economistas. El problema estriba en que, hasta en estos supuestos, los ayudantes con los que suele contar en una

facultad de derecho tienen generalmente una formación más jurídica que económica. Por otra parte, no se debe olvidar que en las facultades de Derecho tiene una importancia mucho mayor y se valoran más los trabajos teóricos que los empíricos; de ahí que sea más eficiente para los profesores de AED dedicarse a cuestiones teóricas y solo subsidiariamente trabajan con datos numéricos.

Ahora bien, dicho esto, la tendencia que se observa es la formación cada vez más frecuente de grupos interdisciplinarios que permiten subsanar las deficiencias de ambas partes, juristas y empiricistas, pues igual que se señala que muchos juristas no son siempre buenos empiricistas, de igual modo se observa que muchos economistas empíricos no son capaces de desarrollar adecuadamente la teoría a pesar de realizar análisis empíricos de gran calidad. Es probable, por tanto, que coautorías de economistas y juristas junto con una mayor disponibilidad de series de datos —gracias al uso masivo de internet— dé lugar a un incremento del número de artículos empíricos en AED.

La senda marcada por los estudios empíricos sobre cuestiones jurídicas es sin duda positiva; pero se deben señalar los peligros potenciales que puede crear este perfeccionamiento técnico con estudios cada vez más sofisticados. Por un lado, existe la posibilidad de que ese mayor rigor aleje a los juristas de escasa formación económica al sentir que, en muchos casos, unos conocimientos básicos no son suficientes para entender los artículos de las revistas relevantes en la materia. Por otra parte, y lo que es más importante, una formalización excesiva puede distanciar el contenido de estos artículos de los problemas reales que realmente importan a los juristas y que los trabajos sean realizados por personas que carezcan de un conocimiento suficiente de las leyes e instituciones jurídicas estudiadas.

### 3.4. La economía experimental

La economía experimental, de forma genérica, es la aplicación de los métodos de laboratorio para estudiar temas económicos con el fin de validar una teoría o verificar mecanismos de mercado. A través de simulaciones que recrean los incentivos existentes en el mundo real, la economía experimental permite comprender por qué los mercados y otras instituciones funcionan como lo hacen. Los experimentos de laboratorio han sido una herramienta útil para la economía y, aunque se ha utilizado mayoritariamente como técnica de análisis de la economía, lo cierto es que cada vez es más amplio el campo en que se aplica. Los economistas cada vez usan más la economía experimental para probar sus teorías, investigar fenómenos complicados de difícil solución teórica, evaluar políticas públicas e incluso privadas. La gran virtud de los experimentos, tanto en ciencias sociales como naturales, es que permiten obtener constatación empírica bajo condiciones de *control* y *replicabilidad*. Control significa que las circunstancias bajo las que se obtiene la verificación empírica se conocen bien y pueden variarse deliberadamente; y el término replicabilidad se refiere

a la posibilidad de repetir un experimento exactamente bajo las mismas condiciones. Estos dos elementos, tradicionales en la investigación científica, hacen posible un avance ordenado y sistemático de la investigación. Hay que señalar que su sencillez ha facilitado que estos experimentos hayan sido replicados muchas veces y que se hayan también estudiado un gran número de variaciones de los mismos. De hecho, en los años setenta, los artículos de economía experimental eran algo meramente residual (dos o tres por año) mientras que hoy en día la cifra ha rebasado la frontera de los 100 por año.

Una de las críticas más habituales que se ha hecho a la economía experimental es el uso de estudiantes para sus experimentos como la recreación ficticia del entorno, por las limitaciones que ello puede suponer a la hora de extrapolar los resultados. Por ello, uno de los desarrollos más importantes de la investigación económica en los últimos años es el auge de los experimentos de campo (*field experiments*). En busca de mayor relevancia, algunos economistas experimentales han pasado a reclutar participantes en diferentes medios, en vez de trabajar con estudiantes universitarios; a utilizar bienes concretos en vez de ficticios; así como a emplear, en las instrucciones experimentales, entornos concretos en vez de terminología abstracta. Ahora bien, las principales limitaciones de esta línea de trabajo consisten precisamente en que ni el control ni la replicabilidad están al mismo nivel que en los experimentos de laboratorio de los primeros estadios de recreación ficticia con la colaboración de los estudiantes.

Hoffman y Spitzer (1982) a mediados de los años 80 fueron los primeros que introdujeron el concepto de «AED experimental» haciendo un exhaustivo recuento de los principales artículos de la literatura sobre economía experimental que tenían aplicación al derecho. Desde entonces este campo ha crecido de forma exponencial, hasta el punto de que un gran número de estudios de economía experimental son relevantes para el AED. La economía experimental tiene contacto con el AED en muchos puntos, y por ello, Mc Adams (2000) a finales de los años 90 hace una revisión de la literatura dividiéndola —con acierto— en seis bloques de gran interés para el derecho.

La primera de estas categorías es *la toma de decisiones individuales*<sup>5</sup>. En la mayoría de los experimentos en economía se analiza cómo los individuos toman decisiones, pero éstas suelen ser en situaciones de mercado o de negociación. La característica diferencial de este tipo de experimentos es que se centran en las decisiones de los individuos de forma aislada bajo condiciones de riesgo o incertidumbre. Estas situaciones son especialmente interesantes para el análisis jurídico. En este sentido hay una extensa literatura experimental sobre la diferencia entre la disponibilidad de pagar y la de aceptar, teniendo esta desviación mucha relevancia a la hora de elegir entre reglas de propiedad y de responsabilidad. También han sido muy relevantes

---

<sup>5</sup> Para más información ver: Hoffman, E. y Spitzer, M. (1993).

los experimentos que ponen de manifiesto cómo diferencias en las preferencias por el riesgo afectan a las normas legales. Así, por ejemplo, Block y Gerety (1995) realizan experimentos que ponen de manifiesto que los estudiantes son más adversos al riesgo de ser aprehendido al cometer un delito que los reclusos, de modo que los primeros modifican su comportamiento por cambios en las penas (años de cárcel o sanción monetaria), mientras que los prisioneros son más sensibles a cambios en el grado de certeza de ser detenido.

Otro ámbito en el que la economía experimental ha sido de gran utilidad para el AED es el de los *problemas de acción colectiva (bienes públicos) y de coordinación*<sup>6</sup>. Los experimentos sobre bienes públicos ponen de manifiesto una mayor cooperación y menos conductas *free riding* que lo que la teoría de juegos predice. Los experimentos de coordinación estudian el aprendizaje adaptativo y la emergencia de equilibrios en juegos con múltiples equilibrios posibles. Estos resultados son significativos para el derecho porque la acción estatal suele justificarse por la necesidad de subsidiar bienes públicos o establecer equilibrios eficientes. O también para la justificación de las leyes antitrust donde es fundamental conocer las condiciones bajo las cuales las empresas se abstendrán de ser *free riders* y cooperarán en materia de precios o en otras cuestiones.

También destacan los experimentos sobre negociación<sup>7</sup> que sirven para determinar con qué frecuencia los individuos llegan a un acuerdo y si esos acuerdos son eficientes. Este tipo de cuestiones son especialmente de interés para el teorema de Coase y para determinar si elegir reglas de responsabilidad o de propiedad, como antes hemos comentado. También este tipo de experimentos sobre negociación son iluminadores a la hora de predecir la probabilidad de acuerdos en casos de litigación así como a la hora de seleccionar reglas predeterminadas (*default rules*) de incumplimiento en los contratos.

Otra categoría interesante dentro de la economía experimental es la relacionada con las *subastas*<sup>8</sup> ya que éstas permiten comprender la formación de los precios competitivos en cuestiones muy diferentes. Por ejemplo, las subastas ayudan a revelar la demanda real de bienes públicos, una cuestión esencial para una regulación impositiva eficiente, etc. Los experimentos de subastas son también relevantes para la regulación de contratos públicos donde el gobierno necesita conocer la estructura de las subastas que es más conveniente.

Otro importante ámbito de actuación son los experimentos relacionados con la organización industrial<sup>9</sup>, que revelan cómo diferentes instituciones o estructuras industriales son más proclives que otras a la cooperación o a la colusión, cuestiones muy relevantes para el diseño —de nuevo— de la política antitrust o de la regula-

<sup>6</sup> Para más información ver: Davis, D. y Holt, C. (1993); Ledyard, J. (1995); Roth, A. (1995a).

<sup>7</sup> Para más información ver: Davis, D. y Holt, C. (1993); Roth, A. (1995b).

<sup>8</sup> Para más información ver: Davis, D. y Holt, C. (1993); Kagel, J. (1995).

<sup>9</sup> Para más información ver: Davis, D. y Holt, C. (1993) Holt, C. (1995).



ción de protección del consumidor. Del mismo modo, estudios de economía experimental sirven para establecer el número de compradores y el nivel de cumplimiento de las garantías, necesarios para asegurar precios competitivos, elemento esencial (una vez más) en el diseño de las leyes sobre protección del consumidor, antitrust o en temas de contratos.

Por último, otro campo incipiente aún por consolidar son los experimentos relacionados con los mercados de activos<sup>10</sup> que han permitido comprobar el modelo de expectativas racionales incluyendo los efectos de la información asimétrica, la suspensión del comercio, las limitaciones en los cambios de los precios, etc., y que colaboran en la conformación de la regulación sobre mercado de valores.

Se puede afirmar que la economía experimental es todavía un campo relativamente nuevo para la economía, y aún más para el AED, pero esta herramienta tiene un gran potencial al ser un instrumento que permite verificar postulados teóricos. En este sentido, es importante destacar que los experimentos sobre negociación cuestionan, de forma semejante a las dudas ya planteadas desde el AED conductista, algunas de las teorías más relevantes del AED, —como es el teorema de Coase o los acuerdos prejudiciales— al obtenerse resultados contrapuestos en experimentos similares, poniendo de relieve que todavía se debe profundizar sobre estos temas para obtener resultados concluyentes. En este mismo sentido, los resultados de estos experimentos han contribuido de forma importante a la exploración sistemática de la racionalidad limitada, tanto en situaciones de decisión individual como en situaciones de interacción estratégica. Más concretamente, este tipo de experimentos han permitido estudiar situaciones en las que la racionalidad de las personas no es igual a la propuesta por los modelos basados en el supuesto de racionalidad completa. Se evidencian así, la existencia de limitaciones de nuestro modelo teórico de racionalidad y la necesidad de construir modelos más realistas del comportamiento humano que nos permitan entender mejor la realidad económica y social. De esta forma la economía experimental puede considerarse un formidable instrumento para verificar y redefinir teorías y, en función de ello, modificar las normas pertinentes.

#### 4. CONCLUSIONES

La solución del análisis económico del derecho a lo largo de los últimos cincuenta años muestra una ampliación sostenida de su campo de estudio. Cabe por ello preguntarse hasta qué punto puede continuar esta tendencia o si existen límites a la expansión de esta disciplina.

Si lo que básicamente caracteriza el AED es la aplicación de la teoría económica —con las particularidades en su definición que se han expuesto anteriormente— a

---

<sup>10</sup> Para más información ver: Sunder S. (1995).

los asuntos jurídicos prácticos, cualquier cuestión jurídica podría ser analizada con este método. Y de hecho esto es lo está ocurriendo. Si, como ya se ha apuntado, el manual de Posner sigue ofreciendo una visión global del derecho desde el punto de vista del análisis económico, pueden, en el futuro añadirse las nuevas cuestiones que van surgiendo como consecuencia de la evolución de las economías occidentales, desde el derecho medio ambiental a la regulación de nuevas estructuras familiares y acuerdos matrimoniales, pasando por los problemas que la última crisis económica ha planteado a la regulación financiera o a la estructura del gobierno de las empresas. El listado podría ser interminable, pues cada día hay un mayor acuerdo en que el AED sirve para el estudio de cualquier problema relacionado con el derecho y con las normas, en el que cada vez resulta más difícil establecer límites. Sin lugar a dudas, su evolución a lo largo de los años ha puesto de manifiesto que se trata de un programa abierto, en el que continuamente se introducen cuestiones nuevas cada vez más novedosas acordes con las nuevas tecnologías. En este sentido, no debemos olvidar que las nuevas tecnologías permiten crear instituciones y formas contractuales hasta hace poco impensables, a cuyo estudio el análisis económico podría hacer aportaciones importantes.

La amplitud del objeto no implica, sin embargo, que en todos los campos el AED haya obtenido los mismos resultados. Como es lógico, este tipo de estudios han logrado mayor aceptación en aquellas cuestiones en las que se puede definir con mayor precisión los intereses económicos en juego. Mucho más discutida es su aplicación a temas en los que la decisión de los agentes implicados no se ve influida por objetivos estrictamente monetarios, como es el caso del derecho de familia o el derecho penal.

En relación con el primero conviene recordar que, cuando el Comité Nobel decidió otorgar el premio a Gary Becker, al comentar los méritos del galardonado, hizo constar expresamente que sus trabajos sobre la economía de la familia —que constituyen la base del análisis económico del derecho en este campo— estaban sujetos a discusión. Y, por poner un ejemplo, el trabajo más discutido seguramente en toda la historia de esta disciplina ha sido el artículo de Landes y Posner (1978) sobre la adopción que lleva el provocativo título: *La economía de la escasez de los bebés: una modesta proposición*.

En lo que al derecho penal hace referencia, se observa el rechazo de mucha gente a analizar el comportamiento del delincuente en términos de racionalidad. Y siguen siendo objeto de debate —al menos en los Estados Unidos— los efectos de la pena de muerte en la Comisión de determinados delitos.

Esta cuestión, y otras similares que podrían mencionarse, plantea de nuevo el problema de separar un análisis positivo de un determinado hecho, o una determinada norma, de las implicaciones que éste podría tener en una potencial reforma, que se puede buscar o rechazar con criterios que muy poco tienen que ver con la eficacia.

En el campo del AED los debates sobre la pena de muerte se han centrado en dilucidar si este castigo es eficiente, en el sentido de que disuade a criminales potenciales de cometer delitos que podrían ser castigados con la pena capital. La opinión mayoritaria —aunque no de aceptación generalizada— es que la pena de muerte es disuasoria y su abolición llevaría a un mayor número de asesinatos. Pero lo cierto es que la gran mayoría de sus partidarios y de sus adversarios no basan su aceptación o rechazo en el argumento de la disuasión. Por el contrario, los primeros suelen defenderla con criterios estrictamente retribucionistas: es justo que quien comete un asesinato con circunstancias agravantes que hacen aún más repulsivo su crimen sea ejecutado. Mientras los últimos señalan que una sociedad civilizada no debería quitar la vida a nadie por horrendo que haya sido el crimen cometido. Ahora bien, como el argumento del carácter disuasorio o no de la pena puede reforzar los argumentos propios, no es casualidad que quienes están a favor de su aplicación piensen, por lo general, que tienen un efecto disuasorio importante<sup>11</sup>; mientras los adversarios valoran más aquellos trabajos empíricos que niegan tal efecto<sup>12</sup>.

Este tipo de debates no debería preocupar demasiado, sin embargo, al análisis económico de las normas. Quienes nos dedicamos a esta disciplina somos perfectamente conscientes de que la eficiencia es, sólo uno de los criterios determinantes a la hora de redactar una ley o una sentencia en los tribunales de justicia. Pero insistimos en la importancia de este criterio porque lo que ha ocurrido durante mucho tiempo —y en buena medida sigue sucediendo hoy— es que, buscando objetivos de equidad o de una más igualitaria distribución de la renta, se aprueban normas muy ineficientes. Y éstas producen, a menudo, efectos no deseados, que acaban perjudicando incluso a aquellos grupos sociales a los que el legislador pretendía beneficiar.

---

<sup>11</sup> Ver: Dezhbakhsh, H. Rubin, p. y Shepherd. J. (2003); Gittings, R y Mocan, H. (2003).

<sup>12</sup> Ver: Donohue, J. (2009); Donohue, J. y Wolfers J. (2005).

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BECKER, G. (1968): «Crime and Punishment: An Economic Approach». *The Journal of Political Economy*, 76, 169-217.
- (2009): «Libertarian Paternalism» en G. Becker y R. Posner *Uncommon Sense*, University of Chicago Press, 147-150.
- BLOCK, M. y GERETY, V. (1995): «Some Experimental Evidence on Differences between Student and Prisoner Reactions to Monetary Penalties and Risks» *Journal of Legal Studies*, 123-138.
- CABRILLO, F. (1990): «Una nueva frontera: el análisis económico del derecho». *Economía del Derecho Información Comercial Española* num. 687.
- CABRILLO, F. y FITZPATRICK, S. (2007): *Economics of Courts and Litigation*, Edward Elgar, Cheltenham (UK) – Northampton (MA, USA).
- CALABRESSI, G. (1961): «Some Thoughts on Risk Distribution and the Law of Torts». *Yale Law Journal*, n.º 70, 499-553.
- COASE, R. (1960): «The Problem of Social Cost». *The Journal of Law and Economics*, 1-44
- (1988): *The Firm, the Market and the Law* Chicago: University of Chicago Press.
- (1993): «Coase on Posner on Coase» *Journal of Institutional and Theoretical Economics* núm. 149; 96-98.
- DAVIS, D. y HOLT, C (1993): *Experimental Economics*, Princeton, Princeton University Press.
- DEZHBAKSH, H.; RUBIN, P. y SHEPHERD, J. (2003): «Does Capital Punishment Have a Deterrent Effect? New Evidence from Post-moratorium Panel Data». *American Law and Economics Review*, V5, N2, (344-376).
- DONOHUE, J. (2009): «The impact of the death penalty on murder». *Criminology & Public Policy* Volumen 8, núm. 4, 795-801.
- DONOHUE, J. y WOLFERS, J. (2005): «Uses and Abuses of. Statistical Evidence in the Death Penalty Debate». *Stanford Law Review*. 58, 787.
- GAROUPA, N. y ULEN, T. (2008): «The Market for Legal Innovation: Law and Economics in Europe and the United States» *Alabama Law Review*, vol. 59 (5), 1555-1633.
- GAZAL-AYAL, O. (2007) «Economic Analysis of Law and Economics». *Capital University Law Review*, Vol. 35, p. 3.
- GITTINGS, R. y MOCAN, H. (2003): «Getting Off Death Row: Commuted Sentences and the Deterrent Effect of Capital Punishment.» *Journal of Law and Economics*, Volume 46, Number 2
- HERBERT, S. (1955): «A Behavioral Model of Rationality Choice». *Quarterly Journal of Economics*, 69. MIT press.
- HOFFMAN, E. y SPITZER, M. (1983): «The Coase Theorem: Some Experimental Tests». *Journal of Law and Economics*, 73-98.
- (1993): «Willingness to Pay vs. Willingness to accept Legal and Economics Implications». *Washington University Law Quarterly*, 59-114.
- HOLT, C. (1995): «Industrial Organization: a Survey of Laboratory Research. *The Handbook of Experimental Economics* Princeton, Princeton University Press.
- JOLLS, C. SUNSTEIN, C. y THALER, R. (1998): «A Behavioral Approach to Law and Economics». *Stanford Law Review*, 50 1471-1550.
- KAGEL, J. (1995): «Auctions: A survey of Experimental Economics en *The Handbook of Experimental Economics* Princeton, Princeton University Press.
- KANHEMAN, D. y TVERSKY, A. (1979): «Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk». *Econometrica*, 47(2), 263-292.
- LANDES, W. (2003): «The Empirical Side of Law & Economics». *University Chicago Law Review*, 167- 180.
- LANDES, E. y POSNER, R. (1978): «The Economics of the Baby Shortage: A Modest Proposal». *Journal of Legal Studies*.
- LEDYARD, J. (1995): «Public Goods: A Survey of Experimental Economics». *The Handbook of Experimental Economics* Princeton, Princeton University Press.
- MC ADAMS, R. (2000): «Experimental Law and Economics». *Encyclopedia of Law and Econo-*

- tics*, volumen 1, editado por B. Bouckaert y G. De Geest. Edward Elgar.
- POSNER, R. (1993): «The New Institutional Economics Meets Law and Economics». *Journal of Institutional and Theoretical Economics* núm. 149; 73-87.
- (2007): *Economic Analysis of law*, Aspen.
- ROTH, A. (1995a): «Introduction to a Experimental Economics». *The Handbook of Experimental Economics* Princeton, Princeton University Press.
- (1995b): «Bargaining Experiments». *The Handbook of Experimental Economics* Princeton, Princeton University Press.
- SUNDER, S. (1995): «Experimental Assets Market: A Survey». *The Handbook of Experimental Economics* Princeton, Princeton University Press.
- SUNSTEIN, C. y THALER, R. (2003): «Libertarian paternalism is not an oxymoron». *The University of Chicago Law Review*, 70(4).
- THALER, R. (1980): «Toward a positive theory of consumer choice». *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 1, 39-60.
- WILLIAMSON, O. (1993): «Transaction Costs meets Posnerian Law and Economics». *Journal of Institutional and Theoretical Economics* núm. 149; 99-118.

---

# *Perspectivas de análisis institucional contemporáneo: enfoques, métodos y experimentos*

El nuevo institucionalismo abarca diversos enfoques de análisis institucional que proceden de las distintas ciencias sociales. Entre esos enfoques, la nueva economía institucional ha permitido importantes avances del análisis institucional contemporáneo, pero lejos de pretender un único método de análisis, el pluralismo metodológico ha caracterizado el programa de trabajo de este nuevo institucionalismo económico. Los estudios de caso, el análisis comparativo, las aplicaciones econométricas o el análisis experimental han permitido el éxito empírico de la nueva economía institucional. En el panorama que ofrece este artículo sobre el pluralismo de enfoques y métodos del análisis institucional también se presenta la propuesta de las Narrativas Analíticas y el Análisis Histórico e Institucional Comparativo.

*Instituzionalismo berriak gizarte zientzietatik eratorritako azterketa instituzionalaren hainbat ikuspuntu hartzen ditu kontuan. Ikuspuntu horien artean, ekonomia instituzional berriak aurrerakuntza garrantzitsuak eragin ditu egungo azterketa instituzionalean, baina ez du bere gain hartu azterketa metodo bakar bat, metodo anitzekoez oinarritutako lana baizik. Kasu praktikoen, azterketa konparatiboaren, ekonometria erabileren edota azterketa esperimentalen bidez lortu da ekonomia instituzional berriaren arrakasta enpirikoa. Artikulu honek azterketa instituzionalaren metodo eta ikuspuntu anitzeko perspektiba eskaintzeaz gain, azterketa azalpenak eta azterketa historikoa eta instituzional konparatiboa ere jorratzen ditu.*

The New Institutionalism incorporates several approaches of institutional analysis from several social sciences. Among these approaches, the New Institutional Economics has propelled several advances in contemporaneous institutional analysis. Methodological pluralism has characterized this approach, and the use of case studies, institutional and comparative historical analysis, econometric applications and experimental analysis explains the empirical success of the New Institutional Economics.

## Índice

---

1. Introducción
2. Los enfoques de nuevo institucionalismo en ciencias sociales
3. La nueva economía institucional: diversidad y pluralismo metodológico
4. Los estudios de caso y la narrativa analítica
5. La perspectiva comparada: análisis institucional histórico y comparativo
6. Las aplicaciones econométricas
7. El análisis experimental
8. Reflexiones finales

### Referencias bibliográficas

Palabras clave: análisis institucional, nuevo institucionalismo, estudios de caso, análisis comparado, aplicaciones econométricas, experimentos.

Keywords: institutional analysis, new institutionalism, case studies, comparative analysis, econometric applications, empirical success.

N.º de clasificación JEL: B49, B52.

---

## 1. INTRODUCCIÓN

De acuerdo con Douglass North (1993), la tarea del economista consiste «en mejorar las sociedades, y la forma de hacerlo es comprender el camino que siguen las sociedades que lo consiguen y el que siguen las que fracasan... Una vez que tengamos una comprensión de qué determina el comportamiento de las economías a lo largo del tiempo, podremos mejorar ese funcionamiento». Las instituciones constituyen la estructura de incentivos del comportamiento humano, y la comprensión del cambio institucional es clave para entender el cambio económico (North, 1990, 2005). El estudio y análisis de las instituciones configuran una agenda de trabajo

---

\* Los autores agradecen a Marcos Álvarez-Díaz sus comentarios sobre análisis computacional no-paramétrico de la calidad institucional.

para los economistas contemporáneos, pero también para politólogos, sociólogos y científicos sociales en general.

A la vez que se ha ido asumiendo la importancia de las instituciones para una adecuada comprensión de cuestiones esenciales para la sociedad, las ciencias sociales han intentado desarrollar el análisis institucional. Muchos han sido los avances tanto en el ámbito teórico como en el aplicado, y es evidente que nuestro conocimiento sobre las instituciones es más extenso y profundo que nunca, pero también que no existe una única concepción sobre las instituciones ni un único método para el análisis institucional. Más bien, el análisis institucional contemporáneo se está desarrollando basándose en un pluralismo metodológico en el que conviven aportaciones de distintas ciencias sociales, diversos enfoques analíticos y variados programas de investigación.

El propio concepto de institución puede ser abordado desde distintas perspectivas dentro del nuevo institucionalismo. Una breve revisión de las aportaciones sobre la noción de instituciones puede ser ilustrativa. March y Olsen (1989) señalan que «las instituciones políticas son conjuntos de reglas y rutinas interconectadas que definen las acciones apropiadas en términos de relaciones entre roles y situaciones». North (1990) presenta a las instituciones como reglas de juego, compuestas de reglas formales, normas informales y mecanismos de cumplimiento. Por su parte, Peters (1999) señala cuatro características claves para el concepto de institución política:

- a) Constituye un rasgo estructural de la sociedad o de la forma de gobierno.
- b) Muestra cierta estabilidad a través del tiempo.
- c) Debe afectar al comportamiento individual.
- d) Entre los miembros de la institución debe haber cierta conciencia de valores compartidos.

Recientemente, Bates (2010) enfatiza que las instituciones son una forma de capital. En una propuesta más integral, Greif (2006) considera las instituciones como sistemas de reglas, creencias, normas y organizaciones interrelacionadas, cada una de las cuales es un factor social, no-físico, realizado por el hombre, y esta definición engloba muchas de las múltiples definiciones del término *instituciones* usadas en las distintas ciencias sociales. Finalmente, Greif y Kingston (2011) analizan la perspectiva de las instituciones como equilibrio frente a la visión de las instituciones como reglas.

A la hora de caracterizar el análisis institucional podemos señalar que se trata de un campo interdisciplinar en el que hay aportaciones e intercambios entre las distintas ciencias sociales, y que los avances de la teoría de la elección pública, el debate sobre la tragedia de los bienes comunales, la nueva economía institucional y la teoría de juegos del comportamiento han motivado avances del nuevo institucionalismo, como señala Ostrom (2007). Asimismo, dentro del nuevo institucionalismo podemos señalar la existencia de diversos enfoques, e incluso dentro de la Nueva Economía Institucional



(NEI) —que posiblemente constituye el nuevo institucionalismo más desarrollado— la variedad metodológica es notable. Más allá de priorizar un método, la NEI ha pretendido, y logrado, un alto grado de realismo económico y social. Así, en su discurso de apertura de la conferencia anual de la *International Society for New Institutional Economics*, Ronald Coase (1999b) señalaba que: «la ciencia económica, a lo largo de los años, se ha hecho cada vez más abstracta y más divorciada de los hechos del mundo real. Los economistas, en general, no estudian el funcionamiento del sistema económico actual. Teorizan sobre él». Tampoco es nada extraño porque ya Coase (1982) advertía que «un cierto realismo en los supuestos es necesario si pretendemos que nuestras teorías nos ayuden a entender por qué el sistema funciona de la manera en la que lo hace. La exigencia de realismo en las presunciones nos obliga a estudiar el mundo realmente existente, no un mundo imaginario que no existe». Por ello, el nuevo institucionalismo ha pretendido un fuerte impulso del trabajo empírico y aplicado.

El objetivo que se proponía la NEI era transformar la ciencia económica ainstitucional de finales del siglo xx, ya que como proponía Coase (1999b) «nuestra misión es reemplazar el análisis actual por algo mejor, la NEI». Como no existe una teoría integral del cambio institucional que lo englobe todo (Alston, 2008), es fundamental realizar aportaciones y trabajo empírico sobre las instituciones desde diversas ópticas. Para ello, como destaca Ménard (2001), el análisis institucional contemporáneo abraza diversos métodos como los estudios de caso, la perspectiva comparada, las aplicaciones econométricas o el uso de experimentos.

Williamson (2000) señala que «la confesión es que todavía somos muy ignorantes sobre las instituciones... y mientras esperamos por una teoría unificada deberíamos aceptar el pluralismo». De este modo, la Nueva Economía Institucional se desarrolla a través de «acciones de guerrilla» desde distintas subdisciplinas de la ciencia económica (Coase, 1999b), y asume un alto grado de tolerancia metodológica. De hecho, todavía son muchos los debates teóricos y metodológicos abiertos en el análisis institucional, lo cual no niega la evidente relevancia de sus avances.

Este artículo presenta la variedad de enfoques del nuevo institucionalismo y posteriormente se centra en el pluralismo metodológico de la NEI. Este trabajo no pretende formalizar un único método para el análisis institucional, sino revisar y plasmar esa pluralidad de posibilidades en un panorama representativo. En el fondo, todo ello no es sino reflejo de la propia ciencia económica, en la que conviven diversos enfoques y métodos.

El apartado 2 presenta un panorama de diversos enfoques institucionalistas modernos procedentes de la sociología, la ciencia política y la economía. El apartado 3 describe el pluralismo metodológico del análisis institucional, específicamente el de la NEI. El apartado 4 presenta la importancia de los análisis de caso y la propuesta metodológica de la Narrativa analítica, mientras en el apartado 5 se enfoca la cuestión del análisis comparado, con especial atención al programa del Análisis histórico

e Institucional comparativo. El apartado 6 expone cómo el análisis institucional también se ha servido del uso de la econometría y el apartado 7 recoge las nuevas tendencias del análisis institucional experimental. Las conclusiones cierran el artículo señalando tres grandes retos del análisis institucional contemporáneo.

## 2. **LOS ENFOQUES DE NUEVO INSTITUCIONALISMO EN CIENCIAS SOCIALES**

En las últimas décadas del siglo xx, diversos enfoques de nuevo institucionalismo han emergido con fuerza en las ciencias sociales (Caballero, 2008). Ya March y Olsen (1984, p. 734) señalaban que «un nuevo institucionalismo ha aparecido en ciencia política» y que «lejos de ser coherente o consistente, no estaba completamente legitimado, pero a la vez no podía ser totalmente ignorado». La propuesta de nuevo institucionalismo de March y Olsen (1984) estudia los factores organizativos en la vida política y se configura en torno a tres ideas centrales: *a)* la relativa autonomía de las instituciones políticas; *b)* la complejidad causal y las posibilidades de ineficiencia en la historia política; y *c)* la importancia de la acción simbólica para la comprensión de la política.

También a mediados de la década de los ochenta, Matthews (1986, p. 903) afirmaba, en su discurso presidencial ante la *Royal Economic Society*, que la economía de las instituciones se había convertido en una de las áreas más vivas de la disciplina económica. Aportaciones de autores como Ronald Coase, Douglass North, Harold Demsetz, Gary Libecap u Oliver Williamson desarrollaron en esos años el análisis de las instituciones en economía.

Una década más tarde, en un artículo de referencia para el renacer del institucionalismo político, Hall y Taylor (1996) consideraron que a lo largo de las décadas de los ochenta y noventa del siglo xx habían existido tres enfoques en la ciencia política que se autodenominaron «nuevo institucionalismo» como reacción a las perspectivas conductistas:

- a) El institucionalismo histórico, que se desarrolló como respuesta a las teorías grupales de la política y al estructural-funcionalismo, y que consideró a las instituciones como los procedimientos formales e informales, rutinas, normas y prácticas insertadas en la estructura organizativa de la política<sup>1</sup>;

<sup>1</sup> El institucionalismo histórico se caracteriza por una perspectiva de desarrollo institucional que resalta la ruta de dependencia y la existencia de consecuencias imprevistas, integra el análisis institucional con la contribución de otro tipo de factores, como las ideas; conceptualiza las relaciones entre las instituciones y el comportamiento individual en términos más amplios, mostrando un cierto eclecticismo que permite acudir tanto a la propuesta del enfoque del cálculo como a la cultural para especificar la relación entre la institución y la acción. Subraya las asimetrías del poder asociado con la operación y desarrollo de las instituciones, asumiendo que algunos grupos o intereses tienen un desproporcionado acceso al proceso de toma de decisiones (Hall y Taylor, 1996).

- b) El institucionalismo de elección racional, que supone un modelo de racionalidad para explicar el comportamiento humano, enfatiza el papel de la interacción estratégica en la determinación de los resultados políticos y recibió ciertos insumos procedentes de la «nueva economía de la organización»<sup>2</sup>;
- c) El institucionalismo sociológico fue desarrollado en el campo de la sociología, especialmente en la teoría de la organización, y consideraba que muchas formas y procedimientos institucionales no fueron creados para ganar eficiencia, sino que constituyen prácticas culturalmente específicas<sup>3</sup>.

En la caracterización de estos tres enfoques que Hall y Taylor (1996) delimitan, podemos presentar algunos otros rasgos relevantes. Los institucionalistas históricos y los sociológicos asumen que las nuevas instituciones son creadas o adoptadas en un mundo ya repleto de instituciones; pero para los primeros esta situación implica que hay intereses o actores con más poder que otros, mientras que los segundos contemplan cómo las instituciones estructuran el campo de visión de los actores. El institucionalismo histórico, en términos comparativos, no ha abordado con atención el estudio de cómo las instituciones afectan al comportamiento. Sin embargo, esto sí lo ha hecho el institucionalismo de elección racional a través de una visión simplista de la motivación humana. Por último para el institucionalismo de elección racional las causas del origen de las instituciones están dominadas por la deducción, mientras para los institucionalistas históricos las causas dependen de la inducción.

En los años noventa del siglo xx, la NEI consolidó su liderazgo en el avance del nuevo institucionalismo, plasmado con los premios Nobel a Coase y North. 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).

Posteriormente, Peters (1999) al abordar el nuevo institucionalismo, además de definir a la NEI, señala la existencia de otras siete versiones del nuevo institucionalismo que a continuación presentamos<sup>4</sup>:

<sup>2</sup> Para el institucionalismo de elección racional, la política se percibe como una serie de dilemas de acción colectiva. En cuanto al origen de las instituciones, este institucionalismo supone que los actores crean a la institución con el fin de obtener el valor derivado de las funciones de la institución (Hall y Taylor, 1996).

<sup>3</sup> Este institucionalismo sociológico, al que Hall y Taylor (1996) adscriben la aportación de March y Olsen (1984), define a las instituciones de forma más general que los politólogos, e incluyen en esa noción un conjunto de elementos como los sistemas de simbología, las pautas cognoscitivas y los patrones morales. Este institucionalismo destaca el carácter mutuamente constitutivo e interactivo de la relación entre las instituciones y la acción individual.

<sup>4</sup> En este análisis se desagrega el institucionalismo sociológico de Hall y Taylor (1996) en dos enfoques distintos: un institucionalismo normativo y un institucionalismo propiamente sociológico. Además se cataloga un tipo de institucionalismo al que denomina empírico —por falta de enfoque teórico y su énfasis en un conjunto de cuestiones institucionales tradicionales— y se delimitan dos tipos de aproximaciones institucionalistas en función de su objeto de estudio: por un lado, las relaciones institucionalizadas entre sociedad y Estado, y por otro, la política internacional.

1. **Institucionalismo normativo.** Este enfoque destaca que para comprender el funcionamiento de las instituciones y cómo afectan al comportamiento individual es clave el papel de las normas y los valores de las organizaciones (March y Olsen, 1984, 1989, 1994). Las instituciones moldean a sus participantes y generan sistemas de significación para quienes participan en la vida política, por lo que este enfoque reniega de la exogeneidad de las preferencias.
2. **Institucionalismo histórico.** En este enfoque se subraya la relevancia de las decisiones que se toman tempranamente en la historia de toda política: las decisiones políticas iniciales determinan el rumbo de las políticas y por tanto las decisiones políticas posteriores. Esto implica que existe una dependencia de la senda que genera una inercia institucional que hace que las decisiones iniciales del ámbito gubernamental persistan. El institucionalismo histórico —cuyo término es acuñado por Theda Skocpol— tiene en Peter Hall (1986) a uno de sus principales precursores, mientras Steinmo, Thelen y Pierson constituyen algunas de sus principales referencias. Este enfoque no implica un determinismo histórico, sino que habrá cambio y evolución, pero las posibilidades de rumbo de la política estará restringida por el período inicial.
3. **Institucionalismo empírico.** Este enfoque, próximo a la tradición del viejo institucionalismo, estudia empíricamente ciertas diferencias institucionales y sus efectos, y señala que la estructura del gobierno marca la forma de las políticas y las decisiones de los mismos. El institucionalismo empírico se ha centrado en el estudio de un grupo de cuestiones aplicadas como las diferencias entre gobierno presidencialista y gobierno parlamentario, la cuestión del gobierno dividido, la institucionalización legislativa o la independencia de los bancos centrales.
4. **Institucionalismo sociológico.** En el campo de la sociología ha existido una fuerte tradición de análisis institucional desde figuras clásicas como Weber o Durkheim, que se ha mantenido en áreas como la sociología histórica o la sociología organizacional, y se puede distinguir entre un viejo y un nuevo pensamiento institucional en sociología dependiendo de las fuentes de irracionalidad de las instituciones, además de por la concepción de la relación entre las instituciones y su entorno y del papel moldeador de la política. El nuevo enfoque en sociología debe entenderse en un proceso de individualización de las sociedades<sup>5</sup>.
5. **Institucionalismo de representación de intereses.** En la vida política existen cauces de acción que no parecen muy formales pero que realmente adoptan un alto grado de institucionalización, y este enfoque analiza la estructuración de esas «relaciones institucionalizadas» entre Estado y sociedad. En particu-

<sup>5</sup> En el seno del institucionalismo sociológico contemporáneo pueden distinguirse diversas perspectivas sociológicas como los modelos de organización basados en la ecología de la población, el enfoque que analiza las dimensiones simbólicas y evaluativos de las organizaciones o el programa que estudia los procesos de «sedimentación» de las organizaciones.

lar, el institucionalismo de representación de intereses se centra en el análisis de la acción de los partidos políticos y de los grupos de interés.

6. Institucionalismo internacional. Este enfoque conceptualiza la política internacional en términos institucionales y señala el papel de la estructura al explicar el comportamiento de los Estados. El institucionalismo internacional piensa en los regímenes como las instituciones en un nivel internacional, pues generan estabilidad y predecibilidad, moldean el comportamiento de los Estados e impulsan un conjunto de valores.
7. Institucionalismo de elección racional. Este enfoque entiende las instituciones como sistemas de reglas y alicientes para el comportamiento dentro de las cuales los individuos racionales tratan de maximizar su beneficio, por lo que se sostiene que los comportamientos son una función de las reglas y los incentivos. Tres cuestiones son fundamentales: el individuo racional y calculador se sitúa en el centro del análisis, se presta atención a la temática de la estabilidad de los resultados y al control de la burocracia, y las instituciones se forman a partir de una «tabla rasa». Este institucionalismo otorga un destacado papel a los individuos pero sitúa a las instituciones como mecanismo para canalizar y restringir la conducta individual. La paradoja que recoge Peters (1999) es que los seres humanos diseñan y crean las instituciones, pero luego son restringidos por las mismas.

Este institucionalismo de elección racional requiere especial atención porque ha constituido un paso previo de la NEI. El institucionalismo de elección racional emerge a partir de concepciones que asumían el individualismo metodológico, como la teoría de la elección pública, y hereda de los mismos la importancia de fundamentar la actividad política en teorías de la naturaleza y el comportamiento humano que modelen la naturaleza del individuo. Frente a otros enfoques como el institucionalismo normativo que no explicita una teoría concreta del comportamiento humano, los modelos de elección racional se caracterizan por presentar clara y explícitamente las bases para el comportamiento de los individuos. Según Weingast (1996), la teoría de la elección racional ha generado un conjunto distintivo de aproximaciones al estudio de las instituciones, la elección institucional y la permanencia de las instituciones. Este enfoque ofrece un tratamiento sistemático de las instituciones que adopta de la teoría de la elección racional los microfundamentos para el análisis institucional. Las instituciones son concebidas como conjuntos de reglas e incentivos que restringen las posibilidades de elección de los agentes políticos, quienes buscarán maximizar sus preferencias dentro de ese marco institucional. Según Kiser y Ostrom (1982) las instituciones son reglas que los individuos usan para determinar qué y a quién se incluye en las situaciones de toma de decisión, cómo se estructura la información, qué medidas pueden tomarse y en qué secuencia, y cómo se integrarán las acciones individuales en las decisiones colectivas. De este modo, los institucionalistas de la elección racional se plantean el papel de las instituciones en la actividad política como forma de acotar la incertidumbre de la acción y los resultados políticos.

Los desarrollos institucionalistas de la teoría de la elección racional tienden a ver las instituciones políticas como estructuras de cooperación voluntaria que resuelven problemas de acción colectiva y benefician a todos los afectados. Los individuos observan que las reglas institucionales limitan también las posibilidades de elección de los competidores, y comprueban que las reglas benefician al conjunto de los individuos. Shepsle (1986) sostiene que aquella cooperación que es demasiado costosa en el nivel de los agentes individuales es facilitada en el nivel institucional, pues se economizan los costes de transacción, se reduce el oportunismo y se favorecen las ganancias de la cooperación. De este modo, las instituciones aparecen como acuerdos *ex-ante* sobre la estructura de cooperación, tal como mantiene Weingast (2002) al afirmar que las instituciones son necesarias para ayudar a capturar las ganancias de la cooperación.

En conclusión, el institucionalismo de elección racional se caracteriza por los siguientes rasgos (Weingast, 1996):

- a) Este enfoque genera un método explícito y sistemático para estudiar los efectos de las instituciones, que son modeladas como restricciones a la acción.
- b) El método es explícitamente comparativo, tanto en modelos que comparan distintas restricciones institucionales con sus correspondientes implicaciones en comportamiento y resultados, como en resultados de estática comparativa sobre los cambios del comportamiento y los resultados derivados de modificaciones en las condiciones del equilibrio.
- c) El estudio de las instituciones endógenas produce una teoría propia sobre su estabilidad, forma y supervivencia.
- d) El enfoque aporta fundamentos de carácter micro para los fenómenos macro-políticos como las revoluciones y las elecciones críticas.

Dentro del institucionalismo de elección racional podrían distinguirse dos niveles separados de análisis (Shepsle, 1986; Weingast, 1996). Por una parte, aquellos análisis que tomando las instituciones como fijas y exógenas estudian sus efectos<sup>6</sup>; por otra, los análisis que al estudiar por qué las instituciones adoptan formas particulares las convierten en variables endógenas<sup>7</sup>.

La NEI ha superado el modelo de elección racional (trabajando a partir de la propuesta de racionalidad limitada hacia modelos más complejos), ha introducido la lógica transaccional (a través de las aportaciones *coaseanas*), ha incorpora-

<sup>6</sup> En relación a ese primer nivel de análisis de Weingast (1996), hay que señalar que se ha trabajado sobre casi todas las instituciones democráticas como las constituciones, el legislativo, el ejecutivo, la burocracia, las cortes de justicia y las elecciones. El análisis se centra en cómo las instituciones influyen los resultados, y se constata que los detalles de nivel micro tienen gran influencia sobre los resultados.

<sup>7</sup> En relación al segundo nivel de análisis de Weingast (1996), se trata de indagar por qué las instituciones adoptan una forma y no otra, y por qué son alteradas en unas circunstancias y no en otras. Un modelo de estabilidad institucional debe permitir a los actores particulares alterar las instituciones y debe mostrar por qué esos actores no tienen incentivos a hacerlo (*self-enforcing*).

do la importancia de la dinámica histórica y ha conceptualizado a las instituciones desde una perspectiva más integral. Sin embargo, la NEI ha coincidido con el institucionalismo de elección racional al apostar por el análisis positivo, la atención a los incentivos y el comportamiento de los individuos, y la importancia de la cooperación.

### 3. LA NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL: DIVERSIDAD Y PLURALISMO METODOLÓGICO

El análisis institucional puede realizarse por lo tanto desde una diversidad de enfoques de las ciencias sociales. En todo caso, el análisis institucional contemporáneo asume un claro componente positivo, intentando estudiar la naturaleza, la función y el papel de las instituciones. Sobre este componente se construye el institucionalismo económico moderno.

Eggertsson (1990) proponía realizar una distinción entre la economía neoinstitucional y la NEI. La economía neoinstitucional reuniría las aportaciones que mantienen el núcleo duro de la economía neoclásica, es decir, la estabilidad de preferencias, el modelo de elección racional y el concepto de equilibrio en su análisis, pero incorporaría en el cinturón protector el modelo de costes de información y de transacción y los derechos de propiedad<sup>8</sup>.

En cambio, la NEI flexibilizaría elementos del núcleo duro de la economía neoclásica como la estabilidad de preferencias y el concepto de equilibrio, y rechazaría el modelo de elección basado en racionalidad perfecta, incorporando las limitadas capacidades cognitivas del individuo decisor a través del concepto de racionalidad limitada. Lo cierto es que, desde la última década del siglo xx, la NEI se expandió con fuerza y acaparó el protagonismo en el nuevo institucionalismo, relegando la importancia de lo que Eggertsson denominaba economía neoinstitucional. A esto ha contribuido que la NEI haya favorecido un alto grado de tolerancia teórica y metodológica, lo que le ha permitido aglutinar diferentes tendencias en su seno<sup>9</sup>. La NEI asume un importante pluralismo interno, pero en todo caso ha enfatizado la importancia de apostar por el trabajo aplicado y empírico frente al debate metodológico (Williamson, 2000). En este sentido, Arrow (1987) aclaró por qué la NEI surgió tan distante del institucionalismo americano tradicional: «¿Por qué la vieja es-

<sup>8</sup> Para una presentación de la literatura en economía neoinstitucional (la cual incluye trabajos seminales como los de Harold Demsetz o Steven Cheung), el libro de Eggertsson (1990) resulta de indudable interés.

<sup>9</sup> Como señala Coase (1999a) «la NEI no es un simple cuerpo de pensamiento», sino un conjunto de tendencias en desarrollo. Piénsese que la NEI se crea con avances paulatinos desde diversas áreas, y que sus fundamentos se derivan de tales avances, tanto teóricos como empíricos, no respondiendo a ningún criterio rígido establecido de antemano.

cuela institucionalista falló tan miserablemente a pesar de contar con analistas como Veblen, Commons y Mitchell? ... una de las respuestas está en los importantes análisis específicos de la NEI».

La actividad científica requiere de avances en tres niveles: la teoría, los modelos y los test (Ménard, 2001). «El progreso en la comprensión del funcionamiento del sistema económico vendrá de la interacción entre el trabajo teórico y el trabajo empírico. La teoría sugiere qué trabajo empírico debería ser fructífero, el consiguiente trabajo empírico sugiere qué modificaciones en la teoría o reconsideraciones se necesitan, lo cual de nuevo lleva a nuevo trabajo empírico. Cuando se realiza adecuadamente, la investigación científica es un proceso que nunca finaliza, pero siempre conduce a una mejor comprensión en cada etapa» (Coase, 2006).

Desde la corriente principal de la ciencia económica, se ha criticado el déficit de modelización matemática de la NEI. Como señala Ménard (2001), esto se ha ido corrigiendo en aquellas áreas que se solapan más claramente con los enfoques convencionales (normalmente en la rama microanalítica de la NEI, como la estructura interna de la empresa), pero ha avanzado menos en cuestiones clave del núcleo central de la NEI, por ejemplo en el análisis de las reglas globales que subyacen tras la organización de las transacciones. En todo caso, «los modelos pueden expresarse en formas matemáticas, pero no tiene que ser así necesariamente» (Ménard, 2001). En todo caso, también han existido avances en la modelización formal del análisis institucional<sup>10</sup>.

La NEI es un fecundo campo en cuanto a la realización de trabajos empíricos y contrastaciones de todo tipo (Joskow, 1991), lo cual puede resultar paradójico debido al relativo déficit de modelización, pero quizás resida justamente en el hecho de tener una teoría expresada en modelos simples lo que favorece el trabajo empírico (Ménard, 2001).

Un reto fundamental para el análisis institucional es el desarrollo de teorías bien verificadas que aborden la cuestión de la complejidad y la incertidumbre en escenarios bien distintos al del prototipo del mercado (Ostrom, 2007). El enfoque de la NEI se basa en un conjunto coherente de conceptos y postulados —como los de costes de transacción, instituciones o gobernanza— que aportan mecanismos potentes para responder cuestiones importantes y que permiten comprender y desvelar claves de muchos hechos de la realidad (Ménard, 2001). Según Ostrom (2007) la unidad analítica central del análisis institucional es la *action arena* en la que los participantes (individuos, familias, empresas, unidades gubernamentales) interactúan en una estructura de incentivos generados por las características de los bienes rela-

<sup>10</sup> Dentro del pluralismo metodológico del análisis económico institucional, la teoría de juegos no cooperativos ocupó un espacio y resultó útil para comenzar a estudiar las propiedades de las instituciones de no-mercado (Bates, 2010). En este sentido, desde la teoría de juegos las instituciones son vistas como mecanismos multipropósitos y polifacéticos que mejoran la eficiencia y pueden ser modeladas en juegos estratégicos (Pénard, 2008).



cionados, las reglas que se usan y los atributos de la comunidad de participantes involucrada. Pues bien, esa *action arena* puede ser representada de distintas formas, como un juego formal, como un modelo de agencia, como un estudio de caso detallado o como una narrativa analítica (Ostrom, 2007).

#### 4. LOS ESTUDIOS DE CASO Y LA NARRATIVA ANALÍTICA

La NEI considera claves los estudios de caso porque permiten analizar los determinantes y las consecuencias de las instituciones y porque son los bloques con los que construir sólidos fundamentos teóricos y empíricos para una teoría de la dinámica del cambio institucional (Alston, 2008).

Los estudios de caso que permitan la construcción de «hechos estilizados» son importantes, y requieren un marco teórico que enfatice la relación entre instituciones y funcionamiento económico, así como test empíricos que usen la evidencia cuantitativa y cualitativa. La clave es que el caso sea relevante para abordar una cuestión teórica específica o conceptos explicativos relacionados (Ménard, 2001), y es importante distinguir en el análisis de caso lo que es exógeno de lo que es endógeno a los actores del caso (Alston, 2008).

En los análisis de caso, es necesaria una teoría robusta para orientar claramente la interpretación de los hechos porque siempre puede encontrarse alguna evidencia o información que cuestione la explicación o análisis principal (Ménard, 2001). A parte de la solidez teórica, el rigor histórico y la validez empírica de los argumentos son claves para los estudios de caso en el análisis institucional. Los estudios de caso permiten recoger cuestiones cualitativas que resulta difícil cuantificar, enriqueciendo el detalle del análisis institucional, para lo que puede valerse de encuestas y entrevistas (Alston, 2008).

La relevancia de un análisis de caso viene dada por la capacidad de pasar desde lo específico a lo general en base a ese estudio de caso. De este modo, los casos relevantes son aquellos que muestran un asunto de interés en sí mismo, pero especialmente si ese caso ilustra y analiza un problema general (Alston, 2008).

La NEI incluye trabajos pioneros con análisis de caso. Por ejemplo, los estudios de caso detallados pueden ser el mejor medio para estudiar momentos de la historia de un país con efectos a largo plazo. En este sentido argumenta Alston (2008) al abordar el fraude electoral de Argentina en la década de 1930 y estudiar cómo la erosión del Estado de derecho acabó provocando el deterioro económico del país.

Posiblemente, North y Weingast (1989) represente uno de los análisis de caso de mayor relevancia e impacto en la literatura de la NEI. North y Weingast (1989) señalaron que el paso desde un modelo de Estado depredador a otro contractual fue un elemento definitivo en la orientación histórica hacia el crecimiento económico

de la Inglaterra del siglo xvii, defendiendo la superioridad del gobierno representativo surgido de la Revolución Gloriosa sobre el marco institucional precedente. Esa revolución redujo la dimensión expoliadora del sistema fiscal a favor del soberano y su capacidad para alterar impuestos unilateralmente, limitó los poderes legislativos y judiciales de la Corona, y estableció un sistema de equilibrios entre parlamento y monarquía. Todo ello hizo más predecibles las decisiones de gobierno y fortaleció el compromiso institucional de asegurar los derechos de los individuos, dotando de mayor credibilidad a este compromiso. En definitiva, el artículo presentó un análisis de caso sobre cómo el tránsito desde el poder concentrado hacia el gobierno representativo puede entenderse como un avance hacia la eficiencia política y económica. A pesar del debate y las revisiones posteriores sobre la serie secular de crecimiento en Gran Bretaña, North y Weingast (1989) ha realizado una aportación decisiva al haber planteado una cuestión relevante para el país, pero también por arrojar luz sobre un tema general de interés en la economía política del desarrollo. En este sentido, se plantea el «dilema político fundamental de una economía» que consiste en el riesgo de que la delegación del poder político pueda convertirse en abdicación, es decir, que quienes controlan el poder político, tiendan a utilizarlo en beneficio propio (Weingast, 1995).

A la hora de abordar estudios de caso, es relevante la propuesta de método de las narrativas analíticas, que se denominan analíticas porque usan un marco teórico para el análisis y narrativas porque utilizan la evidencia cualitativa histórica, aunque también pueden recurrir a evidencia cuantitativa (Alston, 2008).

La narrativa analítica institucional encuentra precedentes de «inducción analítica» en obras como Evans *et al.* (1985), pero la propuesta contemporánea fundamental sobre Narrativas Analíticas es la que formulan Bates, Greif, Levi, Rosenthal y Weingast (1998), que a continuación exponemos. Este método de narrativa analítica implica cuatro requisitos para formular un análisis riguroso que combine adecuadamente teoría y evidencia: la correspondencia de los supuestos con los hechos, la relación entre premisas y conclusiones, la adecuación de las implicaciones con los datos y la capacidad del análisis realizado a la hora de explicar los fenómenos estudiados.

De acuerdo con la propuesta de Bates *et al.* (1998), la narrativa analítica se diferencia de otras —que constituyen metanarrativas o adoptan un carácter estructural— en el énfasis en fundamentar a nivel micro el análisis, lo que es razonable al asumir un enfoque institucional que intenta respetar el individualismo metodológico:

- Las metanarrativas explican la aparición de ideas o fuerzas políticas, mientras la narrativas analíticas exploran mecanismos particulares que modelan la interacción entre actores estratégicos y que por tanto producen resultados.
- Mientras la narrativa analítica institucional se centra en elecciones y decisiones, con un carácter más micro que macro, otras narrativas de carácter estructural se centran en impactos estructurales de las instituciones.

Para incorporar una información rica, cualitativa y descriptiva que incluya elementos relevantes de corte institucional, la narrativa analítica aparece como un método acertado, que permite responder a muchas cuestiones de «trazo grueso», haciéndolo además coherentemente con el «trazo fino» que, al fundamentarse en un nivel micro, permite configurar un sistema explícito y riguroso para manejar los eventos. De este modo, la narrativa analítica debe en todo momento desarrollarse muy vinculada a la evidencia histórica, a los análisis de caso y a la información empírica.

La narrativa analítica resulta especialmente útil para estudiar por qué ciertos mecanismos convierten las fuerzas históricas en resultados políticos específicos. Una narrativa analítica exige realizar una inmersión en el caso a examinar que identifique los actores, los puntos de decisión, las elecciones que hacen, las sendas que se toman y cómo se generan resultados. La narrativa posee un *background*, un comienzo, una secuencia de escenas y un final. De este modo, estas narrativas complementan a los enfoques macro-estructurales.

Frente a otras perspectivas, debe señalarse que el método narrativo-analítico no supone ni falta de coherencia ni de rigor, y que la clave de su acierto radica en una adecuada aplicación que use correctamente el razonamiento y la lógica, siempre respaldada por la verificación empírica. La narrativa analítica puede responder satisfactoriamente a preguntas que otros métodos no consiguen. De este modo, el análisis se circunscribe a determinados períodos y contextos, trazando el comportamiento de actores particulares, clarificando secuencias, describiendo estructuras y explorando patrones de interacción. La formación de leyes universales de comportamiento humano escapa por tanto de los objetivos inmediatos de una narrativa analítica institucional.

En la propuesta de Bates *et al.* (1998) el uso de la teoría de la elección racional se convierte en un elemento clave de la narrativa analítica. Esta teoría se centra en los actores y sus decisiones, y permite instrumentarse a través de la teoría de juegos, que permite análisis extensivos. Es más, estos autores llegan a sostener que el uso de la elección racional y la teoría de juegos transforma a la narrativa en narrativa analítica<sup>11</sup>. Sin embargo, los fundamentos institucionales de North (2005) y Greif (2006) desbordan la propuesta de elección racional y abren vías para narrativas analíticas que matizan el modelo de racionalidad del individuo hacia formas más complejas y realistas.

## 5. LA PERSPECTIVA COMPARADA: ANÁLISIS INSTITUCIONAL HISTÓRICO Y COMPARATIVO

El análisis comparado constituye un paso más allá de los estudios de caso y es una vía fundamental para la NEI. El análisis institucional tiene en la perspectiva

<sup>11</sup> Los juegos permiten explicar ciertos resultados particulares y capturan la influencia de la historia, la importancia de la incertidumbre y la capacidad de la gente de manipular y hacer estrategia.

comparada una agenda de trabajo fundamental, en la medida en que permite sacar conclusiones en base a diversas experiencias y aleja al análisis institucional de tentativas idealizadas de primer óptimo. En este sentido, el análisis comparado se aproxima y compara soluciones institucionales reales, siempre imperfectas, y prescinde del modelo de óptimo social para la comparación (que constituiría la solución de la «economía de la pizarra» desde los planteamientos *coaseanos*).

El análisis institucional desde una perspectiva comparada tiene también sus propias dificultades. En primer lugar, hay que tener en cuenta la posible especificidad de cada contexto institucional, por lo que resulta fundamental aislar y mantener bajo control un número limitado de variables para proceder al análisis comparado (Ménard, 2001).

La perspectiva comparada sobre las instituciones aparece ya en las obras de referencia de North (1981, 1990, 1994) cuando presenta el caso del Estado español en los siglos xv, xvi y xvii como una referencia estilizada en la que la monarquía no estaba sometida a mecanismos de control como los existentes en Inglaterra tras la Revolución Gloriosa (North y Weingast, 1989). De este modo, mientras el modelo político de la monarquía en Gran Bretaña consigue con la Revolución Gloriosa un avance institucional que favorece el desarrollo, Francia o España mantuvieron un modelo de Estado que no favoreció los derechos de propiedad, la credibilidad del compromiso y, por tanto, el crecimiento económico.

Posteriormente, North, Summerhill y Weingast (2000) comparan la evolución institucional de Norteamérica y Suramérica, y consideran que la fórmula institucional española durante la etapa colonial conllevó una posterior tendencia al desorden político en países de Sudamérica frente al orden político y éxito institucional de Norteamérica. En esta línea, Caballero y Gallo (2008) proceden al análisis institucional comparado de las sendas de evolución institucional de España y Argentina en el siglo xx.

Greif y Tabellini (2010) también estudian comparativamente las diferentes trayectorias institucionales de China y Europa analizando la bifurcación derivada de sus respectivos modelos premodernos de organización social. Mientras la cooperación en China se sostenía por el clan (una organización jerárquica basada en relaciones con fuertes lazos morales y de reputación), en Europa se hacía mediante la ciudad, que implica la ejecución externa de los acuerdos. Pues bien, los valores evolucionan para reflejar los acuerdos sociales prevalecientes, y el análisis comparado permite comprender ciertos rasgos de la bifurcación institucional entre China y Europa.

Si bien los trabajos señalados hasta ahora asumen una perspectiva macroanalítica para el análisis comparado (Inglaterra frente a España en el siglo xvii, América del Norte frente al Sur en la etapa postcolonial, España frente Argentina en el siglo xx, China frente a la Europa premoderna), lo cierto es que también desde una pers-

pectiva microanalítica el análisis comparado ofrece muchas posibilidades, como al estudiar distintas estructuras de gobernanza de la empresa. En el caso de la gobernanza política, Caballero (2011) compara los modelos de organización industrial del Congreso de EE.UU., España y Argentina, perfilando como cada uno de ellos determina las posibilidades de las transacciones políticas y afecta a la estructura de incentivos de los legisladores.

Al aproximarnos al análisis institucional comparado, resulta necesario presentar el programa del Análisis Institucional Histórico y Comparativo (AIHC), que dentro de la NEI desarrolla una serie de bases teóricas y metodológicas propias y constituye el análisis institucional más avanzado (Caballero, 2004). Este programa surge del proceso de estrecha coevolución de dos líneas de investigación nucleadas en Stanford University: el análisis histórico institucional, que protagoniza Avner Greif (1998, 2006), y el análisis comparativo institucional, que encabeza Masahiko Aoki (2001). De este modo, se ha ido configurando progresivamente un emergente programa de investigación en torno a un marco teórico-conceptual básico y a una metodología empírica propia con los que abordar el estudio del origen, naturaleza e implicaciones de las instituciones. El AIHC es histórico, comparativo y analítico. Histórico porque intenta explicar el papel de la historia en la emergencia, perpetuación y cambio institucional; comparativo porque intenta extraer lecciones mediante estudios comparativos a través del tiempo y del espacio; y analítico porque confía expresamente en modelos microespecíficos al contexto a la hora de realizar análisis empírico (Greif, 1998)<sup>12</sup>.

En cuanto a sus bases conceptuales, el AIHC entiende las instituciones como las restricciones no tecnológicas de la interacción humana, compuestas de dos elementos fundamentales interrelacionados: las creencias culturales y las organizaciones (Greif, 1994). El énfasis en estos dos componentes institucionales establece ciertas distancias entre el enfoque del AIHC y el más general de la NEI. Así, Aoki (1996) critica explícitamente a la NEI por entender a las instituciones como reglas de juego y conceder una importancia secundaria a instituciones de orden privado, como las formas organizacionales. Greif (2001) destaca tres funciones interrelacionadas de las organizaciones: generan reglas de comportamiento, implican procesos de socialización e influyen en el conjunto de creencias que afectan a la realización de transacciones. En concreto, se considera a las instituciones como *outcomes* que emergen endógenamente y que son de autocumplimiento, en el sentido de que no son impuestas por un agente externo y asegurado su cumplimiento (*enforcement*) por un agente externo, recogiendo así la noción planteada ya en trabajos como Hurwicz (1993) o Greif (1994). El complejo institucional es reflejo de un proceso histórico en el que

<sup>12</sup> El AIHC ha concedido gran importancia a edificar modelos teóricos sobre la realidad económica, y para ello considera condición *sine qua non* una consistente y minuciosa base empírica. A través de este énfasis en la modelización y en el rigor empírico-histórico el AIHC intenta especializarse dentro de la NEI.

los rasgos económicos, políticos, sociales y culturales del pasado se interrelacionan e impactan sobre las instituciones y economía del presente (Greif, 1998), resultando prioritario considerar la interdependencia entre instituciones distintas como los derechos de propiedad, las reglas legales, los mercados, las organizaciones, los contratos, las creencias culturales y las normas sociales (Aoki, 1996, 2001). De este modo, el AIHC intenta desvelar por qué las sociedades evolucionan dibujando trayectorias institucionales distintas, y cuáles son las razones y posibilidades de cambio en estas trayectorias.

En cuanto a las bases metodológicas, el AIHC rechaza el enfoque deductivo de la economía neoclásica, y aborda el estudio de las instituciones incorporando la noción de equilibrio con la acepción de la teoría de juegos<sup>13</sup>. Pero debido a que incluso para los mismos parámetros exógenos el equilibrio del juego puede ser múltiple (indeterminación del equilibrio), el AIHC exige además tomar en consideración diversos elementos como la complementariedad institucional o la dependencia de la senda institucional, en el sentido de Aoki (1994, 1996). Así se justifica la relevancia de comparar situaciones institucionales diversas y de proceder al estudio de distintos contextos históricos de forma paralela<sup>14</sup>. Este enfoque lleva aparejado una estrategia de investigación de análisis inductivo<sup>15</sup> y empírico de las instituciones particulares, consistente en evaluar y sintetizar la evidencia histórica y comparativa de nivel micro a través de modelos teóricos y específicos al contexto<sup>16</sup> (Greif, 1998). En este sentido, el AIHC no pretende construir hipótesis aisladas, sino dar un paso más allá, construir modelización explícita que capte la esencia de los problemas (Greif, 1993, 1994). De hecho, un rasgo característico de este programa es la importancia que concede al uso de herramientas teóricas para formar modelos de análisis.

Podemos distinguir dos líneas de trabajo en el AIHC. Por un lado, aquella que considera el impacto de la internalización de rasgos y del aprendizaje a través del proceso evolutivo sobre el conjunto de reglas relevantes (utilizando la teoría de juegos evolucionaria y los modelos de aprendizaje). Por otro, aquella que considera el impacto de las interacciones estratégicas y de los rasgos culturales endógenos y exógenos, creencias, estructuras sociales y conocimiento sobre el conjunto de reglas generales (utilizando la teoría de juegos y estudiando los orígenes e implicaciones de las organizaciones) (Greif, 1998).

<sup>13</sup> Las instituciones son claves porque suponen restricciones sistémicas y sostenibles sobre los tipos de elecciones estratégicas admisibles de los jugadores, elecciones próximas a las estrategias de equilibrio del juego que se lleva a cabo en la economía (Aoki, 1996).

<sup>14</sup> El punto de partida del análisis debe situarse en la identificación de las instituciones relevantes en el episodio histórico particular en consideración (Greif, 1998).

<sup>15</sup> Este carácter inductivo supone que los niveles de sabiduría, racionalidad y conocimiento deben evaluarse en cada situación, y no deben ser considerados como datos a través de un enfoque deductivo como el neoclásico.

<sup>16</sup> En este esfuerzo de modelización se incorporan especialmente los desarrollos recientes en teoría de juegos, teoría de contratos y economía de la información.

El análisis histórico evidencia también la importancia de las creencias culturales a la hora de determinar la trayectoria institucional de una sociedad. En concreto, Greif (1994) resalta el papel de las creencias racionales, que llevan a los individuos a formar unas determinadas expectativas respecto a las acciones que otros agentes llevarán a cabo en las distintas contingencias (si cada jugador juega la mejor respuesta, el conjunto de creencias culturales permisibles queda restringido a aquellas que son *self-enforcing*)<sup>17</sup>.

Recientemente, el AIHC desarrolla ciertas nociones que permiten constituir un marco conceptual propicio para profundizar en el reto de endogeneizar la variable de cambio institucional en el análisis económico e histórico (Greif, 2006). Este enfoque del cambio institucional endógeno supone un avance que desborda la perspectiva del cambio institucional como equilibrio evolucionario reajutable ante *shocks* externos (Greif y Laitin, 2004).

## 6. LAS APLICACIONES ECONOMETRICAS

La NEI en su empeño de realismo económico considera muy importante la investigación empírica y econométrica que testa teorías alternativas o identifica fenómenos económicos que puedan ayudar a innovar en el marco teórico institucional (Sykuta, 2008). La evidencia estadística y los test econométricos ocupan también un importante lugar en el análisis institucional. A modo ilustrativo, Wallis y North (1986) y Knack y Keefer (1995, 1997) ejemplifican una fase inicial en ese avance estadístico y econométrico, respectivamente.

Wallis y North (1986) realizaron un estudio empírico en el que cuantificaron que el sector transaccional representaba el 45 % de la producción nacional norteamericana en el año 1970. De este modo, la NEI realizó un esfuerzo importante por el trabajo empírico desde sus comienzos, y en años recientes se ha desarrollado un conjunto de indicadores institucionales que facilitan las aplicaciones cuantitativas y econométricas.

Knack y Keefer (1995, 1997) aplicaron técnicas econométricas tradicionales como mínimos cuadrados para estudiar las relaciones entre instituciones y econo-

<sup>17</sup> En este sentido, se encuentra una alta correlación entre la organización de la sociedad y los niveles de renta per cápita existentes, tal como evidencian los estudios que señalan el carácter individualista del occidente desarrollado frente al colectivista de los países en desarrollo. Un ejemplo de primer orden lo constituye el trabajo de Greif (1994) que analiza los efectos de la sociedad colectivista magrebí y de la sociedad individualista genovesa de los siglos XI y XII sobre sus respectivas sendas institucionales y tendencias de desarrollo económico (mientras el sistema magrebí facilitaba las relaciones económicas de agencia internas de ese colectivo, restringía la eficiencia de las relaciones llevadas a cabo con otros colectivos; por su parte, el sistema genovés no restringía las relaciones de agencia de la intereconomía pero encarecía las intraeconómicas).

mía. Así, Knack y Keefer (1995) analizan el impacto de los derechos de propiedad en el crecimiento económico en una muestra de países de corte transversal. Posteriormente, Knack y Keefer (1997) investigan los efectos del capital social sobre la actividad económica agregada en un análisis transversal para una muestra de veintinueve economías de mercado. En esta tradición de análisis econométrico se sitúan también otros trabajos ampliamente citados como La Porta *et al.* (1998, 1999), en los que se estudia respectivamente la protección legal de los inversores y los factores determinantes de la calidad institucional. También Jonhson *et al.* (2002) se sitúa en esta tradición cuando analiza las relaciones entre los derechos de propiedad y la inversión de las empresas.

Trabajos posteriores aplicaron otras técnicas econométricas como datos de panel para estudiar diversas cuestiones institucionales. La lista de contribuciones vuelve a ser extensa, por lo que nos limitaremos nuevamente a señalar algún trabajo representativo. Este es el caso de Havrylyshyn y Van Rooden (2003) que analizan el papel de las instituciones y el de las políticas de estabilización y reforma en el crecimiento económico de veinticinco economías en transición durante la década de los noventa.

Recientemente, se han aplicado al análisis institucional técnicas econométricas no paramétricas, como la programación genética o las redes neuronales. Los avances de la informática permiten desarrollar nuevas técnicas computacionales sofisticadas para la estimación y predicción de diferentes fenómenos. La programación genética es una de esas técnicas que, inspirada por la genética y las teorías darwinianas de selección y supervivencia natural, no tiene restricciones iniciales sobre la forma funcional a estimar y ofrece una ecuación matemática que permite una interpretación *ad-hoc* de los resultados. Otra técnica no-paramétrica son las redes neuronales artificiales que se basan en la inteligencia artificial para modelizar la relación entre variables. Se ha demostrado que este método de redes puede aproximar cualquier función no lineal con precisión (Álvarez-Díaz y Caballero, 2008; Álvarez-Díaz, Caballero y Soliño, 2011).

De este modo, la NEI ha utilizado diversas técnicas econométricas en su análisis, impulsando el trabajo empírico sobre calidad institucional y economía. Ahora bien, estos esfuerzos, a la vez que permiten mejoras en el conocimiento que no son despreciables, también afrontan enormes dificultades. Por ejemplo, la construcción de indicadores institucionales ha sido un avance importante, pero todavía resulta imperfecta. Al mismo tiempo la cuestión de la endogeneidad de las variables es un problema difícil de resolver en el análisis institucional, aunque haya habido avances significativos (Acemoglu *et al.*, 2001). Como señala Ménard (2001), la definición precisa de los conceptos relevantes y la recolección de datos constituyen desafíos para el avance econométrico del análisis institucional, para el que es clave la formación de *proxies* que impliquen conceptos mejor definidos y exentos de ambigüedad. Parte del problema es que carecemos de una teoría integral de las instituciones que



clarifique lo que debemos medir y como trabajar empíricamente. Pero además, desde una perspectiva institucionalista tradicional este tipo de trabajos pierden la «especificidad» del análisis institucional a cada contexto. Por lo tanto, «el paquete económico de la nueva economía institucional debe incluir una amplia gama de formulaciones y los investigadores deben ser flexibles en sus capacidades de adaptación a nuevas técnicas que sean apropiadas a su investigación» (Sykuta, 2008).

## 7. EL ANÁLISIS EXPERIMENTAL

En años recientes, la ciencia económica —que mayoritariamente ha sido entendida como una ciencia no experimental— ha reconocido el avance de la economía experimental. De ello da buena muestra la concesión del premio Nobel de Economía de 2001 a Vernon Smith «por haber establecido experimentos de laboratorio como una herramienta en el análisis económico empírico, especialmente en el estudio de mecanismos alternativos de mercado». El uso de experimentos se ha desarrollado en los últimos años para comprobar la hipótesis de racionalidad y tratar de comprender la complejidad del comportamiento. Esta línea permite avances en la comprensión de cómo las instituciones realmente afectan a las creencias y las decisiones de los individuos (Ménard, 2001). Los resultados de la economía experimental son tan significativos que según Ostrom (2007) plantean desafíos a los supuestos básicos de la microeconomía.

La NEI, en su esfuerzo por enriquecer los modelos explicativos del comportamiento humano y de comprender el papel de diversas instituciones, encuentra en el análisis experimental un método empírico complementario para avanzar y resolver nuevos retos. De hecho, la economía experimental y la NEI comparten la máxima de que «las instituciones tienen importancia». Los laboratorios experimentales intentan recrear una situación económica real en un entorno controlado donde se pueda observar el comportamiento de los individuos ante diversas instituciones. Los experimentos permiten controlar variables en el análisis y replicar situaciones, lo cual sirve para abordar situaciones de complejidad. El entorno del experimento incluye las dotaciones y preferencias de los sujetos participantes en el experimento, mientras que la institución hace referencia al protocolo que los sujetos deben seguir para interactuar en el laboratorio (Robin y Staropoli, 2008).

La economía experimental ha abordado el estudio de cuestiones claves del comportamiento humano para la NEI, como la racionalidad limitada o el oportunismo. Por una parte, hay una amplia gama de experimentos sobre aprendizaje que permiten entender cómo los individuos deciden con racionalidad limitada. Por otra, la economía experimental ha estudiado cómo las preferencias sociales de los individuos restringen las hipótesis de autointerés y pueden reducir el grado de oportunismo (Robin y Staropoli, 2008). Así, Jakiela (2010) ha distinguido un componente de

preferencias morales y otro componente de selección de equilibrios a la hora de estudiar diferentes patrones de comportamiento entre culturas. De este modo, el análisis experimental aborda la compleja cuestión de las instituciones informales buscando separar las preferencias morales de las consideraciones estratégicas que surgen por la naturaleza repetida de las interacciones sociales, y permite medir los patrones conductuales internos de cumplimiento en distintas sociedades. En ese sentido, la economía experimental permite desgranar el componente externo e interno de las instituciones informales (Jakiela, 2010).

En esta línea de trabajo experimental sobre la coordinación, podemos señalar dos trabajos que resultan ilustrativos. Kosfeld (2009) estudia la formación endógena de instituciones en la provisión de bienes públicos, mostrando que los jugadores pueden formar instituciones sancionadoras en equilibrio. Enemark *et al.* (2009) estudia cómo los grupos fallan o aciertan a resolver problemas colectivos en el mundo real. Específicamente, este último trabajo destaca el papel de las redes, y expone cómo la coordinación se dificulta al reducir el número de resultados de equilibrio, y cómo se facilita al incrementar la comunicación sin afectar el número de equilibrios.

Además, la economía experimental ha estudiado cuestiones institucionales como las reglas del mercado, por ejemplo con mecanismos de subastas, o las cuestiones de contratación, entre otras. En esta dirección, Arruñada y Casari (2009) estudian los resultados del mercado según estructuras alternativas de incentivos para mecanismos de cumplimiento de terceras partes, mientras Field *et al.* (2010) indaga sobre cómo las instituciones religiosas y las castas en la India imponen restricciones al comportamiento de las mujeres y cómo esto afecta a la actividad empresarial de las mujeres.

En una contribución experimental reciente, Dal Bó *et al.* (2010) muestran como el efecto de una política sobre el nivel de cooperación es mayor cuando esa política es elegida democráticamente que cuando es exógenamente impuesta. En el experimento realizado, el efecto de la política sobre la cooperación es un 40 % mayor si se impone democráticamente. De este modo, las instituciones democráticas pueden afectar el comportamiento directamente además de afectar en la elección de políticas. Dicho de otra forma, Dal Bó *et al.* (2010) argumenta que una política definida democráticamente no tendrá necesariamente el mismo efecto que cuando se impone no democráticamente.

## 8. REFLEXIONES FINALES

Este trabajo ha puesto de manifiesto una gran heterogeneidad en las aproximaciones del análisis institucional contemporáneo. Quizá por ello convenga terminar con algunas reflexiones que puedan encauzar los esfuerzos futuros de investigación que pretendan atravesar la actual jungla de teorías y metodologías. Sin ánimo ex-

haustivo sino, por el contrario, con el objetivo de arriesgar intentando centrar el debate en lo que consideramos crucial a la vista de la revisión de la literatura realizada, abordaremos a continuación tres grandes retos que, en nuestra opinión, deberían orientar ejercicios futuros fundamentados en el análisis institucional:

### 8.1. Supuestos de conducta y multidisciplinariedad

Nuestra primera reflexión tiene que ver con los supuestos de comportamiento humano utilizados y la necesidad de un enfoque multidisciplinar en el análisis de las instituciones, donde raramente existen procesos estrictamente económicos, psicológicos o sociales, sino más bien un *mix* de los tres. En este sentido, y quizá porque la economía ha alcanzado el título de reina de las ciencias sociales utilizando los métodos de las ciencias físicas, se ha extendido entre los analistas institucionales una idea del ser humano como maximizador racional.

Utilizando prioritariamente el método deductivo o la formalización matemática, la economía —también la parte microeconómica del análisis institucional— ha podido alcanzar objetos de estudio muy distantes de su alcance original (Becker, 1976; Stigler y Becker, 1977; Lazear, 2000). Esta difusión, sin embargo, se ha topado con importantes críticas que inciden en la falta de realismo de sus supuestos de conducta y, por consiguiente, en la calidad de las predicciones y lecciones normativas (Lester, 1946). Algo deberían influir estas críticas en el desarrollo de los análisis institucionales que toman crecientemente como referencia a la economía ortodoxa.

La principal de estas críticas suele verbalizarse en términos de una «profecía que se autocumple». El argumento es que los supuestos de comportamiento humano que ha difundido la economía de manera tan intensa causan ciertos sesgos psicológicos que estimulan su conducta oportunista. Algunos autores han constatado, de hecho, que los estudiantes de economía muestran un mayor egoísmo (Carter y Iron, 1991) que inhibe la cooperación (Frank *et al.*, 1993, 1996), fomenta la conducta de gorrón (*free rider*) (Marvell y Ames, 1981; Cadsby y Maynes, 1998), e incluso los hace más corruptos (Frank y Schulze, 2000). Aunque naturalmente podría suceder que los estudiantes más egoístas se estén autoseleccionando para la carrera de economía, estos resultados han sido frecuentemente interpretados como un síntoma que refleja el adoctrinamiento implícito de la economía a los estudiantes sobre cómo deberían comportarse (Frank *et al.*, 1993, 1996). Desde una perspectiva más amplia, Ferraro *et al.* (2005) sugieren que los supuestos de conducta de la economía están «ganando» en el «mercado de las ideas», y así están consiguiendo cambiar el comportamiento de las personas en la dirección «egoísta» por medio de herramientas como el lenguaje, las prácticas directivas o los arreglos institucionales. El autointerés y el oportunismo se convertirían así en verdades y normas «reveladas» que gobiernan el comportamiento, como cuando actuar altruistamente hace parecer al individuo ante los demás como una persona inmadura o ingenua (Mi-

ller, 1999). La conclusión es que el adoctrinamiento de las personas en supuestos como racionalidad sustantiva y autointerés daña su capacidad de cooperación y, por tanto, llega a restringir, demorar o bloquear transacciones que serían viables de otra forma.

No debería extrañar en estas circunstancias que percibamos la perspectiva multidisciplinar de la teoría institucional como una fortaleza, aun cuando las aproximaciones y métodos parezcan a priori incluso relativamente contradictorios. En términos generales, la utilización de una única teoría o subteoría implica idealizaciones y abstracciones que suelen llevar a percepciones caricaturescas de la realidad. Por el contrario, los esfuerzos de integración de distintos paradigmas, si bien son más complejos, suelen abarcar una casuística más rica y por tanto ayudan a mejorar nuestra comprensión de la realidad. Este esfuerzo integrador y ecléctico puede ser incluso más productivo a la hora de emprender trabajos empíricos que necesitan de modelos parsimoniosos —pocas variables, pero relevantes— con verdadera capacidad explicativa. Una mayor influencia recíproca entre los distintos paradigmas del análisis institucional sería, pues, deseable.

## 8.2. **Asimetrías de poder y eficiencia**

La necesidad de una mayor permeabilidad está también en el origen de una segunda reflexión sobre las distintas perspectivas del análisis institucional contemporáneo. No en vano, los enfoques multidisciplinarios pueden facilitar el análisis de las instituciones integrando las asimetrías de poder con las explicaciones basadas en la búsqueda de la eficiencia (Vázquez, 2004).

La perspectiva dominante hoy en día en el análisis de las relaciones entre agentes con intereses divergentes está basada en la teoría de la agencia. Según esta teoría, cuando un principal delega capacidad de decisión a sus agentes, simultáneamente entrega rentas informacionales que inevitablemente incrementan sus oportunidades de ser engañados (Jensen y Meckling, 1992; Armstrong 1994; Gal-Or y Amit, 1998). Esto sucede en la relación entre un accionista y un gerente, entre un cargo público y sus subordinados, o más genéricamente entre la ciudadanía y sus representantes electos. Lo que nos dice la teoría es que las posibles ganancias de la utilización de conocimiento experto deben compensar los costes incrementales de la pérdida de control. El reto consiste, por tanto, en diseñar instituciones en las que cuando el agente esté luchando por sus propios intereses, también lo esté haciendo implícitamente por los del principal. Esta sería la explicación más extendida para justificar la evolución de los mecanismos de gobierno de las más diversas instituciones. Todas las reformas buscarían un plus adicional de eficiencia.

El énfasis en la conducta oportunista del agente ha ido paralelo, sin embargo, a la falta de atención en la conducta oportunista del principal. En el ámbito de la empresa, por ejemplo, varios autores han llamado la atención sobre la escasez de análi-

sis de la conducta oportunista de los gerentes hacia los trabajadores (Willman, 1983; Dow, 1987, 1996: 179; Foss, Foss y Vázquez, 2006; Vázquez, 2004, 2006), pero bien podríamos aplicar metafóricamente esta conducta a otros ámbitos de la relación principal-agente. En el caso de una empresa, la aproximación tradicional (Alchian, 1956) sugiere que las inversiones específicas en una relación laboral crean una situación de monopolio bilateral. Los trabajadores temen que, en caso de despido por cualquier razón impredecible, pueden perder su inversión específica en la empresa en capital humano. Simultáneamente, los gerentes saben que como las cualificaciones de sus empleados los hacen difíciles de reemplazar, pueden usar esto de manera oportunista en su beneficio (Vázquez, 2004). El resultado es un contrato a largo plazo que evita renegociaciones que una de las partes pueda aprovechar para explotar a la otra. Los contratos laborales suelen ser por ello incompletos (Simon, 1951; Williamson, Watcher y Harris, 1975), porque la incertidumbre ambiental y la racionalidad limitada de las personas hacen de la previsión de todas las eventualidades posibles algo difícil y —sobre todo— excesivamente costoso. A cambio de una remuneración estable, por tanto, es eficiente que los trabajadores concedan capacidad de decisión a sus principales, los gerentes, para que puedan rellenar los espacios en blanco de sus contratos dentro de unos límites previamente pactados y de acuerdo con lo establecido por la ley.

Grimshaw y Rubery (1998) explican, sin embargo, que la falta de alternativas de empleo incrementa el poder de negociación del principal, lo cual es interpretado por ambos autores como la justificación de prácticas de recursos humanos que no parecen reflejar consideraciones de eficiencia a largo plazo. Stevens (1996) también sugiere que las empresas son competidoras imperfectas por la fuerza laboral cuando existen imperfecciones de mercado en la formación, lo que suele generar cierto poder de mercado que impide a los trabajadores salir de su empresa incluso cuando los salarios parecen menores que su producto marginal. Dow (1987, 21) cita esta evidencia perfectamente aplicable a cualquier relación principal-agente: distorsión de información sobre la situación del mercado o sobre los costes de la competencia, decisiones unilaterales de innovación que reducen la capacidad de negociación del trabajador...

El hecho es que el oportunismo del principal es un asunto poco desarrollado que en el mejor de los casos ha sido tratado como un argumento secundario en el análisis de temáticas relacionadas (Akerlof, 1982; Nagin *et al.*, 2002; Minkler, 2004; Arocena *et al.*, 2011). ¿La razón? Puede que la falta de permeabilidad entre distintos paradigmas sea la causa primordial. Desde el ámbito de la teoría institucional sociológica las asimetrías de poder son una cuestión tan enraizada en sus análisis que no se discuten; en el ámbito de la psicología sucede algo similar y no se debate sobre su existencia sino sólo sobre sus motivadores y sus efectos. En contraste, en el ámbito de la economía institucional se perciben las asimetrías de poder con desconfianza por la dificultad de su medición y porque el lenguaje predominante no ayuda a in-

ternalizarlas. Lo que para unos puede ser asimetrías de poder, para otros son simples renegociaciones de contrato (explícito o implícito) en un mercado de libre ofertantes y demandantes. Quizá debamos recordar aquí, entonces, que el progreso científico no consiste sólo en dejar que los hechos hablen por sí mismos, porque las preguntas que nos hacemos y las propias hipótesis explicativas de esos hechos pueden estar influidas por las construcciones teóricas predominantes y su lenguaje asociado.

### 8.3. Causalidad, dinamismo y estudios multinacionales

Por último, una tercera reflexión tiene que ver con los métodos empíricos utilizados en los análisis institucionales. Sin duda la diversidad de herramientas y procedimientos utilizados está muy relacionada con la multidisciplinariedad de los análisis institucionales, pero también con la tremenda diversidad de los problemas observados. Del mismo modo que la rigidez teórica de postulados y *doctrinas obsoletas* genera visiones excesivamente parciales de los problemas institucionales, la escasa complementariedad entre estudios cualitativos y cuantitativos está en el origen de problemas en la generación y verificación empírica de hipótesis.

Se aprecian debilidades, por ejemplo, en la dirección de las relaciones causales y en los problemas de endogeneidad econométrica que esto suele generar. En este sentido, la propuesta de Oliver Williamson (1975) para «operacionalizar» la teoría de los costes de transacción (vinculando atributos de transacciones a fórmulas organizativas concretas) no sólo resulta excesivamente simplificadora sino que introduce frecuentes dudas sobre la correcta especificación de los modelos. Imaginemos, por ejemplo, una hipótesis que vincule la duración de un contrato al nivel de inversión específica realizado. Si estamos hablando de un contrato laboral, es evidente que un numeroso grupo de variables exógenas relacionadas con la regulación, las normas sociales, el estado del mercado de trabajo, la fortaleza de los sindicatos u otras, pueden tener un efecto mucho más importante, hasta tal punto que el nivel de inversión específica en una relación laboral puede ser, no la causa de la duración del contrato, sino la consecuencia. En este caso podríamos encontrarnos ya no ante un problema de dirección de la causalidad, sino ante un problema de endogeneidad de la especificidad del capital humano.

Relacionado con este asunto, conviene también reparar en la escasez de análisis dinámicos que den debida cuenta de efectos de causalidad múltiples a lo largo del tiempo y que, por tanto, son sólo detectables en estudios con datos de panel o al menos con variables retardadas. Así, aun teniendo una especificación del modelo adecuada con relaciones de causalidad correctamente fundamentadas y sin problemas de endogeneidad, conviene reflexionar sobre el tiempo que esas relaciones de causalidad necesitan para hacerse efectivas. Los cambios regulatorios no suelen producir transformaciones inmediatas en los resultados, las inversiones en capital humano no suelen incrementar la productividad de la noche a la mañana, las políticas públicas

—digamos— de innovación raramente generan cambios estadísticamente significativos en estudios estáticos con datos de un único período, normalmente un año. Es imprescindible, por tanto, realizar un esfuerzo por emprender trabajos empíricos de carácter dinámico en un ámbito, el de las instituciones, donde raramente las relaciones entre las variables pueden entenderse desde una perspectiva estática.

Por último, y en relación al potencial de generalización de los resultados, los trabajos empíricos están fundamentados en muchos casos en un único país, por lo que con frecuencia debemos aceptar que la posibilidad de sesgo-país condicione los resultados. Por ello, incluso las generalizaciones de baja intensidad de los resultados obtenidos en el análisis de un solo país, resultan extremadamente difíciles, dado que como se ha argumentado hasta la saciedad, los factores culturales y legales son fundamentalmente endógenos e idiosincráticos.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACEMOGLU, D.; JOHNSON, S. y ROBINSON, J. A. (2001): «The colonial origins of comparative development: an empirical investigation», *The American Economic Review*, 91: 1369-1401.
- ALSTON, L. J. (2008): «The «case» for Case Studies in New Institutional Economics», pp. 103- 121, en Brousseau, E. y J. M. Glachant (2008): *New Institutional Economics. A Guidebook*. CUP.
- ÁLVAREZ-DÍAZ, M. y CABALLERO, G. (2008): «The quality of institutions: a genetic programming approach», *Economic Modelling*, Vol. 25, pp. 161-169.
- ÁLVAREZ-DÍAZ, M.; CABALLERO, G. y SOLIÑO, M. (2011): «The institutional determinants of CO<sub>2</sub> Emissions: A computational modelling approach using Artificial Neural Networks and Genetic Programming», *Environmetrics*, Vol. 22 (1), pp. 42-49.
- AOKI, M. (1994): «The Contingent Governance of Teams: Analysis of Institutional Complementarity», *International Economic Review*, Vol. 35, pp. 657-676.
- (1996): «Towards a Comparative Institutional Analysis: motivations and some tentative theorizing», *The Japanese Economic Review*, Vol. 47, N. 1, pp. 1-19.
- *et al.* (2001): *Comparative Institutional Analysis*. The MIT Press. Cambridge.
- ARMSTRONG, M. (1994): «Delegation and Discretion». Discussion Paper in Economics and Econometrics, Department of Economics, University of Southampton.
- AROCENA, P.; VILLANUEVA, M.; ARÉVALO, R. y VÁZQUEZ, X. H. (2011): «Why are firms challenging conventional wisdom on moral hazard? Revisiting the wage-effort hypothesis», *Industrial and Corporate Change*, 20 (2), 433-455.
- ARROW, K. J. (1987): «Reflections on the Essays», pp. 727- 734, en FEIWEL, G.: *Arrow and the Foundations of the Theory of Economic Policy*. New York University Press. Nueva York.
- ARRUÑADA, B. y CASARI, M. (2009): «How enforcement institutions affect impersonal exchange», presentado en Conference on Measuring Law and Institutions III: Analytical and Methodological Challenges», 2-3 Octubre, UPF, Barcelona.
- BATES, R. (2010): «The New Institutionalism», Conference on *The Legacy and Work of Douglass North: Understanding Institutions and Development Economics*. Center for New Institutional Social sciences. Washington University, St. Louis. USA.
- BATES, R. H.; GREIF, A.; LEVI, M.; ROSENTHAL, J. L. y WEINGAST, B. R. (1998): *Analytic Narratives*. Princeton University Press. Princeton.
- BECKER, G. (1976): «Altruism, Egoism, and Genetic Fitness: Economics and Sociobiology», *Journal of Economic Literature*, 14 (3), 817-827.
- CABALLERO, G. (2004): «Instituciones e Historia Económica: Teorías y Perspectivas Institucionales», *Revista de Economía Institucional*, Vol. 6, N. 10, 135-156.
- (2008): *El regreso de las instituciones al análisis político. La emergencia de un nuevo institucionalismo transaccional*. Servicio de Publicaciones de la Universidad de Vigo.
- (2011): «Institutional Foundations, Committee System and Amateur Legislators in the Governance of the Spanish Congress: An Institutional Comparative Perspective (USA, Argentina, Spain)» en Schofield, N. y G. Caballero (eds) (2011): *Political Economy of Institutions, Democracy and Voting*. Springer.
- CABALLERO, G. y GALLO, A. (2008): «Las dinámicas institucionales del éxito y del fracaso económico: Un análisis institucional histórico y comparativo de España y Argentina (1950-2000)», *Revista de Economía Mundial*, N. 20, 99-137.
- CADSBY, C. y MAYNES, E. (1998): «Choosing Between a Socially Efficient and Free-Riding Equilibrium: Nurses versus Economics and Business Students», *Journal of Economic Behavior and Organization*, 37 (2), 183-192.
- CARTER, J. y IRON, M. (1991): «Are Economists Different, and If So, Why?», *Journal of Economic Perspectives*, 5 (2), 171-177.
- COASE, R. H. (1982): *How Should Economists Choose*. Warren Nutter Lecture in Political



- Economy. The American Enterprise Institute for Public Policy Research. Washington.
- (1999a): «An Interview with Ronald Coase», *ISNIE Newsletter*, Vol. 2, N. 1, 3-10.
- (1999b): «The task of the Society», *ISNIE Newsletter*, Vol. 2, N. 2, 1-6.
- (2006): «The Conduct of Economics: The Example of Fisher Body and General Motors», *Journal of Economics & Management Strategy*, Volume 15 (2), 255-278
- DAL BÓ, P.; FOSTER, A. y PUTTERMAN, L. (2010): «Institutions and Behavior: Experimental Evidence on the Effects of Democracy», *American Economic Review*, 100, 2205-2229.
- Dow, G. K. (1987): «The function of authority in transaction cost economics». *Journal of Economic Behaviour and Organization* 8/1: 13-38.
- EGGERTSSON, T. (1990): *Economic Behaviour and Institutions*. Cambridge University Press. Cambridge.
- ENEMARK, D.; MCCUBBINS, M. D.; PATURI, R. y WELLER, N. (2009): «Good Edge, Bad Edge: Coordination, Connectivity and Constraint in Networks», paper presented at Oliver Williamson Seminar on Institutional Analysis.
- EVANS, P. et al. (1985): *Bringing the State back in*. Cambridge University Press.
- FERRARO, F., PFEFFER, J. y SUTTON, R. (2005): «Economics Language and Assumptions: How Theories Can Become Self-Fulfilling» *Academy of Management Review*, 30 (1), 8-24.
- FIELD, E.; JAYACHANDRAN y PANDE, R. (2010): «Do traditional institutions constrain female entrepreneurship? A field experiment on Business Training in India», *American Economic Review: Papers and Proceedings*, 100, 125-129.
- FOSS, K.; FOSS, N. y VÁZQUEZ, X. H. (2006): «Tying the Manager's Hands»: Constraining Opportunistic Managerial Intervention», *Cambridge Journal of Economics*, Vol. 30, No. 5, 797-818.
- FRANK, B. y SCHULZE, G. (2000): «Does economics make citizens corrupt?», *Journal of Economic Behavior & Organization*, 43 (1), 101-113.
- FRANK, R. H.; GILOVICH, T. y REGAN, D. T. (1993): «Does Studying Economics Inhibit Cooperation?», *Journal of Economic Perspectives*, 7 (2), 159-171.
- (1996): «Do Economists Make Bad Citizens?», *Journal of Economic Perspectives*, 10 (1), 187-192.
- GAL-OR, E. y AMIT, R. (1998): «Does Empowerment Lead to Higher Quality and Profitability?», *Journal of Economic Behaviour and Organization*, 36: 411-431.
- GOLDSTEIN, M. y UDRY, C. (2008): «The Profits of Power: Land Rights and Agricultural Investment in Ghana», *Journal of Political Economy*, Vol. 116, N. 6, 981-1022.
- GREIF, A. (1993): «Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Trader's Coalition», *American Economic Review*, Vol. 83, N. 3, 525-548.
- (1994): «Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies», *Journal of Political Economy*, Vol. 102, N. 5, 912-950.
- (1998): «Historical and Comparative Institutional Analysis», *The American Economic Review*, Vol. 88, N. 2, 80-84.
- (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
- GREIF, A. y KINGSTON, C. (2011): «Institutions: Rules or equilibrium», en Schofield, N. y G. Caballero (eds) (2011): *Political Economy of Institutions, Democracy and Voting*. Springer.
- GREIF, A. y LAITIN, D. (2004): «A Theory of Endogenous Institutional Change», *American Political Science Review*, Vol. 98, N. 4, 633-652.
- GREIF, A. y TABELLINI, G. (2010): «Cultural and Institutional Bifurcation: China and Europe Compared», *American Economic Review: Papers and Proceedings*, 100 (2), 1-10.
- GRIMSHAW, D. y RUBERY, J. (1998): «Integrating the internal and external labour markets», *Cambridge Journal of Economics*, 22, 199-220.
- HALL, P. A. (1986): *Governing the economy: The politics of State intervention in Britain and France*. Oxford University Press. Nueva York.

- HALL, P. A. y TAYLOR, R. (1996): «Political Science and the Three New Institutionalism», *Political Studies*, XLIV, 936-957.
- HAVRYLYSHYN, O. y VAN ROODEN, R. (2003): «Institutions matter in transition, but so do policies», *Comparative Economic Studies*, 45, 2-24.
- HURWICZ, L. (1993): «Toward a framework for Analysing Institutions and Institutional Change», pp. 51-67, en S. Bowles, H. Gintis y B. Gustafsson (eds): *Markets and Democracy*. Cambridge University Press. Cambridge.
- JAKIELA, P. (2010): «Using Economic Experiments to Measure Informal Institutions», Conference on *The Legacy and Work of Douglass North: Understanding Institutions and Development Economics*. Center for New Institutional Social sciences. Washington University, St. Louis. USA.
- JOHNSON, S.; McMILLAN, J. C. y WOODRUFF, C. (2002): «Property Rights and Finance», *The American Economic Review*, Vol. 92, N. 5, 1335-1357.
- JOSKOW, P. (1991): «Asset Specificity and the Structure of Vertical Relationships: Empirical Evidence», en Williamson, O. y S. Winter (eds): *The Nature of the Firm*. Oxford University Press. Nueva York.
- KISER, L. y OSTROM, E. (1982): «The three worlds of action: a metatheoretical synthesis of institutional approaches», en Ostrom, E. (Ed): *Strategies of Political Inquiry*. Sage, California.
- KNACK, S. y KEEFER, P. (1995): «Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests using alternative Institutional Measures», *Economics and Politics*, 7, 207-227.
- (1997): «Does Social Capital have an Economic Payoff? A cross-country investigation», *Quarterly Journal of Economics*, N. 112 (4), 1251-1288.
- KOSFELD, M.; OKADA, A. y RIEDL, A. (2009): «Institution Formation in Public Good Games», *American Economic Review*, 99 (4), 1335-1355.
- LA PORTA, R.; LOPEZ DE SILANES, F.; SHLEIFER, A. y VISHNY, R. (1998): «Law and finance», *Journal of Political Economy*, Vol. 106, N. 6, 1113-1155.
- (1999): «The quality of government», *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol. 15, N. 1, 222-279.
- LAZEAR, E. (2000): «Economic Imperialism», *Quarterly Journal of Economics*, 115 (1), 99-146.
- MARCH, J. G. y OLSEN, J. P. (1984): «The new institutionalism: organizational factors in political life», *American Political Science Review*, N. 78, 738-749.
- (1989): *Rediscovering Institutions*. Free Press. NY.
- (1994): *Democratic Governance*, Free Press. NY.
- MARWELL, G. y AMES, R. E. (1981): «Economists Free Ride, Does Anyone Else?» *Journal of Public Economics*, 15 (3), 295-310.
- MATTHEWS, R. C. O. (1986): «The Economics of Institutions and the Sources of Economic Growth», *Economic Journal*, N. 96, 903-918.
- MÉNARD, C. (2001): «Methodological issues in New Institutional Economics», *Journal of Economic Methodology*, V. 8, N. 1, 85-92.
- MILLER, G. (1992): *Managerial Dilemmas*. Cambridge: Cambridge University Press.
- MINKLER, L. (2004): «Shirking and motivations in firms: survey evidence on worker attitudes», *International Journal of Industrial Organization*, 22 (6), 863-884.
- NAGIN, D. S.; REBITZER, J. B.; SANDERS, S. y TAYLOR, L. J. (2002): Monitoring, Motivation, and Management: The Determinants of Opportunistic Behavior in a Field Experiment, *The American Economic Review*, 92 (4), 850-873.
- NORTH, D. C. (1981): *Structure and Change in Economic History*. W.W. Norton. Nueva York.
- (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press. Cambridge.
- (1993): «Autobiography». Nobel e-Museum (Web page).
- (1994): «Economic Performance through Time», *The American Economic Review*, Vol. 84, N. 3, 359-368.
- (2005): *Understanding the process of economic change*. Princeton University Press.
- 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, N. 4, 803-832.

- NORTH, D. C.; SUMMERHILL y WEINGAST, B. R. (2000): «Order, Disorder and Economic Change: Latin America versus North American», en B. Bueno de Mesquita y H. Rot (eds): *Governing for Prosperity*, Yale University Press.
- OSTROM, E. (2007): «Challenges and growth: the development of the interdisciplinary field of institutional analysis», *Journal of Institutional Economics*, 3 (3), 239-264.
- PÉNARD, T. (2008): «Game Theory and Institutions», 159-177, en BROUSSEAU, E. y GLACHANT, J. M. (2008): *New Institutional Economics. A Guidebok*. CUP.
- PETERS, G. (1999): *Institutional Theory in Political Science: The «New Institutionalism»*. Routledge.
- ROBIN, S. y STAROPOLI, C. (2008): «Experimental methodology to inform New Institutional Economics Issues», 142-157, en Brousseau, E. y J. M. Glachant (2008): *New Institutional Economics. A Guidebok*. CUP.
- SHEPSLE, K. A. (1986): «Institutional equilibrium and equilibrium institutions», pp. 51-81, en H. F. Weisberg (ed): *Political Science: the science of Politics*. Agathon, Nueva York.
- STEVENS, M. (1996) «Transferable training and poaching externalities» in *Acquiring Skills: Market failures, their symptoms and policy responses*. A. Booth and D. J. Snower (eds.), 19-40. Cambridge: Centre for Economic Policy Research.
- STIGLER, G. J. y BECKER, G. (1977): «De Gustibus Non Est Disputandum», *American Economic Review*, 67 (2), 76-90.
- SYKUTA, M. E. (2008): «New Institutional Econometrics: The Case of Research on Contracting and Organization», 122-141, en Brousseau, E. y J. M. Glachant (2008): *New Institutional Economics. A Guidebok*. CUP.
- VÁZQUEZ, X. H. (2004): «Allocation of decision rights on the shop floor: a perspective from Transaction Cost Economics and Organization Theory», *Organization Science*, Vol. 15, No. 4, 463-480.
- (2006): «An eclectic explanation of shopfloor control using efficiency and power theories», *Organization Studies*, Vol. 27, No. 10, 1421-1446.
- WALLIS, J. J. y NORTH, D. C. (1986): «Measuring the Transaction Sector in the American Economy» en S.L. Engerman and R.E. Gallman, (eds.), *Long Term Factors in American Economic Growth*, Chicago: University of Chicago Press.
- WEINGAST, B. (1995): «The Economic Role of Political Institutions: Market-Preserving Federalism and Economic Development», *Journal of Law, Economics and Organization*, 11, 1-31.
- (1996): «Political institutions: rational choice perspectives», en Goodin, R. E, y H. D, Klingemann (eds): *A new handbook of political science*, 167-190. Oxford University Press.
- WILLIAMSON, O. E. (2000): «The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead», *Journal of Economic Literature*, Vol.38, 595-613.

---

# *Reformas institucionales en la Unión Europea. Hacia una política marítima integral*

A partir de 2006 la Comisión Europea, con la publicación de un *Libro Verde sobre política marítima*, abrió el camino para diseñar una política marítima europea sobre la base del desarrollo sostenible. El hilo conductor era la necesidad de abordar normas guía de aplicación universal que deben acompañar a las específicas de cada actividad o campo de interés y ser compatible con ellas, para asegurar la gobernanza y favorecer la sostenibilidad. La revisión más detallada de las actividades y su problemática específica permite ver el alcance económico del objetivo planteado, pero también la magnitud de los problemas a abordar. Con este escenario de referencia, en este artículo nos centramos en analizar los aspectos institucionales para algunas actividades significativas con el objetivo de evaluar el alcance y la viabilidad de la propuesta comunitaria.

*2006. urtetik aurrera, itsas politikari buruzko liburu berdea argitaratu zenetik, Europako itsas politika garapen iraunkorrean oinarrituta diseinatzeko bidea ireki zuen Europako Batzordeak. Izan ere, oro har aplikatu beharreko araei heldu behar zitzairen, jarduera edo interes-eremu bakoitzeko berariazko araeekin batera joan eta horiekin bateragarriak izango zirenak, gobernantza bermatu eta iraunkortasunari on egiteko. Jarduera eta horien berariazko problematika zehatzago aztertuta, azaldutako helburuaren irismen ekonomikoa ikus daiteke, baina baita ekin beharreko arazoen garrantzia ere. Aipatutako egoera horrekin, alderdi instituzionalak aztertu ditugu jarduera adierazgarri batzuetan, erkidegoko proposamenaren irismen eta bideragarritasuna balioztatzeko asmoz.*

After 2006, with the publication of a Green Paper on Maritime Policy, the European Commission laid the groundwork for a global maritime policy on the basis of sustainable development. The guiding principle behind these initial reflections was the need to establish universally applicable guide regulations which must accompany those specific to each activity or field of interest and be compatible with them in order to ensure governance and favour sustainability. A more detailed review of activities and the problems they entail enable us not only to understand the immense economic scope of the proposed objective but the magnitude of the problems faced as well. With this scenario as a reference, in this article we focus on analysing the institutional aspects regarding some significant activities with the aim of assessing the scope and feasibility of the EU proposal.

## **Índice**

---

1. Introducción
2. Panorama económico de las principales actividades marítimas en la Unión Europea
3. La complejidad y diversidad institucional
4. El análisis comparado de las operaciones marítimas
5. Conclusiones

### Referencias bibliográficas

Palabras clave: instituciones, cambio institucional, política marítima, política comunitaria.

Keywords: institutions, institutional change, maritime policy, EU policy.

N.º de clasificación JEL: P41, P48, Q01, Q34.

---

## **1. INTRODUCCIÓN**

El interés actual en estudiar el marco institucional marítimo europeo tiene un doble punto de apoyo: el incremento de las actividades relacionadas con el medio marino en todo el mundo y en Europa en particular, y el impulso de la Comisión Europea para redefinir su estrategia marina y marítima, en una perspectiva más integral.

Es fácilmente constatable la tendencia creciente de actividad económica en el medio marino y, al mismo tiempo, el desplazamiento de la población europea hacia las zonas costeras, donde se produce alrededor del 40 % del PIB europeo. Entre las actividades a considerar, se incluyen la pesca y la acuicultura, el transporte marítimo y la actividad portuaria, la construcción naval, el turismo y el ocio, la ocupación residencial y los servicios propios de la misma, el aprovechamiento energético y el desarrollo de tecnologías marinas. También podrían contemplarse problemas generales como la seguridad marítima, la I+D marina, el empleo y la formación específicas y el patrimonio y la identidad culturales, aunque sólo colateralmente serán considerados en este trabajo.

---

Por su parte, la Comisión Europea dio a conocer en 2006 un *Libro Verde sobre política marítima* (LVPM) con el objetivo de reflexionar sobre la oportunidad de diseñar una política marítima global basada en el desarrollo sostenible. Por tanto, el hilo conductor era la necesidad de abordar normas de aplicación universal que deben acompañar a las específicas de cada actividad o campo de interés y ser compatible con ellas, para asegurar la gobernanza y favorecer la sostenibilidad.

Con este escenario de referencia, en este artículo nos vamos a centrar en analizar los aspectos institucionales para algunas actividades significativas con el objetivo de evaluar el alcance y la viabilidad de la propuesta comunitaria por lo que respecta a estos apartados. Para ello, en primer lugar caracterizaremos las actividades marítimas de mayor interés. A continuación, analizaremos el escenario institucional en lo que respecta a las mismas. En el apartado siguiente caracterizaremos las operaciones desde la perspectiva de los costes de transacción. Y concluiremos reflexionando sobre los problemas de regulación que se presentan en este escenario, haciendo referencia a los mecanismos preferentes.

## 2. PANORAMA ECONÓMICO DE LAS PRINCIPALES ACTIVIDADES MARÍTIMAS EN LA UNIÓN EUROPEA

Tres son los fundamentos de las actividades económicas directas en el mar: la explotación de recursos, el desplazamiento de mercancías o personas o el disfrute del espacio marino. En la primera de las direcciones se sitúan la pesca, la acuicultura, la explotación de yacimientos submarinos o el aprovechamiento de fuentes energéticas de origen marino. En la segunda es especialmente relevante el tráfico de mercancías. En la tercera debemos hablar del turismo y los usos residenciales en las zonas marítimas. En relación con estas actividades hay otras que deben usar necesariamente las zonas marítimo-costeras, singularmente la construcción naval (buques de transporte o pesca, así como para uso militar o científico, instalaciones flotantes para diferentes usos) y las infraestructuras en tierra (instalaciones portuarias, servicios residenciales o conexiones terrestres).

Nos referiremos brevemente a algunas de ellas, tratando de resaltar los aspectos más significativos de su importancia económica general o local, los impactos ambientales derivados de la actividad, y otros rasgos destacables.

### 2.1. La pesca

Es una actividad tradicional que ha evolucionado tecnológicamente de manera sustancial, de manera que desde mediados del siglo xx se ha expandido e intensificado de forma muy notable. La producción pesquera se ha multiplicado por siete desde 1950, aunque en los últimos años la producción por capturas está estancada

y los incrementos en producción de origen marino provienen de la acuicultura (FAO, 2009).

En Europa esta tendencia es incluso negativa: para la UE-15, las capturas en todas las regiones de pesca pasaron de 6.250.260 toneladas en 1990 a 6.150.037 en 2000, y a 5.056.326 en 2005, marcando la cifra más baja de la serie, tras lentos descensos desde 2003. Si el seguimiento lo hacemos para el grupo UE-27, en 1995 se capturaron 8.054.070 toneladas, en 2000 6.794.180, y en 2005 5.632.045. Considerando sólo las capturas en la región Atlántico Nordeste, la zona próxima, las capturas pasaron de 5.876.531 (UE-27, en 1995) a 4.106.213 (en 2005), y a 3.993.678 en 2006.

Una de las consecuencias es que para mantener su consumo de pescado Europa depende fuertemente de las importaciones, con un saldo negativo de 13.773 millones de euros en el conjunto UE-27 (13.451 para U-15) en el año 2006. Entre los diez principales importadores mundiales de pescado figuran seis países comunitarios (España, Francia, Italia, Alemania, Reino Unido y Dinamarca, ordenados por volumen de importaciones). La media de consumo comunitaria (25,7 kg por persona/año en 2003 para UE-15) se situaba por encima de la mundial (16,4 kg) y del grupo de los países desarrollados (23,7 kg). Los países recién incorporados (en todo caso), estaban ese año con cifras de consumo medio inferiores, excepto Lituania y Malta, por lo que esa última cifra media estará ahora muy próxima.

La flota pesquera está integrada por 81.503 barcos (2006), si bien esa cifra era de 103.868 en 1995. También las dimensiones técnicas (tonelaje y potencia) han disminuido, en una proporción parecida y el número de empleos ha decrecido en casi todos los países europeos con flota pesquera.

La expansión implica que se ha accedido a caladeros muy distantes y también a poblaciones pesqueras en grandes profundidades. La intensificación ha supuesto que una buena parte de las poblaciones de peces, crustáceos y moluscos están plenamente explotadas (50 % según la FAO) o incluso sobreexplotadas (25 %). Los desequilibrios en los ecosistemas marinos por este motivo son una preocupación evidente y creciente. Otras prácticas pesqueras como la utilización en ocasiones de técnicas poco selectivas o los descartes tienen también consecuencias en el mismo sentido.

## 2.2. La acuicultura

Ha dado un salto cualitativo con la piscicultura que ha conseguido procesos integrados y cerrados de cultivos, con un elevado control científico-técnico de los procesos. Ello ha permitido un notable desarrollo industrial de esta producción desde la década de los noventa, complementando la producción pesquera y permitiendo que se incremente el consumo per cápita de productos de origen marino.

En la Unión Europea (UE-15), la producción total de acuicultura pasó de 897.000 toneladas en 1985 a 1.099.732 en 1995 y a 1.201.380 en 2007, manteniendo una línea bastante estable en los años 2000 (Eurostat, 2011). En 2007 la producción conjunta (UE-27) ascendió a 1.307.587 toneladas. Esta producción sólo representa el 3 % de la producción mundial, pero, en cambio, se debe destacar que la producción europea es líder en algunas especies de cultivo como la lubina, la dorada, el rodaballo, el mejillón, o, si consideramos países no comunitarios, el salmón y la trucha.

Resaltamos pues, la evolución de la producción en piscicultura de granja, donde las condiciones de cultivo dependen fuertemente de la tecnología y el control de los procesos. En este apartado, la acuicultura europea ha crecido a un ritmo del 7 % anual en el período 1996-2006. En 2006 se han producido, por ejemplo, incrementos muy significativos en producción de dorada (20 %) o lubina (32 %).

Reconociendo la importancia de la acuicultura, la Comisión Europea ha expresado la necesidad de desarrollar una estrategia específica para estos cultivos dentro de la Política Pesquera Común (COM 2002/511 final), por su interés en el desarrollo de determinadas zonas ligadas históricamente a la pesca, para incrementar la disponibilidad de alimentos y para promover sistemas con reducido impacto ambiental y compatibles con la sostenibilidad.

La acuicultura, no obstante, no está exenta de impactos ambientales. Estos tienen que ver con la selección de los espacios para cultivo, que resultarán afectados por detritus orgánicos y posibles interacciones con los hábitats autóctonos.

### 2.3. El transporte marítimo

Vivió un impulso significativo al hilo de los procesos de globalización. Además, la saturación de las redes de transporte terrestre, los precios del combustible (cuyo uso es más intensivo en otros medios), y los impactos ambientales crecientes y acumulativos derivados de estos usos, han actuado en la misma dirección. En consecuencia, se han intensificado rutas transoceánicas, se buscan soluciones más regulares y flexibles para el tráfico en el ámbito europeo («autopistas del mar») y se plantean nuevas formas de relacionar estratégicamente las rutas marítimas con las terrestres.

En Europa, entre 1995 y 2005 (Eurostat, 2007) el transporte de mercancías por mar (medido en toneladas-kilómetro<sup>1</sup>) se incrementó el 34,6 %, sólo superado por el transporte por carretera (37,9 %). En ese año 2005, el 39,1 % del tráfico intraeuropeo se realizaba por mar. Pero en el último año de esa serie, el mayor crecimiento correspondió al tráfico marítimo (2,8 %, frente al 2,5 % del transporte por carretera).

<sup>1</sup> Tkm: toneladas transportadas multiplicado por kilómetros de viaje.



Un total de 302 puertos europeos de diferentes países soportan (con más de un millón de toneladas/año cada uno) al menos el 80 % del tráfico marítimo (nacional o internacional, representando a su vez este último el 86 % de la cifra total). Un total de 9.425 buques componen la flota europea, de los que el 66 % navega con bandera de conveniencia, y queda por ello sometida a otras regulaciones (legales, de seguridad, tecnológicas o fiscales), en principio más blandas.

El transporte presenta la principal preocupación ambiental en el ámbito de la seguridad marítima, en especial cuando el riesgo de accidente afecta a mercancías peligrosas. En algunos casos, como el transporte de hidrocarburos, los accidentes han tenido consecuencias contaminantes muy fuertes y localizadas (buques Erika o Prestige, por ejemplo), planteándose a raíz de ello reconsideraciones sobre la regulación, la evaluación de los impactos y las medidas de gestión ante las catástrofes. En cualquier caso, a pesar de la etiqueta de mayor limpieza, la *European Environment Agency* (TERM report 2006) consideraba al transporte marítimo responsable del 13 % de las emisiones mundiales de gases de efecto invernadero. Por tanto no debe quedar este aspecto fuera de la agenda.

#### 2.4. El turismo

Es otra actividad que en las zonas costeras se ha desarrollado intensamente al amparo del crecimiento económico. Además, del turismo estacional y más tradicional en zonas de playa, queremos resaltar el auge de actividades como el turismo marinerero (turismo activo en actividades y cultura propias del mar), y el uso para disfrute de las embarcaciones marítimas (de diferente dimensión).

En Europa varios programas se han preocupado desde el año 2000 de fomentar el desarrollo sostenible a través de una correcta integración horizontal en los sistemas productivos locales, manteniendo sus señas de identidad y singularidad, apoyándose en la creación de empresas interrelacionadas y completando y diferenciando la oferta en su ámbito territorial en el que se sitúan los recursos turísticos. A partir de los programas LEADER y PRODER se han desarrollado experiencias y proyectos específicos (por ejemplo combinando la actividad turística con la pesquera). Esta iniciativa europea aplica, a su vez, iniciativas avanzadas por la Organización Mundial de Turismo desde 1997.

En esta perspectiva, profesionales del medio o de la cultura se reconvierten en profesionales mixtos o polivalentes, añadiendo a su trabajo principal (pesca, etc.) el desarrollo de actividades turísticas directas.

Por lo que respecta a los aspectos de náutica de recreo y turismo de cruceros, algunos datos pueden resaltar su importancia creciente. En Europa se registran más de 5.000.000 de embarcaciones de recreo (la cuarta parte del total mundial, UCINA,

2004). Aunque se ha relacionado su uso con altos niveles de renta, la gama de posibilidades es muy amplia y se tiende a diversificar en diferentes niveles.

La actividad tiene además efectos arrastre, en la medida que requiere construcción y reparación de embarcaciones y equipos, suministros, alquiler, escuelas de formación, además de necesitar otras tareas habitualmente de responsabilidad pública (dotación de infraestructuras, seguridad).

En Europa 1.967 astilleros participan en la construcción y reparación de estas embarcaciones. En 2004 se construyeron 17.093 embarcaciones a vela, 78.232 a motor y 17.093 neumáticas.

En el apartado de cruceros turísticos, se ha producido un incremento notable en el último decenio. En 1995 la cifra de viajeros en cruceros en Europa rondó el millón de personas. En 2003 alcanzó los 2,6 millones; en 2004 fueron 2,8 millones; en 2005, 3,2 millones, y en 2006 3,9 millones, marcando pues una senda clara al alza. Aunque el Mediterráneo ha sido y sigue siendo el escenario principal de esta actividad, las operaciones en puertos del Atlántico se han incrementado también de forma notoria ([www.europeancruisecouncil.com](http://www.europeancruisecouncil.com), 2008).

Estas actividades dejan sentir sus efectos ambientales sobre todo en los requerimientos en instalaciones en la zona marítimo-terrestre, aunque parte de ellas son de uso compartido con otras actividades. Los usos residenciales presentan las tendencias de mayor efecto agresivo en las zonas litorales, aunque aquí nos centraremos más en los usos directamente marítimos, incluyendo pesca deportiva o recreativa e impactos en zonas marinas.

## 2.5. La explotación energética de fuentes marinas

Es otro aspecto que se ha desarrollado en los últimos años. Al interés por la explotación de los yacimientos submarinos, de petróleo y gas natural, se han añadido ahora las posibilidades que se abren con las fuentes renovables de origen marino. Entre ellas, la energía eólica marina, la marea motriz, la energía térmica oceánica, las corrientes marinas y la energía de las olas. La primera y la última son las que han despertado mayores expectativas a corto plazo.

En Europa tenemos ya algunas experiencias importantes, aunque fundamentalmente estamos contemplando un sector en desarrollo. En la energía de corrientes marinas la mayor instalación mundial está situada en Irlanda del Norte, con una potencia de 1,2 Mw. En cuanto a la energía de las olas, desde 2001 funciona una instalación en Escocia (Isla de Islay) con una potencia de 500 Kw (con tecnología Limpet, aunque se ensayan diferentes alternativas). En la energía marea motriz, la mayor instalación del mundo está en La Rance (Francia) con una potencia instalada de 240 Mw.

Al tratarse de explotaciones relativamente nuevas, salvo las relativas a yacimientos del subsuelo, no se han catalogado sistemáticamente todavía los posibles impactos ambientales. Pero sí se han planteado algunas consideraciones parciales. Estas hacen referencia sobre todo al efecto de las instalaciones sobre otras actividades en el espacio marino, y, sobre todo para los casos con mayor cercanía de las instalaciones a las costas.

De los aspectos relacionados nos detendremos brevemente en la seguridad marítima y en la calidad de las aguas, aspectos en los que la gestión está parcialmente ligada a las actividades ya mencionadas. En el caso de la seguridad, la regulación está muy ligada a los propios medios de transporte o actividad y a las condiciones en que se autorizan tales actividades. En cuanto a la calidad de las aguas en las zonas próximas a las costas, el resultado depende fundamentalmente, de la gestión de las aguas residuales en zona terrestre, aunque también influye, indirectamente, de las actividades en el mar y de su regulación.

### 3. COMPLEJIDAD Y DIVERSIDAD INSTITUCIONAL

Los procesos de ocupación y apropiación del espacio y los recursos marinos han sido diferentes a los terrestres en tiempos y formas. Institucionalmente, la situación predominante en el espacio marino ha sido la de mar libre, salvo para una estrecha franja adyacentes a las costas de 6 o 12 millas, para las que se reconocían derechos territoriales de los países ribereños (mar territorial<sup>2</sup>).

Es conocido, asimismo, que, tras algunos precedentes parciales<sup>3</sup>, la III Conferencia de Naciones Unidas sobre Derecho del Mar (III CNUDM, 1973-82) modificó sustancialmente el *statu quo* jurídico marítimo, reconociendo y regulando las Zonas Económicas Exclusivas (200 millas) y, asimismo, definiendo jurídicamente otros espacios y derechos. Desde entonces, se ha abierto un período de ajustes, tanto a escala internacional como regional o local.

El mayor interés se desplazó hacia la explotación y apropiación de los recursos naturales (pesqueros o energéticos), y hacia la redefinición de derechos en este nuevo contexto (Copes, 1981; Neher *et al.*, 1989; Scott, 1986). Al respecto, destacamos dos líneas de presentación de las posibilidades existentes.

<sup>2</sup> Este concepto adquiere fuerza jurídica a partir de 1958, cuando en la primera CNUDM se regula y fija en 12 millas. En la misma Conferencia se reconoce todavía, con pequeñas limitaciones, la libertad de pesca en los océanos.

<sup>3</sup> Parciales en cuanto al objeto o actividad, o en cuanto al ámbito geográfico. Entre ellos se citan la *Truman Act* (Estados Unidos, 1945), la Declaración de Santiago (Chile, Perú, Ecuador, 1952), la citada I Conferencia de Naciones Unidas sobre Derecho del Mar (1958), o la Conferencia de Londres (1964).

Desde una perspectiva subjetiva, o de las personas o entidades que son titulares, los derechos podrían definirse en ámbitos de propiedad privada, comunal o estatal. Alternativamente podríamos encontrar ausencia o indefinición de los mismos, permaneciendo los recursos o espacios naturales en situación de libre acceso (Stevenson, 1991; Libecap, 1989; Feeny *et al.*, 1996). Desde una perspectiva objetiva, o de los contenidos de los derechos, estos podrían referirse a diferentes aspectos. En la perspectiva económica se resaltan los relativos al acceso, uso o extracción, gestión, exclusión y enajenación (Schlager y Ostrom, 1992), además de la determinación de las coordenadas de espacio y tiempo en que se definen (Scott, 1986).

En esta perspectiva, se pueden situar algunos de los problemas y discusiones que han tenido lugar en las tres últimas décadas en los ámbitos de algunas de las actividades económicas que estamos considerando. La elección que se haga no es trivial ya que condicionará las estrategias de los agentes y el resultado global.

En el caso de la actividad pesquera podemos subrayar que, en este contexto, ha pasado de ser un ejercicio en acceso libre, salvo en zonas costeras muy próximas (mar territorial) a estar sometida a una compleja serie de regulaciones, comenzando por las Zonas Económicas Exclusivas y otras regulaciones que afectan a los derechos internacionales, y siguiendo por las regulaciones locales que limitan a su vez el acceso a la zona de exclusividad y generan nuevos derechos de pesca. Estos derechos pueden estar definidos sobre el *output* (cuotas), sobre el esfuerzo (licencias), sobre el espacio (derechos territoriales, en su caso) o sobre el tiempo (derechos temporales o permanentes). Estos derechos pueden contener otros atributos, y muy en especial ser o no transferibles.

Otro aspecto importante se refiere al tránsito y su regulación, incluyendo la seguridad marítima. El tratamiento del riesgo y la responsabilidad por accidente ha adquirido su máxima intensidad con los problemas de contaminación por vertidos tóxicos, debido al alcance de los mismos. Al respecto, el tratamiento ha sido diferente por países. Mientras en algunos países (incluida la Unión Europea) se aplica la responsabilidad por culpa (responsabilidad a demostrar por parte de los supuestos perjudicados), en otros (Estados Unidos) se ejerce el principio de responsabilidad estricta. La elección jurídica tiene, sin duda, consecuencias sobre las estrategias económicas de los transportistas, en la medida en que incide en sus decisiones de inversión en materia de seguridad.

Otros aspectos como la segmentación de la propiedad, y por tanto de la responsabilidad de los distintos operadores en la cadena de transporte marítimo, o la regulación sobre abanderamientos (tolerando la práctica de las banderas de conveniencia), influyen también sobre las conductas o estrategias.

En el cuadro n.º 1 resumimos los sistemas de derechos en el medio marino, aplicados a los casos seleccionados. Se caracteriza el fundamento de estrategias operacionales que se derivan de la situación.

**Cuadro n.º 1. MECANISMOS DE REGULACIÓN EN EL MEDIO MARINO: EJEMPLOS POR ACTIVIDADES BAJO DIFERENTES RÉGIMENES DE PROPIEDAD**

Instrumentos Actividad	Propiedad privada	Propiedad común	Propiedad estatal	Libre acceso
<b>Pesca</b>	Derechos individuales transferibles (ITQ, Licencias)	Concesiones o autorizaciones a colectivos de pescadores	—	Situación antes de 1977 y en la práctica en casos con numerosos concurrentes
<b>Acuicultura</b>	Concesiones territoriales individuales	Concesiones o autorizaciones a colectivos	—	Situación antes de 1977 y prácticamente en casos con numerosos concurrentes
<b>Energía marina</b>	Concesiones de explotación individuales	—	Exploración y explotación centralizadas	—
<b>Transporte marítimo</b>	Derechos de navegación y transporte. Gestión parcial puertos	—	Gestión portuaria. Gestión de la seguridad marítima	—
<b>Turismo y ocio</b>	Concesiones para operación turística. Explotación de rutas, espacios y lugares	Autorizaciones o concesiones a colectivos reconocidos	Regulación del acceso a parques naturales	Uso de playas y espacios naturales. Náutica y pesca deportiva

Fuente: Elaboración propia.

En general, como vemos, el mar es un espacio donde los derechos de los usuarios están menos definidos o adaptados a la complejidad operativa creciente, y donde el entramado institucional está menos desarrollado en sus diferentes niveles. Según Ostrom (1990), esto ocurre desde el nivel constitucional, pues hemos observado que derechos fundamentales a escala internacional o estatal están todavía en fase de definición, hasta los niveles de acción colectiva, donde se deciden instituciones y sistemas de regulación. Naturalmente, también en el nivel operacional se están ensayando nuevas reglas o instrumentos para aplicar en situaciones relativamente nuevas, sobre todo cuando tienden a ser más regulares o frecuentes, de forma que las reglas formales y las transacciones se realizan en condiciones de mejor información cada vez, y con mayores medios de control (Williamson, 1999). Esto es válido, por ejemplo, para operaciones de pesca y transporte marítimo.

Otra cuestión a considerar en este apartado, al hilo de lo que hemos dicho respecto a la acción colectiva, son los problemas de gobernanza.

Al tratarse de actividades diversas y generalmente en fase de crecimiento acusado, nos encontramos normalmente con casuística diferente, elevada dispersión de competencias reguladoras y con lagunas de definición en materia de regulación, tanto en lo que respecta a los órganos reguladores como en lo que concierne a las propias reglas (véase como referencia ilustrativa el cuadro n.º 1). Para ilustrar esta problemática en el contexto europeo nos detendremos de nuevo en dos de los casos más significativos, la pesca y el transporte marítimo, incluyendo la gestión portuaria.

En el caso de la pesca, la situación descrita a escala internacional nos permite explicar ahora la necesidad de recurrir a organizaciones regionales específicas en las que está presente como miembro la Unión Europea (tipo NAFO o ICCAT) que bajo el amparo de Naciones Unidas establecen regulaciones específicas en cada área, pero sujetas a los problemas de concurrencia de pescadores de diferentes banderas, dispuestos a cooperar o no, y con derechos particulares muy poco definidos, y en todo caso de manera dispar entre los distintos estados presentes en la zona<sup>4</sup>.

A escala comunitaria, este es uno de los problemas presentes en la Reforma de la Política Pesquera Común de 2003, dada la diversidad de países y pesquerías en aguas comunitarias, algo que se reproduce de nuevo con la última ampliación. Una de las vías de actuación ha sido el establecimiento de Comités Consultivos Regionales, con el doble objetivo de acercarse a problemáticas específicas de cada área de pesca y de incrementar el compromiso de los pescadores en el cumplimiento de las medidas de regulación, al facilitar su presencia en los citados Comités.

El transporte marítimo es también escenario de intereses múltiples, y a veces contrapuestos. La Unión Europea tiene dificultades para armonizar esos intereses. Así, la Directiva (2004) sobre responsabilidad ambiental excluye expresamente los accidentes de tráfico marítimo por hidrocarburos, a pesar de ser una de las posibilidades que implica consecuencias más graves en lugares y momentos determinados, y sin que se hayan desarrollado directivas específicas que se puedan equiparar.

La gestión de los puertos es otro ejemplo de las dificultades de regulación. La gestión global de los puertos supone determinar niveles de descentralización, privatización y alcance de los servicios elegidos, así como instalaciones disponibles e interconexiones que se ofrecen de manera regular, además de articular una relación fluida y estable puerto-ciudad. En este escenario es necesario ajustar un sistema de gobernanza portuaria (Brooks, 2004; Olivier y Slack, 2006) que intente mejorar la eficiencia y la competitividad, combinando lo público (la gestión de los dominios públicos presenta efectos sociales y ambientales) y lo privado (en la medida en la

---

<sup>4</sup> Entre los estudios derivados de esta problemática destacan, a estos efectos, los de Munro (1982, 2000).

gestión portuaria presenta facetas que admiten el uso de técnicas de gestión de mercado) y que hay muchos agentes privados operando.

#### 4. ANÁLISIS COMPARADO DE LAS OPERACIONES MARÍTIMAS

El estudio de las características de las operaciones de las diferentes actividades marítimas resulta relevante para proceder al diseño institucional del entorno marino. En este sentido, la nueva economía institucional asume que el entorno institucional debe ser establecido en función del conjunto de actividades y transacciones que tienen que ser reguladas (North, 1990; Williamson, 2000). La eficacia de la política marítima, depende también de las posibilidades de regulación de las distintas actividades en función de sus características propias y de las transacciones que son necesarias para desarrollar esas actividades.

Con este hilo conductor, vamos a realizar una primera aproximación a las características de frecuencia, homogeneidad, grado de concentración, calidad y coste de la información, y calidad y coste de las operaciones de control de las diferentes actividades marítimas. El análisis intenta presentar los grandes rasgos que, por una parte, caracterizan las actividades marítimas frente a las terrestres (cuadro n.º 2), y por otra, aquellos que caracterizan las distintas actividades marítimas desde una perspectiva comparada (cuadro n.º 3). Siendo conscientes de la complejidad y diversidad de realidades existentes en los distintos entornos terrestres y marítimos, asumimos las condiciones más generales de cada escenario para poder realizar un análisis comparado entre entornos y actividades. A pesar de que esta comparación trae consigo una cierta pérdida de matices y detalles de casos, el resultado evidencia las principales diferencias de las distintas actividades.

Cuadro n.º 2. **CARACTERÍSTICAS DE ACTIVIDADES SEGÚN EL ESPACIO FÍSICO**

Característica	Mar	Tierra
Frecuencia	Desigual	Alta
Homogeneidad	Desigual	Alta
Concentración	Baja	Alta
Calidad de información	Baja	Alta
Calidad de control	Baja	Alta

Fuente: Elaboración propia.

En primer lugar, destacamos que las actividades marítimas tienen, en términos medios, características distintivas con respecto a aquellas del entorno terrestre. En comparación con el medio marino, las actividades desarrolladas en el medio terres-

tre tienen en términos medios un alto grado de frecuencia, homogeneidad, concentración empresarial, calidad de la información y de capacidad de control. Por término medio las actividades en el medio terrestre suelen ser más frecuentes y homogéneas que las desarrolladas en el mar, y además suelen tener un mayor grado de concentración. Asimismo, la calidad de la información es mejor y menos costosa en tierra que en el mar, por lo que normalmente la capacidad de control de los acuerdos también es mayor en tierra que en mar (cuadro n.º 2).

En segundo lugar, podemos comparar las características medias de las distintas actividades desarrolladas en el mar para conseguir una aproximación a la interacción en el medio marítimo cuyo marco institucional estamos estudiando (cuadro n.º 3).

**Cuadro n.º 3. CARACTERÍSTICAS DE LAS TRANSACCIONES SEGÚN LA ACTIVIDAD**

Característica	Pesca	Acuicultura	Transporte	Turismo	Energía
Frecuencia	Alta	Alta	Baja	Desigual	Baja
Homogeneidad	Desigual	Desigual	Desigual	Desigual	Desigual
Concentración	Baja	Baja	Desigual	Desigual	Desigual
Cal. informac.	Baja	Desigual	Alta	Desigual	Desigual
Cal. control	Baja	Desigual	Baja	Desigual	Desigual

Fuente: Elaboración propia.

A tal efecto nos vamos a detener en las características de frecuencia, homogeneidad, grado de concentración, calidad y coste de la información, calidad y coste de las operaciones de control. Vamos a ver que, además del menor desarrollo de las actividades marítimas, en términos generales no están tan desarrolladas como otras similares en tierra y que la definición de mecanismos de regulación eficientes choca con las singularidades que encontramos en este medio.

#### 4.1. Frecuencia

La regulación adquiere su sentido cuando los actos de producción y comercialización ocurren con determinada regularidad y no son meramente ocasionales. En actividades como la pesca, la acuicultura o el transporte marítimo en Europa, podemos valorar que estamos ante actividades que se repiten de manera regular, y por tanto se conocen también las externalidades que se originan. En otras, como las ligadas a algunas formas de turismo, no es así. Y en cuanto a las explotaciones energéticas todavía estamos en fases muy experimentales.



#### 4.2. Homogeneidad

La regulación se define para operaciones que pueden ser tipificadas y por tanto presentan niveles claros de homogeneidad, tanto por los tipos de transacción como por los agentes que intervienen. El análisis de esta característica en las actividades marítimas nos lleva a estimar que en la pesca encontramos bastante desigualdad por tipos de flotas, de recursos, de mercados, y de especificidades regionales. No es tan acusado en la acuicultura. Encontramos también bastante dispersión entre operaciones y operadores de tráfico marítimo, y especialmente cuando hablamos de algo tan sensible como las mercancías peligrosas. La expectativa de propuestas como las autopistas del mar va en la dirección de facilitar esta homogeneidad. La desigualdad se repite también para el turismo y la energía, por las razones de su propio desarrollo como actividad.

#### 4.3. Grado de concentración

Salvo en el transporte marítimo de grandes líneas o el turismo de cruceros, estamos ante un escenario de agentes económicos de muy distinto carácter y dimensión, con predominio (sobre todo en sectores como pesca y acuicultura tradicionales) ya sea por las características históricas e institucionales que lo explican (pesca, acuicultura tradicional), ya sea por el todavía corto recorrido en algunas actividades (turismo, ocio o incluso las iniciativas energéticas). En una sociedad globalizada, este escenario parece distante del núcleo fuerte del desarrollo, y parece bastante posible que se produzcan movimientos a corto o medio plazo en la dirección dominante. Regular en situaciones cambiantes es sumamente difícil, pero no anticipar estos cambios sería desaprovechar una parte importante de la eficacia de la regulación.

#### 4.4. Calidad y coste de la información

Parte del éxito de la regulación (sea cual sea su perfil, intenso o bajo), depende de la calidad de la información, y del coste de obtención de la información, tanto por parte de los reguladores como de los regulados. En el sector pesquero la calidad de la información es notoriamente baja. En cuestiones de turismo y energía, ocurre, tal vez por su menor recorrido, lo mismo. En acuicultura hay cierta desigualdad, respondiendo a la propia dispersión de los procesos (desde la acuicultura tradicional a la piscicultura en granja). También en transporte hay problemas, aunque en muchos tráficos de mercancías encontramos situaciones bastante regularizadas.

#### 4.5. Calidad y coste de las operaciones de control

Las operaciones de vigilancia y control en el medio marítimo son más difíciles por las características del medio y de las actividades desarrolladas en el mismo. En general es aplicable a todas las actividades que estamos considerando, aunque en el

transporte marítimo de líneas y trayectos más regulares, tanto de mercancías como de pasajeros, se ha avanzado considerablemente. El avance también es perceptible en las demás, pero persisten muchos problemas. En la pesca es costoso controlar operaciones de captura y desembarco muy dispersas. En acuicultura es asimismo costoso controlar sistemáticamente las condiciones de salubridad o los impactos ambientales. El transporte de mercancías peligrosas todavía registra grandes deficiencias de control. Las actividades recreativas o turísticas son muy dispersas. La experiencia en la explotación de fuentes energéticas renovables es todavía incipiente.

#### 4.6. Costes privados y costes públicos

Esta situación tiene repercusiones tanto sobre los costes organizativos de los agentes privados como sobre los costes públicos de gestión y regulación. Ambos son en términos relativos elevados, en razón de lo que acabamos de exponer.

Los agentes privados incurren en elevados costes de transacción para acceder a la información relativa a su actividad (a su vez costosa por la heterogeneidad, la dispersión y las dificultades propias del medio). Deben hacer frente a decisiones con grandes márgenes de incertidumbre (es muy notorio en la pesca o la acuicultura) y en un marco de cierta dispersión administrativa con problemas de coordinación (niveles comunitarios, estatales, y en su caso regionales).

Las administraciones públicas deben incurrir en fuertes costes de información y de protección y control, como hemos constatado. En el caso de la pesca y la acuicultura, la dispersión de los agentes y de la propia información, y los costes derivados de la asistencia a los sectores, elevan el gasto notablemente<sup>5</sup>. En el transporte de mercancías, los gastos de seguridad marítima recaen en gran medida sobre la administración. En algunas actividades turísticas (turismo mariner o cultural) el gasto público también es significativo. En las actividades energéticas, al menos en la etapa inicial, el sector público soporta muchos gastos en la fase de experimentación. Una dificultad adicional es la propia dispersión de competencias dentro de las administraciones, cuyo efecto negativo se notará más cuando hay —como es el caso— dificultades de información. Pero sobre todo este hecho se notará en las propias dificultades para diseñar una política global.

### 5. CONCLUSIONES

La política marítima anunciada en el LVPM tiene como objetivo general el desarrollo sostenible. En la propuesta, el objetivo se asienta en dos ejes: el primero defi-

<sup>5</sup> En Barzel (1989) y Libecap (1989) se entienden los costes de transacción como el resultado de la imposibilidad de delimitar perfectamente los derechos de propiedad sobre un activo o un recurso. Asimismo, North (1990) asume que los costes de transacción incluyen los costes de medición de los atributos de los objetos, los costes de negociación, así como los costes de protección, control y sanción, entre otros.

nido por el mantenimiento y mejora de los recursos humanos y naturales, así como del capital social relacionado con el mar (infraestructuras y patrimonio cultural); y el segundo que pretende definir la guía para la regulación de las actividades desde la perspectiva del desarrollo, y por tanto preservando la eficiencia económica. En este artículo nos hemos situado, fundamentalmente, en este segundo eje, aunque lógicamente son necesarias las referencias a los otros aspectos mencionados.

De hecho, la interrelación se percibe también en que las políticas ambientales y sociales tienen vocación transversal, y se definen teniendo en cuenta la especificidad del medio marino y de cada actividad que se desarrolle en el mismo. En este sentido debemos considerar las políticas de formación, empleo, I+D+i, cultura y seguridad marítima y calidad de las aguas.

En la segunda dirección, las políticas deberían permitir mejorar la eficiencia, consiguiendo corregir o anticiparse a los posibles fallos de mercado (tanto más cuanto que suelen darse situaciones no típicas al no estar frecuentemente muy definidos los derechos de los agentes privados) y preservar el valor del medio, entendido esta vez como el capital que permitirá generar mayores rentas para el futuro (conservación de poblaciones de peces o recursos energéticos, o calidad del medio como hábitat o espacio de disfrute).

El primer nivel de actuación se sitúa, como hemos visto, en el escalón constitucional (Ostrom), al quedar un margen de indefinición importante en el medio marino (tomando como referencia el medio terrestre). Las posibles definiciones tendrán como consecuencia variaciones en cuanto a beneficiarios de acceso a fuentes de rentas (en cantidad, pero sobre todo en permanencia), y, simultáneamente, en estrategias para el futuro, en la medida en que cambie el contexto de incertidumbre.

La actuación económica, situándonos en los niveles de acción colectiva, tiene que resolver además la elección de instrumentos de gestión económica específicos para cada caso. Al tratarse de actividades con dispersión de frecuencias, heterogeneidad, y altos costes de información y control, no resulta fácil definir sistemas de regulación de aplicación universal. Al mismo tiempo, y como hemos visto, hay diversidad de situaciones en cuanto a definiciones de derechos y margen para redefinirlos, tanto a escala internacional como local. Precisamente, esta parece una de las vías de mayor interés, en la medida en que ayude a regularizar situaciones, favorezca con ello las transacciones y, simultáneamente, permita actitudes más conservacionistas hacia los recursos naturales, al disminuir la incertidumbre.

La definición que se haga nos permitirá conocer cuál es la institución reguladora (y cuál es su margen o capacidad para determinar las reglas de gestión, decidir sobre los derechos de admisión/exclusión, y, en su caso, las posibilidades de transferibilidad de derechos), y, a partir de ello, los tipos de instrumentos de regulación (a nivel operacional), como los TAC (Totales Autorizados de Cuotas) pesqueros, número de visitas a espacios naturales, las licencias de pesca, vedas o zonas de reserva, distancias

en corredores de tráfico marítimo, o sistemas donde se definen derechos individuales de los agentes económicos.

Otra vía de interés es el uso de impuestos como mecanismo que conduzca a internalizar los costes derivados del uso de los recursos o del medio en la gestión empresarial y favorezca asimismo la conservación<sup>6</sup>. En general este instrumento junto a los derechos individuales transferibles son los más tratados en la literatura económica desde la perspectiva de crear incentivos para conductas más conservacionistas.

En pesca, en particular, desde el establecimiento de las Zonas Económicas Exclusivas (ZEE) se han ensayado diferentes sistemas, tratando de adecuarse al contexto de cada pesquería (tipos de especies y ecosistemas, número y procedencia de concurrentes, restricciones institucionales de presencia histórica que a veces arrastran, a su vez, restricciones en las tecnologías utilizadas, etc.). La discusión económica evalúa las ventajas e inconvenientes de los sistemas de derechos e impuestos en cada caso (Garza y Varela, 2005, 2006). Esto es de aplicación a los recursos energéticos.

En el uso de espacios naturales con fines turísticos se ha desarrollado también una interesante literatura sobre evaluación y gestión, para medir la disposición al pago sobre bienes ambientales o disfrute de espacios naturales, y simultáneamente regular el acceso y uso de esos espacios.

En materia de transporte, lo más significativo es lo relativo a la definición de los derechos en materia de responsabilidad, en la medida en que afecte a la seguridad y a los riesgos de contaminación por accidente. La evaluación de estos impactos es también otro significativo problema.

En general, pues, la definición de una política marítima supone considerar con cuidado los aspectos institucionales, en la medida en que pueden favorecer la conservación de los recursos y el medio marino y la eficiencia en las actividades. Además, permitirá delimitar mejor la responsabilidad de las externalidades y evaluar los impactos. En general, facilitará la gobernanza, en la medida en que se descentralicen tareas y se delimiten los espacios de competencia de las administraciones.

Finalmente, una buena gestión debe fundamentarse en la calidad y el rigor de los datos. Desde la perspectiva económica apreciamos una dificultad adicional. El conocimiento del medio marino supone de manera muy especial el seguimiento de los cambios ambientales y su estimación en términos económicos homogéneos (monetarios): en gran medida nos referimos a bienes que no tienen mercado, pero que debemos medir, sean de uso (consumo o disfrute) o de no-uso o uso pasivo (valores de opción o de existencia). Respecto a esto último, los métodos de valoración ambiental, directos (valoración contingente) o indirectos (valor hedónico, coste del

---

<sup>6</sup> Hay una amplia literatura sobre instrumentos de regulación en materia de recursos y medioambiente. Visiones sintéticas en Neher *et al.* (1989), Oates (1996).

viaje) serán de gran utilidad en la contabilidad «marina», y deben permitirnos acercarnos cuantitativamente a esta realidad<sup>7</sup>.

Todo esto debe posibilitar además hacer proyecciones más realistas de las consecuencias de la actividad económica a lo largo del tiempo, teniendo en cuenta que, en general, los productores y consumidores actúan con márgenes de decisión amplios y variables en el tiempo, y son cada vez más sensibles a los cambios ambientales.

---

<sup>7</sup> Las referencias iniciales en este tema parten del grupo de Carson y Hanemann. Pueden consultarse Carson (1998, 2001, 2004), Hanemann (1994). También Bonnieux (1995); Garza, Prada, Vázquez (2006).

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARNASON, R. (1994): «Theoretical and Practical Fishery Management», en E.A. Loayza (ed.), *Managing Fishery Resources*, World Bank Discussion Papers. Fisheries Series. Washington D.C., 3-10.
- BARZEL, Y. (1989): *Economic Analysis of Property Rights*. Cambridge University Press, U.K.
- BONNIEUX, F.; LE GOFFE, P.; VERMERSCH, D. (1995): «La méthode d'évaluation contingente: application à la quantité des eaux littorales». *Économie et Prévision*, 117-118, 89-106
- BROOKS, M.R. (2004): «The governance structure of Ports». *Review of Network Economics*, 3, 168-183.
- CARSON, R.T.; FLORES, N.E.; HANEMANN, W.M. (1998): «Sequencing and Valuing Public Goods». *Journal of Environmental Economic and Management*, 36, 314-323.
- CARSON, R.T.; FLORES, N.E.; MEADE, N.F. (2001): «Contingent Valuation: Controversies and Evidence». *Environmental and Resource Economics*, 19, 73-210.
- CARSON, R.T., et al. (2004): «Contingent Valuation and lost passive use: damages from the Exxon Valdez oil spill». En A. Prada, M.X. Vázquez (eds.), *Economic, Social and Environmental Effects of the Prestige spill*, 45-112. Consello da Cultura Galega. Santiago.
- COMISION EUROPEA (2006): *Libro Verde Hacia una futura Política Marítima de la Unión: perspectiva europea de los océanos y los mares*. Bruselas (SEC/2006/689).
- (2005): Propuesta de Directiva del Parlamento Europeo y el Consejo por la que se establece un marco de acción comunitaria para la política del medio marino (Directiva sobre Estrategia Marina). Bruselas 24.10.2005, COM (2005) 505 final.
- COPES, P. (1981): «The Impact of UNCLOS III on Management of the World's Fisheries». *Marine Policy*, vol 5 (3), 217-228.
- EUROSTAT (2011): página web, [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/fisheries/data/main\\_tables](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/fisheries/data/main_tables)
- FAO (2007): *El estado mundial de la Pesca y la Acuicultura*. [www.fao.org](http://www.fao.org)
- FEENY, D.; HANNA, S.; MC EVOY, A. (1996): «Questioning the Assumptions of the Tragedy of the Commons Model of Fisheries», *Land Economics*, May 1996, 72 (2), 187-205.
- GARZA, M.D.; PRADA, A.; VAZQUEZ, M.X. (2006): «Estimating the short-term economic damages from the Prestige oil spill in the Galician fisheries and tourism». *Ecological Economics*, 58, 842-849.
- HANEMANN, W.M. (1994): Valuing the Environment through Contingent Valuation», *Journal of Economic Perspectives*, 8 (4), 19-43.
- LIBECAP, G. (1989), *Contracting for Property Rights*, Cambridge University Press.
- MC RAE, D.; MUNRO, G. (1989): «Coastal state rights within the 200 miles Exclusive Economic Zone». En P. Neher, R. Arnason, N. Mollet, *Rights Based Fishing*, Kluwer Academic Pubs. Dordrecht.
- MUNRO, G. (1982): «Fisheries extended jurisdiction and the economics of common property resources». *Canadian Journal of Economics*, 15, 405-425.
- (2000), «On the Economic Management of Shared Fishery Resources». *Workshop on International Relations and the Common Fishery Policy*. Bergen, Octubre 2000.
- NEHER, P.; ARNASON, R.; MOLLET, N. (1989): *Rights Based Fishing*. Kluwer Academic Pubs. Dordrecht.
- NORTH, D. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.
- OATES, W.E., ed. (1996): *The Economic of Environmental Regulation*. Edward Elgar. Cheltenham.
- OLIVIER, D.; SLACK, B. (2006): «Rethinking the Port». *Environmental and Planning*, 38 (8), 1409-1427.
- OSTROM, E. (1990): *Governing the Commons. The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge University Press. UK.
- SCOTT, A., ed. (1986): *Progress in Natural Resources Economics*. Oxford University Press.

SCHLAGER, E.; OSTROM, E. (1992): «Property Rights Regimes and Natural Resources. A Conceptual Analysis», *Land Economics*, 68 (3), 249-262.

STEVENSON, G. (1991): *Common Property Economics. A General Theory and Land Use Applications*. Cambridge University Press. U.K.

WILLIAMSON, O. (1999): «Public and private bureaucracies: A transaction cost economic perspective». *Journal and Law Economics and Organization*, 15 (1), 306-341.

——— (2000): «The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead», *Journal of Economic Literature*, Vol.38, 595-613.

---

# *Institucionalismo y teoría del riesgo: una nota sobre el principio de la ‘mano encubridora’ de Hirschman*

En esta nota se realiza una mirada retrospectiva de la teoría de la «mano encubridora» de Hirschman en relación a la reflexión teórica actual sobre las decisiones adoptadas en contextos de riesgo. La reflexión concluye que la aportación de Hirschman ha de ser entendida como un análisis *ex-post* de un proceso de decisiones en un contexto de riesgo y resulta un referente útil como complemento para las teorías más recientes.

*Ohar honetan atzera begiratu da, Hirschmanen «esku estaltzailearen» teoriari begiratzeko, arrisku-testuinguruetan hartutako erabakiei buruz gaur egun egindako hausnarketa teorikoari dagokionez. Hausnarketa horrekin ondorioztatu da Hirschmanen ekarpena arrisku-testuinguru batean erabakiak hartzeko prozesu baten *ex-post* azterketa moduan ulertu behar dela, eta erreferente erabilgarria da teoria berrientarako osagarri gisa.*

In this paper is made a retrospective analysis of the Hirschman's theory of «hidding hand» in relation to current theoretical thinking about risk. The discussion concludes that the Hirschman's theory must be understood as an *ex-post* analysis of a decision process in a context of risk and is a useful reference to complement the new theories.



## Índice

---

1. Introducción
2. El principio de la ‘mano encubridora’
3. Consideraciones finales

### Referencias bibliográficas

Palabras clave: riesgo e incertidumbre, análisis heterodoxos, institucionalismo, Hirschman, *mano encubridora*.

Keywords: Risk and Uncertainty, Heterodox Approaches, Institutionalism, Hirschman, *Hidding hand*.

N.º de clasificación JEL: D81 ; B52.

---

## 1. INTRODUCCIÓN

Desde la década de los ochenta, hemos venido asistiendo, en el ámbito de las ciencias sociales, a una importante sucesión de trabajos teóricos y empíricos que, desde diferentes perspectivas, abordan el análisis del riesgo y de las decisiones adoptadas bajo contextos de riesgo. La multiplicación de los fenómenos sociales, políticos o económicos en los que el riesgo ocupa un lugar clave para la toma de decisiones en estos últimos años ha supuesto un factor clave para el desarrollo de los estudios a los que nos estamos refiriendo. Los problemas relacionados con las finanzas, con la salud, con el tráfico, con la estabilidad política, con la estabilidad económica en la vejez, con los problemas derivados del cambio climático, etc., son todos ellos susceptibles de análisis desde la perspectiva del riesgo, con independencia de la naturaleza de cada uno de ellos.

Los trabajos de Kanneman y Tversky desde la psicología y la economía, de Slovic desde la psicología y de Beck, Douglas y Giddens desde la sociología, han supuesto un poderoso impulso para el avance de la reflexión teórica y el análisis empírico del riesgo, y de su incidencia en las decisiones humanas<sup>1</sup>. Algunas de las cuestiones

---

<sup>1</sup> La más reciente literatura sobre el riesgo, aborda el análisis de la influencia genética en la toma de decisiones humanas. Así, en estos trabajos se trata de vincular la presencia de determinados genes en individuos que toman decisiones arriesgadas. Por ejemplo véanse Roe *et al.* (2009), Dreber, *et al.* (2009) o Cesarini and Johannesson (2010).

clave de la reflexión teórica actual fueron ya abordadas, en el ámbito de la economía, por Hirschman en 1967. Este autor, sobre cuya aportación hacemos un análisis retrospectivo en este trabajo, analizó las decisiones de riesgo con un enfoque que, desde la perspectiva actual, podríamos calificar de multidisciplinar, y que puede ser considerado como un precedente de algunas de las formulaciones que se suceden estos últimos años.

## 2. EL PRINCIPIO DE LA ‘MANO ENCUBRIDORA’

Como es de sobra conocido, Hirschman es un eminente economista cuyos análisis se desarrollan lejos del enfoque de la corriente principal. Aunque considerado en ocasiones un «economista sin escuela», Hirschman es uno de los más destacados economistas del institucionalismo tradicional<sup>2</sup>. En su análisis sobre el riesgo, este autor hace uso de herramientas teóricas alternativas a las de la teoría económica convencional. De forma implícita o explícita, los estudios antes destacados también coinciden en rechazar la validez del planteamiento de la teoría de la utilidad esperada como herramienta explicativa de las decisiones adoptadas bajo la existencia de riesgo.

La formulación de Hirschman no tiene ni pretensiones de generalidad ni está encuadrada en un marco teórico más amplio. Su objetivo es muy concreto. Pretende explicar por qué en ocasiones es imposible percibir el riesgo asociado a una decisión económica, y cuáles son las consecuencias que se derivan de no haber percibido el riesgo. Aunque su propuesta teórica fue formulada a partir de los análisis sobre varias experiencias de proyectos de desarrollo, en los que los planificadores del proyecto no percibían *a priori* el riesgo asociado a la puesta en marcha de tales proyectos, su conclusión es que es susceptible de aplicación más general. De hecho el propio autor afirmó: «... El principio es suficientemente importante como para merecer un nombre: ... propongo que se le denomine la “*mano encubridora*”» dado que «... antes de considerar que el ámbito de los países en desarrollo constituye el dominio específico de la mano encubridora elaboraremos brevemente la afirmación de que acaso estemos manejando aquí un fenómeno bastante general que nos permite entender o reinterpretar ciertos aspectos del comportamiento humano y de la historia» (Hirschman, 1967, pág. 13).

Este autor propuso una explicación acerca del proceso a través del cual decisores «no expertos» construyen esquemas mentales que guían sus decisiones y que, en ocasiones, les impiden percibir el riesgo asociado a tales decisiones economi-

<sup>2</sup> Su posicionamiento crítico respecto al método de la economía se basa en su creciente oposición a los límites de la disciplina. Una interesante y reciente valoración de su obra se encuentra en Screpanti y Zammagni (2005) pág. 472-73.

cas. Además, la propuesta de Hirschman explica las consecuencias que se derivan de no haber percibido el riesgo<sup>3</sup>.

En esencia, el principio sugiere que la adopción de decisiones en un contexto de riesgo se produce por la existencia de una doble subestimación por parte de quien decide: subestima el riesgo, esto es, las dificultades inherentes a la decisión que adopta y subestima su capacidad para superar las consecuencias derivadas de que el riesgo se convierta en desastre. Si el decisor percibiese correctamente el riesgo «a priori», la decisión no se hubiese adoptado nunca, y es precisamente la errónea percepción del riesgo lo que explica que se adopte la decisión.

La explicación provee además una guía para indagar en las causas que generan esa doble subestimación que pone en marcha el mecanismo de la mano encubridora y establece el mecanismo del aprendizaje como la principal consecuencia de todo el proceso: el proceso de *learning by risk not perceived*. Esta es quizás la aportación más relevante que esta mirada retrospectiva a la teoría de la mano encubridora, pueda hacer a la moderna teoría del riesgo.

Es decir, Hirschman considera que el proceso mediante el cual los individuos perciben el riesgo media entre el conocimiento y el desconocimiento. En un sentido parecido Beck afirma «... el concepto contemporáneo de riesgo asociado a la sociedad del riesgo y a la incertidumbre manufacturada se refiere a una peculiar síntesis de conocimiento y desconocimiento ... un mayor y mejor conocimiento, algo que la mayoría de la gente evalúa sin reservas de forma positiva, se está convirtiendo en fuente de nuevos riesgos» (Beck, 1999, pág. 222).

Según Hirschman la asunción de riesgos ha de ser considerada como un elemento clave en el proceso de avance de las sociedades, por su efecto dinamizador del aprendizaje individual y colectivo. Las sociedades adoptan decisiones porque creen erróneamente que son más manejables de lo que al final de cuentas resultan.

La teoría de Hirschman sugiere que, por lo general, una vez que así como la mano encubridora se difumina y el riesgo asumido se hace patente, va dando paso a un proceso de aprendizaje en el que los decisores establecen nuevas respuestas a los nuevos problemas que emergen como consecuencia de sus actos en el contexto de alto riesgo.

Ello es además coherente con la teoría del riesgo de Beck, por cuanto, como consecuencia del aprendizaje se constata un cambio en las «relaciones de definición».

La explicación de Hirschman ilustra con bastante precisión la relación que suele existir entre el comportamiento de los expertos y los que deciden, no exper-

---

<sup>3</sup> Algunas de las conclusiones a las que llegan los estudios de la moderna psicometría incluyen, como factores relevantes en el mecanismo de la percepción del riesgo, argumentos relacionados con la tesis de Hirschman. Al respecto, véase Slovic (2000).

tos en lo referente a afrontar la adopción de decisiones en un contexto de riesgo<sup>4</sup>. En efecto, según Hirschman los que toman las decisiones no expertos no logran percibir el riesgo por cuanto construyen un esquema mental (modelo) simplificado de la realidad en el que el riesgo está oculto. Por tanto, desde esta perspectiva, aunque el riesgo realmente existe, lo relevante a efectos de la decisión de los individuos, viene determinado por una definición subjetiva del riesgo (Slovic, 2000, pág. 23; Lupton, 1999).

Los mecanismos que explican cómo los decisores no expertos construyen esos esquemas mentales constituyen lo que el autor considera que son sus proveedores básicos: «la técnica de la pseudoimitación» y «la técnica del programa pseudocompleto». Esto es, los decisores no expertos creen imitar al experto, creen poseer la técnica de la imitación y creen además tener también todas las claves que les permiten llevar a buen fin un proyecto, es decir, creen tener un programa integral y completo.

El proceso a través del cual se forman ambos mecanismos puede ser entendido, según la terminología propuesta por Beck, en el contexto de unas determinadas relaciones de definición. Son las reglas, instituciones y capacidades específicas que estructuran la identificación y evaluación del riesgo en un contexto cultural específico, las que generan la técnica de pseudoimitación y la técnica del programa pseudocompleto que producen la aparición de la mano encubridora e impiden por tanto la percepción del riesgo (Beck, 1999, pág. 237). Por tanto, el análisis deberá centrarse en la identificación de esas relaciones de definición que generan los proveedores básicos de la mano encubridora.

Como consecuencia del efecto conjunto de ambos efectos, quien decide cree que su proyecto es menos complejo de lo que es y cree además tener un conocimiento mucho mayor de las dificultades a las que se puede enfrentar que el que realmente tiene. Es por ello que, como se apunta desde el moderno enfoque de la psicometría, para los decisores no expertos crece la percepción de beneficio y decrece la percepción del riesgo (Slovic, 2000). Así el temeroso está dispuesto, inconscientemente, a aceptar riesgos. Es por tanto en el mecanismo que genera esa doble ilusión donde ha de centrarse el análisis que pretenda explicar por qué el riesgo no es percibido.

Una vez que quienes hayan emprendido la acción son «... enteramente capturados ...», esto es, una vez que hayan asumido altos costes como consecuencia de aquella decisión «... tendrán fuertes motivaciones para generar toda la energía solu-

<sup>4</sup> Desde una aproximación individualista, la moderna psicometría estudia cuáles son los factores que inciden en el proceso de percepción del riesgo de los expertos, y en el proceso de percepción del riesgo de los decisores no expertos. Aunque el análisis de Hirschman es agregado y más cercano al llamado «cultural approach», la cercanía de ambas propuestas es muy clara, por cuanto emplea unas categorías parecidas a las de este moderno enfoque. El análisis, mediante el método de encuestas, para conocer cuáles son los «esquemas mentales» que utilizan los decisores no expertos es análogo al método de investigación de las causas que impiden la percepción del riesgo que propone Hirschman.

cionadora de problemas de que son capaces...». Aunque Hirschman se refiere a un coste económico, a una pérdida financiera no recuperable, este argumento es generalizable a otros contextos en los que al decisor no le resulte posible «abandonar un proyecto», o bien le suponga un daño superior al de seguir adelante. De aparecer las dificultades demasiado pronto, las acciones habrían sido rápidamente abandonadas; en el caso contrario, los individuos emprenden acciones y aprenden habilidades que nunca habrían emprendido y aprendido de no haber iniciado la acción original. En este sentido ha de entenderse que la mano encubridora, además de permitir que los individuos emprendan acciones difíciles y de alto riesgo, también posibilita que los individuos sean abocados a aprender y, por lo tanto, a responder a las nuevas dificultades como nunca lo habrían hecho de no emprender la acción original Hirschman (1967, pág 18).

### 3. CONSIDERACIONES FINALES

La explicación provee una guía para indagar en las causas que generan la doble subestimación que pone en marcha el mecanismo de la mano encubridora y establece el mecanismo del aprendizaje como la principal consecuencia de todo el proceso: el proceso de *learning by risk not perceived*. Esta es quizás la aportación más relevante que esta mirada retrospectiva a la teoría de la mano encubridora, pueda hacer a la moderna teoría del riesgo.

Por su parte, las limitaciones al uso de la propuesta de Hirschman como herramienta de análisis de las decisiones abordadas en un contexto de riesgo vienen determinadas por la existencia de una serie de factores que han de estar presentes en la experiencia a estudiar. Entre ellos ha de existir un riesgo objetivo; éste ha de acabar convirtiéndose en una pérdida y esta pérdida ha de ser irrecuperable e impedir el abandono de la decisión original. Esto es, Hirschman propone un análisis *ex-post* de un proceso de decisiones en un contexto de riesgo.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BARBERIS, N. y THALER, R. (2003): A survey of Behavioral Finance. In G.M. Constantinides, M. Harris, & R. Stulz. *Handbook of the Economics of Finance*. Elsevier Science B.V.
- BECK, U. (1986): *Risikogesellschaft: Auf dem Weg in eine andere Moderne*. Frankfurt and Main: Suhrkamp Verlag. (Versión inglesa como *Risk Society: Towards a New Modernity*, 1992) (Versión española como *La Sociedad del riesgo: hacia una nueva modernidad*, Paidós, Barcelona, 1998).
- (1999): *World Risk Society*. Malden: Polity Press. (Versión española como *La sociedad del riesgo global*. Siglo XXI. Madrid, 2002)
- CASTRO, A.E. y TEIXEIRA, J.F. (eds) (1999): *Las decisiones económicas de las familias*. Universidad de Alcalá.
- CESARINI, D. et al. (2010): «Genetic variation in financial decision-making», *Journal of Finance*, volume 65, Issue 5, pages 1725-1754, October 2010.
- DREBER, A. et al. (2009): «The 7R polymorphism in the dopamine receptor D-4 gene (DRD4) is associated with financial risk taking in men», *Evolution and Human Behavior*, 30 (2009), pp. 85-92.
- ELLERMAN, D. (2001): Hirschmanian Themes of Social Learning and Change. *World Bank Policy Research Working Paper* n.º 2591.
- KINDLEBERGER, CH. P. (1978): *Manias, Panics, and Crashes*. New York: Basic Books Inc. (Second edition 1989).
- GOLLIER, C. (2001): *The Economics of risk and time*. Cambridge (Massachusetts): The MIT Press, cop.
- HIRSCHMAN, A.O. (1967): *Development Projects Observed*. Washington: Brookings Institution (Versión española como *El comportamiento de los proyectos de desarrollo*. 1969)
- (1981): *Essays in Trespassing: Economics to Politics and Beyond*. Cambridge University Press.
- (1994): The On-and-Off Connection Between Political and Economic Progress. *The American Economic Review*, Vol. 84, No. 2, Papers and Proceedings of the Hundred and Sixth Annual Meeting of the American Economic Association, pp. 343-348.
- LUPTON, D. (1999): *Risk*. London: Routledge.
- MARSEILLE, E. (1994): Intraocular Lenses, Blindness Control, and the Hiding Hand. In RODWIN, L. y SCHON, D. (eds.) (1994): *Rethinking the Development Experience: Essays provoked by the work of Albert O. Hirschman*. (pp. 147-175). Washington: The Brookings Institution.
- ROE, B. et al. (2009): «Financial and Psychological Risk Attitudes Associated with Two Single Nucleotide Polymorphisms in the Nicotine Receptor (CHRNA4) Gene», *PLoS ONE: Research Article*, published 20 Aug 2009.
- RICCIARDI, V. (2004): A Risk Perception Primer: A Narrative Research Review of the Risk Perception Literature. *Behavioral Accounting and*

- Behavioral Finance*. (July). Web site: <http://ssrn.com/abstract=566802>.
- RODWIN, L. y SCHON, D. (eds.) (1994): *Rethinking the Development Experience: Essays provoked by the work of Albert O. Hirschman*. Washington: The Brookings Institution.
- SCREPANTI, E. y ZAMAGNI, S. (2005): *On outline of the History of economic thought*. Oxford University Press. New York.
- SHILLER, R.J. (2000): *Irrational Exuberance*. Princeton University Press.
- SLOVIC, P. (2000). *The perception of risk*. Sterling, London: VA : Earthscan Publications.
- SJOBERG, L. (1997): Explaining risk perception: an empirical evaluation of cultural theory. *Risk Decision and Policy*, Volume 2, Number 2, 1, pp. 113-130.

---

# *Análisis de la organización interna de la industria. Una aplicación a la industria vitivinícola en la Denominación de Origen Calificada Rioja*

El objetivo de este trabajo, realizado con datos suministrados por el Consejo Regulador de la Denominación y relativos al año 2007, es analizar la configuración interna de la industria vitivinícola en el ámbito de la Denominación de Origen Calificada Rioja desde una doble perspectiva: horizontal y vertical. Los análisis efectuados muestran que se trata de una industria dominada por las grandes empresas y que los agentes que participan en la Denominación actúan de forma especializada en las distintas etapas del ciclo productivo. También se observa que, como consecuencia de esta especialización y con el objetivo de completar las distintas etapas en las que participan, los agentes efectúan transacciones entre sí o se asocian en forma de cooperativas.

*Jatorrizko Deituraren Kontseilu Arautzaileak emandako 2007ko datuak hartu dira oinarri lan hau egiteko. Bere helburua da mahastizaintza eta ardogintzaren industriaren barne-konfigurazioa aztertzea Errioxa Jatorrizko Deitura Kalifikatuaren eremuan, bi ikuspegi kontuan hartuta: horizontala eta bertikala. Egin diren azterketetan ikusi da enpresa handiak nabarmentzen diren industria dela, eta Deituran parte hartzen duten eragileek modu espezializatuan jarduten dutela ekoizpen-zikloaren etapetan. Era berean ikusi da, espezializazio horren ondorioz eta parte hartzen duten etapak osatzeko asmoz, eragileek transakzioak egiten dituztela euren artean, edo kooperatibetan elkartzen direla.*

This paper, based on data of the internal configuration of the industry in 2007 provided by the Control Board of the Denomination, analyses the internal configuration of the wine industry in the Denomination of Origin Qualified La Rioja performed from two perspectives: vertical and horizontal. Analyses show that this is an industry dominated by the largest companies and that the agents involved in the Denomination are engaged in specialized ways at different stages of the production cycle. It is also noted that, as a result of this specialization, and with the aim of completing the various stages in which agent participate, they transact or associate with other agents in the form of cooperatives.



**Idana Salazar Terreros\***  
*Universidad de La Rioja*

**Carmen Galve Górriz**  
*Universidad de Zaragoza*

## Índice

---

1. Introducción
2. El marco teórico para el análisis de la organización interna de la industria desde la perspectiva de la eficiencia
3. La organización de la industria de la DOCa Rioja
4. Conclusiones

Referencias bibliográficas

Palabras clave: organización de la industria, costes de transacción, eficiencia.

Keywords: Industry organization, transaction costs, efficiency.

N.º de Clasificación JEL: L14, L16, Q13.

---

## 1. INTRODUCCIÓN

La aplicación de la teoría de costes de transacción al estudio de las organizaciones nos permite explicar por qué los límites verticales de las empresas no están basados únicamente en criterios puramente productivos. En realidad, estos límites son tomados a partir de un criterio de eficiencia basado en la minimización de los costes totales, es decir, los costes de transacción y producción. Este criterio nos permite explicar por qué existen agentes dentro de una misma industria con diferente grado de especialización en las distintas etapas que componen el ciclo productivo y por lo tanto, por qué esos agentes tienen que efectuar transacciones con el resto de agentes pertenecientes a la industria.

El grado de integración de las empresas pertenecientes a la misma industria, las transacciones efectuadas y la forma de gobierno elegida para realizar esas transaccio-

---

\* Las autoras agradecen las valiosas aportaciones efectuadas por los evaluadores anónimos en el proceso de revisión del artículo.

nes, nos ofrecen información sobre la estructura vertical de la industria. Derivadas de esta estructura vertical surgen relaciones de la empresa con sus proveedores y clientes que serán diferentes en función de la estructura elegida. Así por ejemplo, la realización de las fases que componen el ciclo productivo, hasta la obtención de un producto terminado por diferentes agentes especializados en cada una de las fases, da lugar a que los agentes participantes hagan uso del mercado, ya que después de realizar las actividades correspondientes a su fase transfieren su producto a los agentes de las etapas siguientes hasta la entrega del producto al consumidor final. Estos agentes también pueden actuar de forma menos especializada y realizar varias etapas del proceso productivo dentro de su propia empresa ya sea mediante una integración vertical hacia atrás fabricando algo que antes compraban, o mediante una integración vertical hacia delante, realizando una o varias fases siguientes que antes contrataban en el mercado. Alternativamente, estos agentes también pueden hacer uso de fórmulas intermedias (a caballo entre la empresa y el mercado) asociándose con otros agentes para realizar conjuntamente otra fase del ciclo productivo.

Además de estas interdependencias de origen vertical, las empresas pueden verse afectadas por las interdependencias que puedan derivarse de la estructura horizontal de la industria. La intensidad de estas interdependencias dependen del número de empresas que compiten entre sí en la industria y de las diferencias existentes entre sus tamaños.

La economía actual en la que operan los agentes pertenecientes a cualquier industria, incluida la industria del vino, está caracterizada por grandes cambios tales como innovaciones, cambios en los hábitos de consumo o modificación de los estilos de vida de los consumidores. Ante estas circunstancias cambiantes los agentes efectúan cambios en sus estrategias, estructuras o productos para adaptarse a las nuevas circunstancias. Estos cambios deben efectuarse analizando las posibles interdependencias que surgen de la configuración vertical y horizontal de la industria. El éxito de la estrategia competitiva de una empresa depende de cómo ésta se relaciona con el entorno. La esencia de la estrategia competitiva de una empresa es encontrar una posición en su sector donde mejor pueda hacer frente a estas fuerzas de la competencia o pueden influir sobre ellas en su favor. El conocimiento de las fuentes subyacentes de la presión de la competencia puede revelar el atractivo básico de una industria, resaltar los puntos fuertes y debilidades de una empresa, determinar las áreas donde los cambios estratégicos pueden dar mayor rentabilidad e identificar las tendencias de la industria que pueden suponer significativas oportunidades o amenazas (Porter, 1981). Por lo tanto, el conocimiento del sector en el que opera la empresa, es un punto clave en el éxito de la misma. Respecto a este conocimiento, el presente trabajo ofrece un marco teórico que nos ayuda a analizar la configuración interna de cualquier industria y también ofrece una aplicación práctica en el sector vitivinícola en el ámbito de la Denominación de Origen Calificada Rioja (DOCa Rioja en adelante).

El análisis de la organización de la industria ha sido objeto de estudio de otros trabajos anteriores (Contin y Huerta, 2001; Davis y Duhaime, 1992; Porter, 1980), en los

que se efectúa una descripción de los agentes que en ellas participan y las relaciones que surgen entre estos agentes. El presente trabajo contribuye a completar el método utilizado en estos análisis puesto que las relaciones entre los agentes han sido analizadas mediante el grado de participación y escalas medias de estos agentes en cada una de las fases del ciclo productivo. En relación a la industria vitivinícola de la DOCa Rioja, los resultados obtenidos también contribuyen a mejorar el actual conocimiento del sector conseguido por medio de los estudios realizados por Sainz (2001) y Barco *et al.* (2007).

El objetivo de este trabajo es estudiar la configuración interna del sector vitivinícola en el ámbito de la DOCa Rioja, a partir del análisis de la estructura vertical y horizontal de dicho sector en el año 2007.

Para atender a este objetivo, el trabajo se estructura de la siguiente manera. En el siguiente apartado se ofrece un marco teórico para el estudio de la organización interna de la industria. En el tercer apartado se presentan evidencias y los principales resultados del análisis de la organización interna en el sector vitivinícola. Por último, se presentan las principales conclusiones obtenidas.

## **2. EL MARCO TEÓRICO PARA EL ANÁLISIS DE LA ORGANIZACIÓN INTERNA DE LA INDUSTRIA DESDE LA PERSPECTIVA DE LA EFICIENCIA**

La identificación de los diferentes agentes económicos de una industria, su tamaño, su importancia en las distintas fases del proceso productivo y las transacciones que se producen entre ellos, permiten conocer la organización interna de dicha industria. El estudio de la organización interna de la industria se realiza bajo las perspectivas horizontal y vertical, lo que permite el análisis de la configuración horizontal y vertical de la industria.

La configuración horizontal de la industria recoge tanto el número de empresas que compiten entre sí en la industria produciendo bienes y servicios a consumidores finales o a empresas de otra industria, como las diferencias en sus tamaños (Besanko *et al.*, 2007).

La consideración de estas dos importantes variables en la configuración horizontal de la industria, el número de empresas (elevado o muy bajo) y las diferencias en tamaños (grandes o pequeñas) permite establecer la siguiente tipología de estructuras de la industria, que se caracterizan por suponer diferencias en el grado de competencia y cooperación entre las empresas:

- Estructura de mercado fragmentada: próxima a la estructura de competencia perfecta; muchas empresas sin apenas diferencias entre sus tamaños.
- Estructura de mercado dominada por las empresas grandes: muchas empresas pero con grandes asimetrías entre sus tamaños, donde previsiblemente las empresas más grandes toman decisiones y las pequeñas se adaptan a las decisiones tomadas por las grandes.

- Estructura de mercado de oligopolio simétrico: pocas empresas similares en tamaño, donde mayor es la probabilidad de que las empresas se coordinen o cooperen entre sí con el objeto de reducir la competencia y mejorar sus resultados.
- Oligopolio asimétrico: dónde previsiblemente aparecen comportamientos de líder-seguidor.

La configuración vertical se refiere a la distribución de las actividades que interviene en la producción y venta de bienes finales de la industria, entre las diferentes empresas o dentro de una misma empresa. La configuración vertical es el reflejo del grado de integración vertical de las empresas de una industria, así como de las modalidades que adopta esa decisión.

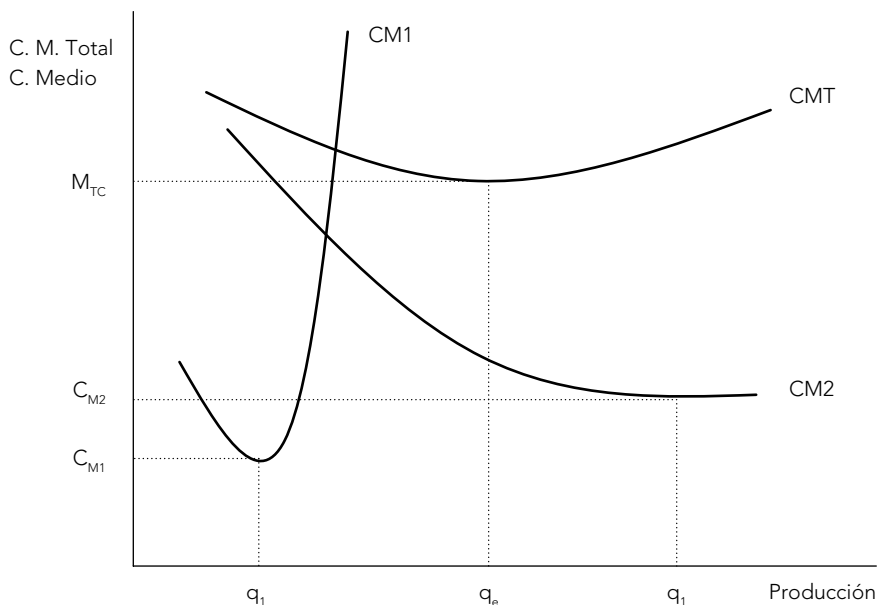
La configuración vertical de la industria puede responder a dos razones: la búsqueda de la eficiencia, es decir, la minimización de costes de transacción y producción, o la búsqueda de poder de mercado. En este trabajo, nos centraremos en el primer aspecto, es decir, en la configuración vertical de la industria basada en la búsqueda de eficiencia sin considerar por tanto las configuraciones resultantes de comportamientos estratégicos dirigidas a mantener o incrementar el poder de mercado<sup>1</sup>.

Para ilustrar el estudio de la internalización (fabricar) o externalización de actividades (subcontratar) del proceso productivo con el objetivo de minimizar los costes de transacción y producción, haremos uso del gráfico n.º 1 donde suponemos una empresa completamente integrada que realiza dos actividades productivas y consecutivas para la obtención del producto final (véase Salas, 1991). El proceso productivo correspondiente a la primera actividad realizada, muestra que las economías de escala se agotan rápidamente para un volumen de producción (tamaño) muy pequeño, existiendo a partir de éste rendimientos decrecientes a escala, mientras que el proceso productivo correspondiente a la segunda actividad muestra rendimientos crecientes a escala hasta alcanzar un volumen de producción por unidad de tiempo muy grande. El gráfico n.º 1 recoge las escalas eficientes ( $q_1$ ,  $q_2$ ), los costes medios unitarios de cada proceso ( $C_{M1}$ ,  $C_{M2}$ ) y el coste medio total para los dos procesos.

En esta situación, la empresa elegirá producir una escala de producción  $q_c$  puesto que minimiza su coste total de producción. Esta solución no se corresponde con la configuración más eficiente, puesto que el coste total es superior al coste total mínimo que se obtiene cuando los dos procesos trabajan a su respectiva escala eficiente. Para conseguir trabajar con una configuración más eficiente, la empresa podría realizar transacciones que le permitieran aumentar la escala del proceso uno e igualar la escala aumentada de éste a la escala del proceso dos. Para ello, la empresa tiene tres alternativas o tres formas de gobernar las transacciones: la empresa, el mercado, y formas intermedias o híbridas.

<sup>1</sup> Este punto de vista puede analizarse en (Scherer y Ross, 1990).

Gráfico n.º 1. **ESCALAS EFICIENTES, COSTES MEDIOS UNITARIOS Y TOTAL DE PRODUCCIÓN**



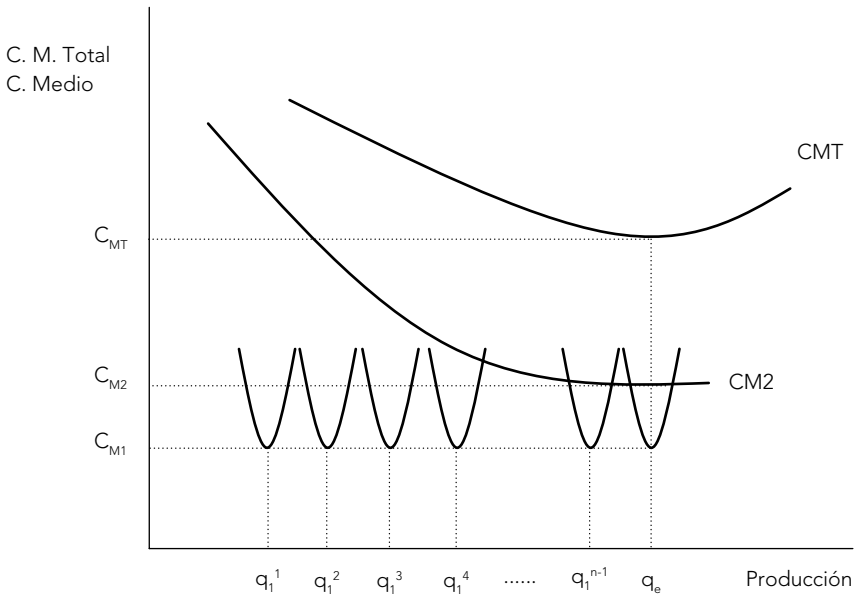
Fuente: Elaboración propia.

Una primera opción que tiene la empresa es seguir haciendo uso de la empresa como forma de gobierno de las transacciones pero incrementando el aprovisionamiento del *input* correspondiente al proceso uno. Es decir, para mejorar su eficiencia, la empresa puede abrir tantas plantas productivas especializadas en la actividad uno como sean necesarias hasta cubrir la escala eficiente de la actividad correspondiente al segundo proceso productivo (ver gráfico n.º 2). Con esta opción, la empresa no tiene que efectuar transacciones con otros agentes externos a la empresa. Sin embargo, esta opción no está exenta de costes (D'Aveni y Ravenscraft, 1994; Mahoney, 1992), ya que la empresa debe establecer sistemas de coordinación internos que coordinen las actividades dentro de cada una de las plantas productivas especializadas en el proceso 1 y las transacciones entre plantas, lo cual se traduce en costes de gestión y coordinación.

Estos costes serán mayores a medida que aumenta el tamaño de la empresa, puesto que cuanto mayor sea la dimensión de la empresa mayor será la complejidad de su estructura organizativa y mayores los costes asociados a dicha estructura. En concreto, a mayor complejidad de la empresa, mayores serán los costes por la pérdida de control, como consecuencia de la disminución y distorsión de la información que se produce al fluir ésta por una organización más grande y compleja (Williamson, 1967); mayores los costes de agencia, derivados de la necesidad de delegar tareas a medida que aumenta el tamaño de la empresa (Jensen y Meckling, 1976); y mayores los costes de influencia,

que surgen como consecuencia de la estructura vertical de autoridad cuando empleados de la empresa situados en un nivel determinado tratan de influir con sus acciones en las decisiones tomadas por los niveles superiores (Milgrom y Roberts, 1988).

Gráfico n.º 2. **ESCALAS EFICIENTES, COSTES MEDIOS UNITARIOS Y TOTAL DE PRODUCCIÓN**



Fuente: Elaboración propia.

En el caso de que los costes de la integración vertical sean elevados, una segunda alternativa que tienen las empresas para conseguir trabajar de forma eficiente es la adquisición del *input* necesario correspondiente al proceso uno en el mercado<sup>2</sup>. En este caso, las empresas especializadas en el proceso dos adquieren el *input* necesario del proceso uno de empresas especializadas en este proceso. En esta situación, deberemos tener en cuenta los costes que se generarán como consecuencia de la transacción, es decir, los costes derivados de determinar las condiciones y precios de intercambio y los costes de garantizar que las condiciones de los acuerdos van a cumplirse (Coase, 1937; Williamson, 1975). Williamson (1985) clasifica estos costes de transacción en costes *ex ante* y costes *ex post* dependiendo de si se producen con

<sup>2</sup> Tradicionalmente estas dos formas de gobierno han sido presentadas como dos mecanismos alternativos de gobierno de las transacciones. Sin embargo, las empresas con frecuencia usan los dos mecanismos de forma que, una parte de los *input* es obtenida en el mercado y otra parte es suministrada por la propia empresa que está integrada parcialmente hacia atrás (Bradach y Eccles, 1989; Harrigan, 1986; Parmigiani, 2007; Botti *et al.*, 2009)

carácter previo o posterior a la transacción. Estos costes pueden ser especialmente elevados en el caso que sea necesario invertir en activos específicos y exista una elevada incertidumbre (Poppo y Zenger, 1998; Walker y Weber, 1987, 1984; Monteverde y Teece, 1982; Klein *et al.*, 1978).

Sin embargo, la opción del mercado no será la más eficiente si como resultado de la especialización, una única empresa especializada por ejemplo en el proceso dos cubriese toda la demanda del mercado, es decir, gozase de una situación de monopolio. En esta situación esta empresa monopolista podría adoptar un comportamiento oportunista (puede exigir a las empresas especializadas en el proceso uno que le vendan a precio de coste). Para evitar este tipo de comportamiento, sin poner en peligro las ventajas de la especialización que permiten aprovechar las economías de escala, las empresas pueden utilizar una tercera forma de gobierno alternativa denominada forma híbrida<sup>3</sup>. En este caso, las empresas especializadas en el proceso uno crean una empresa común (cooperativa<sup>4</sup>) a la cual suministran el input obtenido en sus procesos. Con esta alternativa, los agentes especializados en el proceso uno mantienen la identidad jurídica de sus empresas correspondientes al primer proceso y venden los productos obtenidos en ellas a la empresa que poseen de forma conjunta con el resto de agentes. Con esta venta, estos agentes se convierten en compradores y vendedores de sus propios productos (Shaffer, 1987). De esta forma, la cooperativa permite, por un lado, aprovechar las economías de escala derivadas de un aumento en la escala (Valentinov, 2007). Por otro lado, también permite economizar en costes de transacción y coordinación (Valentinov, 2007; Hendrikse y Oijen, 2004; Olilla y Nilsson, 1997; Sexton y Iskow, 1993). El ahorro en costes de transacción se produce porque la cooperativa es suministrada directamente por el conjunto de empresas independientes especializadas en el proceso uno, pero asociadas para la realización del proceso dos. De esta forma, la cooperativa ahorra en los costes *ex ante* de búsqueda de suministradores, determinación de precios y condiciones de intercambio. Además, y dado que los agentes del proceso uno son los propietarios de la empresa cooperativa que compra su producto, se evitan costes de coordinación y los *ex post* derivados de comportamientos oportunistas en las transacciones.

Por lo tanto, la decisión de internalización y externalización de actividades debe ser explicada en términos de la minimización de los costes de producción y de transacción que puedan producirse como consecuencia de los mecanismos diseñados para efectuar las transacciones entre procesos. El análisis de estos costes de transacción determinará qué opción resulta más adecuada, es decir, mantener los procesos secuencialmente coordinados dentro de la empresa, separarlos en empresas diferentes o recurrir a formas intermedias de organización.

<sup>3</sup> Estas formas de gobierno son denominadas híbridas porque poseen características propias del mercado y de la empresa (Williamson, 1996).

<sup>4</sup> Otros trabajos anteriores como Menard (2006; 2007) y Coque (2008) también consideran a la empresa cooperativa como una forma híbrida.

### 3. LA ORGANIZACIÓN DE LA INDUSTRIA DE LA DOCA RIOJA

Para obtener una aproximación a la organización interna de la industria de la DOCa Rioja, este apartado se divide en dos subapartados. En el primero, se delimita la industria, los agentes que en ella intervienen y se enumeran las sucesivas etapas del ciclo productivo. Posteriormente, se describe la organización de la industria a través de la descripción de su configuración horizontal y vertical.

#### 3.1. Delimitación de la industria, agentes participantes y etapas del ciclo productivo en DOCa Rioja

En este trabajo la industria objeto de estudio está formada por el conjunto de bodegas adscritas a la Denominación de Origen Calificada Rioja. Las empresas pertenecientes a este sector de la DOCa Rioja se distribuyen de acuerdo a cuatro categorías de agentes contempladas en el Reglamento de la Denominación de origen: cosecheros, cooperativas, criadores y almacenistas. Estos agentes los podemos identificar de la siguiente manera; los cosecheros son viticultores individuales que han realizado un proceso de integración vertical hacia adelante en el proceso de elaboración del vino con su propia producción de uva. Las cooperativas son una asociación de viticultores que han realizado conjuntamente un proceso de integración vertical hacia adelante. Los criadores son otras bodegas que realizan el proceso de elaboración del vino con su propia producción y/o con la uva que compran a otros agentes.

Y por último, los almacenistas son aquellos agentes que compran y venden actuando como simple intermediarios realizando actividades de almacenamiento, aunque también podemos encontrar almacenistas que elaboran y embotellan vino, pero para ello es necesario que figuren inscritos en otros registros además del de almacenamiento. A estas cuatro tipos de empresas hay que añadir un quinto agente, los viticultores independientes, que son productores de uva que no figuran asociados a una cooperativa, ni son cosecheros es decir, venden la uva sin elaborar.

En el caso concreto de la DOCa Rioja, el ciclo productivo se puede dividir en cuatro etapas: obtención de la uva, elaboración de vino a granel, crianza o envejecimiento, y embotellado. Respecto a estas etapas resulta conveniente aclarar que la fase de crianza es una etapa opcional (Sáinz, 2001). Es decir, una vez que se elabora el vino y es embotellado, se obtiene una botella de «vino joven» que puede venderse directamente. El envejecimiento mixto de estos vinos en bodega y botella permite que éstos obtengan la mención de crianza, reserva y gran reserva<sup>5</sup>.

<sup>5</sup> Concretamente, para obtener la indicación de crianza es necesario que los vinos permanezcan en bodega durante, al menos, dos años naturales. Deben someterse al sistema tradicional de envejecimiento mixto en bodega de roble de forma continuada y sin interrupción durante un año, como mínimo, para vinos tintos y durante seis meses, como mínimo, para vinos blancos y rosados, complementado con el posterior envejecimiento en botella. La indicación de Reserva la obtienen aquellos vinos que han enveje-



### 3.2. Configuración horizontal y vertical de la industria

El análisis de la configuración horizontal se realiza a partir de la distribución del número de empresas, diferenciando por tipos de bodega o agente y por tamaños (tomando como medida de tamaño los tramos de venta de vino en miles de litros), lo que permite obtener para cada uno de los tramos de venta, la concentración de las ventas, una vez elaborado el producto final es decir, la concentración de las ventas en la comercialización de vino embotellado (ver cuadro n.º 1).

Cuadro n.º 1. **COMERCIALIZACIÓN DE VINO EMBOTELLADO POR TIPOS DE BODEGA (AÑO 2007)**

Tipo de bodega	Tramos de venta (miles de litros)	N.º	Ventas (miles de litros)	% s/total	Acumulado		
					N.º	Ventas (miles de litros)	% s/total
Criadores	> 10.000	5	84.584	31,14	5	84.584	31,14
	8.000-10.000	3	27.095	9,98	8	111.679	41,12
	6.000-8.000	1	6.265	2,31	9	117.944	43,43
	4.000-6.000	3	14.843	5,46	12	132.787	48,89
	2.000-4.000	17	47.688	17,56	29	180.475	66,45
	500-2.000	39	39.298	14,47	68	219.773	80,92
	<500	271	29.988	11,04	339	249.761	91,96
Almacenistas	<500	38	1.687	0,62	377	251.448	92,58
Cooperativas	8.000-10.000	1	9.313	3,43	378	260.761	96,01
	500-2.000	6	6.712	2,47	384	267.473	98,48
	<500	20	2.096	0,77	404	269.569	99,25
Cosecheros	<500	94	2.042	0,75	498	271.611	100
<b>Total</b>					<b>498</b>	<b>271.611</b>	<b>100</b>

Fuente: Elaboración propia a partir de la memoria del Consejo Regulador de la DOCa Rioja (año 2007).

cido en barrica de roble y botella durante un período total de treinta y seis meses, como mínimo, con una duración mínima en crianza en barrica de roble de doce meses para los vinos tintos. Para vinos blancos y rosados, el periodo total de envejecimiento es de veinticuatro meses, como mínimo, con una duración mínima de crianza en barrica de seis meses. Por último, la indicación de Gran Reserva la obtienen los vinos con un envejecimiento de veinticuatro meses, como mínimo, en barrica de roble, seguida y complementada de un envejecimiento en botella de treinta y seis meses, también como mínimo en el caso de los vinos tintos. Los vinos blancos y rosados deben envejecer en barrica de roble y botella durante un periodo total de cuarenta y ocho meses, como mínimo, con una duración mínima de envejecimiento en barrica de roble de seis meses.

De la distribución acumulada de las ventas puede deducirse la alta concentración de la industria, en la que las cinco empresas más grandes con tramos de venta superiores a diez millones de litros concentran más del 31 % del total de las ventas y entre las 13 empresas más grandes (doce criadores y una cooperativa) comercializan más del 50 % del total. También, existe un número muy elevado de bodegas con un tamaño muy pequeño, concretamente entre las 423 bodegas que poseen tramos de ventas inferiores a medio millón de litros comercializan algo más de un 13 %.

A partir de esta información correspondiente al número de bodegas competidoras en la venta del producto final, y de sus diferencias en tamaños podemos establecer que la industria vitivinícola en el ámbito de la DOCa Rioja, se corresponde con una industria dominada por las empresas grandes. Es decir, se trata de una industria en la que existen muchas empresas con grandes diferencias en sus tamaños, donde las empresas más pequeñas se adaptan a las decisiones de las empresas grandes.

La comparación de esta configuración horizontal con la que mostraba la industria hace diez años, nos permite averiguar si esta estructura se ha modificado o ha permanecido estable a lo largo del tiempo. En el cuadro n.º 2 se muestran las principales variables que permiten esta comparación. De su lectura, se desprende que en ambos momentos del tiempo la industria estaba formada por un gran número de bodegas con grandes diferencias en sus tamaños. Concretamente, en 1997 un total de 355 bodegas comercializaban vino embotellado en la DOCa Rioja. Entre estas empresas, las cinco empresas más grandes comercializaban casi un 35 % y entre las trece más grandes casi un 58 % del total de vino embotellado comercializado. El número de bodegas que comercializan vino embotellado en 2007, crece en algo más de un 40 % respecto a 1997, siendo un total de 498 las bodegas que comercializan vino embotellado en 2007. Este crecimiento en el número de empresas también supone un aumento en el número de litros totales comercializados. Concretamente, en 2007 se comercializan 65 millones de litros más que en 1997, lo que supone un incremento del 31,70 % en el total de litros comercializados. La nueva participación relativa en 2007, tras la entrada de nuevas empresas e incremento en el número de litros comercializados, muestra que las cinco y trece empresas más grandes comercializan aproximadamente un 31 % y 52 % de vino embotellado respectivamente.

Estos datos nos indican que la entrada de nuevas empresas se produce sin una modificación importante en el porcentaje de participación de las empresas más grandes. Es decir, la nueva entrada de empresas se produce variando el porcentaje de participación de las empresas más pequeñas. Este hecho puede apreciarse claramente cuando se compara el número de empresas que acumulan más del 85 % de las ventas totales. Concretamente, este porcentaje se alcanzaba por las ventas acumuladas de 65 empresas en 1997. Sin embargo, en 2007 este porcentaje se alcanza

con unas ventas acumuladas de 75 empresas. Por lo tanto, el análisis de la evolución de las características estructurales de la industria constata la inexistencia de cambios importantes en el grado de concentración. En concreto, se mantiene prácticamente en las grandes empresas, produciéndose una ligera reducción de la concentración en las más pequeñas.

**Cuadro n.º 2. COMERCIALIZACIÓN DE VINO EMBOTELLADO AÑOS 1997 Y 2007**

	1997	2007
Ventas (miles de litros)	205.240	271.611
Número de bodegas total	355	498
% Ventas s/ total (N.º bodegas acumulado)	34,6 (5) 57,9 (13) 89,51 (65)	31,14 (5) 52,31(13) 86,82 (45)

Fuente: Elaboración propia a partir de las memorias del Consejo Regulador de la DOCa Rioja (años 1997 y 2007).

Para la obtención del producto final, es decir, una botella de vino embotellado, es necesaria la realización de las diferentes etapas del ciclo productivo ya enumeradas. Con el objetivo de efectuar el análisis de la industria desde la perspectiva vertical, se ha calculado la participación de cada agente en porcentaje, y su escala media en cada una de las etapas del ciclo productivo (ver cuadros n.º 3 y 4).

**Cuadro n.º 3. PARTICIPACIÓN EN PORCENTAJE DE LOS DIFERENTES AGENTES EN EL SISTEMA DE VALOR DE LA DOCA RIOJA (AÑO 2007)**

Etapas	Viticultores independientes	Viticultores asociados	Viticultores cosecheros	Almacenistas	Criadores
Obtención de uva	(41,86-44,12)	36,42	5,46	(0-2,26)	14,00
Elaboración	—	29,93	5,76	2,39	61,93
Embotellado	—	6,67	0,75	0,62	91,96
Crianza	—	3,41	—	—	96,59

Fuente: Elaboración propia a partir de la memoria del Consejo Regulador de la DOCa Rioja (año 2007).

La participación de cada agente o tipo de bodega en las distintas fases del ciclo productivo se ha obtenido de la siguiente forma: *a)* la participación de cada agente en la fase de obtención de uva ha sido calculada a través del cociente del número de hectáreas poseídas por cada tipo de agente entre el número de hectáreas totales de la DOCa Rioja; *b)* la participación por agente en la fase de elaboración de vino se obtiene a partir del número de litros elaborados por cada tipo de agente entre el total

de litros elaborados en DOCa Rioja; *c*) en la fase de crianza a través de la capacidad de almacenamiento en bodega de cada tipo de agente entre la capacidad total de envejecimiento; y *d*) por último, la participación en la fase de embotellado como la comercialización de vino embotellado de cada tipo de agente entre el total de vino embotellado comercializado en la DOCa Rioja. Como ya ha sido comentado, la crianza de los vinos en DOCa Rioja requiere un envejecimiento mixto en barricas y en botella. Es decir, el vino es envejecido antes y después del embotellado. La participación de los agentes en los dos procesos de envejecimiento es la misma, puesto que la misma cantidad de litros es envejecida en bodega y en botella. Por este motivo hemos considerado únicamente la fase de crianza que engloba a los dos procesos y la hemos situado después de la fase de embotellado.

De la lectura del cuadro n.º 3, puede apreciarse la especialización de los agentes en cada una de las etapas del proceso productivo. Concretamente, la obtención de uva es realizada fundamentalmente por los diferentes tipos de viticultores y criadores. La fase de elaboración, es realizada principalmente por los criadores y por las cooperativas, quienes respectivamente aumentan y reducen su participación respecto a la obtención de uva. La etapa de crianza aparece repartida exclusivamente entre las cooperativas y los criadores, aunque son estos últimos quienes disponen de casi la totalidad de la capacidad de crianza. Por último, la comercialización de vino embotellado vuelve a repartirse entre los cuatro agentes con una participación de nuevo mayoritaria de los criadores.

La especialización observada por parte de los distintos agentes económicos tiene como consecuencia la necesidad de establecer transacciones entre ellos hasta completar el ciclo productivo. La necesidad de efectuar estas transacciones puede deducirse claramente si analizamos las diferentes escalas a las que operan en cada una de las fases consideradas. Con este objetivo, se han calculado las escalas medias de cada colectivo, es decir la escala por tipo de agente en cada una de las fases del ciclo productivo. Estas escalas están expresadas en litros, excepto la fase de obtención de la materia prima, es decir la uva, que se mide en kilogramos<sup>6</sup>, y han sido calculadas para cada fase y colectivo de agentes como el cociente entre la cantidad de kilogramos y litros, producidos, elaborados y embotellados por ese colectivo entre el total de agentes pertenecientes a ese colectivo. Respecto a estas escalas tenemos que hacer dos consideraciones. En primer lugar, tal y como se ha comentado, estas escalas muestran la actividad media de cada colectivo en las diferentes etapas y por lo tanto, dada la dispersión de tamaños mostrada en el cuadro n.º 1 no todos los agentes de un mismo colectivo presentan el mismo comportamiento en cuanto a actividades y

<sup>6</sup> El proceso de elaboración está regulado por el Reglamento de la DOCa Rioja, de tal forma que el rendimiento máximo obtenido en la fase de transformación, no puede ser superior a 70 litros de vino por cada 100 kilogramos de uva. En función de las circunstancias de la campaña, el Consejo regulador puede reducir este rendimiento máximo, aunque también puede aumentarse con un límite máximo de 72 litros por 100 kilogramos de uva.

transacciones realizadas. Es decir, el análisis efectuado, dado que se efectuará a partir de valores medios, permitirá describir las actividades y transacciones efectuadas por cada colectivo en términos medios. En segundo lugar, y con el objetivo de representar gráficamente estos procesos<sup>7</sup>, hemos efectuado el supuesto de que estas escalas medias a las que trabajan los agentes se corresponden con los tamaños eficientes en cada proceso.

**Cuadro n.º 4. ESCALA MEDIA DE LOS DIFERENTES AGENTES EN EL SISTEMA DE VALOR DE LA DOCA RIOJA (AÑO 2007)**

Etapas	Viticultores independientes	Viticultores asociados	Viticultores cosecheros	Almacenistas	Criadores
Obtención de uva**	23.383,74	19.243,86++ 4.061.494,79+		23.383,74	
Elaboración*	—	2.214.070,00	21.945,89	75.903,00	465.610,28
Crianza en barrica y botella*	—	352.704,81	—	—	732.073,90
Embotellado*	—	671.148,15	21.723,40	44.394,74	736.846,61

\*\* : Etapa del ciclo productivo en kilogramos.

\* : Etapa del ciclo productivo en litros.

++ : Escala media por titular asociado.

+ : Escala media por cooperativa.

Fuente: Elaboración propia a partir de la memoria del Consejo Regulador de la DOCa Rioja (año 2007)

Las escalas medias de cada agente en cada una de las etapas del ciclo productivo son ofrecidas en el cuadro n.º 4. De su lectura se desprende que la fase de cultivo de la vid, es la fase que trabaja con menor escala media para todos los tipos de agentes. Concretamente, con los datos ofrecidos por el Consejo Regulador se ha calculado el valor medio en el año 2007 en 19.243,86 kilogramos de uva por titular asociado a una cooperativa y 23.383,74 kilogramos por titular no asociado a una cooperativa (viticultores independientes, cosecheros, almacenistas y criadores). Estos datos reflejan una clara proximidad entre los distintos agentes en cuanto a la escala media utilizada en la fase de obtención de la uva, deduciéndose que previsiblemente todos ellos se aproximan a una escala media óptima. Por otro lado, y con relación al tipo de agente «cooperativas» la tabla refleja la escala media por agricultor asociado a la cooperativa, 19.243,86 kilogramos por agricultor, y la escala correspondiente a la cooperativa, 4.061.494,79 kilogramos. El incremento en la escala que permite la asociación de viticultores dará lugar a un ahorro en costes derivado del aprovecha-

<sup>7</sup> La representación gráfica se refiere a las fases de obtención de uva, elaboración y embotellado. La fase de crianza no se representa gráficamente puesto que, como ha sido comentado, se trata de una fase opcional que es realizada de forma interna por parte de cada bodega.

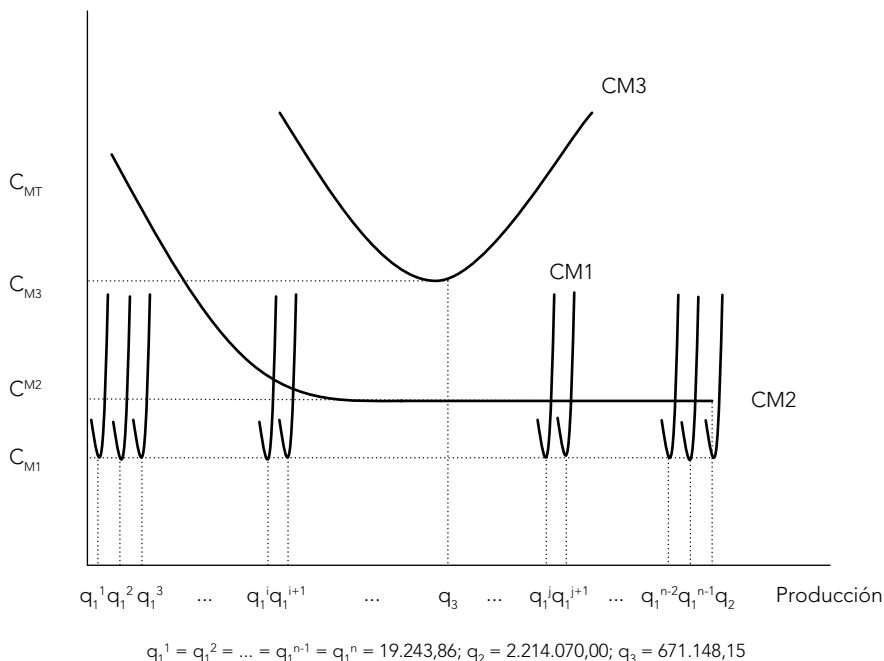
miento de las economías de escala de la siguiente fase de elaboración del ciclo productivo. Es importante destacar que el aumento de escala en la elaboración, que la asociación de la cooperativa permite, se consigue manteniendo las ventajas de la especialización, puesto que los viticultores siguen manteniendo la titularidad de sus explotaciones. Con esta alternativa, viticultores independientes especializados en el proceso «obtención de la uva» mantienen la identidad jurídica de sus empresas correspondientes a este proceso y venden los productos obtenidos en ellas a la empresa cooperativa que poseen de forma conjunta. Con esta venta, estos agentes se convierten en compradores y vendedores de sus propios productos. De esta forma, la cooperativa permite, por un lado, aprovechar las economías de escala derivadas de un aumento en la escala, y por otro lado, economizar en costes de transacción y coordinación.

Adicionalmente, del cuadro n.º 4 se desprende que la cooperativa no procesa en la siguiente fase de «elaboración del vino» toda la uva que obtiene resultado de la asociación de los viticultores, por lo que se deduce que parte de su uva es suministrada a otros agentes. La parte demandante de la de uva está formada fundamentalmente por los criadores y por el resto de agentes en la medida que no se autoabastezcan con sus propias uvas. Después de la venta de parte de la uva a otro tipo de agentes, y una vez transformada la uva en vino, la escala media óptima de elaboración de vino es de 2.214.070,00 litros, inferior a la escala de obtención de uva como resultado de la asociación de viticultores (4.061.494,79 kilogramos), lo que previsiblemente signifique que no existe una única escala eficiente óptima para la cooperativa en la fase de elaboración sino múltiples tamaños o escalas eficientes óptimas.

El otro agente especializado en esta fase de elaboración son los criadores. En efecto, los criadores presentan una escala superior en el proceso de «elaboración de vino» que la correspondiente al proceso de «obtención de la uva». Para poder trabajar en una escala superior en el proceso de elaboración tienen que comprar uva a la parte oferente de la producción, es decir, viticultores independientes y cooperativas. Concretamente, la compra de uva permite a los criadores trabajar a una escala de 465.610,28 litros en la fase de elaboración, superior a la escala del proceso de obtención de la uva.

Asimismo, los criadores tienen que comprar también vino elaborado (vino a granel) a otros agentes para realizar la siguiente fase del ciclo productivo «embotellado». Esta transacción de vino granel puede deducirse al analizar las escalas medias del proceso en tres de las cooperativas y de los criadores (ver gráficos n.º 3 y n.º 4). Concretamente, la venta por parte de las cooperativas de vino a granel hace que disminuya la escala en la fase de embotellado respecto a la de elaboración (de 2.214.070,00 litros en la fase de elaboración a 671.148,15 en la de embotellado). Por su parte, los criadores mediante esta compra pueden aumentar la escala de los 465.610,28 litros en la fase de elaboración a 736.758,11 en la fase de embotellado.

Gráfico n.º 3. **COSTES MEDIOS UNITARIOS DE PRODUCCIÓN DE LA COOPERATIVA**

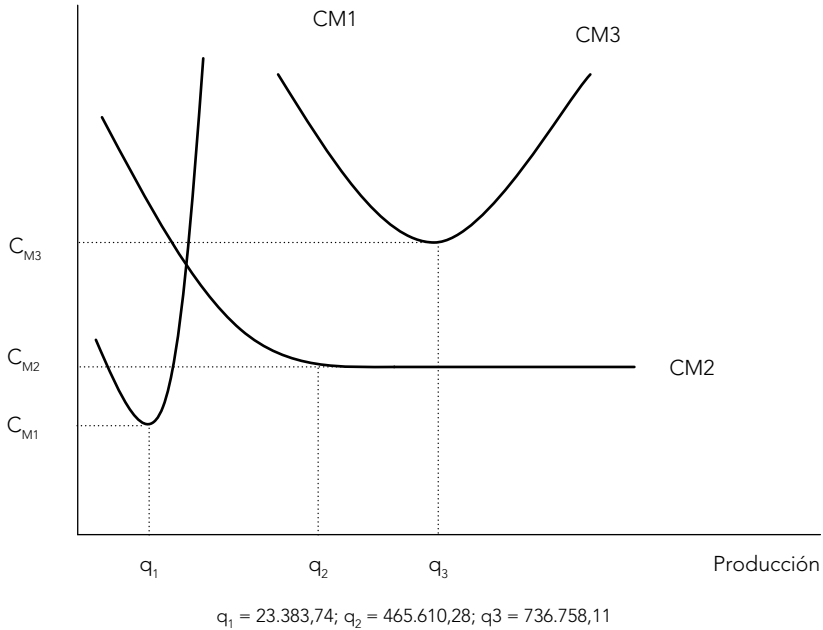


Fuente: Elaboración propia.

Por último, otro de los agentes que participan en la DOCa Rioja en todas las etapas consideradas son los cosecheros. Por definición, estos agentes están integrados verticalmente hacia delante en el proceso de elaboración con su producción de uva. Por este motivo, los criadores poseen una escala muy similar en la fase de obtención de materia prima y elaboración. La similitud entre el tamaño de la fase elaboración y de embotellado, que se desprende del cuadro n.º 4, nos indica que este colectivo no realiza por término medio compra de vino a granel para su posterior embotellado. Es decir, los cosecheros que han decidido no vender vino a granel están integrados verticalmente hacia delante en el embotellado con la cantidad de vino a granel que elaboran y, por término medio, no compran más vino a granel para su posterior embotellado.

Puesto que la escala que muestran los cosecheros en la fase de elaboración y embotellado es muy inferior a la del resto de agentes, de acuerdo a los análisis planteados, el coste de estas dos fases para los cosecheros debe ser superior al coste de estas fases para las cooperativas y criadores. Como consecuencia de estas diferencias, podemos preguntarnos por qué si las cooperativas agrupan a sus socios mediante una integración vertical hacia delante para participar en la siguiente fase, existen otros agentes que lo realizan de forma individual y con una escala inferior. Este es el caso,

Gráfico n.º 4. **COSTES MEDIOS UNITARIOS DE PRODUCCIÓN DE LOS CRIADORES**



Fuente: Elaboración propia.

como ya se ha comentado, de los cosecheros, que son viticultores que de forma individual realizan una integración vertical hacia delante para participar en la fase de elaboración. La integración vertical individual hacia delante por parte de los cosecheros y con una escala inferior a la que se obtendrían si se asociasen a una cooperativa, puede deberse al menos a tres motivos. En primer lugar, puede que no estén interesados en la cooperativa como fórmula asociativa, por todas las implicaciones que conlleva la asociación con más personas para el desarrollo de actividades empresariales. En segundo lugar, con la elaboración y comercialización de su propio vino, estos agentes pueden acuñar sus propias marcas que en muchos casos son el reflejo del patrimonio y la identidad familiar durante varias generaciones. Por último, la tradición y la calidad aportada por estos agentes a sus vinos elaborados, pueden ser atributos de diferenciación de producto que otras bodegas o el consumidor final busquen en la compra de vino.

#### 4. CONCLUSIONES

En este trabajo se ha efectuado una descripción de la configuración interna de la industria vitivinícola en el ámbito de la DOCa Rioja desde una perspectiva horizon-



tal y vertical. El análisis desde las perspectiva horizontal, permite concluir que existe un gran número de empresas con grandes diferencias en sus tamaños, es decir se trata de una industria dominada por las grandes empresas. Concretamente, cinco empresas de un total de 498 que comercializan vino embotellado, concentran más de un 30 % de las ventas totales, y entre las trece más grandes comercializan más del 50 % de las ventas totales de vino embotellado de la DOCa Rioja.

En los últimos diez años el número de bodegas que comercializa vino embotellado ha crecido en más de un 40 %. A pesar de este gran crecimiento, la estructura se ha mantenido y se ha producido una variación muy pequeña en el porcentaje de ventas acumulado por las grandes empresas. Sin embargo, el incremento en el número de empresas ha producido variaciones en el porcentaje de ventas acumulado de las pequeñas empresas.

El mantenimiento de esta estructura puede responder a razones de eficiencia, es decir, se trata de una industria en la que el tamaño es una variable importante en la explicación de la eficiencia. En este sentido, Salazar y Galve (2008) y Sáinz (2001) corroboran esta afirmación obteniendo una relación positiva y estadísticamente significativa entre el tamaño de la empresa y la eficiencia y rentabilidad como medidas de resultados (*performance*). Sin embargo, la existencia de esta relación no implica que el resto de empresas más pequeñas sean ineficientes. De hecho, el crecimiento continuado en los últimos años en el número de nuevas empresas nos llevaría concluir que estas empresas son al menos tan eficientes como las grandes. Las empresas de menor tamaño estarían obteniendo mejoras de resultados a través de otras fuentes de eficiencia diferentes a las economías de escala. En este sentido, el diferente comportamiento estratégico puede ser un factor explicativo de las ganancias de eficiencia por parte de estas empresas. La diferenciación, entendida ésta como la venta de vinos superiores (vino crianza, reserva o gran reserva frente a vino joven), permite a las empresas obtener sinergias derivadas de compartir recursos con el resto de actividades de la empresa. Es decir, las actividades de diferenciación, incrementan el valor del producto y a su vez, permiten obtener sinergias puesto que pueden realizarse compartiendo canales de comercialización, capacidades de dirección e inversiones ya realizadas. Respecto a esta relación, Sáinz (2001) obtiene que las empresas con una ventaja competitiva más orientada hacia la diferenciación obtienen un mayor rendimiento económico.

En cuanto al análisis vertical efectuado con la información de la participación y las escalas medias de cada uno de los agentes en las diferentes etapas del ciclo productivo, podemos establecer varias conclusiones. En primer lugar, podemos concluir que los diferentes agentes que actúan en la DOCa Rioja lo hacen de forma especializada en las distintas etapas del ciclo productivo. Concretamente, en la fase de obtención de uva, los agentes que participan en una mayor importancia son los viticultores, ya sean independientes o asociados a una cooperativa. Los criadores y las cooperativas son los más predominantes en la fase de elaboración. En la fase de

crianza únicamente participan criadores y cooperativas, si bien se puede considerar que la participación de la cooperativas es muy pequeña. Por último, en la comercialización de vino embotellado son los criadores los agentes que participan con mayor importancia, aunque las cooperativas también poseen una pequeña participación.

En segundo lugar, también se puede concluir que como consecuencia de esta especialización, los agentes realizan transacciones entre ellos hasta completar el ciclo productivo. Esta necesidad de efectuar transacciones entre ellos se deduce al analizar las escalas medias de cada agente en las diferentes fases del ciclo productivo. El aumento o disminución de la escala de la fase siguiente se deriva de las transacciones efectuadas (aunque existe un cierto grado de integración vertical hacia adelante y hacia atrás respecto a la fase en la que están especializados).

Por último, el análisis de la estructura vertical permite detectar la integración cooperativa como una forma diferente a la realización de transacciones gobernadas por la empresa y/o el mercado, que permite aumentar la escala en la fase siguiente del ciclo productivo. Como consecuencia de la asociación en la cooperativa, los agricultores no solamente obtienen una mayor escala en la fase siguiente de elaboración, sino que también obtienen una mejor posición negociadora con el resto de agentes que la que obtendría cada agricultor por separado.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BARCO, E.; NAVARRO, M.C. y PINILLOS, M.O. (2007): «Estrategias de Diferenciación versus Estrategias de Tamaño: el caso de la DOCa Rioja», *Revista Española de Estudios Agrosociales y Pesqueros*, 215-216, 13-45.
- BESANKO, D.; DRANOVE, D.; SHANLEY, M. y SCHAEFER, S. (2007): *Economics of Strategy*, Somerset, New Jersey, U.S.A.
- BOTTI, L.; BRIEC, W. y CLIQUET, G. (2009): «Plural Forms versus Franchise and Company-Owned Systems: A DEA Approach of Hotel Chain Performance», *Omega*, 37(3), 566-578.
- BRADACH, J.L. y ECCLES, R.G. (1989): «Price, Authority, and Trust: From Ideal Types to Plural Forms», *Annual Review of Sociology*, 15, 97-118.
- COASE, R. (1937): «The Nature of the Firm», *Economica*, 4, 386-405.
- CONSEJO REGULADOR DE LA DENOMINACIÓN DE ORIGEN CALIFICADA RIOJA (2007): *Memoria anual*.
- (1997): *Memoria anual*.
- CONTIN, I. y HUERTA, E. (2001): «Infraestructuras de Red en la Industria Petrolera Española», *Economiaz: Revista Vasca de Economía*, 46, 76-91.
- COQUE, J. (2008): «Puntos Fuertes y Débiles de las Cooperativas desde un Concepto Amplio de Gobierno Empresarial», *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, 95, 65-93.
- D'AVENI R. y RAVENSRAFT, D.J. (1994): «Economies of Integration versus Bureaucracy Costs: Does Vertical Integration Improve Performance?», *Academy of Management Journal*, 37(5), 1167-1206.
- DAVIS, R. y DUHAIME, I. (1992): «Diversification, Vertical Integration, and Industry Analysis: New Perspectives and Measurement», *Strategic Management Journal* 13(7), 511-524.
- HARRIGAN, KR. (1986): «Matching Vertical Integration Strategies to Competitive Conditions», *Strategic Management Journal*, 7(6), 535-555.
- HENDRIKSE, G.W.J. y OIJEN, A.C.J. (2004): «Diversification and Corporate Governance», in Hendrikse, G.W.J. (ed.): *Restructuring Agricultural Cooperatives*, Erasmus University Rotterdam, 51-64.
- JENSEN, M.C. y MECKLING, W. (1976): «Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Cost and Ownership Structure», *Journal of Financial Economics*, 3, 305-360.
- KLEIN, B.; CRAWFORD, R. y ALCHIAN, A. (1978): «Vertical Integration, Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process», *Journal of Law and Economics*, 21, 297-326.
- MAHONEY, J. (1992): «The Choice of Organizational Form: Vertical Financial Ownership versus Other Methods of Vertical Integration», *Strategic Management Journal*, 13(8), 559-584.
- MENARD, C. (2006): «Hybrid Organization of Production and Distribution», *Revista de Análisis Económico*, vol. 21, n.º 2, 25-41.
- (2007): «Cooperatives: hierarchies or hybrids», en Karantininis, K. y Nilsson, J.: *Vertical Markets and Cooperative Hierarchies*. Springer, 1-17.
- MILGROM, P. y ROBERTS, J. (1988): «An Economic Approach to Influence Activities in Organizations», *American Journal of Sociology*, 94, 154-179.
- MONTEVERDE, K. y TEECE, D. (1982): «Supplier Switching Cost and Vertical Integration in the Automobile Industry», *Bell Journal of Economics*, 13, 206-213.
- OLLILA, P. y NILSSON, J. (1997): «The Position of Agricultural Cooperatives in the Changing Food Industry of Europe», in Jerker Nilsson and Gert van Dijk (eds.): *Strategies and Structures in the Agro-food Industries*, Van Gorcum, Assen, 131-151.
- PARMIGIANI A. (2007): «Why Do Firms Both Make and Buy? An Investigation of Concurrent Sourcing», *Strategic Management Journal*, 28(3), 285-311.
- POPPO, L. y ZENGER, T. (1998): «Testing Alternative Theories of the Firm: Transaction Cost, Knowledge-Based, and Measurement Explanations for Make-or-Buy Decisions in Information Services», *Strategic Management Journal*, 19, 853-77.

- PORTER, M. (1980): *Competitive Strategy*. Free Press, New York.
- (1981): «Industry Structure & Competitive Strategy: Keys to Profitability», *Financial Analysts Journal*, July-August: 30-41.
- SAINZ, A. (2001): «Análisis de los Factores Explicativos del Éxito Empresarial: Una Aplicación al Sector Vitivinícola en la Denominación de Origen Calificada Rioja», Tesis Doctoral, Universidad de La Rioja.
- SALAS, V. (1991): *Economía de la Empresa II*, Zaragoza.
- SALAZAR, I. y GALVE, C. (2008): «Empresa Cooperativa vs. Capitalista. ¿Afecta la forma de gobierno a la eficiencia productiva?», *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 17, 133-144.
- SCHERER, F.M. y ROSS, D. (1990): *Industrial Market Structure and Economic Performance*, Houghton Mifflin Company, Boston.
- SEXTON, R.J. y ISKOW, J. (1993): «What do We Know About the Economic Efficiency of Cooperatives: An Evaluative Survey», *Journal of Agricultural Cooperation*, 8, 15-27.
- SHAFFER, J.S. (1987): «Thinking about Farmers» Co-operatives, Contracts, and Economic Co-ordination», en J.S. Royer (ed.): *Co-operative Theory: New Approaches*, U.S. Department of Agriculture, 33-60.
- VALENTINOV, V. (2007): «Why are Cooperatives Important in Agriculture? An Organizational Economics Perspective», *Journal of Institutional Economics*, 3, 55-69.
- WALKER, G. y WEBER, D. (1987): «Supplier Competition, Uncertainty, and Make-Or-Buy Decisions», *Academy of Management Journal*, 30(3), 589-596.
- (1984): «A Transaction Cost Approach to Make-Or-Buy Decisions», *Administrative Science Quarterly*, 29(3), 373-391.
- WILLIAMSON, O.E. (1967): «Hierarchical Control and Optimum Firm Size», *Journal of Political Economy*, 75 (2), 123-138.
- (1975): *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. The free press, New York.
- (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*. The free press, New York.
- (1996): *The Mechanisms of Governance*. The free press, New York.

**AIXALÁ PASTÓ, José.** Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Zaragoza y profesor titular de Economía aplicada en dicha universidad. Ha publicado varios artículos relacionados con las instituciones y el crecimiento económico, entre los que cabe destacar «Does the impact of institutional quality on economic growth depend on initial income level?», *Economic Affairs* (2008); «Economic Freedom, Civil Liberties, Political Rights and Growth: a Causality Analysis», *Spanish Economic Review* (2009); «Economic Growth and Institutional Quality: Global and Income-Level Analyses», *Journal of Economic Issues* (2009).

**ALBERT LÓPEZ-IBOR, Rocío.** Secretaria general del Consejo Económico y Social de la Comunidad de Madrid. Doctora y profesora del Departamento de Economía Aplicada IV de la Universidad Complutense de Madrid. Es subdirectora del Máster Universitario en Análisis Económico del Derecho que se realiza conjuntamente entre la UCM y la Fundación Ortega y Gasset. Su campo de especialización es el análisis económico del derecho y específicamente el análisis de discriminación en el mercado de trabajo. Su última publicación es «Cheating HHRR Departments: An Experiment To Discover Discriminatory Practices in Selection Processes» *Journal of Human Resources* (2011) y su último libro es *La libertad económica en España*, editorial Civitas, Routledge (en prensa).

**ALONSO, José Antonio.** Doctor en Ciencias Económicas y catedrático de Economía aplicada en la Universidad Complutense de Madrid. Fue director de Cooperación económica, en el Instituto de Cooperación Iberoamericana y vicerrector en la Universidad Internacional Menéndez Pelayo. Actualmente, es director del Instituto Complutense de Estudios Internacionales (ICEI). Está especializado en crecimiento y desarrollo y relaciones económicas internacionales. Es vocal experto del Consejo de Cooperación para el Desarrollo y miembro del *Committee for Development Policy* de ECOSOC, de Naciones Unidas. Dirige el Master de Cooperación para el Desarrollo

llo y Ayuda Internacional y la revista *Principios. Estudios de Economía Política*. Tiene trabajos publicados en revistas especializadas como *Applied Economics*, *Journal of Post Keynesian Economics*, *European Journal of Development Research*, *Revista de Economía Aplicada*, *Revista de la CEPAL*, *Papeles de Economía Española*, *Principios. Revista de Economía Política*, *International Journal of Development Planning Literature* o *Información Comercial Española*, entre otras. Sus últimos libros son *Cooperación con países de renta media*, Editorial Complutense, Madrid 2007; *Acción colectiva y desarrollo. El papel de las instituciones*, Editorial Complutense, 2008; y *Financiación del Desarrollo. Viejos recursos, nuevas propuestas*, Siglo XXI, Fundación Carolina, Madrid, 2009.

**ARIAS, Xosé Carlos.** Catedrático de Política económica en la Universidad de Vigo. Es autor de varios libros, entre ellos *Leviatán tras el naufragio* (Espasa-Calpe, Madrid, 1992) y *La formación de la política económica* (Cívitas, Madrid, 1996). Sus líneas preferentes de investigación han estado centradas en problemas de economía política, análisis de mercados financieros, reformas económicas y cambios institucionales. Ha impartido cursos de doctorado en universidades españolas y latinoamericanas, Entre sus libros más recientes figura *Organización de gobiernos y mercados* (PUV, Valencia, 2006).

**CABALLERO MIGUEZ, Gonzalo.** Profesor titular en el Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Vigo. Se licenció en Ciencias Económicas y Empresariales con Premio Extraordinario al primero de promoción. Se doctoró en Economía por la Universidad de Vigo. Ha sido *Visiting Scholar* en el *Center for New Institutional Social Sciences* de la *Washington University* en St. Louis, participando en el grupo de trabajo del profesor Douglass North, así como en el Centro de Estudios Avanzados en Ciencias Sociales (Instituto Juan March), la Universidad de California en Santa Barbara y la Universidad de California en Berkeley, en esta última en el grupo del profesor Oliver Williamson. Ha publicado más de medio centenar de artículos en revistas científicas como *Economic Modelling*, *Journal of Institutional Economics*, *Ecological Economics*, *Ocean & Coastal Management*, *Marine Policy*, *Environmetrics*, *El Trimestre Económico*, *Brazilian Journal of Political Economy*, *Política y Gobierno*, *Revista de Economía Institucional*, *Revista de Estudios Políticos*, *Papeles de Economía Española* y *Revista Española de Ciencia Política*, entre otras. Ha escrito varios libros, y coeditado recientemente las obras *La Gran Recesión. Perspectivas globales y regionales* (Editorial Netbiblo) y *Political Economy of Institutions, Democracy and Voting* (Editorial Springer).

**CABRILLO RODRÍGUEZ, Francisco.** Catedrático de Economía aplicada de la Universidad Complutense, es en la actualidad presidente del Consejo Económico y Social de la Comunidad de Madrid. Autor de una amplia obra de investigación científica centrada en el análisis económico del derecho y las instituciones, la economía de la familia y la historia de las doctrinas económicas. Entre sus libros destacan: *The Economics of the family and Family Policy* (Edward Elgar, 1999), *Economics of Courts*

*and Litigation* (en colaboración con Sean Fitzpatrick; Edward Elgar 2008) y *Libertad Económica en las Comunidades Autónomas* (Marcial Pons, 2009).

**CASTRO FERNÁNDEZ, Ana Esther.** Doctora en Ciencias económicas y empresariales por la Universidad de Vigo. Es profesora titular del Departamento de Economía Aplicada y autora de diversos libros y artículos sobre las decisiones económicas y financieras de las familias. En la actualidad su labor investigadora se centra en el análisis del riesgo.

**FABRO ESTEBAN, Gema.** Doctora en Economía por la Universidad de Zaragoza y profesora de Economía Aplicada en dicha Universidad. Ha publicado varios artículos relacionados con las instituciones y el crecimiento económico, entre los que cabe destacar «Does the impact of institutional quality on economic growth depend on initial income level?», *Economic Affairs* (2008); «Economic Freedom, Civil Liberties, Political Rights and Growth: a Causality Analysis», *Spanish Economic Review* (2009); «Economic Growth and Institutional Quality: Global and Income-Level Analyses», *Journal of Economic Issues* (2009).

**GALVE GÓRRIZ, Carmen.** Doctora en Ciencias económicas y empresariales por la Universidad de Zaragoza; profesora titular de Organización de Empresas (desde 1996) y responsable de la Cátedra de empresa familiar en la misma Universidad (desde 2002). Pertenece al grupo de investigación, reconocido como excelente por el Gobierno de Aragón, CREVALOR. Sus líneas de investigación se centran en el estudio de la influencia de los grupos de interés (*stakeholders*) en la eficiencia privada y social de las organizaciones y en el estudio de la empresa familiar. Ha publicado libros y trabajos de investigación en revistas académicas de ámbito nacional e internacional; entre sus últimas investigaciones destaca el libro «La empresa familiar en España: Fundamentos Económicos y Resultados» publicado por la fundación BBVA.

**GARCIMARTÍN, Carlos.** Profesor titular del Departamento de Economía Aplicada II de la Universidad Rey Juan Carlos. En la actualidad en comisión de servicios en la Agencia Tributaria. Ha sido también profesor de las Universidades de Salamanca y Complutense de Madrid. Es autor de numerosos artículos en libros y revistas especializadas sobre temas de economía pública, desarrollo, comercio internacional y crecimiento económico. Recientemente ha publicado el libro *Acción colectiva y desarrollo. El papel de las instituciones*.

**GARZA GIL, Dolores.** Catedrática de Economía Aplicada en la Universidad de Vigo desde 2009. Su principal línea de investigación está relacionada con los recursos naturales y el medio ambiente, especialmente en el ámbito marino. Sus trabajos más significativos están publicados en *Environmental and Resources Economics*, *Ecological Economics*, *Marine Policy*, *Ocean & Coastal Management*, *Regional Environmental Change*, *Revista de Economía Aplicada*, *Hacienda Pública Española* y *Economía Agraria y Recursos Naturales*.

**KINGSTON, Christopher.** Profesor de Economía en Amherst College (Massachusetts, Estados Unidos) donde actualmente dirige el Departamento de Economía. Es licenciado en Matemáticas por el *Trinity College* de Dublin, y doctor en Economía por la Universidad de Stanford. Ha publicado artículos en diversas revistas como *Journal of Economic History*, *Journal of Institutional Economics*, *Southern Economic Journal* y *Journal of Economic Behavior and Organization*, entre otras. Su investigación se centra en la economía institucional, teoría de juegos e historia económica, con especial atención a las teorías del cambio institucional y al desarrollo de instituciones de gobernanza de los seguros marinos en el siglo XVIII.

**LIBECAP, Gary.** Es el Donald Bren Distinguished Professor of Corporate Environmental Management en la Donald Bren School of Environmental Science & Management y catedrático de Economía en la Universidad de California en Santa Bárbara. También es investigador asociado en el *National Bureau of Economic Research*, la *Hoover Institution* (Universidad de Stanford) y en el *Property and Environment Research Center*, PERC, Bozeman, Montana. Recibió su PhD en la Universidad de Pennsylvania y un BA de la Universidad de Montana. Su investigación se centra en el papel de las instituciones de derechos de propiedad en la «tragedia de los comunes». Su investigación actual analiza la demarcación de la tierra, los derechos y mercados del agua y el uso de derechos en las pesquerías.

**SALAZAR TERREROS, Idana.** Profesora ayudante en el área de Organización de Empresas en la Universidad de La Rioja y doctora en Economía y dirección de empresas por la Universidad de La Rioja en 2008. Sus áreas de investigación se centran en el estudio de las diferencias de eficiencia entre empresas con diferente nivel de integración vertical y diferente forma organizativa (cooperativas y capitalistas). Como consecuencia de sus trabajos de investigación conoce en profundidad el sector agroalimentario. Ha participado en diversos congresos y es coautora de varios artículos de carácter nacional e internacional.

**TEIXEIRA BAUTISTA, José Francisco.** Doctor en Economía por la Universidad de Vigo. Es profesor titular del Departamento de Economía Aplicada y autor de diversos libros y artículos sobre pensamiento económico y sobre las decisiones económicas y financieras de las familias. En la actualidad su labor investigadora se centra en el análisis del riesgo.

**TOBOSO LÓPEZ, Fernando.** Profesor titular en el Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Valencia. Su investigación se centra en aspectos metodológicos y epistemológicos del análisis económico, así como en la organización política y la provisión de políticas públicas, con énfasis en el sistema español de descentralización. Ha publicado sus trabajos en diversas obras colectivas y en revistas académicas como *Cambridge Journal of Economics*, *Regional and Federal Studies*, *European Journal of Law and Economics*, *Journal of Interdisciplinary Economics*, *Hacienda Pública Española*, *El Trimestre Económico*, y *Presupuesto y Gasto Público*, entre



otras. Ha sido *Visiting Scholar* en la George Mason University, Leeds University y la Università di Bologna, Italia. También ha sido editor invitado en un número especial de la Revista de Análisis Económico (Chile) y ha coeditado la obra *Organización de gobiernos y mercados* (publicaciones de Universidad de Valencia-Vigo).

**VARELA LAFUENTE, Manuel.** Catedrático de Economía Aplicada en la Universidad de Vigo desde 1992. Su principal línea de trabajo está relacionada con los recursos naturales y el medio ambiente, especialmente en el ámbito marino. Sus trabajos recientes más significativos están publicados en *Marine Policy, Ocean & Coastal Management, Fisheries Research, Regional Environmental Change, The Journal of Disaster Studies Policy and Management*, y *Hacienda Pública Española*.

**VÁZQUEZ, Xosé H.** Doctor Europeo en Organización de Empresas. Tras formarse en la Universidade de Santiago de Compostela y en la Escuela de Negocios de Århus (Dinamarca), fue investigador invitado en centros como UNISINOS (Porto Alegre, Brasil), ISCTE (Lisboa, Portugal), CRIC (Manchester, Reino Unido), Universitat Pompeu Fabra (Barcelona) y Universidad Carlos III (Madrid). Su investigación se ha centrado en la innovación contractual y organizativa, publicando sus trabajos en revistas como *Organization Science, Harvard Business Review, Research Policy, Organization Studies, Technology Analysis and Strategic Management, Industrial and Corporate Change* o *Cambridge Journal of Economics*. Actualmente ocupa una plaza de profesor titular en la Universidad de Vigo.



# NATURALEZA, OBJETIVOS Y PERFIL EDITORIAL DE LA REVISTA *EKONOMIAZ*

## DECLARACIÓN DE OBJETIVOS

Las revistas, en tanto que son los principales medios de comunicación científica; poseen una gran responsabilidad en el desarrollo de la ciencia. Su forma de contribuir a él es estableciendo una política editorial definida y transparente respecto a los aspectos que tienen que ver con la ética de la investigación y publicación, el proceso de evaluación y «arbitraje» científico, la buena gestión profesional y otros aspectos editoriales fundamentales.

*Ekonomiaz* se fundó en 1985, lleva casi un cuarto de siglo inmersa en la comunidad científica económica. Sus objetivos fundamentales son: a) la promoción de la investigación científica universitaria y la divulgación de sus resultados en los campos de la teoría y la economía empírica y aplicada, con especial atención a los de la Economía, el Derecho y la Administración del Sector Público; b) la divulgación de calidad de los avances científicos conseguidos en las áreas que cultiva; c) la colaboración en la racionalidad del proceso de toma de decisiones públicas en materia económica, facilitando explicaciones, fundamentos y datos para respaldar el diseño, la ejecución y la evaluación de las políticas económicas de la Administración Pública vasca.

*Ekonomiaz* siempre ha adoptado una perspectiva científica rigurosa basada en el realismo científico entre cuyos componentes figuran la objetividad, la imparcialidad, el enfoque global e interdisciplinar y la contrastación empírica de hipótesis y resultados. Con el subtítulo de *Revista Vasca de Economía* se ha querido subrayar que aunque sus análisis no se circunscriben exclusivamente a su ámbito territorial natural, el conocimiento de la economía vasca y la perspectiva del desarrollo y la innovación regional deben estar siempre presentes.

La concepción del contenido de la revista se basa en la elección de un tema central sobre el que pivotan los artículos. La elección de dichos temas se guía por el criterio de relevancia en su doble acepción de importancia y pertinencia: los temas seleccionados son aquellos que se encuentran en cada momento en el centro del debate académico, político y social. Sin embargo, *Ekonomiaz* no se limita a abordar los temas candentes del momento, con una visión a corto plazo; sino que como herramienta de prospección

económica a medio y largo plazo intenta también penetrar en el futuro, Por ello, *Ekonomiaz* trata de situarse lo más cerca posible de la vanguardia del conocimiento planteando temas que puedan llegar a ser objeto de especial interés y atención en el mundo académico y político. Además, la revista incorpora la sección «Otras colaboraciones» donde se publican trabajos originales «no solicitados expresamente» relativos a asuntos de interés en la economía real y la investigación académica.

## **GESTIÓN EDITORIAL**

La gestión editorial de la revista *Ekonomiaz*, que es uno de los elementos esenciales de la política editorial, descansa en dos órganos: el Consejo de Redacción y la Dirección ejecutiva. El primero es el responsable de mantener la línea editorial, así como de la selección de los temas centrales de investigación, del asesoramiento científico general y de la relación con centros de investigación y universidades. Los miembros de este consejo se eligen de acuerdo con principios de excelencia profesional y académica, y capacidad investigadora, así como con criterios de experiencia en tareas de dirección, y, a ser posible, en la de edición de revistas científicas. Las funciones de dirección ejecutiva son asumidas por un equipo integrado por un director ejecutivo, un subdirector y tres editores. Este equipo es el responsable del buen funcionamiento de los procesos de selección, evaluación (basado en un sistema de doble evaluación anónima) y publicación de los trabajos originales.

*Ekonomiaz* está admitida en el Catálogo de revistas Latindex al cumplir la mayoría de los criterios bibliográficos de calidad establecidos por el acreditado sistema de información, tanto para revistas escritas como electrónicas. Hay que subrayar que en el Catálogo Latindex sólo aparecen las revistas previamente seleccionadas y clasificadas según criterios internacionales de calidad editorial previamente probados y convenidos por el Sistema Latindex.

Dichos criterios son utilizados por la base de datos DICE (Difusión y Calidad Editorial de las Revistas Españolas de Humanidades y Ciencias Sociales y Jurídicas) que tiene como objetivo facilitar el conocimiento y la consulta de algunas de las características editoriales de las revistas españolas de Humanidades y Ciencias Sociales más estrechamente ligadas a la calidad. La base de datos DICE está desarrollada por el CINDOC (Centro de Información y Documentación científica) y la ANECA (Agencia Nacional de Evaluación de la Calidad y Acreditación).

La revista *Ekonomiaz* está calificada dentro de las 17 mejores revistas vivas de Economía según los criterios de evaluación de revistas científicas del DICE perteneciente al CINDOC del CSIC (Centro Superior de Investigaciones Científicas). Asimismo, está incluido en el DOAJ (Directory of Open Access Journals) y en RePec, la mayor biblioteca digital mundial de acceso abierto.

Todos los artículos de los monográficos de la revista *Ekonomiaz* están accesibles en nuestra web <http://www1.euskadi.net/ekonomiaz>

# NORMAS DE PRESENTACIÓN DE TEXTOS ORIGINALES A LA REVISTA *EKONOMIAZ*

## 1. ORIGINALIDAD

La originalidad que exige *Ekonomiaz* obliga a que el contenido de los artículos no podrá haber sido publicado y tampoco figurar en otro trabajo que esté a punto de publicarse o en proceso de publicación en cualquier otra revista nacional o extranjera (en una versión similar traducida), ya sea de edición ordinaria o electrónica. Se entiende por publicación repetitiva no sólo el duplicado exacto de un artículo, sino también la publicación repetida de esencialmente la misma información y análisis, así como formar parte de un libro del autor o colectivo.

Además, en la carta de presentación de artículos originales se debe incluir la declaración de que el manuscrito se ha enviado solamente a *Ekonomiaz* y que, por tanto, no se ha enviado simultáneamente a ninguna otra.

De no haber una declaración expresa de la contribución específica de cada uno de los autores en un trabajo colectivo, se entiende que todos ellos indistintamente han participado en la concepción y el diseño, la recogida de datos, el análisis y la interpretación de los mismos, la redacción del borrador, la revisión crítica del artículo y la aprobación final.

## 2. RIGOR Y CALIDAD

Los factores sobre los que se fundamenta la calidad exigida a los trabajos originales que se presentan y, en consecuencia, la decisión sobre la aceptación y rechazo de los originales por parte de Consejo de Redacción de *Ekonomiaz* son, básicamente, los siguientes:

- Originalidad de los resultados obtenidos o hipótesis verificadas (con distintos grados). Actualidad y novedad científica.
- Relevancia social y epistemológica: utilidad o aplicabilidad y significación o avance en el conocimiento.
- Fiabilidad y validez científica, es decir, calidad metodológica contrastada.

- Redacción excelente, estructura y coherencia lógica y buena presentación material. Los originales deberán estar escritos en lengua española, inglesa o euskera.

### 3. ESTILO

Debe cuidarse el estilo y la claridad de la escritura, respetarse escrupulosamente las normas gramaticales y recomendaciones de las autoridades de la lengua, y evitarse las expresiones redundantes e innecesarias. Cuando el idioma original no sea el inglés, se desaconseja el uso de anglicismos técnicos, salvo que no exista voz ni forma de adaptación al español o al euskera, así como los anglicismos sintácticos o de construcción. Las normas internacionales ISO (UNE, en español) son de especial relevancia y deben tenerse en cuenta en el ámbito de la edición científica.

La Redacción de la revista podrá hacer modificaciones menores de redacción: eliminar errores gramaticales y tipográficos; expresiones poco afortunadas; giros vulgares o enrevesados, frases ambiguas o afirmaciones dudosas,... a fin de asegurar la corrección gramatical, la adecuación al estilo científico y el estricto respeto a las normas técnicas y de estilo de las fuentes más autorizadas: el Libro de Estilo del IVAP (Instituto Vasco de Administración Pública); y los diccionarios de la Real Academia de la Lengua Española y Euskaltzaindia.

Obviamente no pueden introducirse cambios en el contenido sustancial del artículo sin conocimiento y aceptación del autor. Dado que la responsabilidad del contenido de un trabajo así como su propiedad pertenecen a los autores hasta que no es publicado en *Ekonomiaz*, la revista les informará de los posibles cambios y modificaciones de significado que hayan podido producirse durante la revisión crítica y estilística del original, previa a su publicación, y pedirá autorización para modificar el contenido y adaptarlo al estilo editorial. El autor deberá aceptar las correcciones de estilo propuestas por *Ekonomiaz* o rechazarlas razonadamente.

### 4. EVALUACIÓN PRECEPTIVA

Los artículos originales recibidos son sometidos al proceso de doble evaluación anónima mediante evaluadores profesionales externos, independientemente de si los trabajos han sido presentados por los autores a la redacción sin solicitud previa o si han sido pedidos expresamente por los editores o el coordinador nombrado para dirigir el monográfico. *Ekonomiaz* cuenta con una cartera de evaluadores de primer nivel, acreditados por su participación activa y regular en procesos de evaluación de publicaciones nacionales y extranjeras de prestigio. El equipo de la redacción junto con el Consejo de Redacción supervisa y evalúa la calidad de las revisiones y de los evaluadores externos.

## 5. NORMAS DE PRESENTACIÓN FORMAL DE MANUSCRITOS

1. Los originales, que podrán estar escritos en español, euskera o inglés, en formato MICROSOFT WORD® o compatible, deberán remitirse en versión electrónica bien por correo electrónico (economia@ej-gv.es) o por correo ordinario (en disquette de 3,5», pen drive o en CD-Rom) a la siguiente dirección:

Revista *EKONOMIAZ*  
Dirección de Economía y Planificación  
Departamento de Economía y Hacienda  
Eusko Jaurlaritzza / Gobierno Vasco  
Donostia-San Sebastián, 1  
01010 Vitoria-Gasteiz

2. La Redacción de *Ekonomiaz* acusará recibo de los originales, y notificará al autor, a la dirección de contacto señalada, las posibles incidencias del envío. Para cualquier información sobre el proceso editorial, los autores pueden contactar con la redacción en: <economia@ej-gv.es>.
3. Los originales deberán estar mecanografiados a espacio y medio, con un cuerpo de letra de tipo 12 y con márgenes mínimos de 2,5 centímetros. La extensión de los trabajos deberá estar comprendida entre 25-40 páginas, incluidos apéndices, cuadros y gráficos. En la primera página deberá constar el nombre del autor o autores junto con la institución a la que pertenezcan, además de una dirección de contacto, que incluirá tanto los datos postales como los números de teléfono, fax y la dirección de correo electrónico. Esta dirección de contacto será la empleada en las comunicaciones de los editores de la revista.
4. Cada original incluirá, en una hoja independiente, un resumen del trabajo de no más de 125 palabras en español y en inglés, un índice del contenido, una lista de palabras clave también en español e inglés (al menos dos y no más de cinco) y las referencias correspondientes a la clasificación del *Journal of Economic Literature*.
5. El texto correspondiente al contenido del trabajo presentado deberá comenzar en una nueva página. Las distintas secciones en las que se estructure el artículo han de numerarse de forma correlativa siguiendo la numeración arábiga (incluyendo como 1ª la sección de introducción) y la rúbrica correspondiente se consignará en letras minúsculas tipo negrita. Consecutivamente, los apartados de cada sección se numerarán con dos o, si fuera preciso, tres dígitos (por ejemplo: 2.3, 2.3.2).
6. Los cuadros, gráficos estadísticos y el material gráfico, en general, se numerarán de forma consecutiva en cada categoría y siempre con números arábi-

gos. En cuanto a su ubicación en el original, siempre figurarán al final del documento, tras las referencias y, en su caso, los apéndices; a lo largo del texto se indicará claramente el lugar preciso en el que deberán aparecer en la versión impresa. Su utilización debe ser siempre mesurada, no debiéndose incluir información innecesaria o irrelevante.

7. Si el artículo incluye representaciones gráficas, se adjuntarán los datos numéricos que sirven de base para su elaboración.
8. Las ecuaciones y cualquier otra expresión matemática deberán aparecer numeradas de forma correlativa a lo largo del texto y con alineamiento al margen derecho.
9. Las notas que se intercalen en el texto deberán limitarse por criterios de estricta oportunidad, de acuerdo con el desarrollo del trabajo. Para referenciar las notas que pudieran incluirse en tablas o cuadros se usarán letras minúsculas (<sup>a</sup>, <sup>b</sup>, etc.), presentado su contenido al pie del respectivo cuadro o gráfico. Los agradecimientos y cualquier otra información que pudiera incorporarse figurarán referenciadas mediante un asterisco asociado al título del artículo o al nombre del autor o autores según corresponda.
10. Las referencias a la literatura científica invocadas en el trabajo figurarán tras la última sección del artículo y bajo la rúbrica Referencias bibliográficas. Se detallarán por orden alfabético de autores (no numerada). Su correcta verificación es responsabilidad del autor. Las citas aparecerán en el texto según el formato «autor-fecha», distinguiendo mediante letras minúsculas consecutivas si existen coincidencias de autor y año. Las referencias en el texto que incluyan hasta dos autores deben ser completas, usándose la fórmula *et al.* para un mayor número de autores.
11. En cuanto a la composición de las entradas en la lista bibliográfica se ajustarán al siguiente formato:

AUERBACH, A. y KOTLIKOFF, L. J. (1983): «National savings, economic welfare, and the structure of taxation», en Feldstein, M.S. (ed.), *Behavioural simulation methods in tax policy analysis*, NBER-The University of Chicago Press, 459-498, Chicago.

COWELL, F.A. (1990): *Cheating the government: The economics of tax evasion*, Massachusetts MIT Press, Cambridge.

HOOVER, K. (1984): «Comment on Frazer and Boland-II», *American Economic Review*, 74: 789-794.

——— 1988: *The New Classical Macroeconomics*, Blackwell, Oxford.

——— 1989: «Econometrics as Measurement», mimeo.



——— 1990: «Scientific Research Program or Tribe? A joint appraisal of Lakatos and the New Classical Macroeconomics», University of California, working Paper, 69, Davis.

——— 1991a: «Calibration and the Econometrics of the Macroeconomy», mimeo.


——— 1991b: comunicación privada.

MIRRELES, J.A. (1971): «An exploration in the theory of optimum income taxation», *Review of Economic Studies*, 38: 175-208.

SEGURA, J. (1991): «Cambios en la política de defensa de la competencia y la política industrial», *Ekonomiaz*, 21: 32-49.

12. En el caso de que el original se acepte para su publicación, el autor se compromete a satisfacer las recomendaciones y prescripciones de los informes de evaluación y presentar una versión mejorada. También deberá revisar las pruebas de imprenta en un plazo máximo de cuatro días desde su recepción.
13. Los autores recibirán dos ejemplares del número de la revista en el que se publique el original, así como la versión definitiva en PDF de su artículo.

## 6. DERECHOS DE PROPIEDAD

EKONOMIAZ será recepcionista de todos los derechos de propiedad de los artículos originales recibidos y publicados que serán gestionados conforme a la licencia Creative Commons , incluyendo reconocimiento y no uso comercial ni de obras derivadas, salvo permiso y en las condiciones establecidas por el propietario de los derechos.



# EKONOMIAZ

## ÚLTIMOS NÚMEROS PUBLICADOS

50. El gobierno de la empresa
51. La propiedad intelectual en la sociedad de la información
52. Lecciones de la deflación: Estados Unidos frente a Japón
53. La política de clusters en el País Vasco
54. El siglo XX en la historia económica del País Vasco: de la gran empresa a las pymes.
55. Inversión extranjera directa y procesos de deslocalización
56. Ciencia, tecnología innovación y sociedad.
57. Valoración de activos ambientales: la catástrofe del Prestige
58. Ciudades Región Globales. Espacios creativos y Nueva Gobernanza
59. Capital Social. Innovación Organizativa y Desarrollo Económico
60. La evaluación de las políticas públicas
61. Economía y derecho de la competencia
62. La actividad emprendedora como motor de desarrollo económico
63. Infraestructuras tecnológicas. Soporte de la Economía del siglo XXI
64. Desarrollo sostenible y Agenda 21 Local
65. Responsabilidad social de la empresa. Más allá de la sabiduría convencional
66. Claves del sistema financiero
67. Economía del cambio climático. Diseño de políticas de mitigación y adaptación
68. Grupos empresariales. Nuevos agentes económicos de decisión.
69. La política fiscal. Perspectivas actuales
70. Sistemas regionales de innovación
71. Sociedades en emergencia energética
72. La financiarización de la Economía. El fracaso del crecimiento dirigido por las finanzas
73. Nueva política de transporte para el siglo XXI. La respuesta al reto de la sostenibilidad
74. Gobernanza y competitividad territorial
75. Eco-innovación. Más allá de los factores, la productividad de los recursos naturales
76. Prospectiva y construcción de futuro

## PRÓXIMOS NÚMEROS

Industrias culturales  
Cooperativismo



# SUSCRIPCIÓN A EKONOMIAZ

Para suscribirse a EKONOMIAZ deberá enviarse por correo postal el «Boletín de suscripción» debidamente rellenado acompañado de: o talón bancario a favor de la Tesorería General del Gobierno Vasco, o copia del resguardo de la transferencia bancaria a la cuenta abajo indicada.

## BOLETÍN DE SUSCRIPCIÓN

Nombre o Razón Social .....

Domicilio .....

Localidad ..... D.P. ....

Provincia o País .....

DNI/NIF ..... Tfno. ....

TARIFAS: Suscripción anual (3 números)

- Particulares: 18 euros.
- Instituciones: 30 euros.
- Números sueltos: 12 euros.
- Estudiantes 20% de descuento

PAGO  Talón bancario a favor de «Treasoría General del Gobierno Vasco»  
 Transferencia bancaria a la cuenta de Caja Vital: 2097 0178 17 0010964270

Firma o Sello

## **EKONOMIAZ**

Ekonomia eta Ogasun Saila / Dpto. de Economía y Hacienda  
Eusko Jaurlaritza/Gobierno Vasco. Donostia-San Sebastián z/g – 01010 Vitoria-Gasteiz  
Tfno.: 945 019 038 – Fax: 945 019 062  
E-mail: [ekonomia@ej-gv.es](mailto:ekonomia@ej-gv.es)  
<http://www1.euskadi.net/ekonomiaz>



# EKONOMIAZ ALDIZKARIAREN HARPIDETZA

EKONOMIAZ aldizkariaren harpidetza egiteko «Harpidetza orria»ren datuak bete behar dira. Gero Eusko Jaurlaritzako Altxortegi Orokorren izenean egindako banku taloia edo behean adierazten den kontu zenbakira bidalitako transferentziaren ordezkagiriaren kopia eta harpidetza orria bidali iezaizkiguzu.

## HARPIDETZA-ORRIA

Interesatuaren edo Sozietatearen Izena .....  
Helbidea .....  
Herria ..... P. K. ....  
Probintzia edo Herrialdea .....  
NAN/IFZ ..... Tlf. ....

TARIFAK: Urteko Harpidetza (3 ale)

- Bereziak: 18 euro.
- Erakunde eta enpresak: 30 euro.
- Ale solteak: 12 euro.
- Ikasleentzat %20ko beherapena

ORDAINKETA:  Banku-taloia «Eusko Jaurlaritzako Altxortegi Orokorra»  
 Banku-transferentzia. Vital Kutxa: 2097 0178 17 0010964270

Sinadura edo zigilua

## EKONOMIAZ

Ekonomia eta Ogasun Saila / Dpto. de Economía y Hacienda  
Eusko Jaurlaritza/Gobierno Vasco. Donostia-San Sebastián z/g – 01010 Vitoria-Gasteiz  
Tfno.: 945 019 038 – Fax: 945 019 062  
E-mail: [ekonomia@ej-gv.es](mailto:ekonomia@ej-gv.es)  
<http://www1.euskadi.net/ekonomiaz>





# SUBSCRIPTION TO EKONOMIAZ

In order to subscribe to EKONOMIAZ please mail a duly filled-in «Subscription Form» together with either a cheque made out to the name of Tesorería General del Gobierno Vasco, or copy of the receipt of a bank transfer to following bank account:

## SUBSCRIPTION FORM

Name .....

Address .....

Town/Village ..... Postal Code .....

Province or Country .....

Identity card number ..... Tel. ....

TARIFFS: Anual subscription (3 issues)

- Private individuals: 18 euro.
- Institutions: 30 euro.
- Single issues: 12 euro.
- Students 20% discount

PAYMENT  Bank cheque made out to «Tesorería General del Gobierno Vasco»  
 Bank transfer to the account at Caja Vital: 2097 0178 17 0010964270

Signature or Stamp

## **EKONOMIAZ**

Ekonomia eta Ogasun Saila / Dpto. de Economía y Hacienda  
Eusko Jaurlaritza/Gobierno Vasco. Donostia-San Sebastián z/g – 01010 Vitoria-Gasteiz  
Tel: 945 019 038 – Fax: 945 019 062  
E-mail: [ekonomia@ej-gv.es](mailto:ekonomia@ej-gv.es)  
[Http://www1.euskadi.net/ekonomiaz](http://www1.euskadi.net/ekonomiaz)





# EKONOMIA



Durante muchos años la corriente principal del pensamiento económico, fundamentada en la economía neoclásica, se olvidó de la importancia de las instituciones. Actualmente es aceptado unánimemente, bajo una perspectiva multidisciplinar de las ciencias económicas y sociales, que el marco institucional, entendido como el conjunto de instituciones políticas, económicas y sociales que organizan una sociedad, es el determinante subyacente del funcionamiento de las economías. De la mano de la Nueva Economía Institucional nos adentramos así en el estudio de la relación entre *calidad* institucional y la economía para ver cómo una adecuada estructura de incentivos, la garantía de los derechos de propiedad y unos eficientes costes de transacción pueden facilitar la cooperación y el intercambio promoviendo el desarrollo económico. Ese estudio constituye además una guía indispensable para proponer en cada país las reformas estructurales adecuadas al presente contexto histórico, económico y social.

