

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.