

---

# *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 *doctinas 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.