

Nuevas orientaciones en el ámbito de la Nueva Economía Institucional. La incorporación de los aspectos distributivos.

**Fernando Toboso (*)
y Raúl Compés (**)**

RESUMEN

El presente trabajo se ofrece una presentación global del enfoque de análisis que suele caracterizar a las aportaciones realizadas en el ámbito de la Nueva Economía Institucional (NEI) a efectos de mostrar que un nuevo consenso parece estar abriéndose paso entre los nuevos institucionalistas en la medida en que, como afirman los propios autores, los nuevos avances "*parecen ir en la línea de construir un enfoque de economía política más comprehensivo y flexible*" en el que resulte posible prestar atención también tanto a las consecuencias distributivas derivadas de la existencia de unos u otros marcos institucionales como a los conflictos distributivos que subyacen en todo proceso de reforma institucional. Todavía siguen siendo mayoritarios, si embargo, los trabajos en los que estos economistas adoptan una perspectiva que busca únicamente destacar el mayor o menor grado de eficiencia a que cada marco institucional da lugar, *ceteris paribus*.

ABSTRACT

The present paper offers a global presentation of the New Institutional Economics (NIE) approach in order to show that a new consensus seems to be in the process of emerging since, as the new institutionalists themselves state, the new advances "seems to be in the direction of a more flexible and comprehensive model of political economy" in which attention is also paid to the distributive and other conflicting aspects of human transactions, including the distributive consequences derived from the existing institutional frameworks. Most new institutionalists still continue to adopt a perspective which leads them to search only for the degree of efficiency that is associated to each institutional framework, *ceteris paribus*.

(*) Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Valencia, España.

(**) Departamento de Economía y Ciencias Sociales de la Universidad Politécnica de Valencia, España.

Correos-e: Fernando.Toboso@uv.es o a rcompes@esp.upv.es

Web: <http://www.uv.es/ecoinst>

Varias de las ideas aquí presentadas fueron debatidas en el II encuentro español de estudios sobre Europa Oriental, 10-22 de Noviembre del 2000, así como en la "*Conference on Economic Transition in Historical Perspective*" celebrada entre el 17-20 de Septiembre de 1988 en la *Krakow Academy of Economics*, Cracovia, Polonia, y en el "*Rural Innovation. Theoretical Approaches*" *Cost A12 meeting*, 28-29 Mayo, Budapest.

"Aunque pensamos en un principio que el desarrollo de la Nueva Economía Institucional podía acometerse mediante una simple ampliación de la teoría neoclásica, existen hoy razones para creer que se necesita algo diferente..... Algunas aportaciones del análisis neoclásico continuarán siendo valiosas, pero los desarrollos teóricos parecen avanzar más en la línea de construir análisis basados en un enfoque de economía política más comprensivo y flexible".

Furubotn (1993, pag. 1), extraído del Prefacio a la publicación de las ponencias debatidas en el *XI International Seminar Series on the New Institutional Economics*.

"Los economistas, incluidos los nuevos economistas institucionalistas, prestan poca atención al papel que los factores políticos desempeñan en los procesos de desarrollo o transformación. Tienden a ignorar también el hecho de que la organización o entorno institucional existente suele ser a menudo el resultado de estratégicos conflictos distributivos entre diferentes grupos sociales".

Kirchner y Ritcher (2000, pág. 1), extraído del Prefacio a la publicación de las ponencias debatidas en el *XVIII International Seminar Series on the New Institutional Economics*.

INTRODUCCIÓN

El objetivo básico del presente trabajo consiste en realizar una presentación global del enfoque de análisis que suele caracterizar a las aportaciones realizadas en el marco de la Nueva Economía Institucional (NEI), particularmente aquellas que tienen que ver con el sector público y los procesos de decisión político-económica. Y ello con la intención de mostrar que aunque siguen predominando los análisis basados en una perspectiva que busca destacar el mayor o menor grado de eficiencia a que cada marco institucional da lugar, un nuevo consenso parece estar abriéndose paso de manera incipiente en la medida en que, como ya afirmaba Furubotn en 1993 *"los desarrollos teóricos parecen avanzar en la línea de construir un enfoque de economía política más comprensivo y flexible"* en el que resulte posible prestar atención también tanto a las consecuencias distributivas derivadas de la existencia de unos u otros marcos institucionales como a los conflictos distributivos que subyacen en todo proceso de reforma institucional.

La reciente afirmación de Kirchner y Ritcher (2000, pág. 1) aparecida en el

prefacio que da paso a la publicación de las ponencias debatidas en el XVIII seminario de la NEI, y que se recoge en las citas iniciales del presente trabajo, también refleja claramente esta creciente preocupación por los aspectos distributivos.

Este y otros análisis institucionalistas están recibiendo una atención creciente en los ámbitos académicos, como se refleja en el creciente número de trabajos publicados bajo una u otra perspectiva institucional, en el creciente número de congresos y jornadas organizadas, o el creciente número de asociaciones académicas vinculadas de una u otra forma a la investigación institucional¹. La concesión de los premios Nobel de Economía 1991 y 1993 a Ronald Coase y Douglass C. North, respectivamente, o el hecho de que en dos informes recientes publicados por el Banco Mundial² se dedique una especial atención al tema de las reformas institucionales en los países menos desarrollados y en los países de la Europa del este constituyen otras tantas muestras del grado creciente de notoriedad y difusión que están alcanzando estos análisis.

Sin duda, el colapso institucional ocurrido en los antiguos países de la Europa del este y su necesaria y acelerada reorganización, así como el proceso de construcción europea y las impactantes reformas institucionales puestas en marcha durante los últimos años, han puesto también de manifiesto que la organización institucional del estado, los mercados, las empresas, etc., constituye uno de los elementos esenciales que condiciona tanto el devenir general de las sociedades como los resultados económicos obtenidos y su distribución. Estos marcos institucionales existentes en unos y otros ámbitos están constituidos tanto por los entramados de reglas legales existentes en cada caso como por los conjuntos de normas sociales (costumbres, convenciones, valores éticos e

¹ Entre las nuevas asociaciones creadas durante los años de 1980 y 90 cabe destacar la European Association for Evolutionary Economics (EAEPE) creada 1988 y la International Society for the Advancement of the New Institutional Economics (ISNIE) creada en 1997, pero también otras como la Association for Evolutionary Economics (AFEE), la Association for Social Economics, la Association for Institutional Thought, la Society for the Advancement of Socio-Economics (SASE), etc.

Análisis generales de marcado enfoque institucional que también están recibiendo una atención creciente son, entre otros, los elaborados en el marco de la Escuela francesa de la regulación o los elaborados por el Nobel J.M. Buchanan y otros en el marco de la Escuela de la elección pública.

² Banco Mundial (1997), *The State in a Changing World*. World Development Report, Washington; y Banco Mundial (1994), *Institutional Change and the Public Sector in Transitional Economies*, Washington (editor: S. Schiavo-Campo).

ideológicos, etc.) también prevalecientes entre las personas que interactúan en cada uno de dichos ámbitos. Tras la aportación de North (1990, cap. 1) instituciones formales e instituciones informales son las denominaciones crecientemente utilizadas para hacer referencia a estos dos tipos de instituciones.

Estas estructuras de reglas legales y normas sociales son parte constitutiva del contexto en el que las personas toman sus decisiones, tanto cuando actúan en solitario como cuando lo hacen en grupo o equipo. Dichas estructuras constituyen también realidades cambiantes susceptibles de investigación explicativa y prescriptiva a efectos de sugerir, en su caso, actuaciones públicas o reformas que reorienten la dirección de dichos cambios institucionales. Una de las tareas básicas de los nuevos economistas institucionalistas es, precisamente, la de profundizar en el conocimiento de estas realidades institucionales, su importancia, sus efectos, sus procesos de cambio y reforma, etc.

El presente trabajo se organiza del siguiente modo. En la sección I se aborda la cuestión del origen de este tipo de análisis, haciendo también una breve mención a los principales investigadores participantes. En la sección 2 se aborda el tema del enfoque de análisis, indicando de manera sintética cuáles son los supuestos de partida, las preconcepciones, los métodos y los criterios mayoritariamente utilizados por estos autores. En la sección 3 se ofrecen algunos ejemplos representativos de estos análisis mayoritarios. En la sección IV se constata que cada vez más autores autocalificados como nuevos institucionalistas están ampliando su perspectiva y mostrando un especial interés por las consideraciones distributivas antes mencionadas. En la sección V se ofrecen algunos ejemplos de ello. Finalmente se incluye un apartado de breves conclusiones. A efectos de facilitar el estudio en mayor profundidad de los muchos aspectos aquí tratados, en las notas a pie de página se ofrecen diversas matizaciones y argumentos complementarios, así como abundantes referencias bibliográficas .

I. NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL: ORÍGENES Y AUTORES.

En una reciente recensión del libro de Furubotn y Richter (1997), Johnson (1999)

afirma que la NEI "esta formada por un conjunto de aportaciones diversas entre las que se incluyen la economía de los costes de transacción, la teoría de los derechos de propiedad y la teoría contractual, aportaciones directamente vinculadas con los trabajos de Armen Alchian, Yoram Barzel, Ronal Coase, Harold Demsetz, Douglass North, Oliver Williamson y muchos otros". Ello muestra, según este autor, que la NEI está todavía en una fase de desarrollo y consolidación. Droback y Nye (1997) han llegado incluso a afirmar que el término NEI resultaba un tanto impreciso, dada esa diversidad de planteamientos existente.

Ambos comentarios resultan ampliamente compartidos, incluso entre los nuevos institucionalistas. Así mientras Williamson (2000, pág. 610) habla de la necesidad de preservar el pluralismo y los diferenciados programas de investigación en curso en el marco de la NEI, North (2000, pag. 4) ha afirmado recientemente: "Nos queda todavía un largo camino para disponer de una teoría del cambio institucional y la evidencia acumulada de que disponemos, al provenir de historias fragmentadas de distintos países, tampoco nos ayuda a obtener convicciones firmes."

Aunque Ronald Coase forma parte del grupo de autodenominados nuevos economistas institucionalistas, al igual que forman parte del mismo otros destacados colaboradores durante los años 60 y 70 de la *teoría de los derechos de propiedad*³ y aportaciones relacionadas, el denominado movimiento intelectual de la NEI representa, sin embargo, una aportación diferenciada de dicha teoría, tanto por los objetivos perseguidos y el mayor número de participantes como por las características metodológicas de los trabajos que están siendo publicados⁴. Aunque las clasificaciones y los agrupamientos son siempre problemáticos, como trabajos representativos encuadrables en el ámbito de la NEI cabría citar diversos trabajos de Coase, Alchian, Williamson, North, Eggertsson, Horn, Furubotn, Ritcher, Libecap, Weingast, y Kasper y Streit, entre otros.⁵

³ Véase Coase (1937), (1960) y Furubotn & Richter (1972).

⁴ Una buena síntesis sobre el origen y evolución de la Teoría de los derechos de propiedad y sus conexiones con la NIE puede encontrarse en Eggertsson (1990, cap. 8).

⁵ Coase (1937) y (1960), (1988), (1998), Alchian (1961), Williamson (1975), (1981), (1985a), (1985b) y (1990), Williamson y Winter (1991), North y Thomas (1973), North and Wallis (1987), North (1981), (1989), (1990a), (1990b), (1991), (1995), Eggertsson (1990), Alston y otros (1996), Horn (1995), Furubotn y Ritcher (1991), (1997), Libecap (1989), Kasper y Streit (1999), Weingast y Marshall (1988), Weingast (1989), North y Weingast (1989).

Si la organización en 1983 de las denominadas "*International Seminar Series on the New Institutional Economics*" que anualmente se celebran en Saar y la publicación en el *Journal of Institutional and Theoretical Economics* de las ponencias allí presentadas representó un paso adelante en el desarrollo de estas ideas, el impulso definitivo tuvo lugar con la creación de la "*International Association for the New Institutional Economics*" y la celebración del congreso inaugural de la misma durante el mes de Septiembre de 1997.

Ese es el origen y esos son los principales autores, pero otros muchos economistas están trabajando también bajo esta perspectiva, como lo muestra el hecho de que fueran mas de cien los participantes en el congreso inaugural de la nueva asociación antes mencionada, o de que sean ya mas de quinientos los investigadores inscritos en la misma, tras sólo unos años de existencia⁶.

II. NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL: OBJETIVOS Y ENFOQUE DE ANÁLISIS MAYORITARIO.

En los años transcurridos desde 1983 estos autores han hecho importantes avances en la delimitación del enfoque de análisis a partir del que elaboran sus trabajos de investigación y análisis, como la concesión de los premios Nobel 1991 y 1993 antes mencionada, de alguna manera, viene a constatar.

Haciendo abstracción, por ahora, de las particularidades y las diferencias de planteamiento también existentes, resulta obvio mencionar que los nuevos institucionalistas suelen compartir su interés por estudiar los diversos aspectos relacionados con la organización institucional de los asuntos económicos, tanto en el ámbito del sector privado, los mercados y la empresa, como en el del sector público y los procesos políticos. En particular, suelen estar muy interesados en el tema del cambio institucional⁷, sus causas, sus procesos, sus consecuencias, etc..

⁶ Ver <http://www.isnie.org>

⁷ El concepto de cambio institucional se utiliza aquí en un sentido amplio a efectos de pre-conceptualizar el tema lo

En la mayor parte de los casos, estos autores suelen situar las decisiones sobre la creación y cambio de marcos institucionales en el ámbito de las decisiones colectivas, tanto si éstos marcos supuestamente surgen como resultado de la decisión espontánea de un grupo de vecinos que deciden organizar una nueva asociación, con sus estatutos y sus reglas, como si se trata de una reforma organizativa consensuada en el seno de una sociedad anónima, como si dicha creación o reforma institucional es el resultado de decisiones legislativas consensuadas o mayoritarias adoptadas por los miembros de algún gobierno, parlamento u organismo político ya institucionalizado.⁸

Los nuevos institucionalistas suelen compartir también su insatisfacción con respecto al tipo de análisis económico elaborado bajo la influencia de las concepciones metodológicas neoclásicas tradicionales⁹. Insatisfacción y modificaciones de enfoque que han sido fuertemente criticadas, en unos casos por insuficientes, y en otros por innecesarias y contraproducentes. Este último es, entre otros, el caso del destacado Richard Posner, quien en 1993 remarcó, no sin cierta polémica, las diferencias entonces existentes entre su propia obra y las aportaciones de Coase, Williamson y otros nuevos institucionalistas.¹⁰

Intentando mantenerse, no obstante, en la tradición del individualismo metodológico, aunque adoptando un planteamiento cada vez menos reduccionista¹¹, los nuevos

menos posible. Con el se pretende hacer referencia tanto a fenómenos de evolución institucional espontánea de normas sociales, etc., como a procesos deliberados de transformación, desarrollo, innovación, reforma o diseño institucional de unas u otras formas organizativas o entramados de reglas legales.

⁸ En el caso de las instituciones informales, los planteamientos son algo más diversos. Algunos autores explican la creación y cambio de instituciones informales a partir de la estricta acción individual en contextos de elevada y repetida interacción. Véase Toboso (1995) o los clásicos trabajos de Nelson y Winter (1982) o Axelrod (1984) y (1986).

⁹ El calificativo de "tradicionales" se utiliza aquí para excluir de dicha referencia a aquellas aportaciones más recientes de destacados economistas neoclásicos que están elaboradas a partir del instrumental y preconcepciones implícitas en la teoría de juegos, en sus diversas modalidades. En Medema (1995) se enfatizan esas diferencias por referencia a las aportaciones de Coase.

¹⁰ Diferencias puestas de manifiesto en los debates celebrados en 1993 en el marco de las mencionadas "*International Seminar Series on the New Institutional Economics*". Diferencias que básicamente hacían referencia a la ausencia de formalización matemática, al predominio de análisis históricos y análisis de casos y, por último, al rechazo por parte de aquellos de lo que Posner considera el supuesto central del análisis microeconómico neoclásico, el principio de la maximización racional sobre el que él mismo ha construido sus principales aportaciones en el ámbito del llamado análisis económico del derecho. Véase Posner (1993a), (1993b), Coase (1993) y Williamson (1993).

¹¹ Cabría incluso afirmar, como se hace en Toboso (2001), que entre los últimos trabajos predomina lo que está dando en llamarse el método del individualismo institucional, en cuanto vía media entre el individualismo metodológico y el colectivismo metodológico o *holism*. Eggertsson (1996, pág. 17) afirma, en este sentido, que las exigencias del "individualismo metodológico son interpretadas de manera flexible o débil".

institucionalistas suelen elaborar sus teorizaciones y análisis bajo la presunción de que las personas disponen de una racionalidad limitada o acotada¹², esto es, no disponen de unas ilimitadas capacidades cognitivas (de procesamiento de la información y de cálculo). De ahí que, en dichos análisis, a los agentes no se les suele atribuir la tenencia de una información perfecta o completa, ni el planteamiento consiste en asumir que obtener información es costoso y que por tanto el agente optimizará la búsqueda de la misma. Las cuestiones relacionadas con la interacción social son tan complejas que un análisis relevante de las características, funcionamiento, procesos y consecuencias de dichos asuntos humanos no puede basarse, según los nuevos institucionalistas, en los supuestos sobre la racionalidad y la disposición de información característicos de los análisis neoclásicos *tradicionales*.¹³ Y los procesos de cambio y reforma institucional son un ejemplo de estos complejos fenómenos.

El hombre contractual que aparece modelizado en los análisis de la nueva economía institucional suele ser, además, oportunista (Williamson, 1979). Esto es, en dichos análisis no se excluye la posibilidad de que en la búsqueda de su propio interés y utilidad los agentes se comporten maliciosamente en determinados contextos institucionales, incumplan sus promesas, revelen información distorsionada o incluso incumplan la legislación. Su actuación en interés propio puede así perjudicar a otros, no estando asegurado el conocido principio de la mano invisible.

En su comportamiento económico, los agentes se ven influidos también por determinadas normas sociales (costumbres, convenciones, valores éticos e ideológicos, etc.): además de por los entramados de reglas legales de distinto tipo y nivel existentes, y suelen actuar en contextos de elevada incertidumbre. De ahí que, según estos autores, en la explicación de lo que acontece no pueda prescindirse tampoco de la consideración de los antecedentes históricos, al menos de los más inmediatos. Los condicionamientos

¹² Sobre el supuesto de racionalidad acotada o limitada, véase Langlois (1990), Williamson (1990), Selten (1990), Schlicht (1990), Knudsen (1993) o Kahnerman (1994), además de los clásicos trabajos de Herbert Simon (1976), (1978) y (1979).

¹³ En Eggertsson (1990, p. 6) y en Eggertsson (1996, p. 18) se hace referencia a trabajos de nuevos institucionalistas que están más próximos a los planteamientos de la teoría de la elección racional. En éstos, únicamente se amplía el número de restricciones a que se enfrentan los agentes para incluir entre ellas los costes de transacción derivados del marco institucional existente o se procede a mostrar como ciertos marcos institucionales informales podrían haber surgido del cálculo racional, y las acciones consiguientes, de los individuos afectados. En Toboso (1995) se enfatizan las diferencias entre uno y otro planteamiento. Axelrod (1984), (1986), Schooter (1981), (1986) y Vanberg (1988a), (1988b), (1993a) y

del pasado resultan ser factores clave a tener en cuenta en cualquier análisis explicativo.

14

La presunción sobre la existencia de una racionalidad limitada o acotada va acompañada sistemáticamente de la introducción en los análisis de otras variables o consideraciones que hacen referencia a la existencia de determinados costes de transacción¹⁵, que suelen identificarse con el tiempo, esfuerzo y recursos dedicados por los agentes a informarse, negociar las transacciones y vigilar el cumplimiento de los acuerdos una vez alcanzados. Si los agentes tienen esas capacidades limitadas, y actúan además en esos contextos complejos, entonces los costes de transacción existentes son muchos y relevantes. Y los marcos institucionales influyen, junto a otros factores, en la magnitud y el tipo de costes de transacción existentes.

Los nuevos institucionalistas suelen mostrar un gran interés en que sus análisis resulten realistas y, por tanto, capaces de explicar fenómenos concretos, en contextos determinados, en periodos históricos específicos. De ahí su preocupación por elaborar razonamientos económicos sobre premisas que no sean tenidas por falsas de antemano. En Coase (1982, pág. 7): este autor afirmaba: "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 que lo hace. La exigencia de realismo en las presunciones nos fuerza a estudiar el mundo realmente existente, no un mundo imaginario que no existe".¹⁶ El mayor o menor realismo de los supuestos es, no obstante, una cuestión de grado. Una cierta abstracción es inevitable y necesaria en la elaboración de cualquier análisis, y parece razonable pensar que dicho grado de abstracción no tiene por qué ser siempre idéntico, sino que puede hacerse depender del problema o situación bajo estudio. Así lo afirma también dicho autor.

Debido a esta predilección por elaborar análisis con elevado contenido empírico susceptibles de contrastación, los nuevos institucionalistas suelen estar muy

(1993b) constituyen algunos ejemplos de este tipo de trabajos.

¹⁴ Para hacer referencia a estos condicionantes, los nuevos institucionalistas utilizan conceptos como los de inercia institucional, *path dependency*, etc.. Véase Compés (1999).

¹⁵ El trabajo de North (1990b) constituye un ejemplo ilustrativo.

¹⁶ Para estos autores no es pues irrelevante el hecho de que los supuestos sean o no realistas. Posición que contrasta con las tesis del instrumentalismo metodológico originalmente atribuidas a M. Friedman.

interesados en la observación y en el trabajo de campo, en obtener información específica y detallada sobre los múltiples aspectos del objeto bajo estudio. Ello no significa que defiendan las tesis del llamado *empirismo ingenuo*, sino que en su trabajo combinan la utilización de ciertas presunciones y enfoques con la observación y la medición, a efectos de construir análisis, teorías e informes relevantes sobre las realidades objeto de investigación. En dicho proceder, puede ser el marco teórico y conceptual previamente asumido el que necesite de alguna modificación o puede ser, por el contrario, que los datos y observaciones obtenidas se juzguen incompletas y haya de ampliarse la investigación. Conocidas son las afirmaciones de Coase en el sentido de que *"los datos estadísticos no existen en estado natural"* sino que son siempre algo elaborado y, por tanto, impregnado de teoría en alguna medida, o de que *"si los datos se torturan suficientemente siempre confiesan"*, o de que *"aquellos aspectos del sistema económico que son difíciles de cuantificar tienden a ser ignorados"* por los economistas convencionales¹⁷. En su conferencia de recepción del premio Nobel, Coase (1992, pág. 718) afirmó: *"Lo que necesitamos es más trabajo empírico... Un teórico inspirado tal vez podría hacerlo sin ese trabajo empírico, pero tengo la impresión de que dicha inspiración es más fácil que aparezca a partir de las anomalías, los puzzles y los patrones hallados mediante la sistemática obtención de datos..."*

Los nuevos institucionalistas suelen utilizar también en sus trabajos el denominado criterio de eficiencia económica. Con sus teorías y análisis, estos autores pretenden contribuir a un mejor conocimiento del papel que desempeña la organización institucional en el devenir de nuestras actividades económicas, de sus consecuencias y de sus procesos de cambio o reforma, pero fundamentalmente tienden a orientar sus investigaciones hacia la tarea de determinar la mayor o menor eficiencia de los marcos institucionales analizados. Dicho grado de eficiencia suele venir medido en términos de los mayores o menores costes de transacción generados. Cuanto mayores sean esos costes de transacción menor será el grado de eficiencia de dicho marco institucional, *ceteris paribus*.¹⁸

¹⁷ Véase Coase (1974, págs. 181-2), (1982, pág. 16) y (1992, pág. 716).

¹⁸ Como ejemplos destacados de ello, véase North (1990a, cap. 8) o Williamson (1981).

Tradicionalmente, estos autores han tendido también a ofrecer explicaciones de los procesos de cambio institucional en las que las ganancias de eficiencia constituían el factor explicativo principal. Es lo que se ha denominado el "*efficiency view*" en la explicación de por qué ocurren los cambios institucionales que ocurren. Basándose en simples análisis de estática comparativa, estos autores solían predecir que aquellas organizaciones que tuvieran, *ceteris paribus*, unos menores costes de transacción (y, por tanto, un mayor grado de eficiencia) tenderían a prevalecer, tanto en el ámbito de las instituciones políticas como en el mercado, en la medida en que estuvieran sometidas a la competencia¹⁹. Este planteamiento ha sido explícitamente abandonado en los últimos trabajos publicados y ha sido objeto de precisas y relevantes críticas²⁰. Una cosa es la realización de unos u otros análisis de estática comparativa en los que se ponen de manifiesto la existencia de diferentes costes de transacción asociados a uno u otro marco institucional, en su caso, y otra, bien distinta, el decir que un determinado cambio institucional ha ocurrido porque es más eficiente que otras alternativas existentes²¹. Explicar por qué tienen lugar unas reformas institucionales y no otras requiere también prestar atención a los "costes del cambio", esto es, al conjunto de impedimentos monetarios y de otro tipo asociados al abandono de un entramado organizativo al igual que a los asociados a la entrada o adaptación al nuevo²².

III. ALGUNOS ANÁLISIS REPRESENTATIVOS DE ESTE ENFOQUE MAYORITARIO

Tras lo anteriormente expuesto, se hace necesario mostrar algunos ejemplos concretos del tipo de análisis que suelen elaborar los nuevos institucionalistas, pero sin pretender ofrecer aquí un *survey* de todas las aportaciones realizadas. Únicamente haremos referencia a dos principales temas: a los trabajos de D. North y otros sobre la organización institucional y el desarrollo económico y a los trabajos de B. Weingast y otros sobre el funcionamiento de los procesos políticos. El énfasis puesto en estos ejemplos en destacar cuan importantes son los costes de transacción en cada uno de los marcos

¹⁹ Véase North (1981) o North y Thomas (1973).

²⁰ Véase Binger y Hoffman (1989), así como Compés (1999).

²¹ Véase Langlois, (1989).

²² Compés (1998)

institucionales investigados, así como en buscar reformas organizativas que puedan disminuir los mismos, nos permitirá mostrar con mayor claridad en la sección siguiente por qué resultan innovadores aquellos otros trabajos elaborados en el marco de la NEI en los que, junto a las consideraciones anteriores, también se presta atención a los aspectos distributivos.

3.1 Los análisis sobre la organización institucional y el desarrollo económico.

Entre éstos ejemplos hay que mencionar necesariamente las aportaciones de D.C. North, y en particular su libro de 1990.²³ El análisis de los principales factores que explican las diferencias de desarrollo económico alcanzado por unos y otros países constituye el primer ejemplo. Según North, uno de esos factores básicos hay que buscarlos en las distintas estructuras institucionales existentes en unos y otros casos. Estructuras institucionales que, como ya mencionamos, hay que considerar compuestas tanto por conjuntos de reglas legales de distinto tipo y naturaleza (normalmente plasmadas en documentos escritos) como por determinadas normas sociales (valores culturales, principios éticos, convenciones o normas de conducta social, concepciones y principios ideológicos, etc.) prevalecientes entre los miembros de dichas sociedades. Estas estructuras institucionales influyen, entre otros, sobre los incentivos al ahorro, a la inversión, a la producción y al comercio existentes, además de influir sobre los costes de producción y transacción resultantes de llevar a cabo cualquier actividad económica en la que intervengan varias personas. Puesto que distintas estructuras institucionales tienen efectos diferentes, no es de extrañar que en todas las sociedades exista una constante actividad encaminada a conseguir modificaciones favorables de dichos entramados, sobre todo en relación con los marcos legales de todo tipo: modificaciones en los estatutos de un partido político, en una ley de horarios comerciales, en la cláusula de un convenio colectivo, o en una disposición constitucional incluso. Según North, los países que han conseguido tener estructuras institucionales generadoras de unos menores costes de transacción suelen presentar unos niveles de desarrollo económico superiores.

North (1997) afirma que la preocupación por el estudio del marco institucional se vio fuertemente impulsada por la búsqueda de explicaciones a esa divergente evolución

²³ Libro en el que hay todo un capítulo dedicado a mostrar las diferencias entre su propio enfoque y el enfoque neoclásico más convencional. Véase North (1990).

económica de unos y otros países occidentales entre sí y también, y especialmente, entre éstos y el bloque del este, o entre éstos y los países islámicos. Junto a otros factores, la incapacidad histórica para generar unas reglas del juego económico que estimulen un desarrollo sostenido constituye un elemento básico en esa explicación. La especialización, el intercambio y la dotación de factores, entre otros, constituyen factores importantes de desarrollo económico. Cuando las actividades económicas surgen fundamentalmente de la iniciativa de personas que individualmente o en equipo (creando organizaciones, asociaciones, empresas, gobiernos, etc.) trabajan, compran, emprenden o gobiernan resulta razonable pensar que cuanto más asegurado esté el disfrute de los posibles logros obtenidos (económicos o de otra índole) mayor será el incentivo a esforzarse para conseguirlos²⁴. Siendo North historiador, sus trabajos sobre el tema del crecimiento y desarrollo económicos son muchos, obviamente. En North y Davis (1971): North (1981) o North (1995) enfatiza el papel que el marco institucional en general y los derechos de propiedad en particular pueden cumplir como motores del crecimiento económico cuando dichas reglas y derechos están definidos y asegurados en un sistema económico en el que los mercados (siempre regulados de una u otra manera) son una pieza esencial, aunque no exclusiva, de la organización de las actividades económicas.²⁵

El hecho de que North no suela hacer referencia a los muchos fallos de mercado existentes en las economías occidentales, no significa que éste y otros nuevos institucionalistas no sean conscientes de ello. Mas bien se trata del típico proceder de quién sitúa determinados aspectos dentro de la cláusula del *ceteris paribus* a efectos de concentrarse en otros y resaltar así su, otras veces ignorada, importancia. Ello constituye, sin embargo, un sesgo explicativo del análisis derivado de su fundamentación metodológica. Los análisis de los nuevos institucionalistas suelen poner el acento en remarcar los enormes costes de transacción e ineficiencias existentes en las economías dirigidas por comparación con las bondades de la propiedad privada, la competencia y los mercados en cuanto entramados organizativos que estimulan el crecimiento económico.

²⁴ Así, por ejemplo, cuanto más influida esté la renovación del cargo político por la opinión de quienes han disfutado/padecido la gestión realizada, más incentivo existe para que dicho político se preocupe de dichas opiniones.

²⁵ Myhrmann (1989) muestra en este sentido como Suecia era uno de los países más pobres de Europa Occidental a mediados del siglo XIX mientras que a finales del de la década de 1980 ocupaba el puesto número siete a nivel mundial, por encima de la entonces Alemania Occidental.

Es ese proceder el que le lleva a afirmar que el mayor desarrollo alcanzado por Gran Bretaña a partir de la revolución de 1668, por comparación con el alcanzado en España durante los siglos XVII-XIX, se explica fundamentalmente porque en Gran Bretaña dicha revolución creó un orden institucional estable en el que los derechos de propiedad quedaron claramente asegurados, mientras que en España la organización de la sociedad, el gobierno y la economía existente inhibía el crecimiento económico. En Gran Bretaña, dicha organización institucional incluía, entre otras, severas limitaciones a la capacidad de expropiación unilateral de la Corona y limitaciones a la capacidad de actuación del Parlamento en determinados temas y circunstancias que pasaron a considerarse como actuaciones arbitrarias. Asimismo se creó una administración judicial suficientemente independiente como para garantizar el cumplimiento de los contratos y pactos económicos, incluidas las obligaciones económicas contraídas por el gobierno. En España, afirma, el control que los representantes de la Iglesia y del Estado ejercían sobre los intercambios económicos y las normas por ellos impuestas dificultaron el crecimiento económico, al igual que lo hicieron en las, entonces, colonias (North y Weingast, 1989). Siendo dichos aspectos de gran trascendencia, es obvio que no son los únicos factores explicativos de dichas diferencias.

En la explicación de este diferente comportamiento económico de los países los nuevos institucionalistas enfatizan la importancia no sólo del ordenamiento institucional *formal* u ordenamiento legal sino también de las llamadas instituciones informales o conjuntos de normas sociales (valores culturales, principios éticos, convenciones o normas de conducta social, concepciones y principios ideológicos, etc.) predominantes en una determinada sociedad. De hecho, determinadas reformas legales pueden no alcanzar los objetivos previstos porque algunas costumbres, valores, convenciones o normas sociales de conducta imperantes dificultan la extensión de los comportamientos a los que se pretende inducir con dichas reformas legales. Este es, según North, el caso de los intentos de trasladar miméticamente la organización legal de la política y la economía existente en las democracias occidentales a los países de Europa del este o a los países menos desarrollados. En igual sentido se manifiesta Winiecki (1998): como después veremos.

La cuestión es, según estos autores, que mientras la organización legal puede ser

reformada en muy poco tiempo y publicada, en su caso, en el boletín oficial correspondiente, las normas sociales y valores predominantes cambian poco y de manera muy lenta. En la medida en que las normas sociales induzcan comportamientos distintos a los promovidos por las reglas legales, los problemas derivados del incumplimiento y los mayores costes necesarios para minimizar los mismos representan una ineficiencia que repercute negativamente en las posibilidades de crecimiento económico (Eggertsson, 1996).

3.2 Los análisis sobre el funcionamiento de los procesos políticos.

Si en los análisis anteriores se resalta el decisivo papel que la organización institucional general puede tener como motor de crecimiento y desarrollo económico, o como paralizador del mismo, los trabajos de Weingast (1989): Weingast y North (1988): Weingast y Marshall (1988): y Horn (1995) constituyen destacadas aportaciones de la Nueva Economía Institucional sobre el funcionamiento de los procesos políticos democráticos y las administraciones públicas. Al igual que ocurría con los trabajos anteriores, en éstos se pone también un énfasis especial en destacar determinados aspectos organizativos de dichas actividades así como los costes de transacción asociados a unas u otras formas de organización.

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

electores de su circunscripción. Dado que el apoyo presente otorgado a una iniciativa legislativa es algo cierto mientras que la promesa de apoyo futuro puede verse incumplida por múltiples razones (entre ellas el cambio en las circunstancias que dieron lugar al pacto, o el cambio de opinión resultante del paso del tiempo) parece obvio que los legisladores preferirán aquel sistema que mejor asegure el cumplimiento de lo pactado. Según Weingast, ni los factores de reputación ni el que la interacción sea repetida impiden que en determinadas circunstancias los acuerdos puedan no cumplirse. La diversidad de intereses existente entre los legisladores facilita el logro de acuerdos en mutuo beneficio de los respectivos residentes, pero el sistema tradicional de intercambio puntual de apoyos o votos genera mucha más incertidumbre sobre el resultado final y, por tanto, unos mayores costes de transacción que el sistema de comités mencionado, dada la permanente posibilidad de incumplimiento o la exigencia de renegociación como consecuencia de los cambios de contexto o de opinión mencionados. El convencimiento progresivo de que ello era así condujo en su momento a la aprobación de las modificaciones reglamentarias que supusieron la implantación del mismo sin apenas oposición.

Weingast elabora primero un modelo con un sistema ideal de comités y argumenta que la evidencia empírica obtenida del funcionamiento del Congreso norteamericano no refuta dicho modelo. En su modelo, los comités legislativos están formados por determinados escaños. Cada escaño pertenece a un congresista individual quien ostenta un derecho de propiedad sobre el escaño. La asignación es histórica, basada en la antigüedad (*seniority system*) y da derecho a permanecer en ese puesto hasta que el congresista lo desee. Cada comité tiene asignado un conjunto de temas sobre los que ejerce el derecho exclusivo a proponer actuaciones y reformas para ser votadas en el Congreso. Cuando un puesto queda vacante, éste se ocupa por un procedimiento técnico consistente en ver cuál es el congresista más antiguo que lo solicitó en un orden anterior en su declaración escrita de preferencias de pertenencia a comités. El control de la agenda, esto es, de qué propuestas se presentarán a votación, y cuándo y cómo, en el Congreso otorga a los comités un derecho de veto sobre las propuestas que otros congresistas puedan hacer a dicho comité y sesga el proceso hacia la presentación de aquellas propuestas más deseadas por los miembros del comité. No es por ello extraño ver como los congresistas provenientes de distritos rurales solicitan pertenecer en primer lugar a los comités sobre

temas agrarios y no al comité de vivienda ni al comité de la marina mercante, por ejemplo. La estabilidad de las alianzas y acuerdos dentro de un comité o entre miembros de distintos comités se ve reforzada por el sistema de propiedad de los puestos prevaleciente. La institucionalización de dicho sistema de intercambios y apoyos no es, pues, neutral ni en términos de resultados globales ni en cuanto a la distribución de los beneficios resultantes de las actuaciones legislativas y presupuestarias finalmente aprobadas en el Congreso. Pero lo que Weingast intenta mostrar es que dicho sistema reduce los costes de transacción (información, negociación, vigilancia y prevención de incumplimiento) derivados de la negociación política diaria existente en el Congreso norteamericano, dado el particular y personalizado sistema de elección de representantes. Las reglas formales e informales por las que se organiza dicha actividad son para Weingast un factor explicativo clave a tener en cuenta porque ellas influyen en los costes de transacción resultantes.

IV. AMPLIACIÓN DE ENFOQUE Y LA CONSIDERACION DE LOS ASPECTOS DISTRIBUTIVOS.

Como ya indicamos en la introducción, aunque la caracterización del enfoque de análisis predominante en el marco de la NEI que hemos hecho en los apartados anteriores resulta globalmente correcta, ésta ha de ser matizada, no obstante, en la medida en que un nuevo consenso parece estar abriéndose paso entre los nuevos institucionalistas.

La presentación realizada en los apartados anteriores permite entender también por qué sigue estando tan extendida todavía en los círculos académicos la idea de que la Nueva Economía Institucional sólo supone una ligera modificación del enfoque de análisis de la Microeconomía Neoclásica a efectos de prestar atención al tema de los costes de transacción.

Pero, lo que en este apartado queremos enfatizar es que se están produciendo tres grandes avances. Primero, junto a la preocupación por el estudio de la organización empresarial, el sector privado y los tipos de mercado existentes, está ya hoy consolidado entre los nuevos institucionalistas otro gran ámbito de reflexión y análisis: el relacionado

con la organización institucional general de la sociedad y con la organización de las tareas de gobierno a todos los niveles, como hemos visto en los ejemplos del apartado anterior.

Un segundo avance tiene que ver con la ampliación de enfoque que está teniendo lugar. El número de aspectos institucionales incluidos de manera explícita en los razonamientos y análisis es, en la actualidad, muy superior a lo que solía ser el caso en los análisis popularizados durante los años 70 y 80²⁶. Entre los nuevos institucionalistas está cada vez más aceptada la idea de que los pioneros intentos de modificar exclusivamente el postulado de racionalidad completa a efectos de incluir en el análisis la consideración de los costes de transacción existentes ya no resulta una ampliación suficiente. En la actualidad son cada vez más las aportaciones elaboradas sobre una perspectiva de análisis mucho más amplia, como lo afirman los propios participantes en jornadas y conferencias, y como lo reconocen también incluso algunos de los autocalificados como viejos institucionalistas²⁷, tan críticos con estas aportaciones en otros muchos aspectos. Presuponer que los agentes disponen de una racionalidad acotada o limitada (o que disponen de una racionalidad completa pero tienen en consideración los costes de transacción derivados del marco institucional en el que actúan) no parece ya una ampliación suficiente. A partir de las últimas contribuciones de D.C. North, entre otros, son cada vez más los trabajos basados en un enfoque de análisis más amplio y flexible al que Furubotn (1993, pág. 8) se atrevió a denominar como un enfoque de economía política más comprehensivo y flexible.²⁸

Y en tercer y último lugar, resulta posible afirmar también que aunque los nuevos institucionalistas siguen mayoritariamente adoptando una perspectiva que busca destacar el mayor o menor grado de eficiencia, medida en términos de costes de transacción, a que cada marco institucional da lugar, son cada vez más los trabajos en los que también

²⁶ Véase North (1988), (1990), (1993) o (1995), o Williamson (1999).

²⁷ Véase por ejemplo el reciente trabajo del viejo institucionalista Stanfield (1999, pág. 247), o los anteriores de Groenewegen y otros (1995) y Rutherford (1995).

²⁸ No está demás recordar de nuevo aquí que en ese trabajo de síntesis de las jornadas celebradas en 1993, Furubotn afirmaba textualmente: "*Aunque pensamos en un principio que el desarrollo de la nueva economía institucional podía acometerse mediante una simple ampliación de la teoría neoclásica, existen hoy razones para creer que se necesita algo diferente..... Algunas aportaciones del análisis neoclásico continuarán siendo valiosas, pero los desarrollos teóricos parecen avanzar más en la línea de construir análisis basados en un enfoque de economía política más comprehensivo y flexible*".

se presta atención a las consecuencias distributivas de dichos marcos institucionales. Al igual que se presta atención a los posibles conflictos distributivos que, junto a la preocupación por lograr mejoras de eficiencia, pueden estar en la base de los procesos de cambio y reforma institucional que observamos en los más diversos ámbitos de decisión colectiva.²⁹

Ya en el Seminario Internacional sobre la NEI celebrado en 1993, Gary Libecap, en su réplica a la ponencia de North (1993), decía:

"Abordar este trascendental debate y avanzar en nuestra comprensión de los procesos de cambio institucional nos obliga a prestar una mayor atención a los políticos, a los burócratas, a la negociación política y a las conexiones existentes entre el proceso político y los resultados económicos. Los procesos de desarrollo y cambio institucional suelen tener lugar en la arena política." Libecap (1993, pág. 32).

Esta necesidad de avanzar en la consideración de los aspectos distributivos ha quedado reflejada también de forma explícita en el prefacio editorial que da paso a la publicación de los trabajos debatidos en el Seminario Internacional sobre la Nueva Economía Institucional del año 2000 que llevó por título *-Big-Bang Transformations of Economic Systems as a Challenge to New Institutional Economis-*, como se recoge textualmente en la cita de Kirchner y Ritcher (2000, pág. 1) con la que se abre el presente trabajo.³⁰

Tampoco puede interpretarse como casual el hecho de que Jack Knight fuera invitado a publicar su impactante tesis doctoral *Institutions and Social Conflict*³¹ en la serie editada por Alt y North bajo la denominación de *"The Political Economy of Institutions and Decisions"*, o que Knight y North publicaran juntos un trabajo en 1997

²⁹Véanse los trabajos recogidos en Harris, J. y otros (1995), o los trabajos publicados en Alston y otros (1996), entre los que cabe destacar, en este último caso, el trabajo de Eggertsson (1996) por su consideración de los aspectos relacionados con las relaciones de poder asimétricas que se derivan de algunos marcos institucionales concretos.

³⁰ Y que reproducimos aquí de nuevo: "Los economistas, incluidos los nuevos economistas institucionalistas, prestan poca atención al papel que los factores políticos desempeñan en los procesos de desarrollo o transformación. Tienden a ignorar también el hecho de que la organización o entorno institucional existente suele ser a menudo el resultado de estratégicos conflictos distributivos entre diferentes grupos sociales".

³¹ El título del libro es "Institutions and Social Conflict". Y sus análisis se adscriben al campo de los análisis de inspiración metodológicamente individualista, aunque no se trata de un individualismo estricto sino más bien próximo a lo que Toboso (2001) denomina "individualismo institucional".

en el que ponen de manifiesto estos aspectos³². Jack Knight se encuentra también entre los ponentes invitados en el año 2001 al Seminario que anualmente celebran por invitación destacados nuevos institucionalistas. Resulta llamativo que en la réplica que Scharp (2001, pág. 51) hace de la ponencia del independiente y siempre creativo J. Knight, dicho replicante (que fue especialmente seleccionado por la organización del Seminario), enfatizara como puntos débiles de la ponencia de aquél el no haber tenido en cuenta la dimensión de los intereses. Tal vez sea dicha ponencia uno de los escasos trabajos en los que Knight hace eso, porque es precisamente conocido por lo contrario. Tal vez defraudó las expectativas puestas en él cuando fue invitado porque lo llamaron interesados en que hablara de lo que solía escribir y no lo hizo. En su réplica, Sharp afirmaba:

"Al centrar su trabajo en los problemas de acceso, compilación y procesamiento de la información (local), Knight tiende a ignorar la dimensión de 'los intereses', siempre presente en las interacciones sociales y políticas. Parece presuponer una situación en la que únicamente existen juegos de coordinación pura, ignorando la posibilidad de que incluso en situaciones en las que los actores tienen similares capacidades de participación y conocen la información relevante, éstos podrían acabar inmersos en un conflicto a muerte en lugar de colaborar en un 'juego de resolución mutuamente beneficiosa del problema en cuestión'.

Parece pues evidente que los nuevos institucionalistas están haciendo cada vez más referencia, de manera explícita, al hecho de que una determinada regla legal o norma social puede hacer que unos agentes incurran en costes de transacción superiores a los que se derivarían de su no existencia (e incluso a pagar como consecuencia un precio superior), mientras que otros encuentren en dicha regla o norma el mecanismo que les permite exigir y obtener a corto plazo unos mayores ingresos o rentas. Piénsese, por ejemplo, en las distintas consecuencias que se derivan para unos y otros del ejercicio del derecho de huelga existente en las democracias europeas. En un sentido similar, una modificación en la legislación laboral a fin de introducir distintas modalidades de contratación temporal permite, sin duda, disminuir los costes de transacción asociados a esas figuras contractuales (contratación, despido, negociación de retribuciones, etc.)

³² Knight y North (1997).

pero ello tiene consecuencias muy distintas en términos distributivos para unos y otros agentes directamente afectados por la reforma.³³

Aunque los costes de transacción totales resultasen disminuidos por una determinada reforma institucional, ello no garantiza que no haya participantes que resulten distributivamente afectados en un sentido negativo. Aumentar la eficiencia mediante reformas que disminuyan los costes de transacción acarrea en muchos casos impactos distributivos negativos sobre ciertos agentes. Por lo que cabe esperar que las mejoras de eficiencia sean más defendidas por aquellos que esperan salir ganando con las mismas, en uno u otro aspecto, que por los potencialmente perjudicados, quienes es previsible que traten de oponerse o de reorientar las mismas, con mayor o menor determinación dependiendo, entre otros factores, de los conocidos costes asociados a la acción colectiva. El propio Libecap (1993, pág. 32) afirmaba en este sentido:

"Estos aspectos influyen sobre los incentivos de cada una de las partes negociadoras en un proceso de cambio institucional y, por tanto, sobre el resultado de la negociación. La distribución de la riqueza y el reparto del poder político suelen estar siempre en juego. Y lo normal es que la reforma conlleve la aparición de ganadores y perdedores."

Otro destacado nuevo institucionalista, T. Eggertsson (1996) afirma:

"El enfoque que acabo de presentar tiene innumerables críticos, tanto entre los economistas como entre los científicos sociales en general. (...) Para evitar la acusación de economicismo, no me canso de repetir que (...) el enfoque no presupone que todo cambio institucional está explícitamente diseñado para aumentar el bienestar general global, como muchos críticos parecen pensar. El cambio institucional intencional responde tanto al poder como a los intereses de aquellos que controlan dicho cambio institucional al controlar los procesos de toma de decisiones que tienen lugar en la esfera política."

³³ La impactante reforma laboral en este sentido implantada en España mediante la Ley 11/1994 de 19 de Mayo (Boletín Oficial del Estado de 23-5-1994) hizo posible que, tras sólo cuatro años de vigencia y según los datos oficiales del Instituto Nacional de Estadística, las personas con contratos temporales percibieran una ganancia bruta media por hora que era entre un 30 y un 35% inferior (según categorías profesionales) a la percibida por quienes en la misma categoría profesional tenían contratos indefinidos. Desde entonces, el porcentaje de contratos temporales respecto del total de contratos realizados es en España tres veces superior a la media europea, habiendo superado el 30%.

El rechazo del propio North, y de otros, a seguir elaborando análisis explicativos del cambio institucional basados en el llamado "*efficiency view*" está contribuyendo también a abrir la perspectiva hacia la consideración incluso de aspectos relacionados con los recursos de poder o capacidades de decisión, negociación, etc. que los distintos marcos institucionales atribuyen a unos y otros agentes. En la medida en que mediante la creación y cambio de marcos institucionales se crean y modifican los derechos y las oportunidades de los agentes afectados, se modifican también sus capacidades o poderes de decisión y negociación.³⁴

Los costes de transacción, por ejemplo, que las grandes superficies de distribución comercial experimentan como consecuencia de tener que negociar con sus trabajadores fijos los horarios, turnos, asistencia en días festivos, etc. se pueden ver reducidos si mediante una reforma laboral se introducen diversas figuras de contratación temporal (con menores derechos y capacidades de negociación) y mediante una ley de horarios se permite abrir todos los días de la semana sin distinción. Pero ello equivale a decir que con ambas modificaciones institucionales se han alterado los derechos y capacidades de decisión y negociación de los agentes directamente afectados, incluidos los propietarios y trabajadores de las pequeñas tiendas que verían como cada vez acuden menos clientes a sus establecimientos, lo que tendría consecuencias distributivas indudables a todos los niveles.

Esta preocupación por los aspectos distributivos es evidente también entre los nuevos institucionalistas que estudian el tema las reformas institucionales ocurridas en los países de Europa del Este. Los trabajos que Winiecki ha presentado en el marco de la NEI son un ejemplo de ello, como ahora vamos a ver.

Estos aspectos distributivos han sido, y son, el objeto principal de preocupación de los llamados históricos o "viejos" institucionalistas, por lo que no es de extrañar que algunos de ellos hayan visto en las últimas aportaciones de North la vía media o puente a través del cual ambas corrientes de pensamiento podrían iniciar un diálogo académico

³⁴ En Toboso (2002) se ofrece un análisis transaccional explicativo de cómo los marcos institucionales influyen sobre los resultados distributivos, y de cómo ello suele generar conflicto y acciones colectivas encaminadas a

fructífero³⁵ El enfoque *predominante* entre los viejos institucionalistas presenta, no obstante, muy pocos elementos en común con el de los nuevos institucionalistas, aunque ambos grupos compartan su interés por el estudio de la organización institucional de los asuntos económicos a todos los niveles.³⁶

V. UN EJEMPLO CONCRETO DE LA MENCIONADA AMPLIACION DE ENFOQUE.

Si ese consenso emergente está adquiriendo ya una dimensión relevante, ello es sin duda en el caso de los análisis sobre las transformaciones institucionales que han tenido, y están teniendo, lugar en los antiguos países de partido político único y economía planificada. Como es habitual, muchos son los autores que autocalificándose de nuevos institucionalistas han publicado trabajos sobre el tema. Es obvio que no pretendemos realizar aquí un estudio exhaustivo de todas estas aportaciones³⁷, sino únicamente ofrecer un ejemplo concreto de esa ampliación de enfoque y creciente consideración de los aspectos distributivos antes mencionada. Los trabajos de Jan Winiecki (1998), (1996), (1994), (1993) o (1991) pueden considerarse como ese ejemplo representativo, porque, junto a sus razonamientos en términos de eficiencia y costes de transacción, este autor presta también atención a los aspectos distributivos asociados al problema bajo estudio.

En Winiecki (1984) se explica cuál ha sido el legado, en materia de instituciones informales, que los sistemas de planificación centralizada han aportado al proceso de transición, mientras que en Winiecki (1998) este autor destaca la importancia que los marcos institucionales informales tienen para el éxito de cualquier reforma legal orientada a implantar economías de mercado de estilo occidental en los antiguos países de economía planificada.

conseguir reformas distributivamente favorables.

³⁵ Véase Groenewegen, (1995), Rutherford, (1995) y Stanfield, (1999).

³⁶ Para una comparación de los enfoques de análisis mayoritariamente empleados en cada campo, véase Toboso (1997). Hodgson (1999) ofrece una presentación sintética de la perspectiva analítica que suele predominar entre los viejos institucionalistas, mientras que Rutherford (2001) profundiza en los orígenes de estos análisis y en las causas del declive experimentado tras la segunda guerra mundial.

³⁷ Diversos trabajos pueden encontrarse en los últimos volúmenes del *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. Y en particular el vol. 156, 1, de Marzo del 2000 dedicado íntegramente a publicar los trabajos presentados al 18 seminario internacional ya mencionado que llevó por título: "Big-Bang Transformations of

En la medida en que los conjuntos de normas, valores, rutinas y hábitos aprendidos y ejercidos durante décadas en el marco de los sistemas comunistas resultan claramente distintos a los valores y hábitos requeridos para el funcionamiento ordenado de las economías de mercado, y dada la mayor dificultad de adaptación de dichas normas y hábitos sociales al haber sido fuertemente interiorizados en las estructuras mentales de la gente, cabe esperar, dice Winiecki, que durante el periodo de transición existan en estos países unos elevados costes de transacción, por comparación con la situación existente en economías de similar atraso económico pero que disponen de las instituciones formales e informales propias de las sociedades democráticas con economías de mercado. No deja de ser este un razonamiento hipotético-deductivo difícil de contrastar, pero Winiecki aporta argumentos de peso para apoyar su afirmación.

Esos elevados costes de transacción derivan de los siguientes aspectos:³⁸

a) En la medida en que la elevada discrecionalidad en la aplicación de la legislación existente en el anterior sistema ha seguido vigente, dicha práctica o norma social (institución informal) ha dado lugar a redacciones poco precisas de determinadas normativas legales (desde leyes a decretos). Hacer compatible la consideración de potenciales situaciones particulares con los principios y reglas generales no sólo ha restado eficacia reguladora a dicha normativa sino que ha hecho incluso, a veces, inoperativos algunos principios generales. Las modificaciones sucesivas de dichos textos legales a efectos de darles coherencia y, al mismo tiempo, preservar un cierto grado de discrecionalidad han dado lugar a veces a una frenética actividad de reforma legislativa. Winiecki (1998, pág. 5) comenta a título de ejemplo que en Hungría durante el periodo 1994-98 la normativa fiscal (contenida en el *tax code*) fue modificada 91 veces. El impreciso y cambiante marco legal existente incrementa, sin duda, los costes de transacción derivados del tiempo, esfuerzo y recursos requeridos tanto en las etapas previas a toda decisión económica como en las etapas de control y revisión posterior. Conocer las nuevas normativas, familiarizarse con ellas y estudiar las alternativas disponibles requiere también tiempo, esfuerzos y gastos, que serán mayores si dichas normativas cambian frecuentemente. Al igual que los agentes económicos, también se

Economic Systems as a Challenge to New Institutional Economis". Véase también Nelson, Tilly y Walker (1997).

³⁸relacionados todos ellos con la existencia de determinadas instituciones informales y con la influencia que estas

ven afectados por esta situación los jueces, abogados, concejales, periodistas, etc. Obviamente, el cambio de marco legal puede acarrear también pérdidas estrictamente económicas como consecuencia de decisiones que resultan poco acertadas dado el nuevo contexto.

b) Los valores y hábitos sociales prevalecientes en el antiguo y *despótico* régimen directa o indirectamente primaban los comportamientos estrictamente oportunistas, las sustracciones, las trampas, el fraude, el absentismo, el amiguismo, etc. La ética del esfuerzo y el trabajo estaba tan seriamente dañada, según Winiecki, que estos valores y prácticas tenderán a perdurar en el tiempo, más allá incluso de los periodos de transición, haciendo de nuevo que los costes de transacción existentes resulten mucho más elevados de lo que sería el caso en países democráticos de economía de mercado que se vieran inmersos en fuertes procesos de reforma legal pero donde la ética del esfuerzo y el trabajo y el respeto a las normas (en cuanto instituciones informales) estuvieran ampliamente difundidas.

En Winiecki (1996), bajo lo que él mismo denomina el enfoque amplio de los derechos de propiedad, y utilizando como referencia las obras de North y Olson, entre otras, este autor muestra cómo las reformas institucionales privatizadoras e introductoras de las reglas del mercado representan una modificación explícita de las reglas del juego económico³⁹, afectando así a los costes de transacción existentes pero también ocasionando enormes impactos distributivos. Estos previsibles impactos distributivos constituyen para Winiecki uno de los principales factores explicativos de por qué determinados grupos se oponen a dichas reformas económicas.

En la medida en que el poder y estatus jerárquico adquirido en el antiguo sistema de planificación y dirección burocrática de la economía solía ir asociado a mayores ingresos, rentas y otros privilegios económicos, la previsible pérdida de poder y estatus derivada de dichas reformas suele dar lugar a una pérdida igualmente previsible de ingresos y de otros privilegios económicos. Ello permite centrar el análisis en estas consecuencias

normas y valores sociales ejercen sobre los marcos legales construidos o la aplicación realizada de los mismos.

³⁹ Las reglas básicas del juego político democrático y la competencia entre las élites políticas fueron las primeras en ser modificadas al aprobarse las sucesivas constituciones y las posteriores disposiciones legales que desarrollan y concretan dichos principios y normas constitucionales.

económicas últimas, considerando dichas posiciones de poder como un aspecto instrumental. ¿Qué grupos manifiestan, pues, una mayor resistencia a dichas reformas liberalizadoras y privatizadoras? Dejando aparte a los grupos de trabajadores, y sus organizaciones sindicales, pertenecientes a sectores o regiones donde el previsible o ya real aumento del paro resulta más evidente⁴⁰, quienes adoptarán sin duda una posición de mayor resistencia a dichas reformas son fundamentalmente, según Winiecki, los antiguos miembros del aparato del PC que ocupaban puestos de control en los distintos municipios, ciudades y comités regionales, comarcales, etc., así como los antiguos burócratas-gestores de las empresas. Y ello debido a que son dichos grupos los que más esperan perder las posiciones de poder de que disfrutaban en el anterior marco institucional y, consiguientemente, las rentas y otros privilegios económicos asociados a las mismas. Con la privatización y las nuevas reglas del mercado, muchos de ellos pasarán incluso, y han pasado de hecho, a engrosar las cifras de desempleados.

¿Qué ventajas pecuniarias obtenían los miembros del aparato del PC y los gestores económicos que no van a poder mantener en el nuevo marco institucional que las reformas están introduciendo?. En su análisis institucional, Winiecki destaca fundamentalmente dos.

En primer lugar, los miembros del aparato tenían en su mano el proponer-decidir qué personas iban a ocupar los distintos puestos de dirección y gestión en las empresas y otros entes estatales. Y lo hacían fundamentalmente en base a criterios de lealtad y vínculos familiares. Diversos conocidos y familiares, incluidos esposa/o e hijos, alcanzaban así puestos de responsabilidad, ingresos explícitos y otras contraprestaciones y beneficios económicos indirectos a los que no hubieran tenido acceso de no ser por dichos nombramientos. O encontraban empleo posteriormente al ser recomendados ante dichos directivos como candidatos para ser contratados en las más diversas tareas. Este derecho a designar cargos se conocía como el *principio de la nomenclatura*. La lealtad de cada cual con respecto a la persona o personas de las que uno se siente laboralmente dependiente, y al mismo tiempo agradecido, así como el cumplimiento formal de las órdenes recibidas en materia de dirección y gestión conducía en innumerables casos a la

⁴⁰ Hecho que resulta evidente al ver lo que ocurre en otros países o tras ver las consecuencias de las primeras privatizaciones puestas en marcha en el propio país. Luengo (1999) muestra la pérdida de empleo que ha tenido lugar en

falsificación de los informes de situación y las cuentas presentadas, que se trasladaban hacia arriba en prueba de cumplimiento de los planes acordados, para satisfacción formal de unos y otros.

Una segunda vía de apropiación de ingresos o beneficios económicos por parte de los dirigentes del aparato del PC, tanto en la antigua URSS como en los países del Este, que las reformas ponen en peligro, es el también conocido mecanismo de los pagos en especie. Según Winiecki, era algo habitual que los gestores de empresas públicas canalizaran tanto hacia sus padrinos como hacia otros posibles impulsores de su carrera política bienes y servicios de la propia empresa con fuertes descuentos, o a un precio muy inferior al que se podían vender en el mercado negro, o incluso de manera gratuita como, por ejemplo, cuando simplemente se envían trabajadores para construir o ampliar un chalet privado o para reparar la carpintería de una vivienda, etc. sin hacer constar dicha actividad en los servicios prestados por la empresa. Winiecki (1996, pág. 68) afirma en este sentido: *"la escasa importancia atribuida a las consideraciones de eficiencia en la actividad de la empresa permite a los gerentes absorber, sin tener que dar cuenta alguna, el coste de estas contraprestaciones.... Ambas vías de extracción de renta son posibles gracias al confuso sistema de derechos de propiedad existente en las economías de tipo soviético"*. Es obvio que dichos pagos en especie también se concedían habitualmente entre gestores de distintas empresas. No resultaba extraño observar tampoco como muchos dirigentes del aparato pugnaban por pasar a ocupar puestos de dirección en las empresas estatales.⁴¹

Con la sustitución del antiguo marco institucional y las descentralización de la toma de decisiones que la privatización implica, estas posibilidades de obtención de rentas y beneficios económicos se reducen drásticamente, y los esfuerzos dirigidos a mejorar la gestión y ahorrar costes de todo tipo aumentan también en la medida en que aumenta la competencia en todo el sistema y la financiación externa deja de ser a fondo perdido y pasa a tener un coste financiero.

seis países de Europa del Este tras el abandono del sistema de planificación centralizada.

⁴¹Winiecki (1986, pág. 70) comenta cómo en Polonia, al igual que en otros países del Este, los grupos antes mencionados disfrutaban de un cupón (*asygnata*) que les permitía adquirir coches para uso privado a menos de la mitad del precio de venta de los mismos.

No es de extrañar, pues, que la resistencia a las reformas haya sido grande entre los miembros de estos colectivos, y que las causas del fracaso de muchas de las iniciativas legislativas puestas en marcha durante los años 90 haya que buscarlas en las acciones y estrategias llevadas a cabo por estos grupos. Incluso cuando estas reformas se aprueban legislativamente, su puesta en marcha suele estar en manos de esos miembros del aparato y gestores económicos, quienes pueden hacerlas fracasar por métodos indirectos.

CONCLUSIONES

En el presente trabajo se ha puesto de manifiesto que los nuevos avances analíticos que están teniendo lugar en el ámbito de la Nueva Economía Institucional van en la línea de construir un enfoque de economía política más comprehensivo y flexible en el que resulte posible prestar atención también tanto a las consecuencias distributivas derivadas de la existencia de unos u otros marcos institucionales como a los conflictos distributivos que subyacen en todo proceso de reforma institucional.

Ello contrasta fuertemente con la más popularizada, y todavía correcta, percepción de que la Nueva Economía Institucional no representa más que una ampliación del análisis microeconómico neoclásico a fin de tener en cuenta los costes de transacción existentes, en cuanto variable central sobre la que basar los juicios de eficiencia, *ceteris paribus*.

Parece pues evidente que los nuevos institucionalistas están haciendo cada vez más referencia, de manera explícita, al hecho de que una determinada legislación, por ejemplo, puede hacer que unos agentes incurran en costes de transacción superiores a los que se derivarían de su no existencia (e incluso a pagar como consecuencia un precio superior), mientras que otros encuentren en dicha regulación el mecanismo que les permite exigir y obtener a corto plazo unos mayores ingresos o rentas.

Aunque los costes de transacción totales resultasen disminuidos tras una determinada reforma organizativa en el ámbito de una empresa, o en el ámbito de la Administración Pública, o tras una determinada reforma institucional del proceso parlamentario, ello no

garantiza que no haya participantes que resulten distributivamente afectados en un sentido negativo por dichos cambios. Cabe esperar, por ello, que dichas mejoras de eficiencia sean más defendidas por aquellos que esperan salir ganando con las mismas, en uno u otro aspecto, que por los potencialmente perjudicados, quienes es previsible que traten de oponerse o de reorientar las mismas, con mayor o menor determinación dependiendo, entre otros factores, de los conocidos costes asociados a la acción colectiva. En el ámbito del proceso político democrático, las reformas institucionales finalmente implantadas se ven influidas, entre otros factores, tanto por los incentivos como por los derechos y capacidades con que cuentan cada una de las partes intervinientes, y que el marco legal pre-existente y otras instituciones informales contribuía a perpetuar. La distribución de la riqueza y el reparto del poder político suelen estar siempre en juego en estos procesos.

Esta preocupación por incorporar al análisis la dimensión de los intereses y los conflictos distributivos explica que el independiente y siempre creativo Jack Knight haya sido invitado a publicar su impactante trabajo "Institutions and Social Conflict" en la colección de libros editada por Alt y North en la Cambridge University Press, o que éste último haya publicado conjuntamente un trabajo con aquél, o que Knight haya sido invitado a participar en el Seminario de la NEI del 2001, entre otros hechos similares destacados en el trabajo. Diversos artículos y libros elaborados por los nuevos institucionalistas han sido también citados y analizados a fin de mostrar estas nuevas tendencias analíticas que están abriéndose camino en el ámbito de la Nueva Economía Institucional.

Aunque en el trabajo se citan también varios artículos elaborados por destacados "viejos" o "históricos" institucionalistas, particularmente algunos en los que se afirma que estas nuevas tendencias mencionadas están abriendo un puente entre la 'Vieja' y la 'Nueva' Economía Institucional, no se entra, sin embargo, a comparar de manera sistemática las aportaciones de unos y otros institucionalistas porque ello no forma parte de los objetivos perseguidos. Uno de los autores del presente trabajo ya ha publicado en castellano un trabajo (Toboso 1997) exclusivamente dedicado a realizar dicha comparación.

REFERENCIAS

- ALSTON, L.J., EGGERTSSON, T. y NORTH, D.C. (1996): *Empirical Studies in Institutional Change*. Cambridge University Press, Cambridge.
- ALT, R. W. & EKELUND, D. P. (1989): "Habits in Economic Analysis: Veblen and the Neoclassicals". *History of Political Economy*, vol. 20, 3, 1988, pp. 431.
- AXELROD, R. (1984): *The Evolution of Cooperation*. Basic Books, 1984, New York.
- AXELROD, R. (1986): "An Evolutionary Approach to Social Norms". *American Political Science Review*, vol. 80, 1986, pp. 1095-1111.
- BANCO MUNDIAL (1994): *Institutional Change and the Public Sector in Transitional Economies*, Washington (editor: S. Schiavo-Campo).
- BANCO MUNDIAL (1997): *The State in a Changing World*. World Development Report, Washington.
- BARAÑANO, M. (1994): "Veblen. Del Marginalismo a la Economía Evolucionista". *Revista de Economía Aplicada*, vol. 2, 5, pp. 69-86.
- BINGER, B.R. & HOFFMAN, E. (1989): "Institutional Persistence and Change: The Question of efficiency", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 145, 1, 1989.
- COASE, R. H. (1937): "The Nature of the Firm". *Economica*, New Series, vol. 16, 4, 1937, pp. 386-405.
- COASE, R. H. (1960): "The Problem of Social Cost". *Journal of Law and Economics*, vol. 3, 1, 1960, pp. 1-44.
- COASE, R. H. (1974): "Economists and Public Policy" en Fred Weston, J., *Large corporations in Changing Society*. New York University Press, New York.
- COASE, R. H. (1982): *How Should Economists Choose*. Warren Nutter Lecture in Political Economy, Washington D.C.. The American Enterprise Institute for Public Policy Research.
- COASE, R. H. (1984): "The New Institutional Economics". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 140, 1, 1984, pp. 229-31.
- COASE, R. H. (1988): *The Firms, the Market, and the Law*. University of Chicago Press, Chicago. (Traducido en Alianza)
- COASE, R. H. (1992): "The Institutional Structure of Production". *American Economic Review*, 82, pág. 713-19.

- COASE, R. H. (1993): "Coase on Posner on Coase ", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 149, 1, pp. 96-98.
- COASE, R. H. (1998): "The New Institutional Economics", *American Economic Review*, 88, 2.
- COMPÉS R. (1998): *Economía neoinstitucional, subcontratación y transporte terrestre agroalimentario*. Tesis doctoral. Universidad Politécnica de Valencia.
- COMPÉS, R. (1999): "Neo-institutionalism and institutional change", *Cost A12 "Rural Innovation. Theoretical Approaches"*, meeting 28-29 Mayo, Budapest.
- COOTER, R. & ULER, Th. (1988): *Law and Economics*. Glenwin, 1988.
- DROBAK J.N. & NYE J.V.C. (1997): *The New Frontiers of the New Institutional Economics*. Academic Press. London.
- EGGERTSSON, T. (1990): *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge University Press, 1990, Cambridge. (Traducido en Alianza)
- EGGERTSSON, T. (1996): "A Note on the Economics of Institutions", en Alston, L.J. y otros (1996): *Empirical Studies in Institutional Change*. Cambridge University Press, Cambridge.
- ELSTER, J. (1983): *Uvas Amargas. Sobre la Subversión de la Racionalidad*. Península, 1988, Barcelona.
- ELSTER, J. (1989): *Solomonic Judgments. Studies on the Limitations of Rationality*. Cambridge University Press, Cambridge.
- FURUBOTN, E. G. (1984): "The New Institutional Economics. Editorial Preface", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 140, 1, 1984, pp. 1-6.
- FURUBOTN, E. G. (1989): "The New Institutional Approach to Economic History". Editorial Preface. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 145, 1, 1989, pp. 1-5.
- FURUBOTN, E. (1993): "The New Institutional Economics. Recent Progress; Expanding Frontiers". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 149, 1, 1993, pp. 1-10.
- FURUBOTN, E. & PEJOVICH, S. (1972): "Property Rights and Economic Theory: A Survey of Recent Literature". *Journal of Economic Literature*, vol. 10, 1972, pp. 1137-72.
- FURUBOTN, E. y RITCHER, R. (1991): "The New Institutional Economics: New Views on Antitrust". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 147, March, pp. 1-6.
- GROENEWEGEN, J. and others, (1995): "On integrating new and old institutionalism: Douglass C. North building bridges". *Journal of Economic Issues*, vol. 29, 2, June, 467-76.
- HEIJDR, B. J. and others (1988): "Marxism, Methodological Individualism, and the New

- Institutional Economics". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 144, 2, 1988, pp. 296-317.
- HEIJDR, B. J. & LOVENBERG, A. D. (1991): "Marxism, Methodological Individualism, and the New Institutional Economics: Reply to Peter Dorman". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 147, 2, 1991, pp. 275-8.
- HODGSON, G. (1998): "The Approach of Institutional Economics", *Journal of Economic Literature*, vol. 36, pp. 166-92.
- HORN, M.J. (1995): *The Political Economy of Public Administration*. Cambridge University Press, Cambridge.
- HUTCHISON, T.W. (1984): "Institutional Economic Old and New". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 140, 1, 1984, pp. 20-33.
- JOHNSON, R.N. (1999): "Book review of the *Institutions and economic theory: The contribution of the new institutional economics* by Furubotn, E. and Richter, R.", *Public Choice*, vol. 100, pág. 149-52.
- KAHNEMAN, D. (1994): "New Challenges to the Rationality Assumption", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 150, 1, págs. 18-36.
- KANOEDLER, J.T.. (1995): "Transaction Cost Theories of Business Enterprise from Williamson and Veblen: Convergence, Divergence, and Some Evidence", *Journal of Economic Issues*, vol. 29, 2, Junio, págs. 385-95.
- KASPER, W. Y STREIT, M. (1999): *Institutional Economics, Social Order, and Public Policy*. Edwar Elgar, Aldershot.
- KIRCHNER, Ch. and RITCHER, R. (2000): "Editorial Preface". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 156, 1, March, pp. 1-2.
- KNIGHT, J. (1992): *Institutions and Social Conflict*. Cambridge University Press.
- KNIGHT, J. (2001): "A Pragmatist Approach to the Proper Scope of Government", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 157, pp. 29-48.
- KNIGHT, J. y NORTH, D.C. (1997): "Explaining the complexity of institutional change", en Waimier, D. (ed.): *Organizational, and Structural Changes in Industries and Firms*. Kluwer Academic Publishers, Norwell Mass.
- LANGLOIS, R. N. (1989): "Economic Change abd the Bounderies of the Firm", en Carlsson B. (ed.): *Industrial Dynamics: Thecnological, Organizational, and Structural Changes in Industries and Firms*. Kluwer Academic Publishers, Norwell Mass.
- LIBECAP, G.D. (1989): *Contracting for Property Rights*. Cambridge University Press,

Cambridge.

LIBECAP, G.D. (1993): "Politics, Institutions, and Institutional Change. Comment", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. vol. 149,1 pp. 29-35.

LUENGO, (1999): "Empleo y reforma económica en la Europa central". *Boletín Económico de ICE*, nº 2614, 19-25 Abril, págs. 25-29.

MEDEMA, A. (1995): "Ronald Coase on Economics and Economic Method". *Rhistory of Economics Review* nº 24 Summer, pp. 1-6.

MIHRMANN, J. (1989): "The New Institutional Economics and the Process of Economic Development". *Journal of Institutional and Theoretical Economics* vol. 145, pp. 38-58.

NELSON, R.R. & WINTER, S.G. (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*. Harward University Press, 1982, MA.

NELSON, R. & TILLY, C. & WALKER, L. (1997): *Transforming Post-Communist Political Economies*. National Academic Press 1997, Washington.

NORTH, D. C. (1981): *Structure and Change in Economic History*. W.W. Norton, New York.

NORTH, D. C. (1988): "Ideology and political/economic institutions", *Cato Journal*, vol. 8, 1, Spring-summer, págs. 15-28.

NORTH, D. C. (1989): "A Transaction Cost Approach to the Historical Development of Politics and Economies". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 145, 4, 1989, pp. 661-68.

NORTH, D. C. (1990a): *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge University Press, 1990, Cambridge. (traducido en F.C.E.)

NORTH, D. C. (1990b): "A Transaction Cost Theory of Politics". *Journal of Theoretical Politics*, vol. 2, 4, pp. 355-67.

NORTH, D. C. (1991): "Towards a Theory of Institutional Change". *Quarterly Review of Economics and Business*. Vol. 31, 4, Winter, 1991, pp. 3-11.

NORTH, D. C. (1993): "Institutions and Credible Commitment". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 149, 1, 1993, pp. 11-23.

NORTH, D. C. (1995): "The New Institutional Economics and Third World Development", en Harris, J. y otros (1995): *The New Institutional Economics and Third World Development*. Routledge, London.

NORTH, D. C. (2000): "Big-ban Transformatins of Economic Systems- An Introductory Note". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 156, 1, March, pp. 3-8.

- NORTH, D. C. & THOMAS, R. P. (1973): *The Rise of the Western World*. Cambridge University Press, 1973, London.
- NORTH, D. C. & WEINGAST, B.R. (1989): "The Evolution of Institutions Governing Public Choice in 17th Century England". *Journal of Economic History*, vol. 49, pp. 803-32.
- POSNER, R. (1993a): "New Institutional Economics Meets Law and Economics", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 149, 1, pp. 73-87.
- POSNER, R. (1993b): "Reply", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 149, 1, pp. 119-21.
- REQUEIJO, J. (1984): "Presencia y vigencia del institucionalismo". *ICE-Revista de Economía*, Marzo, pp. 77-88.
- ROJO, L.A. (1970): "Veblen y el institucionalismo americano". *Anales de Economía*, Ene-Dic., pp. 141-85.
- RUTHERFORD, M. (1995). "The old and the new institutionalism: can bridges be built?". *Journal of Economic Issues*, vol. 29, 2, June, 443-51.
- RUTHERFORD, M. (2001). "Institutional Economics: Then and Now". *Journal of Economic Perspectives*, vol. 15, 3, Summer, 173-94.
- SCHARP, F.W. (2001): "A Pragmatist Approach to the Proper Scope of Government. Comment". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. vol. 157, pp. 49-52.
- SCHOTTER, A. (1981): *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge University Press, 1981, Cambridge.
- SCHOTTER, A. (1986): "The Evolution of Rules", en Langlois, R. N. (1986): *Economics as a Process*. Cambridge University Press, Cambridge.
- SELTEN, R. (1990): "Bounded Rationality". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 146, 1, 1990, pp. 649-658.
- SIMON, H. A. (1976): "From Substantive to Procedural Rationality", en LATSIS, S. J. (1976): *Method and Appraisal in Economics*. Cambridge University Press, 1976, Cambridge.
- SIMON, H. A. (1978): "Rationality as Process and as Product of Thought". *The American Economic Review*, vol. 68, 2, May 1978.
- SIMON, H. A. (1979): "Rational Decision Making in Business Organization". *The American Economic Review*, 69, 4, Sept. 1979, pp. 493-513.
- STANFIELD, J.R. (1999): "The Scope, Method, and Significance of Original Institutional Economics". *Journal of Economic Issues*, vol. 33, 2, June, pp. 231-55.

- TOBOSO, F. (1994): "The Role the Static Maximization Approach Plays in Neoclassical Analyses", *Journal of Interdisciplinary Economics*, vol. 5, n° 2, April-June 1994.
- TOBOSO, F. (1995): "Explaining the Process of Change Taking Place in Legal Rules and Social Norms: the Cases of Institutional Economics and New Institutional Economics". *European Journal of Law and Economics*, vol. 1, 2, pp. 63-84.
- TOBOSO, F. (1999): "Institutional transformations, distribution conflicts, and institutional individualism", presentada en la Conference on Economic Transition in Historical Perspective, 17-20 Sept. 1998, Krakow Academy of Economics, Krakow, Poland.
- TOBOSO, F. (2001): "Institutional Individualism and Institutional Change: the Search for a Middle Way Mode of Explanation". *Cambridge Journal of Economics*, 25, 6, November, pp. 765-784.
- TOBOSO, F. (2003): "Explaining conflict over institutional reform with an institutional individualist analysis". (próxima publicación)
- VANBERG, V. (1988a): "Rules and Choice in Economic and Sociology". *Jahrbuch quer Nene Politische Ockonoarie*, vol. 7, 1988, pp. 146-67.
- VANBERG, V. (1988b): *Morality and Economics. De Moribus est Disputandum*. Transaction Books, Original Paper, n° 7, 1988.
- VANBERG, V. (1993a): "Rational Choice, Rule Following and Institutions": An Evolutionary Perspective", en Mäki, U. y otros: *Rationality, Institutions, and Economic Methodology*. Routledge, London.
- VANBERG, V. (1993b): "Rational Choice versus Adaptive Rule Following: On the Behavioral Foundations of Social Sciences", en Herder-Dorneich, Ph. y otros: *Jahrbuch für Neue Politische Ökonomie*, J.C.B. Mohr, Tübingen.
- VANBERG, V. (1994): *Rules and Choice in Economic*. Routledge, London.
- VELARDE, J. (1964): "El Institucionalismo: una peligrosa dirección positivista en Economía". *Anales de Economía*, Jul-Sept., pp. 503-28.
- WALLER, T. W. Jr. (1988): "Habits in Economic Analysis". *Journal of Economic Issues*, vol. 22, 1, March 1988, pp. 113-26.
- WEINGAST, B.R. y MARSHALL, W.J. (1988): "The Industrial Organization of Congress: or Why Legislatures like Firms are not organized as Markets". *Journal of Political Economy*, vol. 96, 1, pp. 132-63.
- WEINGAST, B.R. (1989): "The Political Institutions of Representative Government: Legislatures". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 145, 4, pp. 693-703.

WILLIAMSON, O. E. (1975): *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. Free Press, 1975, New York.

Williamson, O. (1979): "Transaction-Cost Economics: The governance of contractual relations", *The Journal of Law and Economics*, Vol. XXII (2): Octubre, pp. 233-261.

WILLIAMSON, O. E. (1981): "The Modern Corporation: Origin, Evolution, Attributes". *Journal of Economic Literature*, vol. 19, Dec. 1981, pp. 1537-68.

WILLIAMSON, O. E. (1984a): "Perspectives on the Modern Corporation". *Quarterly Review of Economics and Business*, 24, Winter 1984, pp. 64-71.

WILLIAMSON, O. E. (1984b): "The Economics of Governance: Framework and Implications". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 140, 1, 1984, pp. 195-223.

WILLIAMSON, O. E. (1985a): "Reflections on the New Institutional Economics", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 141, 1, 1985, pp. 187-95.

WILLIAMSON, O. E. (1985b): *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, and Relational Contracting*. Free Press, 1985, New York.

WILLIAMSON, O. E. (1990): "A Comparison of Alternative Approaches to Economic Organization". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 146, 1, 1990, pp. 61-71.

WILLIAMSON, O. E. (1993): "Transaction Cost Economics Meets Postnerian Law and Economics", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 149, 1, pp. 99-118.

WILLIAMSON, O. E. (2000): "The new institutional economics: taking stock, looking ahead", *Journal of Economic Literature*. 38, September, pp. 595-613.

WILLIAMSON, O. E. & WINTER, S.G. (1991): *The Nature of the Firm: Origins, Evolution, and Development*. Oxford University Press, 1991, Oxford.

WINIECKI, J. (1986): "Soviet-type Economies: Considerations for the Future", *Soviet Studies*, October, pp. 543-61.

WINIECKI, J. (1991): "On Inevitability of Output Fall in Early Transition to the Market: Theoretical Underpinnings", *Soviet Studies*, 4.

WINIECKI, J. (1993): "The Political Economy of Big-Bang: Free Market versus New Keynesian Perspectives", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 187, pp. 407-28.

WINIECKI, J. (1994): "Shaping the Institutional Infrastructure", *Economic Inquiry*, vol. 32, January, pp. 66-78.

WINIECKI, J. (1996): "Why Economic Reforms fail in the Soviet System: a Property

Rights-Based Approach", en Alston, L.J. y otros (1996): *Empirical Studies in Institutional Change*. Cambridge University Press.

WINIECKI, J. (1998): "Formal and Informal Rules in Post-Communist Transition", *Journal of Public Finance and Public Choice*, vol. 16, 1, pp. 3-26.

WITT, U. (1989): "The Evolution of Economic Institutions as a Propagation Process". *Public Choice*, 62, August 1989, p. 155-172.