

En Toboso, F. y Arias, X.C. (Eds.), Organización de gobiernos y mercados.
Análisis de casos desde la Nueva Economía Institucional.
PUV 2006, Universidad de Valencia.
Edición conjunta con la Universidad de Vigo.

1

TAMBIÉN EN EL ÁMBITO PÚBLICO LA CLAVE ESTÁ EN LAS INSTITUCIONES.

Fernando Toboso (*) y Xosé Carlos Arias (**)
Universidades de Valencia y Vigo.

"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*..

RESUMEN:

Una de las expresiones que, de un modo creciente a lo largo de los años noventa, más han prodigado economistas teóricos, asesores económicos y decisores políticos ha sido "las instituciones importan" (*institutions matter*), lo que equivale más o menos a decir que la configuración institucional existente a todos los niveles en un determinado país influye, y mucho, sobre el devenir de los asuntos económicos que allí tienen lugar, además de hacerlo sobre otros órdenes de la interacción social, obviamente. ¿En dónde radica realmente la novedad de este fenómeno?. ¿Es que en el pasado los sistemas teóricos prevalecientes ignoraban la relevancia del factor institucional?. Ofrecer una respuesta a éstas y otras preguntas relacionadas es el objetivo básico de las líneas que siguen, en un intento de que puedan ser útiles a la vez como introducción a los análisis elaborados en el ámbito de la Nueva Economía Institucional y como punto de partida que permita un mejor aprovechamiento de los trabajos fundamentalmente aplicados que se ofrecen en cada uno de los capítulos del presente libro.

(*) Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Valencia,
Correo-e: Fernando.Toboso@uv.es Web: <http://www.uv.es/economia>

(**) Departamento de Economía Aplicada, Universidad de Vigo,
Correo-e: xcarias@uvigo.es Web: <http://webs.uvigo.es/xcarias/>

I

La creciente preocupación por los factores institucionales: lo que todos queremos saber.

Una de las expresiones que, de un modo creciente a lo largo de los años noventa, más han prodigado economistas teóricos, asesores económicos y decisores políticos ha sido “las instituciones importan” (*institutions matter*), lo que equivale más o menos a decir que la configuración institucional existente a todos los niveles en un determinado país influye, y mucho, sobre el devenir de los asuntos económicos que allí tienen lugar, además de hacerlo sobre otros órdenes de la interacción social, obviamente. ¿En dónde radica realmente la novedad de este fenómeno?. ¿Es que en el pasado los sistemas teóricos prevalecientes ignoraban la relevancia del factor institucional?. Ofrecer una respuesta a éstas y otras preguntas relacionadas es el objetivo básico de las líneas que siguen, en un intento de que puedan ser útiles a la vez como introducción a los análisis elaborados en el ámbito de la Nueva Economía Institucional y como punto de partida que permita un mejor aprovechamiento de los trabajos fundamentalmente aplicados que se ofrecen en cada uno de los capítulos del presente libro.

Si comenzamos por el segundo de esos dos interrogantes planteados, la respuesta ha de ser necesariamente matizada: sí y no. Tal y como se explicará en párrafos posteriores, si nos atenemos a la economía de la corriente principal, no hay duda de ese gran olvido, hasta el punto de que muchos economistas de esa línea, -entre ellos algunos tan destacados como Kenneth Arrow- han localizado reiteradamente ahí uno de los principales motivos de insatisfacción con respecto al programa neoclásico de investigación, sin que ello suponga desmerecer los, por otra parte, impresionantes avances teóricos conseguidos. La importancia de las instituciones había venido siendo destacada, en cambio, por diversas corrientes de economistas ajenos a la ortodoxia neoclásica, por lo general fuertemente críticos frente a ella: los viejos historicistas centroeuropeos, los institucionalistas norteamericanos de las primeras décadas del siglo XX, o por un institucionalista tan singular como Gunnar Myrdal.

La importante novedad acaecida en las últimas décadas reside en la aparición de un nuevo enfoque neoinstitucional –la Nueva Economía Institucional (NEI)- que tiene poco que ver con el viejo institucionalismo, pero que también está contribuyendo a superar muchas de las limitaciones de los planteamientos neoclásicos, como después veremos.¹ Ha sido gracias a la fuerte expansión de este enfoque que el análisis de las instituciones ha devenido en un fenómeno intelectual casi *de moda*. Que ello es así lo prueba un buen número de

¹ Las recurrentes referencias de O. Williamson al trabajo del viejo institucionalista John Commons (1934) no dejan de ser una excepción. Algunas de las más recientes de esas referencias a la obra de quién fuera presidente de la ya entonces influyente *American Economic Association*, además de Director del *National Bureau of Economic Research*, se encuentran en Williamson (2002a) y (2002b). Un estudio en profundidad de las diferencias de enfoque que suele caracterizar a los análisis mayoritariamente elaborados en el marco de la ‘vieja’ y la ‘nueva’ economía institucional puede encontrarse en Toboso (1997).

indicadores. Primero, la concesión en los noventa del premio Nobel de Economía a los dos figuras claves de la NEI, Ronald Coase y Douglass North (respectivamente, en 1991 y 1993), además de a otras figuras que tienen alguna relación con ella (Akerloff, Stiglitz, antes Herbert Simon). El notable impacto que hoy tienen algunas de las principales revistas académicas relacionadas con la corriente, como el *Journal of Institutional and Theoretical Economics* o el *Journal of Law and Economics*, lo que se comprueba año tras año con sólo consultar los índices de impacto del SSCI, o el enorme crecimiento en el número de miembros que se ha registrado en la International Society for the New Institutional Economics desde su fundación en 1997 son también indicadores de ello. Finalmente, y por hacer referencia a un plano bien distinto, cabe mencionar también la clara inspiración neoinstitucionalista de algunos muy influyentes documentos e informes elaborados por agencias multilaterales como el Banco Mundial o el Banco Interamericano de Desarrollo. Resulta muy revelador, en ese sentido, que la edición de 2002 del probablemente más universalmente leído informe económico anual -el "Informe sobre el Desarrollo Mundial" del Banco Mundial- se titule *Instituciones para los mercados*, y que sea una cita muy precisa de North la que lo encabece, o que el informe del año 1994 llevase por título: *Cambio Institucional y Sector Público en las Economías en Transición*²

Dejando por un momento al margen los desarrollos estrictamente analíticos, es verdad que algunos condicionantes externos han favorecido grandemente la reconsideración de los aspectos institucionales en las agendas económicas y políticas. En este punto habría que considerar la combinación de dos fenómenos importantes: por un lado, a medida que avanzaba la década de los noventa se fue haciendo patente que las dificultades acumuladas en los procesos de transición democrática y de conformación de nuevas economías de mercado en la Europa del Este se originaban en gran medida en el hecho de que las nuevas reglas del juego no resultaban plenamente compatibles con el resto de instituciones básicas – el entorno institucional general, según la clasificación de Williamson (2000)- que seguía vigente en aquellos países. Por otra parte, la línea de reformas macroeconómicas implantadas a principios de la década en los países menos desarrollados (el llamado *Consenso de Washington*) se saldaba en muchos aspectos y en la mayoría de los casos con fracasos notables. La conclusión alcanzada por muchos observadores fue común para unos y otros casos: se hacía imprescindible una decidida transformación de ese marco institucional básico para que las reformas económicas pudieran alcanzar sus objetivos. M. Aoki (2001) ha destacado también otros fenómenos que han contribuido igualmente a este renovado interés y preocupación por los aspectos institucionales: los casos de Silicon Valley y el comercio en red, las relaciones entre los organismos internacionales y los estados miembros, o la organización de un mercado común y una unión monetaria europeas.

² Interesa también señalar que la aparición y desarrollo de una nueva visión institucional no se ha producido sólo entre los investigadores económicos que se dedican al análisis de los empresas, los mercados y los gobiernos; ha tenido igualmente lugar entre analistas políticos, sociólogos, especialistas en relaciones internacionales, etc.

II

El por qué de tanta zozobra académica: los unos y los otros.

El viejo debate abierto a finales del siglo XIX entre los economistas neoclásicos y los historicistas, merced al protagonismo académico de Thorstein Veblen³, se proyectó con fuerza a comienzos del XX en la academia norteamericana, en la cual, las corrientes autodenominadas *institucionalistas* alcanzaron una considerable influencia. En efecto, durante el período de entreguerras, alrededor de las obras de autores como John Commons, Wesley Mitchell y Clarence Ayres se conformó una tradición analítica en la que enfatizar el papel y la importancia económica de la organización institucional constituía una de sus preocupaciones básicas. El método de análisis sistémico u holista habitualmente utilizado por aquellos economistas, sin embargo, les condujo, por lo que a sus desarrollos analíticos se refiere, a la elaboración de análisis enormemente abstractos e impersonales en los que apenas quedaba hueco para la acción intencional, tanto individual como en equipo. Su preocupación por enfatizar las influencias de poder que pudieran existir tanto en los mercados como en ámbito de las decisiones públicas contribuyó también a alejarles más y más de las preocupaciones que acabaron siendo predominantes en los círculos económicos a partir de la década de los 40. Como ha explicado el propio Malcom Rutherford (2001), la ausencia de un cuerpo teórico unificado, su metodología anti-individualista o holista, así como su esacasa o nula formalización pronto se convirtieron, junto a otros factores, en impedimentos graves para sus posibilidades de expansión intelectual cuando, por el contrario, el programa de investigación neoclásico estaba experimentando ya por aquellos años una impresionante expansión, lo que condujo al eclipse casi total de aquellas ideas y análisis institucionales entre los años cuarenta y los sesenta.⁴

³ Veblen formó parte del primer grupo de profesores del, ya desde su fundación en 1892, destacado Departamento de Economía de la Universidad de Chicago. Fue editor del *Journal of Political Economy* de dicha Universidad. Un breve repaso de su constante actitud intelectualmente irreverente y provocativa, que le llevó incluso a rechazar ser nombrado presidente de la American Economic Association, puede encontrarse en Seckler (1975).

⁴ Durante esas décadas, únicamente en concretas universidades norteamericanas tuvieron alguna presencia dichos análisis, esto es, allí donde habían acabado localizándose los institucionalistas más destacados. Las Universidades de Columbia, Wisconsin y Texas destacaban entre ellas por haber acogido a Commons, Mitchell y Ayres respectivamente. Fue durante esos años, sin embargo, cuando destacados economistas y futuros premios Nobel que desarrollaron y desarrollan su trabajo investigador bajo el marco de concepciones metodológicas diferentes prestaron una mayor atención a estos trabajos de Veblen, Commons, Mitchell y otros "viejos" institucionalistas, dedicando artículos o libros completos al estudio de las mismas. Milton Friedman (1950), Frank Knight (1952), Kenneth Arrow (1975), Mark Blaug (1980), Terence Hutchison (1984) o el libro de Seckler (1975), que incluye una introducción de L. Robbins, son ejemplos de ello.

Bien es cierto, no obstante, que el conocimiento económico se benefició grandemente de algunas de esas aportaciones, especialmente en lo relativo a la caracterización empírica de la economía y los consiguientes progresos en los métodos de medición económica logrados a raíz de la creación del *National Bureau of Economic Research* en Estados Unidos gracias, en gran parte, a los esfuerzos de Westley Mitchell, reconocido fundador del mismo. (John Commons fue también director asociado de éste organismo estadístico que ocupa hoy un papel básico en la economía norteamericana). Como es también destacable el impulso dado en aquellos años a nociones como las de “relación de agencia”, que abrieron una vía para posteriores desarrollos analíticos (Furubotn y Richter, 1998). O como resulta obligado también mencionar que nuevas asociaciones y revistas han sido creadas tanto en Estados Unidos como en Europa a partir de los años 70 en las que un número creciente de autores que se reclaman herederos en mayor o menor medida de esta tradición y pre-concepciones continúan intentando recuperar, al menos, parte de aquella antigua influencia académica.⁵

Los desarrollos de la economía neoclásica y las contribuciones de los institucionalistas no sólo permanecieron aisladas entre sí durante largo tiempo, sino que, ciertamente, puede afirmarse que eran fruto de paradigmas inconmensurables. Cabe pues afirmar que entre los años cuarenta y los setenta del siglo pasado la cuestión de las instituciones y el cambio institucional sólo tuvieron una presencia marginal en las agendas de investigación de los economistas en su conjunto. La aparición y el fuerte desarrollo que están experimentando las aportaciones de la Nueva Economía Institucional desde las últimas décadas del siglo XX cabe entenderla pues, en gran parte, como una respuesta a esa insatisfacción con respecto a los viejos análisis institucionales y con respecto a la pobreza en variables institucionales que caracteriza a los análisis neoclásicos en general.

III

La llave que nos da la clave: algunos conceptos, criterios e ideas esenciales.

Haciendo abstracción de las particularidades y las diferencias de planteamiento siempre existentes, y como la cita que abre la presente introducción claramente refleja, resulta posible afirmar que ya incluso en la década de los 90 existía entre los nuevos institucionalistas una evidente insatisfacción con respecto al tipo de análisis económico elaborado bajo las concepciones neoclásicas que habían inspirado, en gran medida, sus propias y pioneras aportaciones de los años 60 y 70 en el campo de la llamada Teoría de los derechos de propiedad⁶.

⁵ La *Asociation for Evolutionary Economics* (AFEE) creada en 1968 o la *European Asociation for Evolutionary Political Economy* (EAEPE) creada en 1988 constituyen dos destacados ejemplos, pero cabe citar otras, aunque no tan estrechamente relacionadas, como la *Association for Social Economics* (ASE), la *Association for Institutional Thought* (AFIT) o la *Society for the Advancement of Socio-Economics* (SASE).

⁶ Sobre estas aportaciones, véase Eggertsson (1990, cap. 8).

Williamson (2002a) y (2002b) ha sintetizado recientemente algunas de esas principales diferencias entre el análisis transaccional o contractual y lo que él mismo denomina la “ortodoxia neoclásica” en tres aspectos esenciales. El primero y principal hace referencia al hecho de que mientras la perspectiva contractual permite enfatizar los aspectos de negociación y las ganancias del intercambio, entre otros, la perspectiva neoclásica conduce inexorablemente a enfocar los problemas microeconómicos desde la perspectiva de la asignación de los recursos (precios y producción son sus preocupaciones fundamentales).⁷ Segundo, y relacionado con lo anterior, la ortodoxia conceptualiza la empresa como una función de producción mientras que la perspectiva contractual permite enfatizar los aspectos relacionados con la estructura de gobierno de la misma. Y tercero, dice Williamson, la perspectiva contractual facilita el que podamos incorporar a nuestro análisis las aportaciones que han tenido lugar en otros campos como el de la teoría de la organización.

Pero, como afirma Furubotn (2000), los desarrollos analíticos están yendo todavía más allá, y grandes avances se han dado en la línea de construir un enfoque de economía política más comprehensivo y flexible, particularmente en todos aquellos trabajos centrados en el estudio del sector público y la acción de gobierno, en el estudio de la organización institucional general o de unos u otros mercados. Campos temáticos éstos que constituyen el núcleo del libro que aquí presentamos.

Es en ese ámbito en el que cabe afirmar que, aún intentando mantener los análisis en la tradición del individualismo metodológico que tantas aportaciones novedosas había permitido, bajo el marco de la NEI empezaban a aparecer ya en los años 90 cada vez más trabajos basados en una presunción acerca de la racionalidad y las capacidades cognitivas de los agentes en la que no se suponía que éstos tenían capacidades cognitivas (de procesamiento de la información y de cálculo) ilimitadas. En los análisis así elaborados, tanto entonces como ahora, bajo la denominada presunción de la racionalidad limitada o acotada, a los agentes no se les suele atribuir la tenencia de una información perfecta o completa. El planteamiento tampoco 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 se percibían ya tan complejas que un análisis relevante de las características, funcionamiento, procesos y consecuencias de dichos asuntos humanos no podía basarse por más tiempo en los supuestos sobre la racionalidad y la disposición de información característicos de los análisis neoclásicos tradicionales.⁸ Y los procesos de cambio y reforma institucional

⁷ Un análisis de la importancia y las consecuencias derivadas de esta fundamentación de los análisis microeconómicos neoclásicos tradicionales puede encontrarse en Toboso (1994).

⁸ En Eggertsson (1990, p. 6) y (1996, p. 18) se hace referencia a trabajos de algunos 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.

constituyen un ejemplo de estos complejos fenómenos. La relevancia explicativa así conseguida quedó fuera de toda duda.⁹

Pero no fue ese el único avance analítico que, ya durante aquellos años, tuvo lugar en el marco de la NEI. Junto a la anterior, la constatación de que en la búsqueda de su propio interés y utilidad los agentes podrían comportarse maliciosamente en determinados contextos institucionales, incumplir sus promesas, revelar información distorsionada o, incluso, incumplir deliberadamente la legislación se convirtió también en una idea generalmente compartida que exigía adaptar el instrumental analítico a fin de poder incorporar esos aspectos allí donde se considerara necesario. Es lo que Williamson (1979) denominó la presunción acerca del comportamiento oportunista del *homo contractual*. Esto es, el enfoque de análisis ha de disponer de las herramientas conceptuales necesarias para poder dar cuenta de que la actuación en interés propio de los agentes puede conducir, en determinadas situaciones, a causar perjuicio sobre otros, no estando pues asegurado siempre y en cualquier ordenamiento institucional el conocido principio de la mano invisible. Estos comportamientos pueden aparecer tanto en los mercados, como en el proceso político o en otros muchos ámbitos de la interacción social. Tanto en las transacciones que tienen lugar bajo unas reglas dadas, como cuando se intenta reformar dichas reglas. Conceptos como los de *información asimétrica* o de *ventaja informativa*, tan directamente asociados a la posibilidad de comportamientos oportunistas y la aparición de problemas de selección adversa, de riesgo moral o derivados de las relaciones principal-agente, constituyen también una pieza clave en estos análisis.

Parece también razonable pensar que en su comportamiento económico, los agentes pueden verse influidos igualmente 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. Modelizar y analizar el comportamiento económico como si las personas fueran amorales, asociales, no prestaran atención al valor de la buena reputación en el cumplimiento de lo pactado, no se vieran constreñidas por la opinión y valores predominantes en su municipio, etc., etc. únicamente resulta razonable hacerlo en aquellos contextos en los que el carácter impersonal, y sólo esporádico, de las transacciones es determinante.¹⁰ Bajo el marco de la NEI, a las normas sociales o instituciones informales (North, 1990) se les asigna un papel relevante en cuanto reglas que restringen y, por ello, introducen coordinación en el comportamiento de los agentes, tanto en la empresa, como en el mercado o en el proceso político. Lo mismo que suele prestarse atención al mayor o menor grado de incertidumbre con el que los agentes parecen actuar a fin de que la investigación proceda con la vista puesta en esa variable. La perspectiva analítica presenta así elevadas dosis de comprensividad y flexibilidad, como ya intuía Furubotn en 1993.

⁹ Véase Langlois (1990) o Williamson (1990), Denzau y North (1994), además de los clásicos trabajos de Herbert Simon (1976), (1978) y (1979).

¹⁰ Ese planteamiento permite predecir adecuadamente, por poner un ejemplo, los peligros de llamar para una reparación doméstica a alguien que simplemente se anuncia con un número en la guía de teléfonos en una gran ciudad, particularmente si éste detecta que tu conocimiento del problema es nulo, que vives en un piso de estudiantes alquilado, y por tanto de paso, y que por exceso de buena fé o porque paga el dueño no adoptas los controles necesarios....

Prescindir, en la explicación de lo que acontece, de la consideración de los antecedentes históricos, al menos de los más inmediatos, tampoco resultaría un proceder razonable en aras a constuir análisis con una creciente capacidad explicativa. En el ámbito de la NEI, los condicionamientos del pasado resultan ser factores clave a tener en cuenta en cualquier análisis explicativo de la realidad económica: *la historia*, esto es la trayectoria seguida, *también importa*. El concepto de “inercia institucional” o “dependencia de la senda” (*path dependency*)¹¹ permite incorporar al análisis la trascendencia de las condiciones institucionales iniciales de un fenómeno a fin de dar cuenta, en su caso, de cómo determinados procesos acumulativos en el tiempo conducen a situaciones difícilmente reversibles que acarrear resultados económicos también difícilmente alterables, tanto si son positivos como si son negativos.¹²

Ya desde la década de 1990, la dependencia de la senda ha sido un factor básico utilizado en los análisis de la NEI para explicar, por ejemplo, por qué determinados estados dictatoriales claramente ineficientes en un sentido organizativo pueden, sin embargo, perdurar en el tiempo una vez han sido instaurados mediante algún conflicto bélico o un proceso revolucionario. Ello puede ocurrir también en otros muchos ámbitos organizativos en los que el poder militar y la amenaza de encarcelamiento por parte de los que controlan la organización no existen. El hecho de que las reformas de las propias reglas políticas básicas, de las leyes económicas generales, de los reglamentos que desarrollan aquellas, etc. requieran de la acción política o acción colectiva, conlleva, como Olson (1964) y (1982) contribuyó magistralmente a difundir, costes y desincentivos añadidos que también contribuyen a explicar esas inercias institucionales.¹³

Si es útil mirar hacia atrás, también lo es mirar hacia uno y otro lado a fin de realizar análisis institucionales comparativos. Así se practica en el ámbito de la NEI, en la que el estudio de los fundamentos institucionales del desarrollo o del atraso económico de unos u otros países es también objeto de preocupación¹⁴.

Por lo demás, la influencia del modelo teórico de la NEI en el panorama contemporáneo de las diferentes ciencias sociales ha sido considerable. Entre sus contribuciones más significativas cabe destacar las realizadas a la historia económica (en la que es trascendental la aportación de North), a la teoría del desarrollo (S. Burki y G. Perry), al análisis del capital social (Avner Greif, Stephen Knack), a la nueva teoría de la organización (Oliver Williamson, Claude Mènard) o a la economía de la regulación (Paul Joskow). Fuera del campo estricto de la economía, la NEI ha contribuido decisivamente a la consolidación de la corriente de la Economía del derecho, *Law and Economics* (Posner) y sobre todo, a la aparición de una poderosa y profundamente renovada teoría económica de la

¹¹ A cuyo desarrollo ha contribuido decisivamente W. B. Arthur (1994) y algunos de sus colaboradores.

¹² Conocidos son los ejemplos de estas situaciones que tienen que ver con los problemas de inversiones irreversibles, expectativas adaptativas, o los efectos de aprendizaje.

¹³ En el plano de la organización empresarial, Compés (1999) ha enfatizado los costes que conlleva el dismantelar una estructura organizativa y montar otra.

¹⁴ Arias y Caballero (2003) o Toboso (2004).

política -renovada respecto de los viejos modelos de economía política-, de la mano del llamado *Transaction Cost Politics* (debido al propio North, a Barry Weingast, o a Avinash Dixit).

IV

Los costes de transacción y la eficiencia: una preocupación que casi ensombrece todo lo demás.

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, a negociar las transacciones y a vigilar el cumplimiento de los acuerdos una vez alcanzados. Se trata, obviamente, de costes distintos al precio a pagar. Una cosa es, por ejemplo, el precio de venta de una vivienda, incluidos los impuestos y los gastos notariales, y otra los costes de transacción distintos a ese precio en los que una persona ha de incurrir para buscar, negociar y finalmente comprarse un piso. Esos costes por todos conocidos son ejemplos ilustrativos de los costes cuyo estudio constituye un aspecto central en los análisis elaborados bajo el marco de la NEI, pero no agotan todas las posibilidades existentes.

En las relaciones contractuales formales, los costes de transacción pueden ser originados en cualesquiera de las múltiples contingencias necesaria para el diseño y la negociación inicial del contrato, pasando por la tramitación legal del mismo y llegando hasta la resolución o cancelación de aquél, particularmente, en este último caso, si una de las partes parece no cumplir estrictamente lo acordado pero se opone a cancelar el mismo. Una tipología convencional de los costes de transacción incluiría necesariamente los siguientes: a) costes de búsqueda; b) costes de procesamiento y clasificación de la información encontrada; c) costes de medición, tanto en términos estrictamente numéricos como relativos a las características cualitativas de los bienes; d) costes negociación; e) costes hundidos o no recuperables (*sunk costs*) asociados a problemas de inversiones irreversibles; f) costes de la redacción del contrato; g) costes de vigilancia del cumplimiento de lo acordado, h) costes derivados de la resolución del contrato.

Y todo ello es aplicable tanto a las transacciones que ocurren en los mercados, como a las transacciones, negociaciones o acuerdos de naturaleza económica adoptados en la arena política, siendo incluso mayores en éste último caso, en la medida en que el carácter no desagregable de las decisiones colectivas obliga a que todos (decisiones por consenso) o una mayoría de participantes ha de aprobar mediante votación la resolución a aplicar. Y ello vale tanto para los acuerdos parlamentarios como para las resoluciones de los consejos de ministros.

Si los agentes tienen, pues, esas capacidades cognitivas limitadas, y actúan además en esos contextos complejos, entonces los costes de transacción

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

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, además de influir en el reparto de los mismos, estos en sobre quién recaen en mayor o menor medida. ¿Pero cuán grandes son dichos costes de transacción?. ¿Hablamos de un fenómeno significativo en términos únicamente cualitativos?. Si bien la medición de costes de transacción no es tarea sencilla, ya hay disponibles varios trabajos empíricos que se acercan con rigor a esa cuestión para todo tipo de sectores, mercados e incluso países. En el punto de partida de esta literatura se encuentra un artículo de Wallis y North (1986) en el que se cuantifica el valor de los costes de transacción en Estados Unidos para el largo período 1870-1970. Si al inicio de ese período los costes de transacción representaban en torno a un 25 por ciento del PIB norteamericano, al final alcanzaban ya el 55 por ciento. Parecidos, y aún superiores, resultados han sido obtenidos para otros países, como Japón, Francia o Alemania.¹⁶ Es este, sin duda, otro aspecto central de la perspectiva analítica que aquí estamos considerando.

En el marco de la NEI ha existido también desde sus inicios un gran interés en que los análisis elaborados resultasen realistas y, por tanto, capaces de explicar fenómenos concretos, en contextos determinados y en periodos históricos específicos. De ahí la preocupación existente por elaborar razonamientos económicos sobre premisas que no sean tenidas por falsas de antemano, salvo que ello sea un ejercicio analítico especial como veremos después en relación con dos trabajos pioneros de Coase. 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*".¹⁷ 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, en el marco de la NEI existe un gran interés 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 defender las tesis del llamado *empirismo ingenuo*, sino el enfatizar la conveniencia de combinar la utilización de ciertas presunciones y enfoques teóricos previos con la observación y la medición directa de hechos y acontecimiento hasta donde sea posible, a efectos de ir construyendo análisis, teorías e informes más y más 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

¹⁶ Ghertman (1998) se centra en el período 1960-1990.

¹⁷ 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.

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 convencionales¹⁸. 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..."

Las contribuciones aparecidas en el marco de la NEI suelen caracterizarse también por utilizar el denominado criterio de eficiencia económica, aunque definido en un sentido amplio para que incluya también los costes de transacción antes mencionados. El interés por contribuir a un mejor conocimiento del papel que desempeña la organización institucional en los procesos de crecimiento y desarrollo económico a todos los niveles tiende a focalizar la atención de manera recurrente en el tema del mayor o menor grado de eficiencia a que dá lugar el marco institucional investigado. Dicho grado de eficiencia suele venir medido en términos de los mayores o menores costes de transacción generados, *ceteris paribus* otros costes de producción o transformación tradicionales. Cuanto mayores sean esos costes de transacción menor será el grado de eficiencia de dicho marco institucional, *ceteris paribus*.¹⁹

Por imitación a lo que ocurría en el estudio de la organización empresarial, durante las décadas de 1970 y 80, no era infrecuente encontrar trabajos en los que las ganancias de eficiencia logradas mediante una determinada reforma institucional u organizativa en el ámbito público por los responsables de la misma aparecían como la principal causa explicativa de dicha reforma. Es lo que se denominó como el "efficiency view" en la explicación de por qué ocurren los cambios institucionales que ocurren. Como las teorizaciones sobre los cambios organizativos a nivel empresarial se fundamentaban habitualmente en análisis de estática comparativa en los que se predecía que aquellas organizaciones o empresas que tuvieran, *ceteris paribus*, unos menores costes de transacción (y, por tanto, un mayor grado de eficiencia) tenderían a prevalecer en la medida en que estuvieran sometidas a la competencia, este mismo planteamiento intentaba trasladarse al análisis de los cambios institucionales ocurridos en la organización política y la regulación de los mercados.²⁰

En el estudio del cambio en la organización institucional general, dicho planteamiento empezó a ser abandonado desde el mismo momento en el que el propio Douglass North así lo hizo de manera explícita en varios trabajos de finales de los 80 y principios de los 90²¹, habiéndolo sido objeto, incluso, de precisas y

¹⁸ Véase Coase (1974, págs. 181-2), (1982, pág. 16) y (1992, pág. 716).

¹⁹ Como ejemplos destacados de ello, véase North (1990a, cap. 8) o Williamson (1981).

²⁰ Véase Williamson (1975) o North y Thomas (1973) para la aplicación de estos razonamientos al ámbito de la reforma política ante las presiones de la competencia a escala internacional.

²¹ Véase, por ejemplo, North (1990) y (1991).

relevantes críticas que fueron publicadas en el propio *Journal of Institutional and Theoretical Economics*.²² 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 general alternativo, en su caso, y otra, bien distinta, el decir que de entre las reformas posibles, las más eficientes son las que acaban implantándose.²³ Explicar por qué tienen lugar unas reformas institucionales y no otras requiere prestar atención también a los potenciales efectos distributivos diferenciales a corto y medio plazo previstos con cada una de las soluciones reformadoras planteadas, además de a los costes y desincentivos de la acción colectiva ya mencionados, y a otros factores que aquí no pueden ser abordados. Todo ello forma ya parte de los debates que tienen lugar en el ámbito de la NEI y la ISNIE, como ahora enfatizaremos.

V

De principio a fin: aprendiendo más y más sobre el papel de la organización institucional.

Si las anteriores son algunas de los principales conceptos, criterios e ideas que podemos encontrar ya desde los años 90 entre los análisis de la Nueva Economía Institucional, resulta obligado en esta presentación introductoria el hacer también una breve referencia a los orígenes de este tipo de análisis, resituando y valorando la contribución realizada, así como a algunos de los nuevos avances analíticos que recientemente están teniendo lugar. Ello dejará constancia del impresionante desarrollo logrado.

Y ello también porque, en demasiadas ocasiones, los estereotipos extraídos de las primeras e impactantes contribuciones perduran en las cabezas de muchos economistas que, influidos por la dependencia de la senda y por los costes de cambiar sus propios esquemas mentales de razonamiento, insisten en criticar planteamientos ya superados por la dinámica de desarrollo de un programa de investigación progresivo como el que aquí nos ocupa.

Retrotraigámonos a esos orígenes mediante unas breves referencias a los trabajos seminales de Ronald Coase (1937, 1960). En el primero de ellos, “La naturaleza de la empresa”, Coase realizó un razonamiento hipotético basado en un supuesto irreal intencionalmente elegido como tal, y en un contexto institucional muy simplificado, para hacer más impactante la conclusión que quería enfatizar en su trabajo. Aunque este planteamiento, ciertamente Nóbel, ha sido a veces malinterpretado, dicho ejercicio analítico permitía afirmar al autor, en esencia, que en unos mercados en los que no existieran costes de transacción, la existencia de la empresa tal como la conocemos hoy sería muy difícil de justificar en términos económicos, porque ¿quién estaría dispuesto a crear toda una organización jerarquizada para internalizar tareas y relaciones que podrían, en ese mundo imaginario, ser contratadas externa e independientemente sin más coste que el precio a pagar?.

²² Véase Binger y Hoffman (1989). O en otro ámbito Schmid (1987, cap. 11).

²³ Véase Langlois, (1989).

En hipotéticos mercados en los que no hubiera costes de transacción, la propia existencia de la empresa, desde esta perspectiva en la que se ponderan únicamente los costes de transformación y de transacción, carecería de fundamento económico, esto es, no sería rentable montar una estructura tal, porque no se ahorraría coste de transacción alguno, habría que seguir pagando el mismo precio por los factores que ahora tienen contratos internos (el análisis era simplificado) y correr, además, con el esfuerzo y los costes de crear y mantener la nueva estructura, redactar esos contratos duraderos, vigilar su cumplimiento, etc., etc., esto es, los costes de transacción ya habituales. Si comprar esos servicios externamente no tuviera sobre-coste de transacción alguno, la estabilidad de un contrato interno duradero no tendría repercusión monetaria en este análisis simplificado. Como eso no es así, parece obvio concluir que las empresas internalizarán tareas realizando contratos duraderos siempre que con ello reduzcan costes de transacción, *ceteris paribus*. Y esta cláusula del *ceteris paribus* es importante. Ahí hay que buscar pues una de las explicaciones, no la única, decía Coase, tanto para la existencia de la empresa como para los cambios organizativos que tienen lugar dentro de ella, dada la creciente e intensa competencia existente en todos los mercados. Ciertamente, este razonamiento no ha de sacarse de contexto. De él no cabe deducir que no hay más factor explicativo que el aludido.

En el segundo trabajo pionero de Coase de 1960 titulado “el problema del coste social”, este autor puso el énfasis en las ventajas de la negociación entre las partes afectadas como vía para llegar a acuerdos mutuamente ventajosos, dada claro la inevitable situación de partida que, obviamente, bien podría ser clamorosamente desigual y, tal vez, políticamente alterable. Aspectos, éstos últimos, a los que Coase no prestó apenas atención por lo mismos motivos analíticos arriba aludidos. Ciertamente estos motivos no son neutrales si de ese razonamiento se pretenden extraer recomendaciones de política pública sin prestar atención a todos los otros muchos aspectos relevantes no considerados. Pero eso no es lo que Coase pretendía como se desprende de una lectura minuciosa de su trabajo. Como negociar e intercambiar es, en la realidad, costoso, difícilmente cabe alcanzar, decía Coase, ese equilibrio teórico de la eficiencia paretiana en el que ya no fuera posible nuevo cambio o acuerdo alguno por el que todas las partes mejoraran, según su propia y subjetiva estimación, sin que nadie se sintiera perjudicado.

Introducir los costes de transacción en este andamiaje paretiano característico de la Economía del Bienestar de la época, significó sin duda otra contribución Nóbel. Este premio sólo llegó, sin embargo, en 1983, cuando el movimiento de la NEI ya era relevante en los círculos económicos, como ya hemos mencionado. Sólomente en esa situación hipotética en la cual los intercambios no conllevaran costes de transacción, cabría esperar que se llevaran a cabo todas aquellas transacciones voluntarias que agotarán las mejoras paretianas de eficiencia, lo cual nada tiene que ver, hay que enfatizarlo de nuevo, con la igualdad de derechos y oportunidades, con la justicia social o la equidad puesto que en estos razonamientos no se presta atención a la situación de partida ni a otros aspectos relevantes. Sólo en esas condiciones hipotéticas, el problema del efecto externo como fallo de mercado dejaría de ser tal, pues nada impediría que ese efecto se internalizara a través de un acuerdo/transacción entre las partes. Como ese mundo no existe, salvo en los modelos sencillos de la economía

neoclásica *pre-coaseana* sin apenas instituciones en los que no hay fricciones y en los que las situaciones de equilibrio parecen alcanzarse de manera mecánica, pues no cabe por tanto confiarlo todo al acuerdo entre las partes.

Hay que tener cuidado de nuevo aquí en no sacar ese análisis de contexto. Porque en el ámbito de la NEI también resulta hoy ya algo evidente el hecho de que los derechos de partida, los conocimientos o las habilidades negociadoras de las partes afectarán, sin duda, al acuerdo “voluntario” alcanzado.²⁴ Voluntario, dadas las circunstancias. Conocido es el hipotético ejemplo de los ciudadanos del pueblo, con su alcalde a la cabeza, que tienen que negociar con la fábrica contaminante ya instalada en el interior del pueblo para alcanzar un acuerdo beneficioso para ambas partes que permita el traslado de la misma a varios kilómetros de distancia. ¡Qué distinto acuerdo voluntario resultaría si el caso se planteara antes de que la fábrica estuviera ya instalada!. O, ¡que situación distinta resultaría si en lugar de buscar la negociación voluntaria se recurriera al proceso político y se estableciera una nueva regulación sobre contaminación ambiental que, como consecuencia de los nuevos costes a los que la fábrica tuviera que hacer frente, ésta voluntariamente decidiera cambiar su ubicación!. Los impactos económicos, sobre la eficiencia, sobre competitividad de los procesos de fabricación, sobre el precio de venta, sobre el empleo y sobre las ganancias que cada parte obtendría serían muy distintos en unos y otros casos. Y todas estas situaciones son compatibles con lo que Coase enfatiza en su trabajo, porque su objetivo era otro.

No cabe duda de que esos dos trabajos pioneros señalados contribuyeron a orientar las subsiguientes investigaciones por los caminos del rigor analítico y el realismo al enfatizar dos nociones fundamentales: que los mercados económicos se caracterizan por la presencia de costes de transacción positivos y que la organización de esos mercados, así como la estructura institucional general, influyen, junto a otros factores, en el tipo y tamaño de esos costes de transacción. Rigor analítico que en algunos escaseaba, mientras que el realismo escaseaba en otros, como vimos en la sección II.

Por lo expuesto en el apartado anterior, y como se comprobará tras la lectura de los diversos capítulos del presente libro y las referencias bibliográficas allí aportadas, muchas otras aportaciones, matices y avances analíticos han tenido lugar desde los años sesenta. No es posible, ni seguramente conveniente, hacer aquí una presentación sintética de todo ello.

Si acaso, resulta de interés mencionar la distinción entre instituciones formales e informales, según el trabajo seminal de North (1990). Si las instituciones formales (normas constitucionales, leyes, reglamentos y otros procedimientos escritos) son conjuntos de reglas de juego que determinan los derechos y capacidades de actuación de las personas así como la estructura de incentivos a que se enfrentan, influyendo en el tipo y magnitud de los costes de transacción y en los resultados distributivos derivados de ese marco organizativo, otro tanto cabe decir de las instituciones informales. Las normas sociales y otras reglas informales basadas en la tradición o las costumbres ejercen sin duda un papel similar al de las reglas legales en la medida en que asignan el *derecho*

²⁴ Véase, por ejemplo, Eggertsson (1996) o Libecap (1989) y (1993) o Knight y North (1997).

social a decidir sobre determinados asuntos a unas personas sí y a otras no, lo que contribuye a generar capacidades de decisión desiguales sobre esos temas, además de hacer que las transacciones, intercambios o acuerdos resulten más o menos fáciles de ser alcanzados, más o menos “costosos” en los términos transaccionales que aquí estamos resaltando.

No conviene malinterpretar, no obstante, la importancia relativa de las instituciones formales y las informales: las reglas informales - que remiten a la noción, cada vez más usada por los economistas y otros científicos sociales, de *capital social* – pueden llegar a ser, y por lo general son, tan relevantes como las formales²⁵. En este sentido, y aplicado a un caso bien concreto, Winiecki (1996, 1998) ha enfatizado cómo las antiguas costumbres imperantes en los regímenes de partido político único y economía centralmente planificada han sido, y todavía son, un grave obstáculo para el éxito de las reformas económicas.

No es posible, por último, finalizar este breve paseo de ida a los orígenes y vuelta al momento actual sin llamar, al menos, la atención sobre un tema que, teniendo presente ya, aún cabe pronosticarle un futuro mayor, como se enfatiza en Toboso y Compés (2003) y ha sido esporádicamente apuntado en lo dicho hasta aquí. Aunque el énfasis puesto en destacar cómo influyen sobre los costes de transacción unos u otros marcos institucionales sigue siendo predominante, están apareciendo en el marco de la NEI cada vez más trabajos en los que también 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 todos podemos observar en los más diversos ámbitos, particularmente en los ámbitos de decisión colectiva que son objeto de estudio en el presente libro.²⁶

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”*, en el que Kirchner y Ritcher (2000, pág. 1) afirman: "Los economistas, incluidos los nuevos economistas institucionalistas, siguen prestando 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".

²⁵ Arias y Costas (2000) enfatizan cómo la descentralización de responsabilidades hacia el nivel local de gobierno puede estimular la participación e implicación de todos los afectados en la toma de decisiones públicas, pudiéndose contribuir así, mediante esa recurrente interacción, a un aumento del “capital social” en ese ámbito que, sin duda, habría de facilitar la tarea de gobierno y conducir a políticas de mayor “calidad”, en opinión de los propios participantes y afectados.

²⁶ Véanse los trabajos recogidos en Harris *et al.* (1995), Knight and North (1997), Williamson (1996a), (1996b) y (1997) o los trabajos publicados en Alston *et al.* (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.

El enorme desarrollo alcanzado en el marco de la NEI ha quedado así constatado.

VI Aportaciones del presente libro.

El advenimiento del nuevo institucionalismo económico no se ha producido con idéntica fuerza en los diferentes países y áreas. Ha sido la academia norteamericana la que ha ido produciendo los avances e innovaciones más destacadas, mientras que la investigación europea ha acumulado en este punto algún retraso. Así, resulta posible afirmar que entre los principales centros de referencia cabe destacar, sin ánimo de ser exhaustivos, al *Center for the New Institutional Social Sciences* (CNISS) en la Universidad de St. Louis, bajo el magisterio de Douglass North, al *Ronald Coase Institute* en Cambridge, Massachusetts, al *Contracting and Organizations Research Institute* (CORI), en la Universidad de Missouri, Columbia, o al *International Research in the Informal Sector Center* (IRIS Center), gracias a la impronta del ya desaparecido Mancur Olson. Algunos otros grupos de investigación podían haber sido mencionados, por supuesto, como el formado en torno al *Center for the Analyse Theorique des Organizations y des Marchés* (ATOM centre) bajo la dirección de Claude Ménard.²⁷

En los países de habla hispana el interés por los efectos económicos de las instituciones se ha incrementado acusadamente a lo largo de los últimos años, habiéndose comenzado a producir algunos resultados interesantes en diversos campos. Los participantes en el presente libro proceden en su mayoría de todos estos países, aunque algunos otros podrían haber sido incluidos si la extensión de este tipo de obras no fuera un problema. No es posible dar cuenta aquí de todos los que no han sido incluidos puesto que seguro que habría omisiones imperdonables. Si acaso, cabe mencionar a quienes en torno al Centro de Estudios de Desarrollo Institucional en Argentina han hecho destacadas contribuciones, como Mariano Tommasi, Pablo Sanguinetti, Pablo Spiller y Sebastian Saiegh.

Quienes han sido seleccionados para contribuir a la presente obra, desde hace tiempo vienen echando en falta el poder disponer de una publicación en castellano en la que de manera rigurosa, sistemática y a partir de trabajos aplicados al estudio de asuntos concretos se sienten y clarifiquen las bases conceptuales y analíticas de esta nueva perspectiva de análisis económico de los asuntos organizativos.²⁸ Asuntos éstos que lo mismo están en la base del auge o desarrollo económico y social alcanzado por unos países que constituyen, por el contrario, una de las principales causas de la decadencia, la pobreza y las

²⁷ En <http://www.uv.es/ecoinst>, página web sobre Economía e Instituciones de F. Toboso puede encontrarse un listado más completo y variado sobre todo tipo de aportaciones a la comprensión de los asuntos institucionales u organizativos, así como enlaces a los sitios web de referencia.

²⁸ Los libros en castellano del malogrado J. Ayala (1999) y (2000) pueden citarse aquí como un primer intento en esa línea, aunque sólo haga referencia en ellos al núcleo de aportaciones predominantes hasta mediados de los 90.

desigualdades que caracterizan a otros, como Olson (1998) y (2000) ha enfatizado también recientemente.

Ese es el objetivo último del presente libro, cuyos capítulos han sido elaborados con el deseo de que resulten útiles también como fuente de aprendizaje y reflexión a todos aquellos que, aún no siendo especialistas en estos temas y perspectivas, siempre han intuido que la clave está en los aspectos organizativos, en las instituciones.²⁹

En este sentido, los diversos capítulos comparten tres elementos esenciales. Primero, todos ellos son trabajos aplicados al estudio de casos concretos. Segundo, para la elaboración de todos ellos se ha prestado una gran atención a los aspectos organizativos o institucionales del problema o asunto investigado y a las consecuencias derivadas de esa estructura organizativa, tal como ello viene haciéndose en el marco de la Nueva Economía Institucional. Y tercero, todos se centran en analizar algún asunto relacionado con la organización de las tareas de gobierno y la intervención pública en general o con la organización de unos u otros mercados o sectores. Estos tres elementos son los que el título del libro destaca.

Sin pretender ofrecer aquí un resumen del contenido de los capítulos porque ello ya se hace al inicio de los mismos, sino más bien con la intención de resaltar el orden didáctico y las complementariedades entre los mismos, cabría mencionar que la primera parte contiene cinco trabajos en los que, por referencia al caso de países concretos y particularmente de España, se abordan los aspectos más generales de la organización de las tareas de gobierno y sus consecuencias: el impacto de las reglas democráticas básicas, el impacto de la organización descentralizada o federal de esas tareas de gobierno, las consecuencias de una u otra organización de la toma de decisiones en el principal órgano legislativo del país, la importancia que la protección de los derechos de propiedad tiene para impulsar el desarrollo económico o las dificultades para la reforma institucional que suelen existir en todos los países, por resaltar algunos de esos aspectos.

La parte dos contiene otros cinco capítulos dedicados a estudiar la organización existente en unas y otras administraciones públicas concretas proveedoras de servicios públicos, sus consecuencias y sus posibilidades de reforma. La organización de la provisión de servicios como los sanitarios, de asistencia social o los servicios de agua, entre otros, resulta así estudiada por referencia a la situación existente en España, Reino Unido, Francia, Costa Rica, Chile y otros países de América Latina.

La parte tres está dedicada al análisis de la organización de determinados mercados y sectores por referencia también a la situación existente en uno o varios países concretos. Así se aborda el tema de la organización de la reestructuración portuaria llevada a cabo en Colombia, la organización del sector del transporte de energía eléctrica existente en Argentina durante la década de los 90, la organización de la negociación colectiva en los países de la Unión Europea y la organización de la intervención agraria en la España europea.

²⁹ Algunas de estas ideas pudieron ser debatidas en el marco del seminario que sobre estos temas tuvo lugar en la Universidad Internacional Menéndez Pelayo de Valencia, por lo que resulta también obligado agradecer a su director la oportunidad brindada.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aoki, M. *et al.* (2001): *Comparative Institutional Analysis*, The MIT Press.
- Arias, X.C. y Caballero, G. (2003), "Instituciones, costes de transacción y políticas públicas. Un panorama", *Revista de Economía Institucional*, V, 8: 117-146.
- Arias, X.C. y Costas, A. (2000), "El eslabón perdido de la descentralización. Argumentos en favor de los gobiernos locales", *Claves de Razón Práctica*, num. 114, pp. 38-42.
- Arrow, K. (1975): "Thorstein Veblen as an Economic Theorist", *American Economic Review*, vol. 19, 1, Spring, págs. 5-9.
- Arthur, W.B. (1994), *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*, University of Michigan Press, Ann Arbor.
- Ayala, J. (1999), *Instituciones y economía. Una introducción al Neoinstitucionalismo económico*, México D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Ayala, J. (1999), *Mercado, Elección Pública e Instituciones. Una revisión teórica de las teorías modernas del Estado*. México, M.A. Porrúa.
- 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*, 4 (november): 386-405.
- Coase, R. H. (1960), "The Problem of Social Cost". *Journal of Law and Economics* 3, 1: 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. (1992): "The Institutional Structure of Production". *American Economic Review*, 82, pág. 713-19.
- Commons, J. R.(1934): *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*. MacMillan, New York.
- Compés, R. (1999), "Neo-institutionalism and institutional change", *Cost A12 "Rural Innovation. Theoretical Approaches"*, meeting 28-29 Mayo, Budapest.
- Denzau, A.T. y D. North (1994), "Shared Mental Models: Ideologies and Institutions", *Kyklos*, 4: 3-31.
- Eggertsson, T. (1990), *Economic Behaviour and Institutions*. Cambridge University Press. Cambridge.
- 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.
- Furubotn, E.G. y R. Richter (1998): *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*. The University of Michigan Press.
- Ghertman, M. (1998), "Measuring Macro-economic Transaction Costs", *ISNIE 1999 Annual Conference*, Washington D.C.
- Hutchison, T.W. (1984): "Institutional Economic Old and New". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 140, 1, 1984, pp. 20-33.

- Knight, F. (1952): "Institutionalism and Empiricism in Economics", *American Economic Review*, vol. 42, 2, Mayo.
- Knight, J. y North, D.C. (1997), "Explaining the complexity of institutional change", en Waimer, D. (ed.): *Organizational, and Structural Changes in Industries and Firms*. Kluwer Academic Publishers, Norwell Mass.
- Langlois, R. N. (1990), "Bounded Rationality and Behavioralism: A Clarification and Critique". *Journal of Institutional and Teoretical Economics*. vol. 146, 4, Dec., pp. 691-95.
- Libecap, G. (1989), "Distributional Issues in Contracting for Property Rights", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 145, pp. 6-24.
- North, D. C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press. Cambridge.
- North, D. C. (1991), "Towards a Theory of Institutional Change". *Quaterly Review of Economics and Business*. Vol. 31, 4, Winter, 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. y R.P. Thomas (1973), *The Rise of the Western World*. Cambridge University Press, London.
- North, D. C. y B.R. Weingast (1989), "The Evolution of Institutions Governing Public Choice in 17th Century England". *Journal of Economic History*, vol. 49, pp. 803-32.
- Olson, M. (1964), *The Logic of Collective Action*. Basic Books Inc.
- Olson, M. (1982), *The Rise and Decline of Nations*. Yale University Press.
- Olson, M. (1998). "Why poor economic policies must Promote Corruption: Lessons from the East for All Countries." In Baldassarri, M. et al., *Institutions and Economic Organization in the Advanced Economies. The Governance Perspective*. MacMillan Press Ltd., London.
- Olson, M. (2000). *Power and Prosperity*. Basic Books, New York.
- Rutherford, M. (2001), "Institutional Economics: Then and Now", *Journal of Economic Perspectives*, 15, 3: 173-194N
- Schmid, A. A. (1987), *Property, Power, and Public Choice. An Inquiry into Law and Economics*. Praeger Publ., New York.
- Seckler, D. (1975), *Thorstein Veblen and Institucionalists*. Colorado University Press, Colorado.
- Simon, H. A. (1976), "From Substantive to Procedural Rationality", en LATSIS, S. J. (1976): *Method and Appraisal in Economics*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Simon, H. A. (1978), "Rationality as Process and as Product of Thought". *The American Economic Review*, vol. 68, 2, May.
- Simon, H. A. (1979), "Rational Decision Making in Business Organization". *The American Economic Review*, 69, 4, Sept., pp. 493-513.
- Toboso, F. (1994), "The role the static maximization approach plays in neoclassical analyses", *Journal of Interdisciplinary Economics*, vol. 5, nº 2, April-June 1994, Oxon, England, págs. 121-33.
- Toboso, F. (1995), "Explaining the process of change taking place in legal rules and social norms: the cases of IE and NIE", *European Journal of Law and Economics*, vol. 2, 1, 1995, págs. 63-84, London.
- Toboso, F. (1997), "¿En qué se diferencian los enfoques del análisis de la Vieja y la Nueva Economía Institucional", *Hacienda Pública Española*, 143: 175-192.

- Toboso, F. (1999), "Institutional transformations, distribution conflicts, and institutional individualism", presentada en la *Conference on Economic Transition in Historical Perspective*, 17-20 Sept., 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. y Compés (2003), "Nuevas tendencias analíticas en el ámbito de la NEI: la incorporación de los aspectos distributivos". *El Trimestre Económico*, num. 280, Sept.-Dic. 2003.
- Toboso, F. (2005), "Institutional Change and Economic Growth in Spain since Democratic Transition: Regulating Regional Self-Governance as a key Factor", en Oppenheimer, M. y Mercurio, N. (eds.) (2005), *Law and Economics: Alternative Approaches to Legal and Regulatory Issues*. M.E. Shape.
- Wallis, J. y D. North (1986), "Measuring the Transaction Sector in the American Economy", en S.L. Engerman y R.E. Gallman (eds.): *Long Term Factors in American Economic Growth*, University of Chicago Press.
- Williamson, O. E. (1975), *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. Free Press, 1975, New York.
- Williamson, O. E. (1981), "The Modern Corporation: Origin, Evolution, Attributes". *Journal of Economic Literature*, vol. 19, Dec. 1981, pp. 1537-68.
- 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. (1996a), "Efficiency, Power, Authority and Economic Organization", cap. 2 de Groenewegen, J.: *Transaction Cost Economics and Beyond*. Kluwer Academic Press. Massachusetts.
- Williamson, O.E. (1996b). "The Politics and Economics of Redistribution and Efficiency", cap. 8 in Williamson, Oliver E.: *The Mechanisms of Governance*. Oxford University Press, Oxford.
- Williamson, O. E. (1997), "Hierarchies, Markets and Power in the Economy: an Economic Perspective", cap. 1 de Menard, Cl. (Ed.): *Transaction Cost Economics. Recent Developments*. Edward Elgar.
- Williamson, O. E. (2000), "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead", *Journal of Economic Literature*, 38, pp. 595-613.
- Williamson, O. E. (2002a), "Public and Private Bureaucracies". *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 15, 1, pp. 306-42.
- Williamson, O. E. (2002b), "The Theory of the Firm as a Governance Structure: From Choice to Contract". *Journal of Economic Perspectives*, 16, Summer, pp. 1537-68.
- Winiacki, 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.
- Winiacki, J. (1998), "Formal and Informal Rules in Post-Communist Transition", *Journal of Public Finance and Public Choice*, vol. 16, 1, pp. 3-26.