

Instituciones de mercado: una revisión crítica de la literatura

Francisco Maeso Fernández

Universidad de Murcia

Resumen. El presente trabajo ofrece un análisis de la literatura más relevante que estudia el impacto de las instituciones sobre el desarrollo económico. A nivel teórico, la abundante literatura existente tiene su fundamento último en el comportamiento de los agentes. El análisis institucional ha consolidado la visión del desarrollo como un proceso no lineal que envuelve a múltiples factores de forma endógena. La evidencia empírica existente apunta a una elevada magnitud del efecto que las instituciones tienen sobre el desempeño económico; si bien no existe unanimidad sobre los determinantes de las instituciones actuales ni sobre los fenómenos que explican los cambios institucionales. Empero, sí existe cierto consenso sobre las características de los elementos institucionales que precisan reformas de gran magnitud para que sean efectivas. En este contexto, la noción de cambio no implica necesariamente una alteración radical de la situación previa, sino, más bien, una modificación creíble y por tanto sostenible en el tiempo que modifique la conducta de los agentes. Así, la selección de las políticas económicas deberá basarse teniendo en cuenta su impacto en el comportamiento de los agentes privados.

Palabras clave. Instituciones, mercado, desarrollo.

Clasificación JEL. O10, O17, P16.

Abstract. This paper surveys the most relevant literature about the impact of institutions on economic development. The abundant existent theoretical literature has its fundament on agents' behaviour. The institutional analysis has consolidated the development process as a non linear path that involves multiple endogenous factors. The current empirical evidence points to an effect of large magnitude linking institutions and economic performance; though there is not unanimity over the determinants of current institutions not over the causes of institutional changes. Nevertheless, there does exist a consensus on the features of institutional elements that require reforms of large magnitude to be effective. In this context, the notion of change does not necessarily imply a radical modification of the previous situation, but, rather, a credible modification and, therefore, sustainable over time that alters agents' behaviour. Hence, the selection of economic policies should be based on their impact on the behaviour of private agents.

Key words. Institutions, market, development.

JEL classification. O10, O17, P16.

1. Introducción

El presente trabajo ofrece un análisis de la literatura más relevante que estudia el impacto de las instituciones de mercado sobre el desarrollo económico. No se pretende realizar una recopilación exhaustiva sobre la literatura existente, sino seleccionar aquellos trabajos que han contribuido de una forma significativa a la comprensión de la relación entre las instituciones y el desempeño económico, tanto desde un punto de vista

teórico como empírico. Tampoco incluye este trabajo un análisis de la literatura que aborda la problemática del desarrollo desde la perspectiva de la sociología. El objetivo es ofrecer una panorámica del estado actual del conocimiento ligando los avances teóricos con la evidencia empírica, caracterizar los principales problemas que surgen al pretender evaluar la relación entre desempeño económico y marco institucional y las soluciones que se han aportado al respecto.

La abundante literatura que a nivel teórico estudia la importancia de las instituciones como coadyuvantes del desarrollo tiene su fundamento último en el comportamiento de los agentes. Entender por qué éstos actúan de una forma determinada y no de otra equivale a dilucidar el marco institucional en el que se desenvuelven. En este esquema existe una relación bi-direccional, donde las instituciones son exógenas al individuo pero simultáneamente son el resultado de la suma agregada de comportamientos individuales. Este carácter dual explica la dificultad que entraña generar un cambio institucional, pues en última instancia éste implica una alteración en las pautas de comportamiento de los agentes. Siguiendo esta línea de razonamiento, la credibilidad de las organizaciones con autoridad legal para propiciar cambios institucionales deviene en uno de los elementos primordiales para explicar el éxito o fracaso de los intentos de cambio institucional.

El análisis institucional ha consolidado la visión del desarrollo como un proceso no lineal que envuelve a múltiples factores de forma endógena. Los estudios empíricos han centrado su atención en este segundo elemento, buscando formas de solventar el problema que generan las variables endógenas. La búsqueda de variables con capacidad explicativa del marco institucional pero que no tengan un impacto directo sobre el desempeño económico ha generado una profusa literatura. Las variables exógenas empleadas (con o sin éxito) se agrupan en dos grandes categorías: de tipo cultural (religión, lengua, nacionalidad del colonizador, etc.) y de tipo físico (geografía, climatología, recursos naturales, etc.). Aunque en la mayoría de los estudios alguna de estas variables termina siendo una referencia válida, no por ello se puede establecer una relación teórica entre el tipo de variable exógena y el desempeño económico.

Los estudios empíricos de corte transversal han establecido, no sin cierta controversia, que las instituciones tienen un impacto elevado en el desempeño económico. Estos trabajos plasman el concepto de marco institucional en una serie reducida de variables, que en general se emplean de forma sistemática en la mayoría de ellos. La contribución positiva de los estudios de corte transversal consiste en haber cuantificado la relación entre marco institucional y desarrollo económico. Su principal limitación radica en que no tienen capacidad para discernir cuáles son los elementos más importantes del marco institucional para el crecimiento o cómo evolucionan éstos. De hecho, la mayoría de las variables empleadas como definitorias de una faceta determinada del marco institucional están altamente correlacionadas (hasta el punto de que, en ocasiones, se opta por emplear índices compuestos o medias para representar el estado institucional de cada país).

Los casos de estudio constituyen la segunda gran fuente para el análisis empírico de la influencia de las instituciones sobre la evolución socioeconómica de los países. Su

versatilidad permite identificar qué factores son claves para conseguir un marco institucional favorable al crecimiento y, en particular, la secuencia de eventos más adecuada para ese fin. El obstáculo fundamental con el que se enfrentan estos ensayos es discernir entre las trayectorias seguidas y las que se podían haber seguido sin caer en la trampa de la validación *ex post*. El análisis de los trabajos más relevantes apunta a la importancia del contexto y de los cambios institucionales que minimizan el número de perdedores y la magnitud de las pérdidas.

El siguiente epígrafe analiza brevemente cómo ha cambiado el concepto que se tiene de los determinantes del desarrollo, en particular la evolución de un modelo lineal con un único determinante fundamental hacia modelos no lineales que permiten equilibrios múltiples y que fundamentan el proceso de desarrollo en un conjunto de factores. En este esquema la consecución de un desempeño económico apropiado es equivalente a un ejercicio de maximización con múltiples restricciones, que pueden operar de forma simultánea o lexicográfica, es decir, se hacen aparentes una vez que se ha superado cierta restricción previa.

El tercer epígrafe plantea las principales definiciones que se han dado del concepto de institución, así como de sus determinantes. En este trabajo se ha optado por fundamentar de forma explícita las instituciones en la motivación de los agentes para seguir ciertas conductas regulares. Las instituciones surgen y perduran en la medida en que influyen en el comportamiento de los agentes y son consideradas como exógenas por éstos. La distinción clásica entre instituciones como reglas y organizaciones como agentes queda difuminada en este contexto, puesto que las organizaciones serán consideradas como instituciones siempre y cuando tengan capacidad de generar comportamientos regulares en los individuos. La comprensión de los fundamentos del cambio institucional constituye un elemento clave en el presente trabajo, por lo que en esta sección se les dedica una atención especial.

En el cuarto epígrafe se analizan los estudios que han examinado la interacción entre las instituciones y el desarrollo. Dado el enorme volumen de la literatura en este campo, se ha optado por seleccionar aquellos que destacan por su novedad o por ofrecer una síntesis clarificadora del estado actual del conocimiento. En este apartado se presta más atención a los trabajos teóricos, dejando el análisis de los estudios empíricos para un epígrafe posterior.

La economía política constituye un campo de análisis fundamental para entender la relación entre instituciones y desarrollo. Debido a esta especial relevancia, el quinto epígrafe se dedica en exclusiva al análisis de la economía política del cambio institucional. Resulta reseñable destacar que la literatura sobre economía política se inició desconectada de la literatura de corte institucional y sólo recientemente se han destacado las conexiones existentes entre ambas. La economía política ha aportado dos líneas de desarrollo relevantes en este contexto: el diseño institucional (por ejemplo, de bancos centrales), teniendo en cuenta los problemas de incentivos y la existencia de múltiples agentes y recurriendo básicamente a la modelización matemática, y el análisis del impacto de las políticas económicas sobre el desarrollo, optando por estudios de corte transversal y de casos de estudio.

El sexto epígrafe se dedica al análisis de los trabajos empíricos. Por un lado se estudian las distintas opciones que los autores han considerado para solventar los problemas que plantea estimar en los estudios de corte transversal el impacto de las instituciones sobre el desempeño económico. Por otro se ofrece un análisis de la utilidad de los trabajos centrados en el estudio de casos particulares y de las principales conclusiones que se extraen de este tipo de investigaciones. Finalmente, en el séptimo epígrafe se realiza una recapitulación de los principales contenidos expuestos en el trabajo.

2. Evolución del concepto de determinantes del desarrollo económico

2.1. El modelo lineal uni-casual

En sus inicios en la segunda mitad de la década de 1940, la economía del desarrollo se intentó establecer como una disciplina diferenciada de la corriente teórica económica principal (aplicada a los países desarrollados y con fundamentos keynesianos primero y neo-clásicos después). Su fracaso se puede atribuir a la incapacidad de los pioneros de formalizar matemáticamente sus argumentos. Esta incapacidad emanaba de la complejidad del objeto central de estudio de los economistas del desarrollo y de la ausencia de modelos económicos matemáticos fundamentales para explicar elementos clave de sus argumentos (por ejemplo, la importancia de las externalidades y de las economías de escala).

La mayor parte del pensamiento económico moderno sobre el proceso de desarrollo ha seguido un esquema lineal uni-casual. La pauta general consistía en identificar la “Causa” del sub-desarrollo y proceder a recomendar una determinada política económica. Esta aproximación perseguía, por un lado, simplificar el análisis económico y hacerlo más tratable y, por otro, proveer a los gestores políticos con directrices operativamente sencillas de implementar.

Meier (2001) ilustra cómo ha evolucionado el pensamiento sobre el desarrollo a lo largo del tiempo y a través de seis áreas básicas (objetivos del desarrollo, teoría macro-económica del crecimiento, acumulación de capital, estado y mercado, intervención del gobierno y reforma política). Se pueden extraer dos conclusiones de la taxonomía realizada por Meier: la existencia de movimientos de péndulo (el caso más obvio es el referido a la intervención del Estado) y la creciente complejidad de los conceptos fundamentales de cada área (por ejemplo, de considerar como objetivo del desarrollo al producto interior bruto a centrarse en el desarrollo sostenible).

Adelman (2001, pág. 104) considera que esos movimientos pendulares «[...] en el paradigma dominante de la economía del desarrollo» tienen su origen «[...] en la búsqueda (inherentemente equivocada) de una teoría del desarrollo de una única causa, y por tanto de un único remedio». Aunque Adelman no lo indica, resulta reseñable el hecho de que su análisis de la evolución de esa búsqueda permite apreciar hasta qué punto ha influido en la economía del desarrollo el ciclo económico-político de los países desarrollados y el progreso científico en el núcleo central de la economía. De hecho, Vines (2001) ofrece una descripción diferente a la de Adelman de la historia de la economía del desarrollo usando como marcadores de sus ciclos los cambios de paradigma ocurridos en el campo de la macro-economía.

El pensamiento económico aplicado al problema del desarrollo ha crecido en complejidad por la observación de la realidad de los países en desarrollo. En particular, el fracaso de la aproximación uni-causal ha dado lugar a una concepción del proceso de desarrollo equiparable a un problema de optimización con múltiples restricciones de tipo lexicográfico¹. Es decir, no existe una única restricción al proceso de desarrollo sino múltiples pero que en muchos casos no operan simultáneamente, sino que se hacen evidentes una vez que una restricción previa es eliminada.

Incluso aunque existiese una única causa para explicar una situación de subdesarrollo, no necesariamente existiría una única política posible para todos los casos, para ello sería necesario que la relación entre las variables relevantes fuese lineal. Precisamente, el modelo lineal (o log-lineal) ha permitido la generalización de las prescripciones de política económica, independientemente de las condiciones iniciales o actuales socioeconómicas de los países.

2.2. Equilibrios múltiples

La versión del desarrollo por etapas de Rostow ofrecía una visión excesivamente lineal del proceso de desarrollo que fue muy criticada. De forma casi inmediata en el tiempo surgieron autores que desde una perspectiva teórica o empírica ofrecían visiones no lineales, ya fuera en términos generales o respecto a algunas variables fundamentales, como la igualdad.

El trabajo pionero de Kuznets (1955) tuvo en este sentido una enorme influencia, hasta el punto de que, como destaca Kanbur (2000), ha determinado durante décadas y hasta el presente en gran medida los trabajos tanto teóricos como empíricos que analizan tanto los efectos del crecimiento sobre la igualdad como los posibles efectos de las políticas económicas sobre el binomio crecimiento-igualdad. En esta línea, los proponentes de políticas de crecimiento desequilibrado eran plenamente conscientes de que éstas generaban efectos negativos sobre la igualdad. Consiguientemente, en los primeros estadios del avance del pensamiento económico aplicado a la problemática del desarrollo se hizo patente la existencia de una indeterminación fundamental derivada de la presencia de múltiples objetivos (igualdad-crecimiento en el caso más sencillo) y pocos instrumentos.

Los trabajos clásicos de Nurkse (1955) sobre las trampas de pobreza y el de Rosenstein-Rodan (1943) sobre el proceso de industrialización constituyen ejemplos claros de situaciones donde una economía se puede encontrar en un equilibrio estable negativo. Hubo que esperar hasta la segunda mitad de los años ochenta para que surgieran las primeras modelizaciones matemáticas de situaciones donde son posibles múltiples equilibrios. La contribución de estos trabajos consistió tanto en la novedad como en la clarificación y en posibilitar la aplicación de modelos de equilibrios múltiples a una gran variedad de situaciones.

¹ Por ejemplo, Rodrick (2004b, pág. 11) define la tarea del investigador como «[...] ser capaz de identificar la restricción vinculante al crecimiento económico en cada momento relevante del tiempo».

La abundante literatura teórica que ha analizado esta problemática permite extraer una serie de conclusiones comunes. En primer lugar, la presencia de equilibrios múltiples supone una seria limitación a los estudios empíricos; por un lado, las condiciones iniciales cobran una gran importancia², por otro, las técnicas econométricas más usadas (de corte transversal o de serie temporal) suponen una relación lineal entre las variables. En segundo lugar, las políticas económicas pueden tener efectos amplificados con el transcurso del tiempo, al situar a las economías en una senda hacia un equilibrio estable (ya sea positivo o negativo)³. En tercer lugar, cuando una sociedad se encuentra en un equilibrio estable, políticas económicas que generen desplazamientos reducidos de ese punto no tendrán efectos sostenibles en el tiempo, ya que la tendencia será volver al punto de equilibrio inicial (ya sea éste positivo o negativo).

Una última conclusión es que el hecho de que cada economía se puede encontrar en una trayectoria hacia un equilibrio diferente implica que no existe una política económica única y universal. No se trata de que la «dosis» aplicable puede diferir de unos países a otros, sino que la propia «receta» puede ser ineficaz.

3. El papel de las instituciones en el desarrollo económico

3.1. Concepto y tipología

Existen múltiples definiciones para el concepto de «institución». Estas definiciones no son necesariamente excluyentes sino, más bien, que las nuevas propuestas refinan las iniciales. Este proceso de mejoramiento es un simple exponente tanto de lo novedoso del campo de investigación como del interés creciente mostrado por los investigadores.

Así, North (1991, pág. 97) define las instituciones como «restricciones elaboradas por las personas que estructuran las interacciones políticas, económicas y sociales» con el objetivo de «crear orden y reducir la incertidumbre en el intercambio». Esta definición combina varios elementos. En primer lugar, las instituciones son creaciones humanas. En segundo, sirven para articular cómo se relacionan las personas. En tercer lugar, tienen una función específica. North trata las organizaciones como agentes que participan en el marco social sujetas a las mismas reglas o instituciones que los demás agentes. Aunque admite que también contribuyen a estructurar las relaciones humanas, no considera que puedan ser tratadas como instituciones. Las organizaciones son agrupaciones de individuos que comparten objetivos y que las usan con un propósito deliberado.

Lin y Nugent (1995, pág. 2306) optan por definir una institución como «el conjunto de reglas de comportamiento elaboradas por las personas que gobiernan y conforman las interacciones humanas [...]». En primer lugar, y al igual que en la definición anterior, las instituciones se presentan como creaciones humanas no físicas. Como segundo elemen-

² Por ejemplo, dos países con valores semejantes en una cierta variable pueden experimentar una evolución divergente por el simple hecho de que ambos se encontraban inicialmente a ambos lados de un equilibrio inestable.

³ Como corolario, y teniendo en cuenta el primer punto, diferencias en las políticas económicas consideradas como poco relevantes pueden ser determinantes de sendas de desarrollo diferentes.

to, aquí se explicita el carácter no físico de estas creaciones –son «reglas de comportamiento»– y diferenciándose de la acepción anterior se especifica que son regularidades en el comportamiento; sólo tendrán categoría de instituciones las creaciones humanas no físicas que condicionen el comportamiento de las personas. En tercer lugar, y a semejanza de la definición de North, las instituciones se manifiestan en las relaciones entre personas. Lin y Nugent evitan introducir en su definición elementos formales (es decir, cómo se materializan las instituciones) y funcionales (es decir, para qué sirven las instituciones). Consiguientemente, éstas son cuestiones que no afectan al concepto ni lo condicionan. Para Lin y Nugent las instituciones pueden ser formales (leyes, contratos escritos, mercados, organizaciones, etc.) e informales (valores comunes, normas, ideología, etc.) y sus campos de acción son conocidos (a quiénes se aplican y cuándo). Marcan una separación importante con North al considerar a las organizaciones como una institución y no simplemente como un agente más. Un elemento clarificador es la distinción entre «acuerdo institucional» y «estructura institucional». El primero recoge el conjunto de reglas de comportamiento que gobiernan un ámbito específico. La segunda es la totalidad de acuerdos institucionales de una sociedad. Esta distinción permite introducir el concepto de cambio institucional referido a la alteración de un acuerdo institucional.

Para Greif (2004, pág. 1 en capítulo 2), las instituciones son «un sistema de factores sociales elaborados por el hombre que conjuntamente generan una regularidad en el comportamiento (social)». Estos factores constituyen «un sistema interrelacionado de reglas, creencias, normas y sus manifestaciones como organizaciones» exógeno a los individuos en los que influye. Consiguientemente sólo se considera un factor como una institución si influye en el comportamiento de los individuos y éstos no tienen control directo sobre él; desde este punto de vista, todas las instituciones son auto-ejecutables. Obviamente, un factor puede ser una institución para unos individuos pero no para otros.

Esta aproximación engloba a la definición neo-institucional, representada por North, en la cual las instituciones son un conjunto de reglas (formales o informales) con sus mecanismos de ejecución. La propuesta de Greif se distingue claramente de la neo-institucional por su énfasis en la motivación de los individuos a seguir unas reglas (lo que permite hablar de instituciones). También avanza un paso más con respecto al concepto propuesto por Lin y Nugent, en el que la motivación es un elemento exógeno que genera las reglas de comportamiento.

Las organizaciones tienen un papel dual en este esquema. Por un lado, pueden ser elementos institucionales en el sentido en que influyen en el comportamiento de los individuos; por otro, están conformadas por miembros, que tienen sus propias motivaciones. Sus funciones sirven para diseminar reglas, perpetuar creencias y normas e influir en el conjunto factible de creencias de comportamiento. En este sentido, Greif se aleja de las posiciones de North y formaliza el papel de las organizaciones más explícitamente que Lin y Nugent.

Para Greif, las acciones de un individuo que afectan a otros, es decir, que tienen efectos externos al propio individuo, constituyen el objeto de estudio. Normalmente, el vínculo entre instituciones se establece a través de organizaciones exógenas a los individuos que participan en la relación central.

3.2. *Demanda y oferta de instituciones*

El marco neo-institucional considera que la principal función de las instituciones es la de economizar, entendiendo por ello (Lin y Nugent, 1995, pág. 2307) «[...] permitir a los agentes obtener un mayor nivel de sus objetivos dentro de sus restricciones». Desde esta perspectiva, las instituciones proporcionan servicios valiosos pero también implican costes. Los agentes demandarán aquellas instituciones con un menor coste (aunque es posible distinguir distintos tipos de costes, el factor relevante para la elección contractual es el coste total, por ello no se procede a realizar una taxonomía de los costes de transacción).

Los costes de transacción constituyen la base principal sobre la que se asienta la explicación neo-institucional de la oferta de instituciones. Esto limita fundamentalmente el alcance del análisis institucional al circunscribirlo básicamente a la demanda de instituciones. Para entender el proceso de generación u oferta de instituciones es necesario tener en cuenta la teoría de la acción colectiva. Se pueden distinguir dos factores entrelazados que pueden limitar la oferta de instituciones. Primero, la mayoría de las instituciones una vez establecidas tienen carácter de bien público (con el corolario consiguiente de externalidades y problemas de polizón). Segundo, el innovador puede ser visto como un agente anti-social (incrementando notablemente el coste individual de innovar). La teoría de la acción colectiva con su interés en el estudio y resolución del problema del polizón es la herramienta que permite conocer bajo qué condiciones un grupo de individuos se agrupará para conseguir cierto objetivo, cómo ese grupo se mantiene en el tiempo y cuáles son los determinantes de su éxito. En la práctica, la teoría de la acción colectiva se instrumenta para explicar las organizaciones, que a su vez, son consideradas como un agente más que participa en el marco institucional social.

3.3. *Evolución institucional*

Cuando las instituciones se ven desde la perspectiva de la agencia, los individuos ocupan el centro del análisis, ya que son ellos los que configuran las instituciones para conseguir sus objetivos (y las organizaciones son simplemente medios para conseguir esos objetivos de una forma más eficaz). Consiguientemente, la duración de las instituciones está condicionada al mantenimiento de los intereses de los individuos que las crearon, si éstos cambian, las instituciones también. En cambio, en la perspectiva estructural las instituciones trascienden al individuo y determinan el rango de acciones posibles para los componentes de una sociedad. Consiguientemente, las instituciones pueden pervivir más allá de las razones que inicialmente llevaron a su aparición.

En la perspectiva de la agencia, el pasado no condiciona los cambios. Éstos simplemente están restringidos por los costes asociados a una alteración (costes fijos asumidos, problemas de coordinación, externalidades, compensación a perdedores, etc.). En la perspectiva evolucionaria, en un marco con individuos de racionalidad limitada, los cambios se generan a través de la mutación, la selección y la inercia.

Para Greif (2004), la inercia institucional tiene un fundamento macroeconómico y la mutación y experimentación dependen de las instituciones existentes. Los cambios

se producen en un marco no determinista (es decir, existen múltiples equilibrios). Los elementos institucionales pasados influyen en la selección entre las diversas instituciones potencialmente posibles. En primer lugar, las nuevas instituciones se establecen en la estructura generada por las existentes. En segundo lugar, los elementos institucionales pasados condicionan la selección de las nuevas instituciones auto-ejecutables. Los agentes usan su conocimiento del marco existente para coordinar sus decisiones. Consiguientemente, las nuevas instituciones probablemente serán complementarias a las ya existentes. En este sentido, una institución complementa a otra cuando extiende el rango de parámetros sobre los cuales la primera es auto-ejecutable o cuando los beneficios de los que se coordinan a través de esa institución son mayores que cuando no existía⁴. Finalmente, existe una asimetría entre instituciones pasadas y potenciales: las primeras son menos costosas que las segundas; condicionando nuevamente la selección entre diferentes instituciones auto-ejecutables potenciales.

En los casos en que el proceso de cambio institucional está a su vez institucionalizado, la entidad social que anuncia las nuevas reglas debe verificar una serie de condiciones que reflejan el pasado para que las nuevas reglas-instituciones sean auto-ejecutables. Primero, el anunciante debe tener suficiente credibilidad. Segundo, debe tener capacidad organizativa para diseminar las nuevas reglas. Tercero, las reglas deben generar entre los individuos un comportamiento auto-ejecutable. La legitimidad y la capacidad organizativa vienen dadas por las instituciones existentes, al igual que la influencia para condicionar comportamientos. Incluso los emprendedores institucionales hacen uso de instituciones existentes para diseminar sus ideas.

Las instituciones tenderán a agruparse en complejos institucionales. Dentro de estos complejos, las instituciones se refuerzan, haciendo más complicado el cambio. Por ello, el cambio institucional será simultáneamente menos probable, pero cuando ocurra será más amplio y de mayor calado.

3.4. *La inercia institucional*

Existe una asimetría fundamental entre las instituciones existentes y las potenciales. Mientras que las primeras se pueden mantener con escasos recursos y sin requerir la intervención de los agentes sociales, las segundas necesitan normalmente una acción deliberada y los consiguientes recursos (económicos, psíquicos, etc.)

Para entender la persistencia de las instituciones se ha de tener en cuenta que los individuos actúan simultáneamente de forma prospectiva y retrospectiva. El optar por una forma u otra depende del conjunto de información que tenga el agente y de sus propias características innatas.

Existen diversos factores que explican la pervivencia de las instituciones a pesar de cambios en los parámetros que inicialmente las determinaban. Greif (2004) distingue entre parámetros o elementos exógenos y cuasi-parámetros o elementos endógenos a

⁴ Esta definición constituye simplemente una precisión del concepto de complementariedad que habitualmente se usa en la literatura.

una institución pero que cambian lentamente. Cambios marginales en los cuasi-parámetros no tienen por qué motivar un cambio en las instituciones. No obstante, desempeñan un papel relevante en la dinámica institucional ya que amplían o reducen el rango de situaciones en las que una institución es auto-ejecutable. Así, una institución será reforzada (debilitada) cuando los comportamientos y procesos asociados a ella generan cambios en los cuasi-parámetros de tal modo que se amplía (reduce) el rango de parámetros para los cuales la institución es auto-ejecutable. El proceso de reforzamiento implica histéresis institucional: una institución puede sostenerse en situaciones en las que previamente hubiera sido imposible. El proceso de debilitamiento permite el cambio endógeno. Éste será rápido si los cambios en los cuasi-parámetros son observables y su importancia comprendida. En caso contrario, el proceso de cambio puede ser gradual o rupturista (equilibrio puntuado).

4. Análisis teórico de la interacción entre instituciones y desarrollo

4.1. *El papel de las administraciones públicas*

La relevancia que la corriente principal en el pensamiento económico atribuye a las administraciones públicas (AAPP) en el proceso económico ha experimentado fuertes movimientos pendulares en las últimas décadas. Así, durante las décadas de 1950–1960 se atribuyó un papel fundamental a las AAPP como agente con capacidad efectiva de solventar los problemas del mercado. Fuertemente influida por la escuela de la elección pública, en la década de 1970 se desarrolló una línea de pensamiento que consideraba que las distorsiones que generaban en la economía tenían unos efectos negativos superiores a los posibles efectos beneficiosos que su intervención podía tener; de esta forma, en la década siguiente el péndulo alcanzó el extremo opuesto, al considerarse que debían tener un comportamiento minimalista y no interferir en las decisiones económicas de los agentes privados. Durante la década de 1990, el pensamiento económico respecto al papel de las AAPP ha ido derivando hacia una actitud más equilibrada. Esta posición combina el reconocimiento de que el mercado⁵ tiene una gran capacidad para generar resultados positivos pero también que pueden resolver situaciones que no tienen un equilibrio positivo dejadas a la libre interacción de los agentes privados.

Las AAPP constituyen la organización formal más relevante de toda sociedad moderna. Esta preeminencia se deriva de su capacidad para influir en el comportamiento del resto de agentes sociales. Desde el punto de vista de la política económica será preciso identificar aquellas políticas que realmente tengan un impacto positivo (pro desarrollo) en el comportamiento de los agentes privados. Esta forma de contemplar la elección de políticas es más adecuada que la tradicional de considerar como prioritarias aquellas políticas que potencialmente pueden solventar problemas del mercado. La consideración de su influencia sobre los agentes privados como elemento clave de una política obliga a relegar el concepto de equilibrio parcial y a la adopción de una perspectiva ge-

⁵ Entendiéndose por «mercado» al conjunto de decisiones económicas de los agentes privados sin intervención pública.

neral que tiene en cuenta el impacto de otras políticas sobre el comportamiento de los agentes así como las distintas alternativas institucionales de las que éstos disponen, tanto para reforzar el impacto de esa política como para evadirse de ella.

El reconocimiento de que las AAPP no son una organización única sino que consta de múltiples niveles, cada uno de los cuales con sus propios objetivos, constituye una aproximación teórica bastante próxima a la realidad. La argumentación que se ha seguido en el párrafo anterior también contempla esta complejidad. El decisor o el asesor político debe tener en cuenta el impacto de una determinada política sobre cada uno de los niveles de la administración. La ventaja de esta forma de analizar a las AAPP es que puede permitir identificar si la ineficacia de una determinada política se debe a los comportamientos que se generan dentro o fuera de la administración.

4.2. El marco macroeconómico.

La definición del concepto de marco macroeconómico no es uniforme. Mientras que algunos autores lo restringen a las políticas monetaria, fiscal, cambiaria y de comercio exterior, otros lo amplían hasta abarcar virtualmente casi cualquier decisión que se genera en el seno de las AAPP (políticas económicas, sociales, margo legal, etc.). Este apartado se ciñe a la primera opción. No se pretende analizar cuál es el conjunto de políticas macroeconómicas más adecuadas⁶ sino profundizar en el diseño institucional de esas políticas y en sus efectos sobre el comportamiento de los agentes.

La política monetaria ha experimentado en los países desarrollados grandes cambios desde principios de la década de 1990, produciéndose cierta convergencia en el diseño institucional. El modelo adoptado implica un banco central independiente de las autoridades políticas. Su fundamento estriba en considerar que la principal causa de una inflación excesiva se debe al uso partidista de la política monetaria como instrumento para ganar elecciones. Es decir, implícitamente se supone que la estructura de los mercados no es por sí misma generadora de inflación.

No obstante, esa convergencia no se ha producido en lo que respecta a la forma en que se aplica la política monetaria. Así, mientras que en algunos bancos centrales tienen objetivos explícitos de inflación (caso del Banco Central Europeo), otros rehúyen definir de forma precisa sus objetivos (caso de la Reserva Federal de Estados Unidos). Sí se ha producido una convergencia y, además, un cambio respecto a prácticas del pasado en la transparencia informativa de los bancos centrales de los países desarrollados. Este incremento en la transparencia tiene un doble fundamento. Por un lado, contribuir a la me-

⁶ Existe un consenso bastante amplio respecto a los límites de la política fiscal y monetaria, si bien dicho consenso se debilita cuando se pretende precisar la tasa de inflación óptima (entendiendo por ella un valor que no distorsiona las decisiones de los agentes). Respecto a la política comercial, el consenso se limita básicamente a considerar que una apertura comercial elevada es positiva (o, precisando más, un volumen de exportaciones elevado), en cambio no existe acuerdo sobre si la intervención de las AAPP para conseguirla es positiva o no. Respecto a la política cambiaria, más que hablar de un consenso habría que decir que éste es variable en función de los acontecimientos en los mercados financieros internacionales y, en cualquier caso, se plantea con una gran cantidad de matizaciones.

jora en la formación de expectativas por parte de los agentes; por otro, facilitar la creación de una reputación positiva para el banco central.

Como se comenta más adelante, la literatura de economía política ha sido particularmente activa en el estudio de la relación entre el ciclo político y el ciclo económico. Los dos instrumentos de política económica considerados han sido la política monetaria y la fiscal. Mientras que para la primera, tal como se ha comentado, se alcanzó cierto consenso teórico (con repercusiones prácticas de diseño institucional), respecto a la segunda no se ha alcanzado una única conclusión sino, más bien, los estudios han definido un rango de conclusiones. Esta diversidad tiene su origen en los distintos objetivos que los políticos pueden tener (de forma ilustrativa, ganar elecciones o evitar vuelcos en las políticas cuando el partido opositor gane). En cualquier caso, la trascendencia práctica de estos trabajos ha sido limitada⁷.

La política cambiaria constituye por sí misma un campo de estudio y análisis de gran amplitud y continua actualidad. En el marco de este trabajo, el elemento a considerar más relevante de la política cambiaria es su capacidad de influencia en el comportamiento de los agentes. En el esquema conceptual perfilado en el tercer epígrafe se dirá que una determinada política cambiaria constituye una institución auto-ejecutable si genera un comportamiento en los agentes diferente al que tenían antes de que esa política se ejecutara. Además, será preciso determinar si ese comportamiento conduce a un reforzamiento o debilitamiento de la política aplicada. En este sentido, más que centrar la atención en variables macroeconómicas (que por supuesto siguen siendo relevantes), resulta tan pertinente o más analizar las estrategias y conductas de los individuos afectados por la política para determinar si ésta es sostenible o no.

En el campo de la política comercial se ha producido una convergencia similar a la observada en el ámbito de la política monetaria. Existe un consenso amplio sobre la bondad de las políticas aperturistas, habiéndose aplicado por los gobiernos las recomendaciones al respecto. No obstante, y tal como se comenta posteriormente, existen notables diferencias a nivel teórico sobre el papel de las administraciones públicas como promotoras (básicamente en labores de coordinación) de actividades privadas exportadoras.

4.3. *Los derechos de propiedad sobre activos y sobre productos*

Bardhan *et al.* (1999) analizan los efectos estáticos sobre la eficiencia de la redistribución de activos en un marco donde los contratos son incompletos y/o no ejecutables. Bajo esas condiciones, la distribución de la riqueza sí afecta al nivel de eficiencia de la economía y no hay garantías de que el equilibrio competitivo conduzca a una situación Pareto eficiente; de hecho, el razonamiento Coaseano no se puede aplicar.

Los autores se separan de la corriente económica principal porque no usan como criterio relevante el concepto de eficiencia paretiana. En su lugar optan por definir una política como potenciadora de la productividad si los ganadores pudieran compensar a

⁷ En el campo aplicado, los dos casos más notables de reglas fiscales son la prohibición de endeudamiento en la mayoría de los estados de EEUU y el Pacto de Estabilidad y Crecimiento de la Unión Europea.

los perdedores y permanecer aún mejor, excepto que la compensación implícita no puede ser implementada dadas las condiciones de información y otras restricciones a los incentivos existentes en la economía. Su fundamento para esta desviación es que la compensación puede eliminar los aspectos favorables a la eficiencia que se consiguieron con la redistribución inicial.

Cuando el mercado financiero no es eficiente pueden existir restricciones al crédito. Las imperfecciones pueden surgir por asimetrías en la información entre prestamista y prestatario o porque la cantidad que el prestamista puede recobrar es inferior al volumen prestado. En estas condiciones, los agentes con escasos recursos no podrán llevar a cabo proyectos que serían socialmente productivos. La existencia de productores con acceso al crédito restringido implica que una redistribución de riqueza de los prestamistas a estos productores será potenciadora de la productividad. Adicionalmente, si existe un tamaño mínimo para el proyecto productivo (es decir, existe cierto grado de indivisibilidad en la inversión), entonces puede haber productores (denominados volumen restringidos) que se ven obligados a sobreendeudarse para alcanzar el proyecto de tamaño mínimo, cuando lo óptimo para ellos sería elegir un proyecto de menor tamaño (lo que no es técnicamente viable). En este caso, la transferencia de riqueza que incrementa la productividad sería de productores volumen restringidos a productores sin restricción de volumen.

Un elemento clave destacado por Bardhan *et al.* es que la valoración económica de los activos no tiene por qué circunscribirse únicamente a sus aspectos productivos. Este hecho es vital para poder entender su distribución y los incentivos a usarlos de forma productiva. En particular, este fenómeno se puede dar en el caso de la tierra (de uso agrícola). Si la tierra puede tener funciones no productivas (como reserva de valor, como símbolo de posición social o como colateral en préstamos), el precio de venta de la tierra será superior al valor capitalizado de la corriente de ingresos que se derivarían de una producción eficiente de la tierra por parte de un pequeño granjero. En estos casos, el mercado de la tierra no funcionará de forma eficiente.

Rozelle y Swinnen (2004) realizan un estudio en profundidad de la evolución del sector agrícola en los países en transición, ya que en este campo existió una gran variedad de secuencias. Entre los factores que analizan destaca la reforma de los derechos de propiedad y la reestructuración de las granjas. Dentro de los primeros cabe distinguir entre derechos de control (qué producir o comprar) y derechos sobre el ingreso. Dentro del proceso de reestructuración la clave residió en la claridad con que fueron asignados (y no en si se favoreció la aparición de pequeños agricultores o no) y en el grado de restricción presupuestaria a la que tenían que hacer frente los nuevos propietarios. Cuando analizan cuál ha sido el impacto en el incremento en la productividad de los distintos factores analizados, consideran que el generado por la liberalización del mercado ha sido reducido, habiendo sido mucho más relevantes las reformas en los derechos de propiedad y la reestructuración de las granjas.

Los autores (pág. 442) comentan que: «La evidencia empírica sugiere que no hay una única senda exitosa para establecer una economía de mercado». Así, consideran que la privatización de la tierra no fue necesaria para inducir ganancias de eficiencia, es más

relevante una distribución clara y precisa de los usos de la tierra y de los derechos de propiedad. La individualización de las granjas no es un elemento clave; su contribución al incremento de la productividad depende de las dotaciones factoriales relativas de cada país (por ejemplo, en países trabajo abundantes sí que es positiva). Más importante es la existencia de restricciones presupuestarias, ya que éstas incentivan a los agentes a actuar más productivamente.

Chow (1997), analizando el caso de China, distingue entre derechos de propiedad sobre activos y sobre el producto. Así, mientras que los activos son propiedad pública, su gestión puede ser privada. La clave está en generar incentivos para los gestores y en que las administraciones públicas tengan capacidad de supervisión y hacer cumplir los contratos, de forma que reciban la parte de los beneficios que les corresponde. Este análisis guarda correspondencia con el trabajo de Murphy *et al.* (1992), que demuestra que una liberalización parcial puede reducir el bienestar general respecto a la situación precedente, a menos que las autoridades tengan capacidad de imponer y hacer cumplir cláusulas (básicamente, un sistema de cuotas) al sector que se liberaliza.

4.4. Corrupción

Bardhan (1997) presenta una magnífica revisión de la literatura sobre corrupción. Aunque existe toda una taxonomía de la corrupción, dos formas particularmente relevantes son las denominadas «corrupción sin robo» o «corrupción extractiva», en la que se usa un puesto público para beneficio privado, y la «corrupción con robo» o corrupción colusiva en donde la corrupción beneficia al corrupto y al corruptor a costa de terceros. Esta última es más perniciosa que la primera, dada su difícil detección y mayor persistencia; no obstante, la mayor parte de la literatura se centra en la «corrupción extractiva».

La revisión resalta el papel de la corrupción como una institución que conlleva una asignación estática ineficiente de recursos y con efectos de largo plazo sobre el crecimiento. Comparando diversos marcos institucionales, se deduce que: la existencia de un sistema anárquico de corrupción tiene efectos negativos superiores a un sistema centralizado (en este caso la ineficiencia puede ser menor, aunque el volumen del cohecho mayor)⁸; la falta de coordinación entre políticos corruptos disminuye el tamaño del soborno; las condiciones iniciales son determinantes para entender la evolución futura (debido a la existencia de múltiples equilibrios)⁹; y que la percepción del nivel de corrupción aunque sea errónea puede generar equilibrios auto-justificados¹⁰.

⁸ Aunque Wei (2000a) no encuentra que esto sea cierto en su estudio sobre China y los flujos de capital.

⁹ El trabajo clásico de Murphy *et al.* (1993) presenta un modelo que permite equilibrios múltiples en presencia de corrupción. Debido a la presencia de un equilibrio estable inferior, reformas parciales que mitiguen la corrupción no son efectivas, ya que la dinámica vuelve a restaurar el equilibrio negativo.

¹⁰ Gradstein (2003) realiza un estudio empírico micro-económico sobre la percepción de la corrupción y descubre que ésta se encuentra significativamente afectada por la percepción social. De forma que una actitud socialmente tolerante hacia la corrupción genera, *ceteris paribus*, en los individuos una mayor aceptación del fenómeno. Consiguientemente, y dada la magnitud del efecto social, las políticas anti-corrupción deben tener un gran impacto para ser efectivas.

El autor presenta toda una batería de medidas anti-corrupción. Debido a la existencia de equilibrios negativos, medidas de impacto limitado (ya sea por escasa duración, limitada amplitud o falta de credibilidad) pueden no ser productivas en el largo plazo (es más, pueden resultar contra-productivas al generar una impresión de ineficacia). Un elemento clave en el análisis es el reconocimiento de que aunque las regulaciones son caldo de cultivo para la corrupción, optar por simplemente eliminar o reducir drásticamente el marco regulatorio (como se deduce en Glaeser y Shleifer, 2003) no es una alternativa necesariamente válida. Aunque la normativa puede favorecer la corrupción, también puede cumplir una función social válida. En estos casos, los agentes pueden encontrar óptimo soportar cierto grado de corrupción a un marco desregulado. En particular, el autor (pág. 1336) resalta que: «En general la literatura sobre corrupción a menudo pasa por alto las implicaciones distribucionales de la corrupción [...]».

La revisión de Bardhan (1997) apunta en la dirección de que el grado de corrupción y las medidas para mitigarla son factores altamente específicos en cada caso. Esta percepción se deriva también de otros trabajos teóricos. Así, Bardhan y Mookherjee (2000) argumentan que la propensión relativa a la apropiación indebida de los gobiernos locales depende de una gran cantidad de factores y es, por tanto, específica de cada contexto particular. En particular, habrá una mayor corrupción a nivel local (respecto al nivel nacional) si el grado de cohesión de los grupos de interés es mayor y si la proporción de votantes ignorantes es mayor. En cambio, la corrupción a nivel local será menor si hay mayor incertidumbre sobre el resultado final de la votación; es decir, a menor nivel de lealtad de voto, menor corrupción. La descentralización incrementará la corrupción en los distritos donde mayor grado de desigualdad haya y la reducirá en los distritos con baja desigualdad.

En una línea semejante, Glaeser y Shleifer (2003) presentan un esquema que permite analizar la eficacia de tres sistemas de control legal de la actividad económica (regulación, negligencia y responsabilidad) cuando existe corrupción. Incluso teniendo en cuenta que la falta de marco regulatorio puede implicar costes sociales, si el grado de corrupción es alto, la mejor opción puede ser no imponer un control legal. Además, el marco legal óptimo puede cambiar conforme varían las características del sector que está siendo sometido a control (en particular, el crecimiento económico o la concentración de poder económico).

En la mayoría de los estudios el nivel de corrupción es exógeno. Bliss y Di Tella (1997) presentan un modelo donde el grado de corrupción está endógenamente determinado. La clave reside en el supuesto de que no todos los productores tienen la misma estructura de costes y que el agente corrupto no conoce con certeza el nivel de costes de cada agente. Como el número de empresas que operan y el nivel de corrupción se determinan conjuntamente, no se puede utilizar el primero como un indicador del nivel de competencia que existe en un mercado. Los autores señalan como posibles indicadores alternativos variables que midan el grado de competencia, como accesibilidad de los clientes a diferentes proveedores, la homogeneidad de la estructura de costes y las barreras de entrada al sector debido a fuertes costes fijos. No obstante, no existe una relación inequívoca entre mayor competencia y menor corrupción.

Resulta interesante destacar que en este modelo una reducción en la competencia debido a unos mayores costes fijos siempre reduce la cantidad extraída por empresa y el peso de dicha cantidad sobre los beneficios operativos. Usando esta propiedad cabe plantearse la siguiente hipótesis. Si los empresarios saben que tienen que operar en un marco corrupto, pueden elegir una estructura de costes particularmente ineficiente (en el sentido de suponer altos costes fijos) como forma de limitar el impacto de las actividades corruptas; el argumento sería similar al usado para explicar los incentivos de los oficiales corruptos a promocionar actividades donde la extorsión sea más fácil (véase Laeven y Woodruff, 2004, para evidencia al respecto). En este caso, la comparación de empresas entre dos economías con distinto nivel de corrupción sería poco informativa. Esta hipótesis se podría ligar al modelo de Murphy *et al.* (1993), en el cual en presencia de corrupción, la política óptima es elevar el nivel de subsistencia y no la productividad de los agentes de mercado. Aquí se puede establecer una equivalencia entre el nivel de subsistencia y los costes fijos, puesto que ambos casos representan cantidades no expropiables. Wei (2000a) valida la hipótesis de selección de actividades por parte de los agentes afectados por la corrupción al demostrar que la calidad institucional (medida por índices de corrupción) altera la composición de los flujos de capital, a favor de los tipos menos sensibles a la corrupción (es decir, préstamos bancarios frente a inversión directa extranjera).

4.5. Los incentivos de los agentes

Durante la década de 1980 se impuso la línea de pensamiento que otorgaba un papel fundamental a los incentivos económicos de los agentes. La relevancia de esta escuela estriba en su repercusión en las grandes instituciones internacionales con capacidad de influencia en los países en desarrollo. La línea argumental fundamental era que los agentes son racionales y sus decisiones simplemente se acomodan a los precios existentes. Consecuentemente, si éstos están distorsionados, las decisiones no conducirán a los objetivos de desarrollo inicialmente planteados. Este primer esbozo de incluir los incentivos dentro del marco de las políticas de desarrollo se ciñe de forma casi exclusiva a los incentivos económicos y, en particular, a los precios.

El conocimiento de las fuerzas que impelen a los agentes a actuar de una forma determinada es un elemento clave para entender el funcionamiento de las instituciones. Greif (2004) reconoce esta importancia situando a estos factores como elementos endógenos y sujetos a estudio, en vez de considerarlos como entes exógenos o deterministas, como se supone en buena parte de la literatura. En este sentido, Hodgson (1998) critica el hecho de que la «nueva economía institucional» está subordinada al paradigma del comportamiento racional individual y al supuesto de funciones de preferencias dadas. Arguye que las preferencias de los agentes son moldeadas por las instituciones (o condiciones socio-económicas)¹¹. De hecho, Rodrick (2000, pág. 141) argumenta que la «democracia induce a la cooperación y al compromiso, no a través del cambio de las restricciones a las que nos enfrentamos, sino cambiando la clase de personas que somos. La democracia nos hace menos

¹¹ Hodgson (1998, pág. 117): «El individuo es tanto un productor como un producto de sus circunstancias».

egoístas y más generosos». Esta línea de pensamiento no aparece reflejada en la literatura empírica existente, en parte por su carácter novedoso y en parte por su complejidad.

Aunque existen ligazones y solapamientos, cabe distinguir dos grandes líneas a la hora de estudiar el impacto que tienen los incentivos de los agentes sobre el desarrollo económico. Por un lado, existe una línea de estudio que se centra más en la relación entre el marco político y el desempeño económico, poniendo especial empeño en los determinantes de la actuación de la clase política. Esta línea será tratada con mayor detalle en el siguiente epígrafe. Por otro lado, están los estudios que analizan cómo la agrupación de individuos con intereses semejantes condiciona el desarrollo futuro de las sociedades. Aunque estos estudios tienen como fundamento la teoría de la acción colectiva, no hacen explícitos los factores de cohesión de los grupos sociales y simplemente dan por hecha su existencia y mantenimiento. Ejemplos relevantes dentro de esta línea son los trabajos de Sokoloff y Engerman (2000) y Acemoglu *et al.* (2001, 2002, 2003), que consideran como elemento explicativo fundamental de las diferencias de desarrollo entre países la presencia de una fuerte inercia institucional ligada a élites reducidas.

Los trabajos de Acemoglu *et al.* (2002, 2003) giran en torno a los conceptos de «instituciones de propiedad privada» e «instituciones extractivas». Mientras que las primeras son esenciales para incentivar la inversión y el éxito económico, las segundas operan en sentido contrario. Un elemento clave que las distingue es que las segundas se apoyan en una concentración del poder político en una pequeña élite y generan un alto riesgo de expropiación para la mayoría de la población. Se pueden extraer dos conclusiones fundamentales. La primera es que la elección de un sistema institucional u otro depende de los incentivos económicos a los que se enfrentan los agentes con poder político. La segunda es que en presencia de cambios tecnológicos importantes, las diferencias institucionales pueden generar considerables diferencias en el desempeño económico. En cierta medida, la segunda conclusión se relaciona con el concepto de capacidad social de Abramovitz (1986) y, proveniente de un marco diferente, del concepto de «empoderamiento» de Sen (1988).

La existencia de una relación bi-direccional entre instituciones y motivaciones individuales ha sido reconocida (con mayor o menor énfasis) en los estudios teóricos sobre las instituciones. En esta línea, Rodrick (2000) argumenta que la democracia tiende a moderar los conflictos sociales y a inducir al compromiso teniendo así un impacto significativamente negativo sobre la volatilidad económica, que reduce el bienestar debido a la ausencia de mercados de seguros completos y sistemas financieros eficientes. En particular, la democracia recorta la capacidad redistributiva de las mayorías, incrementando *ex ante* la voluntad de los grupos de llegar a acuerdos. Cuanto mayores sean los obstáculos a la redistribución expropiatoria, mayores serán las posibilidades de acuerdos, evitándose las pérdidas económicas derivadas de los conflictos sociales¹². Incluso aunque no haya res-

¹² Esta idea concuerda con la hipótesis de Colombatto (1998) de que en un escenario donde los políticos no pueden o quieren hacer frente a las presiones de los buscadores de rentas es mejor tener acuerdos institucionales rígidos, que eviten la claudicación frente a las presiones y degeneren por tanto en un marco institucional aún más favorable a las distorsiones. No obstante, Stiglitz (1998) argumenta en contra de la rigidez. Esta discrepancia simplemente refleja el carácter altamente específico a cada contexto de las instituciones.

tricciones legales a la capacidad redistributiva, un elevado grado de alternancia política, la aversión al riesgo y diferencias notables en las preferencias políticas (condicionado a que existe alternancia) también favorecen el acuerdo.

En su trabajo sobre la reforma agrícola en países en transición Rozelle y Swinnen (2004) destacan la interrelación entre reformas que afectan a mercados o activos y reformas que modifican los incentivos de los agentes. Estas últimas son el elemento clave, ya que las primeras tendrán un impacto limitado si los agentes no alteran sus conductas. Además, arguyen de forma convincente a favor de un marco institucional formal lo suficientemente flexible que permita a los agentes innovar desde un punto de vista institucional.

Hausmann y Rodrick (2003) presentan un modelo donde el elemento clave es generar incentivos que sean consistentes temporalmente, lo que implica diseñar políticas de «palo y zanahoria». Su análisis ilustra cómo el mercado no tiene capacidad de alcanzar el óptimo cuando existen externalidades en el proceso del descubrimiento de actividades productivas rentables. Sin embargo, para que las políticas que buscan promocionar el desarrollo tengan efectividad deben incluir elementos de penalización automáticos, es decir, no discrecionales y no manipulables por los agentes intervinientes. El ejemplo es la promoción de exportaciones seguida por los países del sudeste asiático: por un lado, se dan incentivos a la producción, pero por otro se fijan objetivos ligados a la competencia internacional.

Las reformas en el margen no han generado una literatura abundante, a pesar de su importancia¹³. El problema fundamental que surge cuando se pretenden cambiar los incentivos de los agentes es que muchas de las decisiones que éstos tomaron en el pasado son irrevocables y en el nuevo marco pueden generar pérdidas. Por tanto, la oposición a las reformas puede ser considerable. Una forma de esquivar este problema es proceder a realizar reformas que afecten a los agentes que se incorporan *ex novo*. No obstante, si la tasa de incorporación de nuevos agentes es reducida, se puede generar dualismo al emplear este tipo de reformas.

4.6. Interacción entre instituciones: el óptimo condicionado¹⁴

La interacción entre instituciones implica que no existe una institución óptima para un determinado objetivo. Así, aunque puede existir un consenso sobre cuál debería de ser el objetivo de política económica o social a conseguir, el rango de opciones para lograrlo puede ser notablemente amplio y, en muchas ocasiones, poco definido. La existencia de múltiples alternativas institucionales puede dar lugar a un problema de indeterminación (*a priori* no existe una guía para seleccionar la opción adecuada) y de validación *ex post* (este problema es particularmente relevante en los estudios de caso, ya que supone atribuir un resultado a una institución sin que realmente exista una relación causal).

Un elemento clave en el estudio de las instituciones es el reconocimiento de que una institución puede desempeñar varias funciones y que éstas, simultáneamente, pueden ser

¹³ Véanse Rodrick (2004a, 2002), Lau *et al.* (2000) o Rozelle y Swinnen (2004).

¹⁴ Véanse, en particular, Rodrick (2004a) y Djankov *et al.* (2003).

ejecutadas por diversas formas institucionales. Aunque estas dos reflexiones son compartidas por la totalidad de los estudiosos, en la práctica no siempre se tienen en cuenta. Un ejemplo relevante es el tratamiento que se otorga al origen (anglosajón u otros) de los sistemas legales en los estudios empíricos. Así normalmente se arguye que el sistema legal anglosajón es más favorable a la iniciativa privada que el resto de sistemas (normalmente, se compara con el francés, que otorga mayores competencias al gobierno central). Pero esta aseveración olvida que un sistema legal tiene otras funciones, por ejemplo, evitar que la desigualdad entre los agentes se traduzca en un tratamiento desigual en el ámbito judicial. Consiguientemente, en un entorno de fuertes desigualdades, un sistema que restrinja el poder de una de las partes puede ser una elección plenamente racional.

Otro ejemplo que resalta la importancia de las complementariedades entre instituciones sería la relación entre corrupción y transparencia fiscal. En general, la mayoría de las reformas fiscales propuestas para los países en desarrollo proponen emular los sistemas impositivos de los países más desarrollados, que se basan en la transparencia, es decir, los ingresos totales de cada contribuyente son conocidos por la administración tributaria y, para cada tipo de ingreso, por los agentes pagadores. Esta práctica sólo es operativa en ausencia de corrupción; en su presencia y ante la posibilidad de que la información de sus ingresos sea usada de forma espuria en su contra, el contribuyente optará por ocultar información tributaria, reduciendo la sostenibilidad y eficacia de cualquier reforma fiscal.

El análisis anterior está íntimamente ligado al concepto de trasplante institucional. La complementariedad de las instituciones refleja que la eficacia o eficiencia de una determinada institución está condicionada a la estructura institucional que la rodea. A su vez, este razonamiento conduce al realce de las condiciones locales como determinantes básicos cuyo conocimiento es vital para poder determinar la adecuación de una institución.

Adicionalmente, se pueden considerar múltiples formas institucionales para el desempeño de una determinada función. En este esquema la complejidad surge del desconocimiento *a priori* de cuál puede ser la mejor opción. No obstante, la comprensión de que las instituciones cumplen varias funciones y las restricciones en las que operan (de tipo normativo, social, etc.) constituye una fuente de información valiosa para determinar en cada caso la trayectoria o diseño institucional con mayor probabilidad de éxito.

5. Economía política del cambio institucional

La economía política estudia los efectos de la interacción entre la economía y la política sobre las políticas económicas y sobre el cambio institucional. Grindle (2001) distingue dos grandes paradigmas en este campo: la tradición neo-clásica de la política económica y la tradición sociológica de la comparativa política. Los trabajos analizados en este apartado pertenecen en su mayor parte al primer campo (aunque varios de ellos tienen elementos del segundo), por lo que conviene apuntar cuáles son sus fundamentos y sus limitaciones.

La economía política de tradición neo-clásica toma como elemento fundamental de partida al individuo y la teoría de la elección racional. Consiguientemente, no suele te-

ner en consideración el hecho de que la actividad política implica la actuación de grupos¹⁵. Los cambios institucionales que se pueden explicar dentro del marco de la elección racional son aquellos que maximizan la utilidad del individuo (ya sea en el corto plazo o en el largo plazo). Por tanto, esta corriente tiene dificultades para explicar la emergencia, persistencia y cambio de las instituciones. La aproximación neo-institucional basada en los costes de transacción permite corregir esas limitaciones, siendo su elemento teórico básico la relación agente-principal. Como ya se ha comentado, su principal limitación es la reducida importancia que se atribuye al contexto histórico.

Tanto la tradición neo-clásica como la sociológica tienen su origen en los países desarrollados y por tanto están condicionadas por sus características económico-políticas, las cuales no tienen por qué estar presentes en los países en desarrollo. Estos elementos tácitos son, sin embargo, particularmente relevantes y su falta de consideración puede limitar severamente la aplicabilidad de las recomendaciones de política económica.

Durante la segunda mitad de la década de 1980 y los primeros años de la década de 1990 hubo una eclosión de estudios que, circunscritos a los países desarrollados, analizaban detalladamente la relación entre las políticas monetaria y fiscal y los incentivos de los agentes encargados de ejecutarlas, burócratas y políticos. Se estudiaban los problemas de consistencia temporal a los que se enfrenta un banco central al definir su política monetaria. El esfuerzo investigador se centró a nivel empírico en estudiar cómo el grado de independencia de un banco central afecta a la tasa de inflación y puso su énfasis a nivel teórico en el diseño institucional más adecuado para conseguir tasas de inflación reducidas. En el campo fiscal, los trabajos ligaron el ciclo económico y político para derivar modelos en donde los incentivos de los políticos (ganar elecciones) influyen en el ciclo económico a través del uso partidista de las políticas económicas. El nexo de unión de estos artículos radica en la diferente perspectiva temporal de los agentes (políticos) y del principal (los votantes), así como en la dificultad del principal de controlar adecuadamente al agente.

Durante las mismas fechas en que surgía la literatura anterior también eclosionaba una fructífera línea de investigación que analizaba el resultado de las políticas de industrialización en los países en desarrollo. Krueger (1995) y Rodrick (1995) son claros exponentes de las dos interpretaciones que se han dado a la evolución económica de los países en vías de desarrollo y su relación con la política económica. A pesar de las diferentes conclusiones que los autores alcanzan, ambos comparten dos elementos clave: primero, las políticas económicas afectan al crecimiento; segundo, las políticas micro-económicas (o meso-económicas) alteran los incentivos de los agentes y dan lugar a instituciones que se auto-refuerzan y que tienen un notable impacto en el desempeño económico en el largo plazo.

La literatura empírica sobre crecimiento económico basada en las técnicas de corte transversal ha incluido entre las variables explicativas del desempeño económico varia-

¹⁵ La tradición del análisis político comparado toma como elemento central a los grupos y a las dinámicas que dentro de ellos y entre ellos se generan.

bles que recogen o sintetizan determinadas políticas. El estudio clásico de Levine y Renelt (1992) demuestra que ninguna de ellas supera un análisis de sensibilidad¹⁶. No obstante, Sala-i-Martin (1997) ofrece una visión menos pesimista ya que permite que una variable llegue a ser no significativa o tener un signo contrario a su valor teórico esperado sin que por ello se tenga que rechazar su importancia como determinante del crecimiento. Empero, el trabajo de Sala-i-Martin (1997) no permite determinar bajo qué combinación de variables una determinada variable es o no significativa. De hecho, muchas de las variables consideradas en el análisis tienen un alto nivel de correlación (por ejemplo, la ficticia de América Latina con la ficticia de origen colonial español).

Una serie de estudios recientes tratan de discernir hasta qué punto las políticas económicas influyen en el nivel de renta o son las instituciones las que afectan al desempeño económico, ya sea directamente o por su influencia en las políticas económicas (en el siguiente epígrafe se discuten con mayor profundidad los problemas técnicos a los que se enfrentan estos estudios, cómo se han resuelto y las limitaciones que siguen presentando).

Sokoloff y Engerman (2000) arguyen que factores iniciales relacionados con la dotación de recursos condicionaron el desarrollo institucional con efectos de larga duración. Así, la desigualdad inicial y la aparición de élites reducidas favoreció un desarrollo institucional sesgado en contra de la mayoría de la población que condicionó el desarrollo económico futuro de los países. En particular, mencionan las restricciones al voto asociadas al analfabetismo con el lento desarrollo de los sistemas de educación primaria universal como un ejemplo de preservación de poder por parte de las élites. Semejantes conclusiones sobre el papel de instituciones asentadas largo tiempo atrás son expuestas también por Acemoglu *et al.* (2001y 2002).

Acemoglu *et al.* (2003) analizan el impacto secular de las instituciones sobre la volatilidad y el crecimiento económico y la severidad de las crisis económicas. En particular pretenden dilucidar hasta qué punto las políticas económicas tienen una mayor capacidad explicativa que las instituciones y encuentran que éstas explican mejor las diferencias en volatilidad. De ello deducen que existe una cadena causal que liga los problemas institucionales con políticas macroeconómicas distorsionadoras y a éstas (junto con indicadores de políticas micro-económicas) con la volatilidad. Por tanto, concluyen que la simple corrección de las políticas sin alterar el marco institucional no conseguirá los frutos perseguidos. La hipótesis es que la presencia de élites cuyo objetivo es maximizar su propio bienestar aun a costa de terceros (el resto del país) implica que la simple existencia de limitaciones a un instrumento macroeconómico no tendrá efectos sobre la volatilidad, puesto que dichas élites encontrarán otro instrumento para conseguir sus fines. No obstante, Dollar y Kraay (2003) alcanzan unos resultados menos tajantes al concluir que si bien la apertura comercial y las instituciones determinan en el largo plazo el ritmo de crecimiento, en horizontes cortos (década a década) el comercio juega un papel más relevante.

¹⁶ Lo que resulta contradictorio con la abundante literatura de casos de estudio que sí considera relevantes muchas políticas.

Easterly y Levine (2003) confrontan tres hipótesis: si las dotaciones iniciales de factores sólo afectan al nivel de renta actual a través de las instituciones o directamente, y si las políticas económicas recientes (últimas décadas) explican el nivel de renta. Su conclusión es que los factores iniciales únicamente afectan a la renta a través de las instituciones y que las políticas no tienen capacidad explicativa. Argumentan (pág. 37) que «[...] las malas políticas son sólo un síntoma de factores institucionales de larga duración, y la corrección de las políticas sin corregir las instituciones traerá pocos beneficios en el largo plazo».

Dentro del campo teórico también se han producido avances para entender los factores que motivan el comportamiento de los gobernantes. En la línea de Sokoloff y Engerman (2000), Acemoglu y Robinson (2000) consideran que las élites políticas bloquearán aquellos cambios que puedan erosionar dicha dominancia. Su incentivo a actuar así se deriva de la falta de un mecanismo creíble de compensación una vez que los cambios han ocurrido. El elemento destacable es la hipótesis que la variable relevante sea el poder político y no las rentas económicas. El modelo presentado permite argüir que las élites se opondrán a los cambios socio-económicos radicales que pueden alterar el equilibrio de poder político. Desde ese punto de vista, reformas graduales que no sean percibidas como una amenaza al *status quo* político tendrían más posibilidades de ser aprobadas¹⁷.

No obstante, el trabajo de Rodrick (2000) permite matizar los resultados de Acemoglu y Robinson (2000). Las élites dominantes no estarán tan preocupadas por mantener de forma permanente su posición de poder siempre y cuando tengan opciones de recuperarlo y mientras estén fuera del poder no se adoptan medidas o políticas que las perjudiquen de forma notable o irreversible. En este sentido, la élite dirigente tenderá a bloquear cambios cuando las élites rivales tengan una baja propensión al riesgo. La escasa valoración del riesgo implica que descuentan el futuro con gran intensidad, es decir, no incorporan en su análisis la posibilidad de que las élites a las que han quitado del poder vuelvan a retomarlos y, consiguientemente, tienen una escasa capacidad de alcanzar compromisos. En esta línea, el trabajo de Keefer (2004) permite refinar aún más el mecanismo que subyace en la relación entre desempeño económico y poder político. El elemento clave reside en la falta de credibilidad de las decisiones políticas. En este sentido, la predictibilidad o estabilidad de las políticas no constituyen elementos relevantes. La credibilidad garantiza que las decisiones económicas de los agentes (por ejemplo, de inversión) no se verán afectadas por cambios futuros en las reglas. En ausencia de credibilidad, la mera estabilidad o un alto grado de predictibilidad no servirían para promover el desarrollo¹⁸.

Rodrick (1993) analiza los factores que motivan la resistencia a la adopción de políticas objetivamente beneficiosas, por qué ciertas políticas son posteriormente anuladas

¹⁷ Véase Stiglitz (1998) para varios ejemplos prácticos de los problemas de credibilidad que se pueden generar.

¹⁸ Pargal (2003) encuentra evidencia en este sentido para el caso de la inversión en infraestructuras en América Latina.

y los ciclos de ortodoxia-populismo. Siguiendo a Fernández y Rodrick (1991) señala cómo la incertidumbre *ex ante* sobre la identidad concreta de los ganadores de una reforma puede impedir que ésta se apruebe. Los conflictos sobre la distribución de las ganancias pueden generar retrasos en la adopción de políticas universalmente provechosas (véase Alesina y Drazen, 1991). Este retraso surge debido al desconocimiento por parte de los grupos sociales sobre el coste que cada grupo deberá soportar en la etapa previa a la puesta en marcha de la reforma. Se inicia así una guerra de desgaste que retrasa la reforma. Además, aliviar los efectos económicos de un retraso en la puesta en marcha de una reforma puede posponerla aún más en el tiempo, con la consiguiente pérdida de bienestar. La asimetría en el reparto del coste por políticas populistas puede generar ciclos: los beneficiados por políticas insostenibles no resultan perjudicados por el subsiguiente ajuste, por lo que no tienen incentivos a oponerse, en primer lugar, a la puesta en marcha de políticas populistas.

Un elemento no considerado de forma explícita en los trabajos precedentes es el efecto que sobre las decisiones políticas tiene la magnitud de los fondos redistribuidos por una reforma. Rodrick (1994) argumenta que las políticas que generan una fuerte redistribución también implican mayores costes políticos, por lo que el *statu quo* tiende a prevalecer. Las reformas de gran calado sólo se aprobarán cuando la magnitud de una crisis genere beneficios políticos suficientemente altos para compensar los costes políticos asociados a la redistribución¹⁹.

Los análisis anteriores permiten plantear la cuestión de la secuencia correcta de reformas económicas. Aunque Krueger (1993) argumenta de forma implícita que ciertas políticas son buenas (malas) independientemente del contexto, el consenso actual se limita a unas pocas excepciones claramente definidas (hiperinflación y déficit públicos elevados). De hecho, las conclusiones que se extraen del análisis de los trabajos anteriormente citados es que las reformas económicas están condicionadas por las peculiaridades de cada caso.

Por ejemplo, Lau *et al.* (2000), siguiendo la línea abierta por Murphy *et al.* (1992), investigan bajo qué condiciones una liberalización parcial puede ser Pareto eficiente y por tanto conseguir un equilibrio semejante al de mercado sin generar perdedores, es decir, sin oposición. La clave reside en la capacidad de las administraciones públicas de hacer cumplir las cuotas existentes. La liberalización parcial puede funcionar si las autoridades son creíbles y suponiendo que los bienes racionados siguen siendo demandados en las nuevas condiciones, lo que puede no ser el caso si se trata de bienes de consumo de baja calidad o de trabajadores no apropiados para el nuevo marco económico.

6. El impacto económico de las instituciones

6.1. Análisis de las variables

El principal problema al que se enfrentan los investigadores consiste en determinar qué tipo de institución se quiere evaluar y cómo medirla. En la práctica se recurre a de-

¹⁹ En este sentido, Krueger (1993) considera que en tiempos de crisis se pueden llegar a cabo reformas de gran calado puesto que las presiones de los grupos favorecidos pueden ser menos relevantes.

finir una función que se supone clave para el desarrollo económico y se determina una variable que mide dicha función.

La mayoría de las variables empleadas pretenden medir la vigencia de los derechos de propiedad y el grado de arbitrariedad de los gobernantes. Teniendo en cuenta la complementariedad de las distintas instituciones, se debe contemplar el conjunto de variables como un continuo en el que los investigadores interpretan una variable como representativa del marco institucional o, manteniendo esa representatividad, como mejor exponente de un subconjunto institucional.

Existen múltiples *proxis* que abarcan desde los derechos de propiedad asociados a determinados colectivos (accionistas, prestamistas, ahorradores) hasta variables que recogen una definición amplia de los derechos de propiedad (riesgo de expropiación). En ocasiones se usan como *proxis* variables que se pueden interpretar como indicadores de la calidad de los derechos de propiedad privados, por ejemplo, el tipo de sistema legal.

La corrupción es uno de los fenómenos a los que más atención se ha prestado para dilucidar su impacto económico. Existen diversas *proxis* para esta variable, en algunos casos los autores optan por una fuente concreta y en otros proceden a computar medias de varias fuentes. En general, existe una alta correlación entre las distintas *proxis* que miden la corrupción. La corrupción se emplea tanto como variable dependiente como variable explicativa. Aunque existen variables diseñadas específicamente para graduar la importancia de la corrupción en cada sociedad, también se usan con fines semejantes variables que miden la efectividad de la justicia o la arbitrariedad de las administraciones públicas²⁰.

Las variables que se usan como *proxy* del marco socio-político constituyen el tercer gran grupo. De la distinción clásica entre democracia y dictadura, se ha pasado a variables que permiten una distinción más sutil entre los distintos regímenes políticos. Básicamente, cabe distinguir entre variables que pretenden reflejar el impacto que tiene el sistema político sobre las libertades generales y el que tiene sobre las libertades económicas. La segunda distinción es entre variables diseñadas específicamente para medir los dos conceptos señalados y las usadas como *proxis*, por ejemplo, la fragmentación etnolingüística.

6.2. El problema de la endogeneidad²¹

El principal problema al que se enfrentan los estudios que analizan la relevancia económica de las instituciones es la existencia de una relación biunívoca entre desarrollo e instituciones. Este dilema se puede resolver econométricamente a través de la estimación por variables instrumentales (VI). Esta técnica implica encontrar una variable (el instrumento) explicativa de la variable endógena (las instituciones) pero no correlacionada con la variable de interés (el desempeño económico).

²⁰ Brunetti y Weder (1998) encuentran en su estudio de la relación entre inversión y corrupción que los resultados son muy sensibles al tipo de variable usada para medir la corrupción.

²¹ Véase Rodrick (2004b) para una crítica sobre la interpretación teórica que se da a las variables instrumentales.

Un problema adicional al que se enfrentan los estudios empíricos, en particular los que usan datos que se remontan muy atrás en el tiempo, es la existencia de errores de medida. Las variables que se emplean para medir el marco institucional son particularmente propensas a este problema²². Cuando el error de medición tiene lugar en la variable dependiente, el término error captura esa discrepancia y el estimador no estará sesgado. Sin embargo, si el problema ocurre en la variable independiente, entonces el coeficiente estará sesgado hacia cero, dando lugar a lo que se conoce con el nombre del problema de la atenuación. En el caso de que haya varios regresores, incluso los coeficientes de las variables apropiadamente medidas estarán sesgados (sin que se pueda determinar la dirección del sesgo). La estimación por VI se puede aplicar para resolver el problema de los errores de medición, debiéndose encontrar una variable que no esté relacionada con los errores de medición ni con las perturbaciones de la ecuación principal pero que tenga capacidad explicativa de la variable medida con error.

La investigación de Mauro (1995) sobre el efecto de la corrupción sobre la inversión constituye un trabajo pionero en el tratamiento de la endogeneidad. El autor usa un índice de fragmentación etnolingüística como instrumento de las distintas variables usadas para medir la corrupción, encontrando siempre que ésta reduce significativamente el nivel de inversión (media de la tasa de inversión para el período 1960–85). No obstante, aunque el impacto de la corrupción (más precisamente, el indicador de obstáculos administrativos) sobre el crecimiento es económicamente relevante en alguna de las especificaciones analizadas, su valor y significatividad depende en gran medida de las variables adicionales incluidas (en particular, la inclusión de variables de inestabilidad política anula el efecto de las variables clave analizadas por Mauro, lo que en parte se podría explicar por problemas de multicolinealidad).

Hall *et al.* (1999) especifican un modelo estructural que ilustra la relación entre instituciones (infraestructura social en su terminología) y renta *per capita* para centrarse en la etapa de estimación en la ecuación determinante de la renta *per capita*. Para ello definen una serie de instrumentos inspirados en la idea de que a mayor influencia europea occidental más favorable es el marco institucional para el desarrollo. Un problema en este trabajo es que el conjunto de países analizado incluye también a los propios países de Europa occidental (véase **Cuadro 1**).

Acemoglu *et al.* (2001) pretenden discernir el efecto a muy largo plazo de las instituciones. El **Cuadro 2** ilustra la línea de causación investigada por los autores. La hipótesis es que las circunstancias a las que se enfrentaron los primeros colonizadores europeos determinaron la naturaleza de las instituciones que se crearon: de corte extractivo o favorecedoras de la actividad privada. Así, demuestran que la mortalidad de los primeros asentamientos no tiene un efecto directo sobre el desempeño actual ni está correlacionada con la mortalidad actual, únicamente hace sentir su influencia a través de su impacto en las instituciones actuales. A diferencia del trabajo de Hall *et al.* (1999), sólo países colonizados se incluyen en la muestra (siendo los resultados robustos cuando se

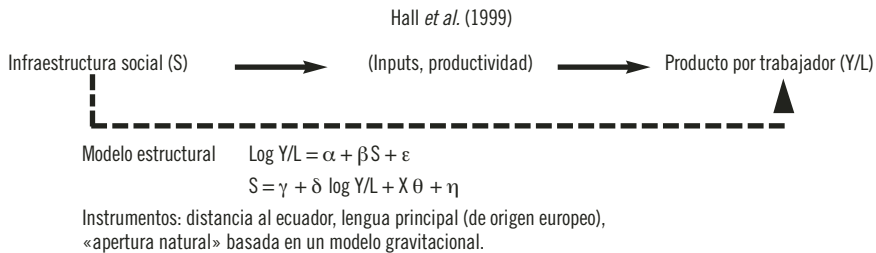
²² En muchos casos, estas variables se obtienen como resultados de encuestas.

excluyen Estados Unidos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda). Este trabajo revela el papel secundario de las condiciones geográficas como determinantes del desarrollo, puesto que son relativamente inmutables en el tiempo.

Acemoglu *et al.* (2002) emplean la misma variable instrumental para analizar el impacto que la colonización europea ha tenido en los países colonizados a través de las instituciones que los colonizadores crearon. El Cuadro 3 ilustra cómo no existe relación entre la riqueza de los países colonizados en el momento de la llegada de los europeos y su situación actual. Posiblemente el elemento más interesante es que las diferencias institucionales no tienen un impacto lineal en el desempeño económico. En particular, los cambios estructurales pueden amplificar el impacto de las diferencias institucionales (en el trabajo, los cambios estructurales están asociados a la Revolución Industrial).

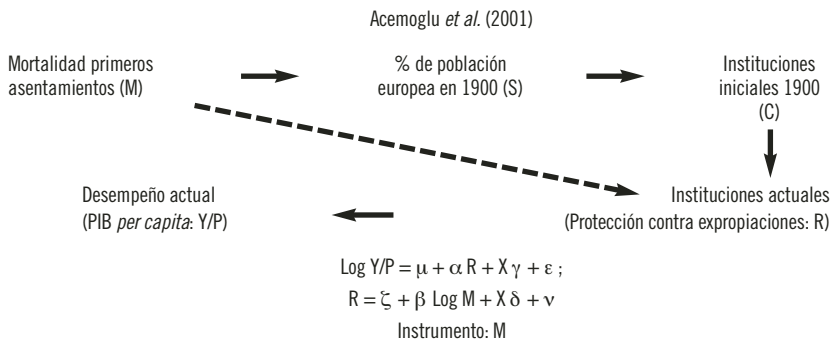
Aunque los trabajos previos se caracterizan por un estudio exhaustivo de las relaciones analizadas, realizando numerosas pruebas de consistencia, no están exentos de problemas. Así Acemoglu *et al.* (2003) realizan un análisis semejante a su trabajo de 2001 pero usando como variable dependiente la volatilidad (entre otras variables). Empero, Fogli (2003) demuestra que la línea de causalidad analizada puede no ser válida. En el

Cuadro 1



Nota: La línea gruesa indica la relación de causalidad definida. La línea entrecortada señala la relación estimada.

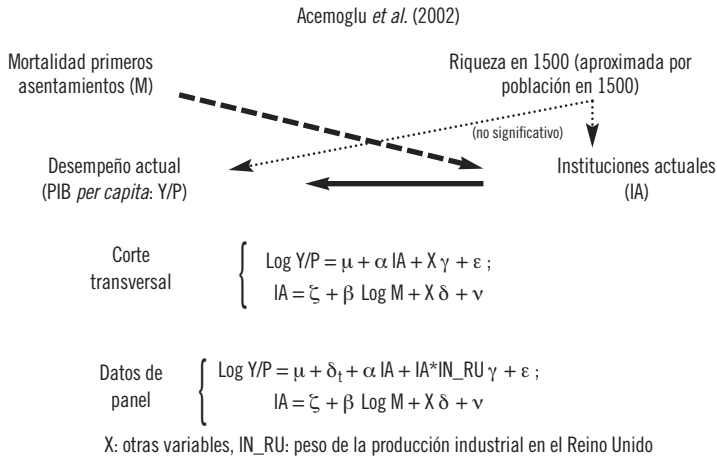
Cuadro 2



Nota: La línea gruesa indica la relación de causalidad definida. La línea entrecortada señala la relación estimada.

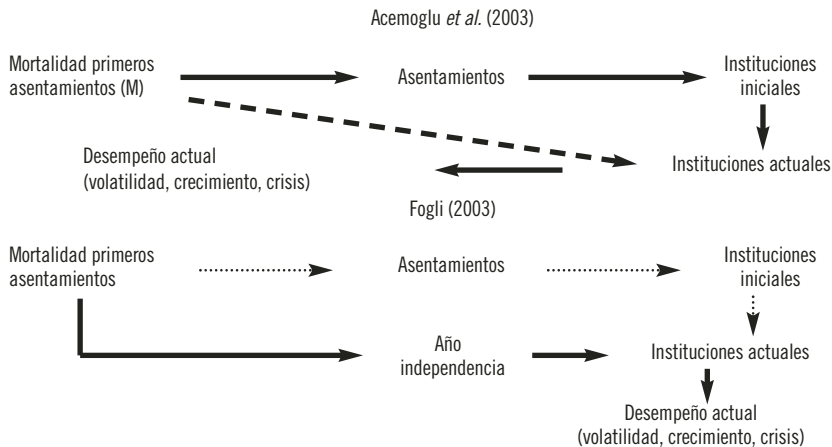
Cuadro 4 se observa que, en realidad, la mortalidad de los primeros colonizadores sirve para explicar el momento de la independencia (a menor mortalidad más pronto tiene lugar ésta), que a su vez determina la calidad de las instituciones actuales (una independencia más temprana implica un mejor marco institucional). Este análisis ilustra la dificultad existente en determinar a través de qué canal las instituciones pasadas afectan al presente.

Cuadro 3



Nota: La línea gruesa indica la relación de causalidad definida. La línea entrecortada señala la relación estimada. Las líneas punteadas indican relaciones estimadas con resultado no significativo.

Cuadro 4



Nota: La línea gruesa indica la relación de causalidad definida. La línea entrecortada señala la relación estimada. Las líneas punteadas indican relaciones estimadas con resultado no significativo.

El trabajo de Easterly *et al.* (2003) complementa al de Acemoglu *et al.* (2003) ya que pretende deslindar hasta qué punto el desempeño económico actual se debe a las políticas económicas o a las instituciones, concluyendo que son éstas las relevantes. No obstante, no analiza hasta qué punto instituciones y políticas económicas están entrelazadas.

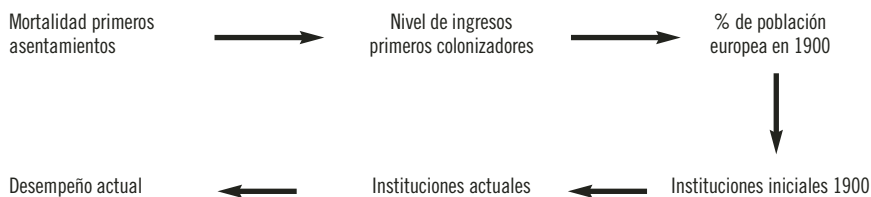
En la mayoría de los trabajos comentados la variable dependiente es el nivel de renta *per capita* en un año determinado (típicamente 1995). Cuando se usa como instrumento una variable que aproxima las condiciones institucionales largo tiempo atrás, implícitamente se está suponiendo que o bien las diferencias en renta *per capita* en ese momento no eran relevantes o bien que el nivel de renta pasado no determina el nivel presente. Estos supuestos son clave, ya que de lo contrario se puede argüir que la relación de causalidad es de las instituciones del pasado al nivel de renta del pasado y de éste al presente. Es decir, que en realidad existe un problema de endogeneidad no resuelto. Por ejemplo, si los colonizadores con mayor renta escogían las colonias con menor mortalidad, entonces éstas partirían con una ventaja sobre el resto. El **Cuadro 5** ilustra una ruta de causación alternativa a la planteada por Acemoglu *et al.* (2001). La interpretación en este caso es que la mortalidad de los primeros asentamientos explica el nivel de ingresos de los primeros colonizadores (a menor mortalidad, mayor nivel de ingresos tenían los colonizadores que llegaban a las colonias). Consiguientemente, más que interpretar la mortalidad de los primeros asentamientos como una *proxi* del tipo de marco institucional establecido por los colonizadores, se podría interpretar como una *proxi* del nivel de riqueza de los primeros colonizadores.

6.3. Los estudios de corte transversal

Los estudios que analizan la influencia de las instituciones en el desempeño económico siguen, mayoritariamente, la tradición de la literatura que estudia las causas del crecimiento económico. En realidad, se pueden contemplar como una extensión de dicha literatura en el sentido de incorporar una variable más, que caracteriza al marco institucional. En parte, la inclusión de variables que sirven como *proxy* de las instituciones se debió al relativo poco éxito que variables más tradicionales tenían para explicar el crecimiento económico (véase Temple, 1999).

Los trabajos analizados tratan de determinar la línea de causación existente entre las variables y la robustez de los resultados a la inclusión de variables adicionales o a varia-

Cuadro 5



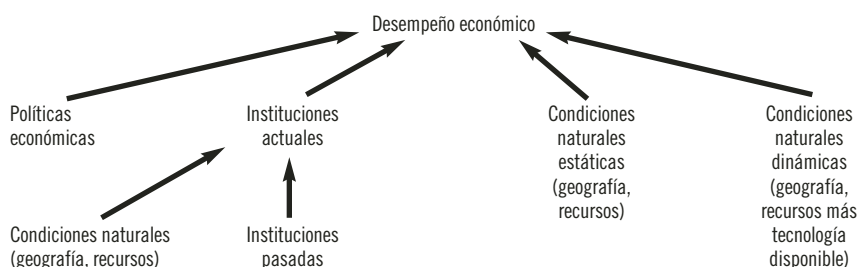
Nota: La línea gruesa indica la relación de causalidad definida.

ciones en la muestra de países. En general, el efecto de las instituciones, ya sean del pasado lejano o cercano, es significativo tanto estadística como económicamente. No obstante, la hipótesis institucional compite con otras como explicativa del desempeño económico de las naciones. El Cuadro 6 sintetiza las cuatro líneas de trabajo actuales más relevantes para discernir los factores que inciden en la riqueza los países. En el caso de la hipótesis institucional caben distinguir dos opciones adicionales, puesto que se pretenden determinar las causas que configuran las instituciones actuales. Nótese que las condiciones naturales pueden jugar un doble papel, ya sea como explicativas directas del desempeño económico o indirectas a través de su impacto en la configuración de las instituciones²³.

Así, mientras que Diamond (1997), Gallup *et al.* (1998) o Sachs (2003) defienden el papel que la geografía (latitud, clima, cercanía a los mercados o proximidad al mar) tiene en la determinación del desarrollo, otros autores como Hall y Jones (1999), Easterly y Levine (2003), Rodrick *et al.* (2004c) o Acemoglu *et al.* (2002) insisten en la precedencia de las instituciones en la explicación de la trayectoria económica de los países. Este último trabajo retoma, aunque en un contexto diferente, la hipótesis geográfica sofisticada, que también plantea una relación no lineal determinada por la tecnología existente entre el desempeño económico y las condiciones naturales. Nótese que a pesar de que existe una relación teórica bi-direccional entre instituciones y desarrollo económico, el desempeño económico pasado no se incluye entre los determinantes de las instituciones presentes.

También se ha tratado de poner en relación las posibilidades de crecimiento de los países en desarrollo y la calidad de las instituciones legadas por la potencia colonial respectiva. Esta relación constituye el centro de la argumentación de North *et al.* (2000), al

Cuadro 6



²³ En ocasiones puede resultar difícil deslindar el efecto de las condiciones naturales y de otros factores en una variable, de forma que la interpretación que de ella se haga puede ser diversa. Por ejemplo, Acemoglu *et al.* (2001) consideran que las condiciones naturales no determinan el desempeño económico. Sin embargo, su variable instrumental (la mortalidad de los primeros asentamientos) se puede considerar como determinada por las condiciones naturales. Se debe notar que en su marco lógico son los colonizadores el grupo social determinante, así que los factores naturales relevantes son los que afectan a este grupo y no a los nativos.

contrastar la evolución de Norte y Sur de América y los diferentes sistemas de gobierno de sus respectivas metrópolis (Reino Unido y España, respectivamente)²⁴. Por el contrario, Engerman y Sokoloff (1997) y Sokoloff y Engerman (2000) enfatizan el papel que los recursos y la dotación de recursos de los países tuvieron en la especialización productiva de las colonias y, a través de ellas, sobre los sistemas de gobierno, la desigualdad y la calidad de las instituciones. Esta misma posición –que insiste más en las condiciones locales que en la naturaleza del poder colonial como clave en la explicación del desarrollo institucional y del crecimiento– es ricamente documentada en los influyentes trabajos de Acemoglu *et al.* (2001, 2002).

Teniendo en cuenta el efecto sistemático que el marco legal tiene en la generación de incentivos y en la defensa del derecho de propiedad, otros estudios tratan de estudiar el sistema jurídico y su relación con el crecimiento económico. En concreto, La Porta *et al.* (1997) estudian los efectos del sistema legal en la protección de los derechos del inversor, la regulación de la actividad empresarial, la normativa laboral y la calidad del gobierno. Al tiempo, Djankov *et al.* (2002) y Djankov *et al.* (2003) estudian la eficiencia de los diversos sistemas jurisdiccionales y su implicación sobre la vida económica, otorgando una relativa ventaja a aquellos que se basan en procedimientos consuetudinarios (tradición anglosajona), más que en normas civiles escritas (tradición latina). A su vez, Acemoglu y Johnson (2003) confirman el importante papel que las instituciones protectoras de los derechos de propiedad tienen en la promoción del crecimiento económico.

También ha sido objeto de análisis la mutua relación existente entre las políticas y la calidad de las instituciones. Uno de los aspectos más estudiados en este ámbito es el vínculo entre la apertura económica y la calidad de las instituciones. El efecto de la apertura internacional sobre las instituciones parece claro: la apertura impone una mayor disciplina al comportamiento de los agentes, establece un marco de mayor competencia, reduciendo las actividades de búsqueda de rentas, incrementa el nivel de complejidad y riesgo de las respuestas colectivas, favoreciendo el desarrollo institucional, y favorece el aprendizaje e innovación en el proceso de cambio institucional (World Bank, 2002). Estas previsiones han sido confirmadas, entre otros, por Islam y Montenegro (2002)²⁵ y Wei (2000b), que revelan que la apertura es un determinante significativo de la calidad de las instituciones.

Pero de forma similar cabe admitir la relación de sentido inverso: la mayor calidad de las instituciones facilita el proceso de apertura económica. En primer lugar, porque un marco institucional adecuado reduce los costes de transacción, las actividades de corrupción y de búsqueda de rentas y los niveles de riesgo e incertidumbre con que operan los agentes económicos (Anderson y Marcouiller, 1999). Estos mismos factores pueden incrementar el atractivo del país para los agentes inversores extranjeros, facilitando la apertura de la cuenta de capital (Arteta *et al.*, 2001). Pero, además, la existencia de un marco institucional adecuado facilita la gobernabilidad del proceso de apertura,

²⁴ Aunque la nacionalidad del colonizador no ha resultado ser una variable significativa (ni estadística ni económicamente) en numerosos estudios, una vez que se controla por otros factores.

²⁵ No obstante, este trabajo adolece de problemas de multicolinealidad y endogeneidad.

reduciendo los niveles de conflicto social que todo cambio suscita, a través de la coordinación y compensación de los agentes sociales.

6.4. Los casos de estudio

Los casos de estudio constituyen una literatura relegada a un segundo plano. No obstante, la complejidad que ha ido adquiriendo el concepto de desarrollo ha permitido que este tipo de trabajos tenga una mayor relevancia. Al ampliarse el número de conceptos usados para caracterizar el nivel de desarrollo de un país, simultáneamente se subraya la necesidad de estudiar en detalle cada país. Al considerar el proceso de crecimiento como la superación en cada momento del tiempo de una serie de restricciones, de forma natural surge la necesidad de determinar cuáles son las restricciones vinculantes para cada país. La consideración que aquí se atribuye a los casos de estudio es superior a, por ejemplo, la atribuida por Temple (1999). Este autor considera a los casos de estudio como una herramienta complementaria que proporciona hipótesis que deben ser validadas por estudios econométricos (ya sean de corte transversal o temporal).

Los casos de estudio también comparten algunos de los problemas que presentan los trabajos discutidos en epígrafes previos, en particular el problema de la endogeneidad y de las variables omitidas. No obstante, como Rodrick (2004a) destaca, el principal problema posiblemente sea el de caer en la falacia de la racionalización *ex post*, que básicamente se deriva de la ausencia de una referencia con la que poder comparar.

Los estudios de corte transversal proporcionan información sobre la media o el individuo representativo. Así, por ejemplo, más que afirmar que las políticas económicas no son relevantes para el desempeño económico, lo apropiado es informar sobre el impacto nulo que las políticas económicas tienen en el desempeño económico de un país representativo de la muestra. Aunque esta distinción puede resultar obvia, es necesario realizarla para entender las paradojas que surgen al comparar las conclusiones de los trabajos de corte transversal y los casos de estudio.

Los casos de estudio se caracterizan por tener un componente descriptivo importante. Los elementos diferenciales que aportan estos trabajos respecto a los tradicionales estudios de corte transversal se pueden agrupar en dos categorías: de naturaleza micro económica y de carácter histórico.

Los estudios de corte transversal suelen usar medias del período o los datos extremos de un período para realizar las oportunas estimaciones econométricas. Esta forma de actuación es válida en ausencia de comportamientos cíclicos o de cambios estructurales. En su presencia, supone una notable pérdida de información. El análisis histórico, al ofrecer una secuencia de eventos, permite identificar los ciclos y los factores que podrían explicarlos. Además, este análisis permite identificar mejor las condiciones iniciales de partida de cada país (para una discusión al respecto, véase Adelman, 2001).

Los estudios microeconómicos (ya sean de naturaleza sectorial, industria u hogares, o de corte subregional) aportan información que muchas veces no puede ser recogida en los agregados macroeconómicos que se emplean en los trabajos de corte transversal. Esta información permite identificar mejor las restricciones a las que se enfrentan las

unidades económicas y determinar su reacción ante cambios en el marco general (ya sea una perturbación económica inesperada o una reforma). Por ejemplo, Kauffman *et al.* (2002) presentan un estudio de corte transversal usando datos a nivel de empresa para demostrar que la corrupción influye positiva y fuertemente en el nivel de actividad sumergida, es decir, que la corrupción actúa como «arena» en vez de como «grasa» para la actividad económica. También aportan evidencia en contra de que el grado de impredecibilidad en la corrupción afecte al nivel de ingresos que las empresas declaran.

Los cambios de política macroeconómica suelen quedar bien reflejados en las variables empleadas habitualmente en los estudios de corte transversal (inflación, gasto público, etc.). Pero del propio estudio del papel de las instituciones así como de los análisis por país se deduce que tan importantes o incluso más son las reformas microeconómicas y éstas son difíciles de captar en variables agregadas y, cuando se consigue, resulta imposible apreciar las diferencias sutiles pero relevantes entre ellas.

Un ejemplo de una reforma de naturaleza macroeconómica que no se refleja en agregados sería el de las reformas en el margen. Este tipo de reformas no cambian las condiciones de los agentes ya existentes pero alteran los incentivos de los que se incorporan. Debido a que el impacto inicial es reducido, no queda reflejado en los agregados hasta tiempo después. La mayoría de los ejemplos de este tipo de reformas se encuentra en la política industrial y en el mercado laboral (en ocasiones afectan a ambos de forma simultánea). Este tipo de reformas está condicionado por las peculiaridades de cada país o mercado, puesto que tienen el doble objetivo de promover la eficiencia pero manteniendo el apoyo público de los agentes ya existentes. No obstante, para tener un éxito duradero las reformas en el margen precisan estar diseñadas de tal modo que eviten generar situaciones duales de forma permanente²⁶.

Los estudios específicos permiten incorporar en el análisis el «efecto ancla», derivado de las ventajas que genera para un país la presencia cercana de una entidad (llámese Japón, Unión Europea u Organización Mundial de Comercio) institucionalmente avanzada a la que se pretende imitar o adherirse. Este fenómeno tiene un tratamiento econométrico difícil y sin embargo existe unanimidad en que su efecto es relevante (si bien, difícilmente cuantificable).

Finalmente, los estudios de corte transversal usan datos de agregados nacionales. Esta práctica es útil si las diferencias intra-estado son reducidas. Empero, los casos de estudio²⁷ resaltan la existencia de grandes diferencias institucionales a nivel interno, que además repercuten directamente en el desarrollo de las regiones. Precisamente, la existencia de diferencias entre zonas administrativas permite identificar rutas posibles para la mejora institucional a nivel nacional.

²⁶ Usando la terminología de Greif (2004), es preciso que las reformas en el margen no sólo creen instituciones autosostenibles sino que éstas generen comportamientos que refuercen su sostenibilidad.

²⁷ Véanse, por ejemplo, Laeven y Woodruff (2004) para México o Kaufmann *et al.* (2002) para Bolivia.

7. Conclusiones

Este trabajo repasa el estado de la literatura teórica y empírica sobre la relación entre instituciones y desempeño económico. El estudio de las instituciones se fundamenta en dos conceptos microeconómicos, los costes de transacción y la acción colectiva, determinando la interacción entre ambos el tipo de institución que surge. En este trabajo se consideran instituciones a aquellos factores que siendo exógenos a los agentes generan una regularidad en su comportamiento. Consiguientemente, por definición, las instituciones son autosostenibles; no obstante, su capacidad de mantenerse en el tiempo vendrá condicionada por la propia dinámica interna que generen así como por cambios en las instituciones circundantes. Cada institución puede desempeñar múltiples funciones; simultáneamente, una misma función puede ser realizada por medio de diversas formas institucionales. La ausencia de una relación biunívoca entre funciones e instituciones, así como la dependencia que se establece entre las distintas instituciones, implica que el contexto es relevante, siendo escasas las generalizaciones que se pueden realizar.

La literatura sobre instituciones ha aportado dos elementos fundamentales al estudio de los determinantes del desempeño económico. Por un lado, ha reforzado la noción de que el desarrollo no es un proceso lineal ni uniforme, que depende de las condiciones iniciales y que presenta una fuerte tendencia a la histéresis. Por otro, ha aportado evidencia empírica sobre la elevada magnitud del efecto que las instituciones tienen sobre el desempeño económico. No obstante, no existe unanimidad sobre los determinantes de las instituciones actuales ni sobre los fenómenos que explican los cambios institucionales.

Ligada al estudio de las instituciones se encuentra la literatura sobre economía política, que proporciona herramientas para el análisis de los problemas de credibilidad asociados a la presencia de múltiples agentes con diversos objetivos. También aporta una serie de prescripciones genéricas sobre las políticas económicas más efectivas y, crucialmente, sobre las condiciones que deben materializarse para que las políticas funcionen. En el primer caso, el objeto de estudio es el diseño de organizaciones que tengan credibilidad en la ejecución de sus políticas, lo que implica consistencia temporal. La identificación clara de los agentes envueltos en la política analizada y sus prioridades constituye una etapa necesaria en todo análisis institucional. En el segundo caso, la economía política no ha alcanzado un consenso sobre la forma de materializar determinadas políticas. Esta falta de consenso se debe a la importancia que tienen las condiciones particulares de cada país. Consiguientemente, esta rama de la literatura resalta la necesidad de comprender las condiciones iniciales cuando se preconiza una determinada política y las dinámicas que se establecen a continuación. En particular, la sostenibilidad de una política dependerá de que no genere un número de perdedores elevado (por ejemplo, con reformas en el margen), de que amplíe con el paso del tiempo el número de agentes beneficiados (es decir, evitando situaciones permanentes de dualidad) y que sea suficientemente flexible para facilitar que los agentes adopten formas institucionales que les permitan solventar las posibles deficiencias de diseño de las políticas.

Un elemento clave que se debe considerar al analizar la actuación de las administraciones públicas es su capacidad para influir en el comportamiento del resto de agentes sociales. En particular, la selección de las políticas económicas deberá basarse teniendo en cuenta su impacto en el comportamiento de los agentes privados. Esta forma de contemplar la elección de políticas es más adecuada que la tradicional de considerar como prioritarias aquellas políticas que potencialmente pueden solventar problemas del mercado.

El estudio de los casos de país permite extraer una serie de reglas generales de los factores institucionales que subyacen al desarrollo. En primer lugar, las condiciones de partida influyen pero no determinan los resultados. En segundo lugar, el mero trasplante de instituciones foráneas no sirve para iniciar o sostener el desarrollo. En tercer lugar, y tal como se ha comentado previamente, las reformas que reducen el número de perdedores (y por tanto opositores) tienen mayor probabilidad de éxito (en contraposición con las reformas que pretenden maximizar el rendimiento económico). En cuarto lugar, existen importantes componentes de aprendizaje e imitación, tanto a nivel interno (entre regiones) como externo (efecto ancla); consiguientemente, la difusión de las prácticas (con o sin éxito) constituye una fuente importante para la mejora institucional.

Tal como predice la teoría sobre instituciones, existe una fuerte correlación entre las distintas variables que miden el nivel de calidad de las instituciones que impide identificar como clave para el desarrollo la reforma o mejora de un elemento institucional. No obstante, esto no implica que sea necesario acometer reformas de gran calado para iniciar un proceso de mejora institucional sostenible. Empero, sí existe cierto consenso sobre las características de los elementos institucionales que precisan reformas de gran magnitud para que sean efectivas. Así, en aquellos casos donde se perciban efectos externos o economías de escala, será preciso generar cambios importantes para garantizar que no se revierte a la situación original. La lucha contra la corrupción constituye el caso más paradigmático. En este contexto, la noción de cambio no implica necesariamente una alteración radical de la situación previa (por ejemplo, leyes de nuevo cuño), sino, más bien, una modificación creíble, y por tanto sostenible en el tiempo, que modifique la conducta de los agentes.

8. Referencias

- ABRAMOVITZ, M. (1986), "Catching up, forging ahead and falling behind", *Journal of Economic History*, 46, págs. 385–406.
- ACEMOGLU, D., S. JOHNSON, J. A. ROBINSON y Y. THAICHAROEN (2003), "Institutional causes, macroeconomic symptoms, Volatility, crisis and growth", *Journal of Monetary Economy*, 50 (1), págs. 49–123.
- ACEMOGLU, D., S. JOHNSON y J. A. ROBINSON (2002), "Reversal of fortunes, Geography and institutions in the making of the modern world income distribution", *Quarterly Journal of Economics*, 117, págs. 1231–94.
- ACEMOGLU, D., S. JOHNSON y J. A. ROBINSON (2001), "The colonial origins of comparative development, An empirical investigation", *American Economic Review*, 91, págs. 1369–401.
- ACEMOGLU D. y J. A. ROBINSON (2000), "Political Losers as a Barrier to Economic Development", *American Economic Review*, 90 (2), págs.126–131.
- ADELMAN, I. (2001), "Fallacies in development theory and their implications for policy", en Meier, G. M. y J. E. Stiglitz (eds.) (2001), *Frontiers of Development Economics, The Future in Perspective*, Oxford University Press, EEUU, págs. 103–134.

- ALESINA, A. y A. DRAZEN (1991), "Why Are Stabilizations Delayed?", *American Economic Review*, 81, págs. 1170–88.
- ANDERSON, J. E. y D. MARCOUILLER (1999), "Trade, insecurity, and home bias, An empirical investigation", *NBER Working Paper*, 7000.
- ARTETA, C., B. EICHENGREEN y C. WYPLOSZ (2001), "When does capital account liberalization help more than it hurts?", *NBER Working Paper*, 8414.
- BARDHAN P. y D. MOOKHERJEE (2000), "Capture and Governance at Local and National Levels", *American Economic Review*, 90 (2), págs. 135–138.
- BARDHAN, P. S. BOWLES y H. GINTIS (1999), "Wealth Inequality, Wealth Constrains and Economic Performance", en A. B. Atkinson y F. Bourguignon (eds.) *Handbook of Income Distribution*, Vol 1, Elsevier Science Publishers, Holanda, págs. 541–602.
- BARDHAN, P. (1997), "Corruption and development, A review of Issues", *Journal of Economic Literature*, 35 (3), págs. 1220–1346.
- BLISS, C. y R. DI TELLA (1997), "Does Competition Kill Corruption?", *Journal of Political Economy*, 105 (5), págs. 1001–1023.
- BRUNETTI, A. y B. WEDER (1998), "Investment and institutional uncertainty, a comparative study of different uncertainty measure" *Wetwirtschaftliches Archiv*, 134, págs. 513–533.
- CHOW, G. C. (1997), "Challenges of China's Economic Systems for Economic Theory", *American Economic Review*, 87 (2), págs. 321–327.
- COLOMBATTO, E. (1998), "An institutional view of LDC failure", *Journal of Policy Modelling*, 20, págs. 631–648.
- DIAMOND, J. (1997), *Guns, germs and steel, The fates of human societies*, New York, W.W. Norton.
- DJANKOV, S., R. LA PORTA, F. LÓPEZ DE SILANES y A. SHLEIFER (2003), "The new comparative economics", *Journal of Comparative Economics*, 31, págs. 595–619.
- DJANKOV, S., R. LA PORTA, F. LÓPEZ DE SILANES y A. SHLEIFER (2002), "The regulation of entry", *Quarterly Journal of Economics* 117, págs. 1–37.
- DOLLAR, D. y A. KRAAY (2003), "Institutions, trade and growth", *Journal of Monetary Economy*, 50 (1), págs. 133–162.
- EASTERLY, W. y R. LEVINE (2003), "Tropics, germs, and crops, How endowment influence economic development", *Journal of Monetary Economics*, 50, págs. 3–39.
- ENGERMAN, S. L. y K. L. SOKOLOFF (1997), "Factor endowments, institutions, and differential paths of growth among new orld economies, A view from economic historians of the United States", en S. Haber (ed.), *How Latin America Fell Behind*, Stanford, Stanford University Press.
- FERNÁNDEZ, R. y D. RODRICK (1991), «Resistance to reform, status quo bias in the presence of individual-specific uncertainty», *American Economic Review*, págs. 1146–1155.
- FOGLY, A. (2003), "Comments on "Institutional causes, macroeconomic symptoms, Volatility, crisis and growth"", *Journal of Monetary Economy*, 50 (1), págs. 125–131.
- GALLUP, J. L., J. SACHS y A. MELLINGER (1998), "Geography and economic development", *NBER Working Paper*, 6849.
- GLAESER, E. L. y A. SHLEIFER (2003), "The rise of the regulatory state", *Journal of Economic Literature*, 41, págs. 401–425.
- GRADSTEIN, M. (2003), "Governance and economic growth", *World Bank Policy Research Working Paper*, 3098.
- GREIF, A. (2004), *Institutions, Theory and History, Comparative and Historical Institutional Analysis*, manuscrito disponible en <http://www-econ.stanford.edu/faculty/greif.html>.
- GRINDLE, M. S. (2001), "In quest of the political, the political economy of development policymaking", en Meier, G. M. y J. E. Stiglitz (eds.) (2001), *Frontiers of Development Economics, The Future in Perspective*, Oxford University Press, EEUU, págs. 345–380.
- HALL, R. E. y CH. I. JONES (1999), "Why do some countries produce so much more output per worker than others?", *Quarterly Journal of Economics*, 114, págs. 83–116.
- HAUSMAN, R. y D. RODRICK (2003), "Economic development as self-discovery", *Journal of Development Economics*, 72, págs. 603–633.
- HODGSON, G. M. (1998), "The Approach of Institutional Economics", *Journal of Economic Literature*, 36 (1), págs. 166–192.
- ISLAM, R. y C. MONTENEGRO (2002), "What determines the quality of institutions?", papel preparado para el World Development Report, Building Institutions for Markets, Washington.
- KANBUR, R. (2000), "Income distribution and development", en A. B. Atkinson y F. Bourguignon (eds) *Handbook of Income Distribution*, Vol 1, Elsevier Science, págs. 7921–841.

- KAUFMANN D., M. MASTRUZZI y D. ZAVALETA (2002), "Sustained Macroeconomic Reforms, Tepid Growth, A Governance Puzzle in Bolivia?", en D. Rodrick (ed.), "In search of prosperity. Analytical Country Studies on Growth", Princeton University Press, USA, págs. 334-398.
- KEEFER, P. (2004), "What does political economy tell us about economic development and vice versa?", *World Bank Policy Research Working Paper*, 3250.
- KRUEGER, A. (1995), "Policy Lessons from Development Experience since the Second World War", en J. Behrman y T.N. Srinivasan (eds) *Handbook of Economic Development*, Vol 3, Amsterdam, North-Holland, págs. 2498-2550.
- KRUEGER, A. (1993), "Virtuous and Vicious Circles in Economic Development", *American Economic Policy*, 83 (2), págs. 351-355.
- KUZNETS, S. (1955), "Economics growth and income inequality", *American Economic Review*, 45, págs. 1-25.
- LA PORTA R., F. LÓPEZ DE SILANES, A. SHLEIFER y R. W. VISHNY (1997), "Trust in Large Organizations", *American Economic Review*, 87 (2), págs. 333-338.
- LAEVEN, L. y C. WOODRUFF (2004), "The quality of the legal system, firm ownership and firm size", *World Bank Policy Research Working Paper*, 3246.
- LAU, L., Y. QUIAN y G. ROLAND (2000), "Reform without losers, An interpretation of China's dual-track approach to transition", *Journal of Political Economy*, 108 (1), págs. 120-43.
- LEVINE, R. y D. RENELT (1992), "A sensitivity analysis of cross-country growth regressions", *American Economic Review*, 82 (4), págs. 942-963.
- LIN, J. Y. y J. B. NUGENT (1995), "Institutions and economic development", en J. Behrman y T. N. Srinivasan (eds) *Handbook of Economic Development*, Vol 3, Amsterdam, North-Holland, págs. 2301-2370.
- MAURO, P. (1995), "Corruption and growth", *Quarterly Journal of Economics*, 110, págs. 681-712.
- MEIER, G. M. y J. E. STIGLITZ (eds.) (2001), *Frontiers of Development Economics, The Future in Perspective*, Oxford University Press, EEUU.
- MURPHY, K., A. SHLEIFER, y R. VISHNY (1993), "Why is Rent-seeking So Costly to Growth?", *American Economic Review*, 83 (2), págs. 409-414.
- MURPHY, K. M., A. SHLEIFER y R. VISHNY (1992), "The transition to a market economy, pitfalls of partial reform", *Quarterly Journal of Economics*, 107, págs. 889-906.
- NORTH, D. C., W. SUMMERHILL y B. R. WEINGAST (2000), "Order, disorder, and economic change, Latin America versus North America", en B. Bueno de Mesquita y H. Root (ed.), *Governing for Prosperity*, New Haven, Yale University Press.
- NORTH, D.C. (1991), "Institutions", *Journal of Economic Perspectives*, 5 (1), págs. 97-112.
- NURKSE, R. (1995), "Problemas de formación de capital en los países insuficientemente desarrollados", Fondo de Cultura Económica, México.
- PARGAL, S. (2003), "Regulation and private sector investment in infrastructure, evidence from Latin America", *World Bank Policy Research Working Paper*, 3037.
- RODRICK D. (2004a), "Growth strategies", disponible en <http://ksghome.harvard.edu/~drodrick/>, manuscrito para P. Aghion y S. Durlauf, eds., *Handbook of Economic Growth*, North-Holland.
- RODRICK D. (2004b), "Getting institutions right", disponible en <http://ksghome.harvard.edu/~drodrick/>.
- RODRICK, D., A. SUBRAMANIAN y F. TREBBI (2004c), "Institutions rule, The primacy of institutions over geography and integration in economic development", *Journal of Economic Growth*, 9 (2).
- RODRICK, D. (2002), "In search of prosperity. Analytical Country Studies on Growth", Princeton University Press, USA.
- RODRICK D. (2000), "Participatory Politics, Social Cooperation, and Economic Stability", *American Economic Review*, 90 (2), págs. 139-144.
- RODRICK, D. (1995), "Trade and Industrial Policy Reform", en J. Behrman y T. N. Srinivasan (eds.) *Handbook of Economic Development*, Vol 3, Amsterdam, North-Holland, págs. 2927-2982.
- RODRICK, D. (1994), "The Rush to Free Trade in the Developing World, Why So Late? Why Now? Will It Last?" en S. Haggard y S. Webb (eds.), *Voting for Reform, Democracy, Political Liberalization, and Economic Adjustment*, New York, Oxford University Press, 1994.
- RODRICK, D. (1993), "The Positive Economics of Policy Reform", *American Economic Policy*, 83 (2), págs. 356-361.
- ROSENSTEIN-RODAN, P. (1943), "Problems of industrialization in Southern and Eastern Europe", *Economic Journal*, 53, págs. 202-211.
- ROZELLE, S. y J. F. M. SWINNEN (2004), "Success and Failure of Reform, Insights from the Transition of Agriculture", *Journal of Economic Literature*, 42 (2), págs. 404-456.
- SACHS, J. (2003), "Institution don't rule, A refutation of institutional fundamentalism", NBER Working Paper N° 9490, Cambridge Mass.

- SEN, A. (1988), "The Concept of Development", en H. Chenery y T. N. Srinivasan (eds.) *Handbook of Development Economics*, Vol 1, Elsevier Science Publishers, Holanda, págs. 10–26.
- SALA-I-MARTIN, X. (1997), "I just run two million regressions", *American Economic Review*, 87, 2, págs. 178–183.
- SOKOLOFF, K. y S. L. ENGERMAN (2000), "Institutions, factor endowments, and paths of development in the new world", *Journal of Economic Perspectives*, 14 (3), págs. 217–232.
- STIGLITZ, J. E. (1998), "The Private Uses of Public Interest, Incentives and Institutions", *Journal of Economic Perspectives*, 12 (2), págs. 3–22.
- TEMPLE, J. (1999), "The New Growth Evidence", *Journal of Economic Literature*, 37, págs. 112–156.
- VINES, D. (2001), "Comments on Fallacies in development theory and their implications for policy", en G. M. Meier y J. E. Stiglitz (eds.) (2001), *Frontiers of Development Economics, The Future in Perspective*, Oxford University Press, EEUU, págs. 135–146.
- WEI, S. J. (2000a), "Local Corruption and Global Capital Flows", *Brookings Paper in Economic Activity*, 2.
- WEI, S. J. (2000b), "Natural openness and good government", *NBER Working Paper* N° 7765, Cambridge Mass.