

ÉRIC BROUSSEAU y JEAN-MICHEL GLACHANT (COORDS.)

New Institutional Economics. A Guidebook

Cambridge University Press, 2008

Como se desprende de su título, *New Institutional Economics (A Guidebook)*, el libro aquí reseñado tiene por objeto ser una guía de referencia sobre la denominada corriente de pensamiento *neoinstitucionalista* o *Nueva Economía Institucional* (NIE). Dicho enfoque ha sido esencial en el desarrollo del pensamiento económico de los últimos 30 años. Partiendo de las aportaciones centrales de los Premios Nobel Ronald Coase (1937, 1960, 1988) y Douglas North (1990, 2005), y de Oliver Williamson (1975, 1985, 1996), la NIE tiene por finalidad el estudio de las instituciones sociales, políticas y económicas presentes en nuestro entorno, explicando cómo surgen y cuáles son sus propósitos, cómo cambian y, si cabe, cómo deberían ser reformadas. La idea subyacente es que el nivel de desempeño económico depende de que dichas instituciones faciliten el desarrollo eficiente de las relaciones e intercambios privados. Este ambicioso objetivo hace que la Nueva Economía Institucional se constituya como un proyecto de marcado *carácter inter-disciplinar*, que combina los conceptos e instrumentos analíticos de un amplio y *heterogéneo* abanico de disciplinas, como son la

economía, las teorías organizativas, el derecho, las ciencias políticas, la sociología y hasta la antropología, con el fin señalado de comprender mejor las instituciones de nuestra vida social, política y comercial.

En todo caso, el nuevo institucionalismo mantiene un lenguaje fundamentalmente económico, construido a partir de las teorías de los costes de transacción, la teoría de los derechos de propiedad y de la elección pública. Adopta así un enfoque de carácter contractual o micro-analítico y evolucionista, basado en un supuesto de comportamiento individualista y en el reconocimiento de que no existen instituciones óptimas universales, sino que hay que elegir entre soluciones viables, aunque éstas sean temporales y subóptimas.

La NIE no sólo «bebe de diferentes fuentes», sino que además también aglutina una gran variedad de programas de investigación. De hecho, abarca temáticas tan amplias y esenciales como la eficiencia en la configuración de la estrategia empresarial y las relaciones inter-organizativas, el diseño organizativo (*Organizational and Contractual Economics*) y el diseño y/o reforma de las políticas públicas (*Institutional Analysis*).

Hay que destacar que es esta diversidad y heterogeneidad la que hace especialmente valioso un «manual de referencia» sobre la NIE. La obra que aquí se reseña, *New Institutional Economics (A Guidebook)*, nace precisamente con la pretensión de destacar y dar unidad a los aspectos más relevantes en el desarrollo de este vasto campo de estudio. Para ello, ya en su presentación, cuenta con la participación de dos de sus figuras más destacadas, Oliver Williamson y Paul Joskow. Junto al clarificador prólogo O. Williamson, la introducción de Joskow proporciona una revisión histórica sobre los orígenes de la NIE, sus principales contribuciones y la oportunidad de su enfoque en los actuales avances de la economía.

Tras la introducción, esta obra reúne las aportaciones que en este campo han realizado diferentes investigadores de reconocido prestigio. A través de ellas, se trata de proporcionar una revisión del estado del arte, que permita identificar y sintetizar los temas de estudio de mayor relevancia en la NIE. Dichas aportaciones se sistematizan en veintiún capítulos, organizados en seis grandes apartados, que reflejan diferentes programas o ámbitos de investigación: I. Fundamentos, II. Metodología, III. Estrategia y Gestión, IV. Organización Industrial, V. Diseño Institucional y, por último, VI. Retos del Análisis Institucional.

Entre esta variedad de programas, destacaré especialmente tres apartados que, a mi entender, están más cercanos al *management* y, con ello, al interés de los lectores de CEDE. Estos son los apartados I, III y IV, cuyo contenido será objeto de una descripción más precisa.

La Parte I, *Fundamentos*, reúne cuatro capítulos que repasan los orígenes de la NIE. En concreto, esta parte hace

hincapié en cómo el análisis contractual, las instituciones y los supuestos sobre el comportamiento humano, inciden en la explicación de la organización económica.

La aportación de B. Garrouste y S. Saussier, en el Capítulo 1, versa sobre el desarrollo de las teorías de la empresa surgidas a partir del trabajo seminal de Coase (1937). Destaca cómo la construcción de un único cuerpo teórico en este ámbito es inherentemente complejo, debido a que las dos alternativas institucionales extremas (organización y mercado) son, al mismo tiempo, complementarias y sustitutivas. Por su parte, en el Capítulo 2, Eric Brousseau subraya la importancia del entorno institucional: La contratación permite a los agentes económicos la asignación y transferencia de derechos de propiedad. Las alternativas contractuales disponibles, se basan en el equilibrio existente entre los beneficios marginales de confiar en un contrato (diseñado por los propios agentes) o en mecanismos de coordinación alternativos disponibles en la sociedad (instituciones). Por lo tanto, el entorno institucional vigente —sistema legal, jurisprudencia, normas sociales,...— es un factor básico a tener en cuenta para explicar las elecciones contractuales. Brousseau sostiene que la coordinación se logrará, en última instancia, mediante una compleja combinación de mecanismos contractuales e institucionales. En este sentido, concluye que diferentes teorías contractuales podrían informar sobre diferentes aspectos de esta complejidad organizativa. Por último, en los capítulos 4 y 5, John Nye y Benito Arruñada, respectivamente, tratan de explicar por qué puede resultar inadecuado considerar las instituciones como el producto de una serie de decisiones inherentemente óptimas,

o bien como el resultado de un proceso comparable al de la selección natural. Destacan, en este sentido, cómo las limitaciones cognoscitivas de los individuos y el dinamismo tecnológico y social, restringen las capacidades adaptativas de las instituciones y las posibilidades de cambio institucional.

La Parte II integra las aportaciones de L.A. Alston, M.E. Sykuta, S. Robin y C. Staropoli y T. Pénard. Dichos autores se centran en examinar la *metodología* empleada en el análisis institucional, discutiendo las peculiaridades que en esta disciplina presentan los estudios de casos, el desarrollo de experimentos y la aplicación de modelos econométricos y teóricos, haciendo especial referencia a los basados en la Teoría de Juegos.

Los siguientes apartados del libro se centran en exponer el desarrollo que la NIE ha tenido en sus diversos campos de aplicación.

La Parte III toma como objeto de estudio a la «empresa», destacando las aplicaciones de la NIE en el campo del *análisis estratégico* y del *diseño organizativo*: cómo organizar las actividades que han sido integradas verticalmente y cómo coordinarse con otros agentes a través de alianzas, asociaciones y *networks*. En particular, J. Nickerson y L. Bigelow, en el Capítulo 9, realizan una oportuna revisión de las aportaciones de la Economía de los Costes de Transacción (TCE) al estudio de la estrategia y la organización empresarial. Aunque, como señalan los propios autores, dicha revisión de la literatura no pretende ser exhaustiva, sí se consiguen destacar con claridad varias de las líneas de investigación que aún están pendientes por cubrir en este área. Por su parte, en el Capítulo 10, J. Oxley y B. Silverman, se centran en el estudio de las alianzas inter-em-

presariales. En este sentido, amplían la perspectiva de la TCE, incorporando las aportaciones de la aproximación de los recursos y capacidades, para explicar cómo y por qué las alianzas varían dependiendo de los atributos de la transacción y del historial de relaciones contractuales existente entre los socios. Finalmente, en el Capítulo 11, E. Raynaud estudia la franquicia como una forma de gobierno híbrida entre la empresa y el mercado. Asimismo, destaca la importancia de las teorías contractuales para analizar la efectividad del entorno regulatorio —en este caso, la legislación que afecta a la franquicia— y para valorar el tratamiento de las restricciones verticales (en el comercio minorista) por parte de las leyes *anti-trust*. Con ello consigue ilustrar una de las múltiples aplicaciones de la NIE en el ámbito de la política pública.

El cuarto apartado del libro aglutina varias contribuciones de la NIE producidas en el campo de la *Organización Industrial*. Para ello cuenta con tres capítulos. En el capítulo 12, titulado «Make-or-Buy Decisions: A New Institutional Economics Approach», M. González-Díaz y L. Vázquez aplican la NIE al estudio de los límites de la empresa a través de las decisiones de integración y subcontratación. Aunque se basa fundamentalmente en el modelo de costes de transacción de Williamson, introduce otras aportaciones de autores como Jeffrey Dyer, Yoran Barzel, Paul Milgrom and John Roberts, entre otros. También reinterpreta muchos de los argumentos clásicos sobre organización industrial a la luz de la NIE y presenta una novedosa sección sobre el aspecto dinámico de los límites de la empresa, dependiendo de los cambios en el entorno institucional y en la tecnología dominante.

En el Capítulo 13, G. Libecap se centra en el caso de una industria particular, la encargada de gestionar la provisión de un recurso natural: el agua (en el Oeste de EEUU). En concreto, destaca la complejidad de la naturaleza de los derechos de propiedad sobre agua y los elevados costes de transacción vinculados a su comercialización. A partir de estas restricciones, analiza cómo una definición apropiada de los derechos sobre el agua, facilitaría su transferencia eficiente hacia otros usos. Por su parte, en el Capítulo 13, L. Cook, P. Klein y C. Iliopoulos se centran en la industria agrícola, para mostrar cómo los problemas de observabilidad en la conducta de los agentes, presentes en la producción en equipo, conducen al mantenimiento de pequeñas empresas familiares (granjas) en dicho sector. Comparan además esta solución con otra alternativa organizativa menos eficiente: el establecimiento de cooperativas agrícolas. En este sentido, estos trabajos ilustran cómo las restricciones impuestas tanto por el entorno institucional, como por la naturaleza de los intercambios, configuran la organización industrial.

La Parte V (dividida en cuatro capítulos firmados por P. Spiller y S. Liao,

J-M Glachant y Y. Perez, S. Voigt, y S. Oppper), acomete el estudio de cómo el *diseño del sistema institucional*—a través de los procesos regulatorios y desregulatorios o la actuación de *lobbies* o grupos-de-interés— constituye un instrumento básico para el desarrollo de políticas sociales y la instrumentación pública de reformas económicas.

Por último, la parte sexta del libro, como complemento final, ofrece una interesante síntesis sobre los principales *retos investigadores* que aún quedan pendientes de resolver bajo el enfoque de la Nueva Economía Institucional.

En resumen, *New Institutional Economics, A Guidebook*, proporciona una rigurosa revisión y un acertado compendio de los aspectos más relevantes de la NIE, apuntando, asimismo, posibles líneas de investigación para el futuro. Ello hace que sea de especial interés tanto para los investigadores, como para los estudiantes de postgrado. Ambos pueden utilizar esta guía para conciliar las diferentes disciplinas y aproximaciones metodológicas de las que se nutre esta corriente de pensamiento.

SUSANA LÓPEZ-BAYÓN
Universidad de Oviedo