

DEBATE/DEBATE: LA CALIDAD DE LAS INSTITUCIONES. UNA PERSPECTIVA INTERDISCIPLINAR/
THE QUALITY OF INSTITUTIONS. AN INTERDISCIPLINARY PERSPECTIVE

La calidad de las instituciones y su relación con la economía: una revisión de las bases conceptuales y estudios empíricos

Quality of institutions and their relationship with the economy:
A review of conceptual foundations and empirical studies

José Antonio Pedraza Rodríguez

Universidad de Córdoba, España

Unidad de Investigación Asociada «Innovación y Transferencia de Conocimiento»,

Universidad de Córdoba-CSIC, España

japedraza@uco.es

Recibido/Received: 12/6/2023

Aceptado/Accepted: 11/9/2023



RESUMEN

La fragilidad o fortaleza de algunas economías para afrontar las crisis económicas puede ser explicada en gran medida por la calidad de las instituciones. Las instituciones desempeñan un papel fundamental en la configuración de la sociedad y la economía. A través de los actores políticos y sociales, los agentes económicos y los órganos judiciales, entre otros, se construye un marco regulatorio e institucional con capacidad para moldear el sistema económico en cuestiones como la estabilidad, la equidad y la protección de los derechos individuales. Este artículo aborda la situación actual de los estudios sobre calidad institucional en el campo de las ciencias económicas. Se presentan los fundamentos teóricos y las metodologías que respaldan los principales enfoques, así como resultados de varios estudios empíricos relevantes, junto a estudios específicos para el entorno español y sus implicaciones. En las conclusiones se destacan las contribuciones, fortalezas y debilidades, y se sugieren posibilidades de mejora acudiendo a la integración de conceptos y métodos procedentes de varias disciplinas.

PALABRAS CLAVE: calidad institucional; economía; organizaciones; instituciones; desarrollo económico; cultura organizacional.

CÓMO CITAR: Pedraza Rodríguez, J. A. (2023). La calidad de las instituciones y su relación con la economía: una revisión de las bases conceptuales y estudios empíricos. *Revista Centra de Ciencias Sociales*, 2(2), 129-148. <https://doi.org/10.54790/rccs.38>

English version can be read on <https://doi.org/10.54790/rccs.38>

ABSTRACT

The fragility or strength of some economies in facing economic crises can largely be explained by the quality of institutions. Institutions play a fundamental role in shaping society and the economy. Through political and social actors, economic agents, and judicial bodies, among others, a regulatory and institutional framework is built with the capacity to shape the economic system in matters such as stability, equity, and protection of individual rights. This article addresses the current state of institutional quality studies in the field of economic sciences. It presents the theoretical foundations and methodologies that support the main approaches, as well as results from several relevant empirical studies, along with specific studies for the Spanish context and their implications. The conclusions highlight the contributions, strengths, and weaknesses, and suggest possibilities for improvement by drawing on the integration of concepts and methods from various disciplines.

KEYWORDS: institutional quality; economy; Organizations; institutions; economic development; organizational culture..

1. Introducción

Este artículo examina la importancia de la calidad institucional en la economía a partir de la investigación que ha abordado el impacto de las instituciones en aspectos fundamentales del crecimiento, la eficiencia de los procesos económicos y el desarrollo socioeconómico en general. Se describe cómo la literatura sobre calidad institucional ha evolucionado y cómo se han desarrollado indicadores para medir la calidad de las instituciones y su impacto, tomando principalmente como unidad de análisis el país o el Estado-nación.

La idea de que las instituciones son la clave del desarrollo o estancamiento de los países forma parte de los fundamentos del pensamiento económico contemporáneo (Acemoglu y Robinson, 2012). El principal argumento del institucionalismo económico es que los aspectos fundamentales de la economía y, por ende, el desarrollo económico y social, están condicionados por un conjunto de atributos de las instituciones que les confieren capacidad para promover una serie de comportamientos y procesos básicos. Entre ellos se encuentran la estabilidad de las actuaciones sobre el sistema económico, el cumplimiento de los acuerdos contractuales, la protección de los derechos de propiedad, la aplicación imparcial de la ley, la transparencia en las relaciones económicas, la reducción de la corrupción y la promoción de la confianza en el sistema, junto a otros.

Un grupo de estudios encuadrados en esta corriente utilizan la etiqueta «calidad de las instituciones». Su principal rasgo común es que intentan capturar empíricamente los elementos esenciales de las instituciones desde una perspectiva práctica. Tratan de buscar aquellos aspectos de las políticas públicas, regulaciones y facetas de la organización social que pueden ser objeto de intervención. Para estimular la innovación en este campo, los economistas institucionalistas tratan de explorar las vertientes cuantitativa y cualitativa sobre la transparencia e imparcialidad del sistema legal, la actuación de gobiernos de manera responsable y la efectividad de las burocracias, entre otros atributos, para analizar cómo conforman niveles altos o bajos de calidad institucional y, en consecuencia, cómo este tipo de factores promueven el desarrollo social y económico.

Este artículo ofrece un estado de la cuestión crítico de los estudios sobre calidad institucional desde el ámbito de las ciencias económicas acudiendo a corrientes intelectuales y trabajos empíricos emblemáticos. Después de esta introducción, en el apartado 2 se detallan algunas aclaraciones conceptuales sobre las instituciones habituales en la economía y se resumen las aportaciones más importantes de las escuelas de pensamiento que han sido claves en este campo. El apartado 3 se ocupa específicamente de los estudios sobre la calidad institucional. Se tratan las principales dimensiones, grupos de indicadores y metodologías de los estudios empíricos. El apartado 4 ofrece un resumen sobre el estado de la cuestión de la calidad institucional en España acudiendo a los estudios de referencia sobre el tema. Las conclusiones hacen un balance de fortalezas y debilidades de estos estudios dirigidos a generar nuevas preguntas en futuras investigaciones.

2. ¿Qué son las instituciones y por qué son importantes? Algunas asunciones habituales en la economía

El pensamiento económico siempre ha prestado cierta atención a las instituciones. Los clásicos destacaban que las instituciones son el marco normativo y legal (propiedad privada, Estado de derecho, reglas de competencia) que permite el intercambio voluntario en las transacciones. En cambio, para los neoclásicos, aunque reconocían la importancia de fondo de las instituciones, tenían un papel más secundario porque no las consideraban determinantes para comprender y explicar los resultados económicos. Tendían a interpretarlas de manera dicotómica: las reglas del juego son «buenas» o «malas» para impulsar o limitar el funcionamiento del mercado, aunque no se adentran en explicar el comportamiento individual ni las interacciones en el mercado. Los fundamentos se encuentran más bien en el análisis microeconómico de los precios y en la producción. Ambos funcionan como mecanismos de ajuste en los mercados entre la oferta y la demanda. En consecuencia, el estudio del comportamiento de los individuos, las empresas y los mercados desde este punto de vista se ha basado en los principios de la utilidad, la maximización del consumidor y el análisis marginal.

Las críticas a los límites de los postulados neoclásicos se centran en que sus propuestas no remediaban los fallos del libre mercado. Tampoco abordaban los problemas del desarrollismo económico que resultaban evidentes en el mantenimiento de la desigualdad entre países, en el deterioro de los derechos laborales y la equidad y en las consecuencias medioambientales. Asimismo, la aparición de nuevos enfoques económicos como, por ejemplo, las teorías del crecimiento endógeno (Romer, 1990) daban cada vez más relevancia a las instituciones como alternativa para explicar los problemas del desarrollo económico. Esto ha estimulado la emergencia de nuevas perspectivas explicativas de la realidad socioeconómica que intentan incorporar los aspectos culturales, sociales, políticos y medioambientales en sus análisis.

En la década de los años ochenta y posteriormente, las nuevas corrientes institucionales comienzan a tener un papel destacado en el pensamiento económico contemporáneo, sobre todo a partir de la obtención del Premio Nobel por parte de autores

como Oliver Williamson, Douglass North, Elinor Ostrom y Joseph Stiglitz. El interés ha ido creciendo tras comprobarse reiteradamente que la capacidad redistributiva del sistema económico capitalista entre el capital y el trabajo es deficiente sin la interacción de instituciones útiles para amortiguar los efectos negativos de las crisis económicas, regular las relaciones comerciales y financieras en el mercado liberalizado o salvaguardar los derechos de propiedad privada.

Como consecuencia, el institucionalismo es actualmente una corriente de investigación fundamental para indagar los determinantes para el desarrollo de los países. El caso singular de las instituciones europeas es un buen ejemplo para explicar cómo desde 1950 hasta 2020 la expansión del PIB ha afectado a todas las economías europeas, de forma simultánea y con similar intensidad. Este hecho se ha atribuido a la existencia de un mercado único impulsado por las instituciones europeas y un conjunto de leyes comunes más que al funcionamiento de la política monetaria, especialmente en las últimas décadas (Álvarez-González, Gadea y Gómez-Loscos, 2021). En el caso europeo, el institucionalismo resulta un marco teórico relevante para comprender las causas y las consecuencias del desarrollo. La integración de los países europeos en un espacio político, social y económico común conlleva desafíos específicos para la investigación porque cada país tiene su propia idiosincrasia institucional¹.

La economía institucional ha resultado en una forma de entender las instituciones cada vez más habitual entre los economistas. Se caracteriza por una serie de asunciones sobre lo que son las instituciones —y la manera de definirlas—, los problemas preferentes de estudio, los supuestos del comportamiento de los actores económicos y, en definitiva, la manera de entender los hechos económicos. Los economistas neoinstitucionales ajustan el enfoque neoclásico para dar cabida a una amplia gama de fenómenos sociales dentro del canon del pensamiento económico. Reconocen que las instituciones desempeñan un papel fundamental en la configuración del comportamiento humano y en el funcionamiento de diferentes sectores de la sociedad (una descripción de los principios meta-teóricos habituales de la economía en comparación con los de otras ciencias sociales se incluye en el artículo introductorio a este Debate) (Fernández Esquinas, 2023).

Una definición especialmente influyente es la que proporciona North (1990). Considera que las instituciones son «cualquier forma de restricción o control que los seres humanos crean para moldear sus interacciones» (*ibid.*, p. 3). Las instituciones son creaciones que determinan las reglas del juego, lo que abarca tanto reglas escritas formales como normas sociales informales que condicionan o generan oportunidades en el sistema económico.

En el pensamiento económico actual se considera que las reglas, ya sean formales o informales, pueden restringir el conjunto de opciones que enfrentan a los actores del sistema económico y cambiar sus beneficios (Hodgson, 2006). Además, los actores en situaciones interdependientes que operan bajo un conjunto común de reglas forman modelos mentales compartidos en la situación de elección que determina los beneficios de la interacción (Aoki, 2007). Y cuando esto sucede, la cooperación entre los actores del mercado puede convertirse en una estrategia dominante que tiende a impulsar e incentivar marcos institucionales eficientes.

A partir de esta conceptualización han surgido un conjunto de aportaciones en el pensamiento académico con orígenes heterodoxos. Las principales influencias provienen de las teorías de las organizaciones y de varias corrientes de la economía política. En el resto de este apartado se seleccionan las principales ideas del pensamiento institucional que resultan relevantes para explicar la investigación empírica sobre la calidad de las instituciones. Se sigue un orden cronológico que resalta escuelas de pensamiento, a veces teorías, que se ejemplifican acudiendo a sus autores emblemáticos y a los conceptos más influyentes.

La escuela de economía institucional clásica (o poskeynesiana) se encuentra entre las primeras en postular que las instituciones son fundamentales para comprender los fenómenos económicos. Se distingue por su postura crítica hacia los postulados de la teoría neoclásica, cuestionando la idea de que los mercados son eficientes y alcanzan el equilibrio óptimo por sí mismos. Se inspira en autores clásicos como Veblen ([1899] 2004) y Commons (1934). Para ellos, las instituciones, entendidas como normas sociales, marcos legales, organizaciones empresariales y formas de gobernanza, tienen la capacidad de moldear el comportamiento de los agentes económicos a través de incentivos o barreras a la producción y el consumo. Asimismo, argumentaban que las instituciones pueden o perpetuar o acabar con los desequilibrios y prácticas ineficientes en la distribución de la riqueza, la reducción de la incertidumbre y la promoción de la cooperación entre los agentes económicos.

En la estela de esta escuela clásica, la teoría de costes de transacción es de las más influyentes debido a que muestra la importancia que tienen las instituciones en los costes asociados a la realización de transacciones comerciales. Aunque no se centra explícitamente en el análisis de las instituciones, destaca que las normas, reglas, contratos y organizaciones influyen en la manera en la que se efectúan las transacciones económicas. Durante las operaciones comerciales, surgen gastos y dificultades asociados con la coordinación y negociación de los acuerdos que afectan al proceso de intercambio y que las instituciones pueden ayudar a reducirlos. Coase (1937) se refería al tiempo y los recursos para buscar información y llegar a un acuerdo satisfactorio, junto a los costes de formalización y cumplimiento contractual. A partir de la contribución de este autor se ha ido asentando la importancia de la interacción entre las instituciones económicas (costes de transacción políticos) y las políticas (costes de transacción económicos) como elementos clave para el progreso económico (Acemoglu y Robinson, 2012; Caballero y Lago, 2021).

Por otra parte, la llamada escuela de Carnegie, representada por los trabajos de Simon y March realizados en las décadas de los años cincuenta y sesenta, es otro referente de importancia procedente del ámbito de las organizaciones, especialmente la idea de la racionalidad limitada. Reconocen las restricciones cognitivas, las capacidades para procesar la información en entornos complejos y el flujo de información asimétrica en el mercado. Estos elementos amplifican la incertidumbre e impiden a los individuos tomar decisiones plenamente racionales (Simon, 1991). En contraste con el paradigma neoclásico de la elección racional, que daba por sentado que el funcionamiento del mercado se regula automáticamente a través de la conducta y las capacidades individuales de oferentes y demandantes, atribuyen a las instituciones

el papel de proporcionar normas y reglas que ayudan a evitar los conflictos en la toma de decisiones y el comportamiento organizacional.

Otro enfoque importante es el de la escuela de la elección pública, encabezada por Buchanan y Tullock (1962). Traslada el interés a la aplicación de los principios económicos en la política y la toma de decisiones colectivas. Argumentan que los actores políticos y los burócratas actúan según sus propios intereses y buscan maximizar su utilidad personal. Los indicadores utilizados por los seguidores de esta escuela se basan en cómo las instituciones moldean los incentivos de los actores políticos, incluyendo la configuración de los sistemas de gobierno, las reglas electorales y los mecanismos de toma de decisiones. También se examina cómo las restricciones institucionales (a través de las constituciones, las leyes y los sistemas judiciales), afectan las decisiones colectivas y la protección de los derechos individuales. Además, se exploran las implicaciones de las instituciones económicas, los sistemas fiscales, las políticas regulatorias y los mecanismos de asignación de recursos en los incentivos y la eficiencia económica de una sociedad.

La escuela en torno a la teoría de la regulación, promovida por George Stigler (1971), Laffont y Tirole (1993) y Baldwin y Cave (2012), entre otros, estudia los efectos económicos y las implicaciones de la regulación gubernamental en diferentes sectores de la economía. Basándose en la mencionada teoría de la elección pública, analizan cómo desde el ámbito político, la intervención del Gobierno y la regulación afectan el comportamiento de las empresas y los resultados económicos. Examinan cómo las regulaciones afectan las relaciones entre el Estado, las empresas y los consumidores en áreas como la industria, los servicios públicos, las finanzas y el medio ambiente. Los indicadores utilizados evalúan el poder de mercado de las empresas, la competencia, la eficiencia económica, la calidad del servicio, el acceso a servicios, el cumplimiento de las regulaciones y las sanciones por incumplimiento.

Mención especial merece la escuela del institucionalismo histórico (también llamada nueva economía institucional), representada por autores como Ostrom (1990) y North (1990) como impulsores sustanciales en este campo. Apoyándose en los fundamentos de la racionalidad limitada, North sostiene que las sociedades avanzadas requieren un sistema económico respaldado por reglas formales e informales y mecanismos para su cumplimiento. Las aportaciones sobre la influencia de las instituciones inciden en el comportamiento de los agentes económicos para limitar la incertidumbre, solucionar los fallos del mercado y contribuir a una asignación más eficiente de recursos a una literatura heterogénea con múltiples ramificaciones.

Un autor destacado es Stiglitz (1994). Sus investigaciones en este campo enfatizan cómo las instituciones económicas, los marcos regulatorios, los sistemas legales y judiciales, y las políticas públicas afectan a la economía. Sus investigaciones sobre las asimetrías de información y la economía de la información han sido fundamentales para comprender cómo las instituciones pueden abordar los fallos del mercado y mejorar los resultados económicos, así como sus aportaciones al diseño de marcos institucionales adecuados para promover la eficiencia y la equidad en la asignación de recursos y los trabajos que evalúan la influencia de los poderes políticos y económicos en la toma de decisiones económicas.

Los trabajos en esta escuela han analizado el impacto de las instituciones en el desarrollo, evaluando indicadores de eficiencia económica, estabilidad política y bienestar. Prestan atención a cómo las reglas formales e informales, las normas sociales y las tradiciones influyen en los patrones económicos y sociales a lo largo del tiempo. Los análisis retrospectivos han estudiado cómo las organizaciones evolucionan, se adaptan o persisten. Examinando las normas, los valores y el impacto de las decisiones individuales y colectivas han comprobado cómo cambian sus estructuras y prácticas institucionales en términos de gobernanza, toma de decisiones y regulaciones, y cómo las transformaciones afectan al desarrollo económico y social.

Un punto de vista complementario proviene de la economía evolucionista (Hodgson, 1993; Nelson, 1995). Se ocupa de cómo los sectores empresariales, entendidos como los elementos fundamentales de las estructuras económicas, y las instituciones coevolucionan y cambian con el tiempo, utilizando similitudes con la evolución de los organismos biológicos. El elemento distintivo es el papel del conocimiento y la innovación en el desempeño de las empresas y su capacidad de supervivencia en la conformación de sistemas económicos complejos. Examinan cómo las instituciones moldean la capacidad de absorción, la interacción entre agentes económicos y otras organizaciones del entorno. Los aspectos observados incluyen: las reglas formales e informales; las normas y valores compartidos, junto a la historia y el arraigo de las instituciones; las estructuras de gobernanza; los procesos de toma de decisiones y su influencia en los cambios organizativos, y la capacidad de aprendizaje y adaptación de las empresas (Aghion, 2019).

Finalmente, cabe destacar algunas variantes más recientes que se especializan en algunos aspectos de las instituciones. Por ejemplo, el llamado institucionalismo feminista utiliza desde una perspectiva de género y considera las relaciones de poder entre hombres y mujeres (Folbre, 1994; Nelson, 2015). El de tipo legal se centra en el estudio de la legalidad y su impacto en la economía (Posner, 1973; Ellickson, 1998; Williamson, 2005), mientras que el de tipo político examina cómo los actores políticos regulan la actividad económica y afectan el diseño institucional, la implementación de políticas y las relaciones de poder con los actores económicos (Lindblom, 1965; Ostrom, 2005; North, 2005; Schmidt, 2008).

Las aportaciones descritas no agotan la variedad del institucionalismo en la economía, aunque representan ideas valiosas para comprender cómo las instituciones influyen en el comportamiento económico y el desarrollo de las sociedades. Se puede sostener que el capital institucional constituye ya un valor en las medidas que se prescriben para regular los mercados de factores y productos, en la forma de intervenir a partir de ciertos mecanismos reguladores en la vida económica, y en cómo se definen las reglas para la aplicación de derechos de propiedad y la asignación de recursos.

Esta manera de pensar asume que las instituciones tienen el poder de proyectar un flujo de normas para regular el comportamiento de los actores económicos bajo un principio utilitarista del interés social. Son las que configuran un sistema de incentivos y penalizaciones que condicionan la interacción entre los distintos actores económicos y sociales. Funcionan como «agente externo» mediador con capacidad para

reducir la incertidumbre en las interacciones mediante el dictado de reglas formales. Mediante estas reglas escritas formales y las normas sociales informales tienen la facultad de limitar o liberar de obligaciones a los consumidores, a las empresas y a los propios legisladores, e inducir efectos positivos en la estabilidad del sistema económico, pero también tienen la capacidad de establecer convenciones informales, como los patrones de conducta utilizados por las instituciones para ordenar comportamientos concretos (Acemoglu y Robinson, 2012).

En definitiva, el enfoque institucionalista, a través de sus diversas escuelas de pensamiento, ha enriquecido la comprensión del comportamiento económico. Se reconoce que las instituciones tienen capacidad de moldear las condiciones en las que suceden las interacciones, e incluso la naturaleza de estas. Sin embargo, también existen desafíos, como la necesidad de conceptualizar y ordenar analíticamente los distintos elementos que forman las instituciones, medir el impacto de las instituciones de manera precisa y establecer la dirección de las relaciones causales entre la calidad institucional y los resultados económicos y sociales. Además, convendría también que los estudios perfeccionaran modelos para predecir soluciones a los problemas derivados de los cambios evolutivos de las instituciones, a saber: su capacidad de innovación, la influencia de intereses políticos, la distribución de poder o los cambios tecnológicos.

3. De las instituciones a la «calidad institucional»

Este heterogéneo grupo de aportaciones constituye la base teórica y empírica de los estudios sobre la calidad institucional. El concepto de calidad ha ganado cierta popularidad entre los economistas debido a que resulta útil para evaluar la efectividad y adecuación de algunas instituciones, el cumplimiento de sus objetivos y las funciones para las que fueron creadas. En este apartado se exponen algunas cuestiones fundamentales de estos estudios atendiendo a dos aspectos. En primer lugar, los mecanismos explicativos que les sirven de fundamento. En segundo lugar, las características metodológicas y los hallazgos de algunos de los trabajos empíricos más emblemáticos.

3.1. Mecanismos explicativos predominantes relacionados con la calidad institucional

Buena parte del neoinstitucionalismo económico se ha centrado en el estudio de aspectos regulativos y coercitivos de las instituciones, ya que las consideran como una mezcla de ambos. Observan, sobre todo, el efecto de las reglas de juego como catalizadoras del desarrollo económico. Se centran en las reglas formales referidas a leyes y regulaciones y, en menor medida, a las informales. Estas últimas presentan mayores dificultades para incorporarlas en los modelos y estudiarlas empíricamente, como se verá posteriormente.

También prestan atención a las instituciones en forma de burocracias públicas y otras organizaciones centrales para la economía, con la intención de observar hasta

qué punto cumplen sus objetivos. Observan a estas instituciones desde su papel como estructuras eficientes. En consecuencia, las entienden como organizaciones con autoridad para establecer las reglas del juego y capaces para reducir los costes de transacción, favorecer la confianza de los agentes, orientar el proceso de intercambio de bienes y servicios y reducir la incertidumbre.

La investigación sobre la calidad institucional se ha enfocado habitualmente en estudiar aspectos de la política y la organización de los Estados que afectan a la economía. Por ejemplo, algunos estudios han observado la influencia de las instituciones sobre la estructura de los derechos de propiedad y la seguridad jurídica (Hall y Jones, 1999; Acemoglu, Johnson y Robinson, 2001). Otros han preferido estudiar el impacto de las instituciones sobre el crecimiento económico, sosteniendo que las cualidades de las instituciones son más importantes que los elementos territoriales o comerciales (Rodrik, Subramanian y Trebbi, 2004) y que sus efectos en la economía perduran a largo plazo (Ogilvie y Carus, 2014). También se han preocupado por demostrar que la descentralización administrativa del Estado y el crecimiento económico están correlacionados con la calidad de la gobernanza (Muringani, Dahl Fitjar y Rodríguez-Pose, 2019).

Algunas organizaciones internacionales también se interesan por estos temas. Por ejemplo, la Organización Mundial del Comercio ha estudiado la influencia en el dinamismo del comercio internacional (Wilkinson, 2013). El Banco Mundial ha llevado a cabo investigaciones en torno a la gobernanza, la gestión pública y el Estado de derecho (World Bank Group, 2016). El Banco Interamericano de Desarrollo se ha ocupado de la gobernanza, la transparencia y la lucha contra la corrupción². La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico ha examinado aspectos como la transparencia, la rendición de cuentas y la participación ciudadana (OCDE, 2016) y ha realizado estudios periódicos e indicadores, que han empleado organismos nacionales para elaborar sus documentos de posición, como, por ejemplo, el Banco de España (Mora-Sanguinetti, 2010).

Finalmente, los trabajos más recientes prestan atención a los mecanismos coercitivos y regulativos que afectan a los mercados, las empresas y las transacciones (Rothstein y Stolle, 2008; Risse y Draude, 2018). Señalan que las empresas tienen que lidiar con la nueva realidad institucional, por ejemplo, con las normativas ambientales. A nivel micro se señalan los mecanismos diseñados para ordenar comportamientos de obligado cumplimiento para los actores del sistema. Especialmente importantes son los que tratan de resolver problemas de coordinación o conflicto en las transacciones económicas —regulación de mercados, concurrencia de intereses, etc. (Marinescu, 2013)—. A nivel macro se presta atención a las transacciones entre países y áreas globales y a las situaciones de equilibrio (Hayat, 2019).

3.2. Características de los estudios empíricos sobre calidad institucional

Los estudios sobre calidad institucional han superado las limitaciones del enfoque neoclásico al adoptar una visión más pragmática, comparativa y menos ortodoxa, alejándose de la explicación centrada exclusivamente en el comportamiento indivi-

dual. Estos enfoques incorporan una tradición diferente, basada a nivel macro en la economía política comparada y la economía política internacional, y a nivel meso en el análisis de sectores de instituciones y organizaciones como objeto de estudio, en lugar de centrarse exclusivamente en los países.

El análisis se amplía a través de la comparación de diferentes sistemas institucionales y permite entender cómo influyen en la interacción de los actores económicos, políticos y sociales en el marco de una economía globalizada y compleja. Al estudiar la calidad institucional desde esta óptica más amplia, se obtiene una visión más completa y contextualizada, lo que proporciona una base sólida para diseñar políticas públicas y estrategias de desarrollo más efectivas y adecuadas a las particularidades de cada contexto.

Desde esta perspectiva, las características específicas de las instituciones se suelen observar a través de variables que reflejan dimensiones económicas y sociales. Mediante enfoques cuantitativos y cualitativos se busca medir y evaluar la calidad institucional en diferentes países, regiones y sectores económicos con el propósito de proporcionar información para diseñar políticas públicas efectivas, promover reformas institucionales y fomentar un entorno socioeconómico adecuado para el desarrollo sostenible y la equidad.

En lo referido a las unidades de análisis, es habitual considerar países y regiones (Acemoglu, Johnson y Robinson, 2001; Rodrik, Subramanian y Trebbi, 2004; Goel, Saunoris y Zhang, 2016). Otras veces se recurre a sectores o industrias investigando cómo afecta la calidad institucional al desempeño y los resultados (Hall y Gingerich, 2009; Claessens y Laeven, 2003; Houston *et al.*, 2014; OCDE, 2012; Faccio y Zingales, 2022). En algunos casos también se estudian organizaciones específicas para examinar sus capacidades o rendimientos.

En cuanto a las dimensiones de análisis, se consideran aquellos aspectos macrosociales que tienen implicaciones económicas. Un buen número de investigaciones establecen relaciones causales para examinar las conexiones entre calidad institucional y el PIB, el crecimiento económico y poblacional, el nivel educativo de la población, el promedio de exportaciones u otras variables económicas, geográficas y demográficas. También se utilizan dimensiones sociales relacionadas con la estabilidad política, la ausencia de violencia, el control de la corrupción, la transparencia en la rendición de cuentas, la eficacia en la gobernanza, la carga reglamentaria, la confianza en el Estado de derecho y la calidad del sistema judicial.

En relación con la lógica de análisis, lo más habitual es considerar los rasgos de las instituciones como principal variable explicativa o independiente (Acemoglu, Johnson y Robinson, 2002; Kaufmann, Kraay y Mastruzzi, 2007). En los últimos años han surgido trabajos que prestan atención a cómo ciertos procesos o resultados económicos —por ejemplo, la aparición de nuevos productos, servicios o procesos de producción— pueden influir en las instituciones o provocar que aparezcan algunas nuevas para regular las nuevas situaciones. De este modo, en algunos casos se ha encontrado que los constructos de la calidad institucional funcionan como variable dependiente (Hall y Jones, 1999; Acemoglu, Johnson y Robinson, 2001; Kaufmann,

Kraay y Mastruzzi, 2009) y en otros como variable moderadora (Rodrik, Subramanian y Trebbi, 2004; Fisman y Svensson, 2007; Schneider, Buehn y Montenegro, 2010).

En lo referido a los estudios concretos que relacionan la calidad institucional y las variables económicas, destacan los informes del International Country Risk Guide³. Califican el riesgo político, financiero y económico de los países, midiendo el compromiso institucional con el cumplimiento de contratos, el riesgo de expropiación, la calidad de la burocracia, la corrupción y el Estado de derecho (Burki y Perry, 1998; Islam y Montenegro, 2002). Otros estudios incorporan consideraciones de gobernabilidad de las instituciones en el desarrollo económico y la reducción de la brecha entre países (Stiglitz, 2019).

Por su parte, el informe anual *Doing Business* (World Bank Group, 2016), elaborado por el Banco Mundial, evalúa la facilidad con la que las instituciones permiten hacer negocios en diferentes países, considerando indicadores como la creación de empresas, la obtención de permisos y el cumplimiento de contratos. Otros estudios de organismos internacionales relacionan la calidad institucional con otras variables socioeconómicas. El proyecto Worldwide Governance Indicators (Kraay, Kaufmann y Mastruzzi, 2010) recopila información sobre indicadores de gobernanza en seis dimensiones, como la calidad regulatoria, el control de la corrupción, la estabilidad política, la efectividad del gobierno, la rendición de cuentas a los ciudadanos y la capacidad del gobierno para crear políticas y regulaciones beneficiosas para el sector privado. El *Informe Global de Competitividad* del Foro Económico Mundial también evalúa la calidad institucional y la competitividad de países, incluyendo a España en sus análisis.

Conviene mencionar también los estudios impulsados desde otros organismos que dan cabida a una variedad de dimensiones de tipo político, con metodologías similares. El *Regional Governance Matters*, promovido desde el Quality of Government Institute y la Dirección General de Política Regional de la Comisión Europea, utiliza el «Índice Europeo de Calidad del Gobierno» para investigar la influencia de las instituciones en áreas como el desarrollo económico y social de las regiones, las redes de innovación, la sostenibilidad ambiental y los sistemas políticos y administrativos (Charron, Lapuente y Dijkstra, 2012). El «Índice de Efectividad» elaborado por el Institute of Management Development (2022) realiza una evaluación de datos cuantitativos y cualitativos sobre una gama de indicadores relacionados con la situación económica y la eficiencia del gobierno, las infraestructuras, la educación y la salud. El «Índice de Percepción de la Corrupción», publicado por la organización no gubernamental Transparency International (2022), se emplea para medir la transparencia y la rendición de cuentas de los Gobiernos en áreas como la regulación, el acceso a la información, la lucha contra la corrupción y la transparencia en la gestión de recursos públicos (los ejercicios realizados con el «buen gobierno» se incluyen en el artículo de esta sección realizado por Martínez y Gosálbez, 2023).

A partir de estas fuentes de datos ha surgido una abundante bibliografía especializada. Por ejemplo, Lucio y Mora-Sanguinetti (2021) utilizan la cantidad y la ambigüedad lingüística de las normas para relacionarlas con el crecimiento de la produc-

tividad y la eficacia laboral. Petersen (2013) y Buccirossi *et al.* (2013) relacionan el PIB per cápita con indicadores de mejora democrática (educación cívica, democracia inclusiva, justicia socioeconómica, diálogo entre la sociedad civil y el Gobierno, creación de redes de la sociedad civil o la dimensión sobre cultura democrática). Houston *et al.* (2014) se centran en la relación entre la política y el sector financiero. El informe publicado por la OCDE (2012) y el trabajo de Faccio y Zingales (2022) abordan la afectación de la política y el marco regulador en el sector de las telecomunicaciones.

Este último grupo de estudios tiene conexiones con los ejercicios de medición de la calidad de las instituciones en el ámbito de la política que se detallan en el artículo específico de esta sección monográfica (Martínez y Gosálbez, 2023). De hecho, existen confluencias entre los enfoques económicos y de la ciencia política en la metodología para medir aspectos de las instituciones y en las estrategias de análisis, lo que tiene que ver con coincidencias de fondo en las asunciones para interpretar el funcionamiento de algunos sectores. Un rasgo común es que sus unidades de análisis suelen ser países y se centran en cómo los rasgos de las instituciones y el desarrollo económico se refuerzan entre sí en el largo plazo, y tratan de buscar «círculos virtuosos» que sustenten las políticas y las reformas regulativas.

4. Las implicaciones de la calidad institucional para el entorno español

Los estudios comparativos internacionales que incluyen a España en sus análisis proporcionan una base descriptiva para evaluar la posición de nuestro país y, sobre todo, proporcionan una fuente de datos para estudios más en profundidad por parte de autores españoles interesados en este tema. En este apartado se incluye un breve resumen de la investigación empírica a partir de las fuentes internacionales de referencia.

España ocupa una posición relativa intermedia tanto en el ámbito de la Unión Europea como en las calificaciones internacionales, debido sobre todo a las debilidades institucionales relacionadas con la gobernanza. Resaltan las dimensiones de inestabilidad política, la violencia y la corrupción, y otras de índole económica, como la obtención de crédito y los permisos de construcción, según reflejan los datos del *Worldwide Governance Indicators* y *Doing Business*. Las series temporales de estos estudios a largo plazo indican algunos retrocesos significativos, parcialmente amortiguados en los últimos años, pero que continúan afectando a la productividad y la convergencia económica con los países más avanzados (Arias, 2021).

Si atendemos a los estudios específicos sobre España basados en estas fuentes, revelan que los problemas de baja productividad estructural suelen estar relacionados con indicadores de transparencia y corrupción, las condiciones de seguridad jurídica, la eficiencia del sistema judicial, la calidad de la regulación, la presencia de redes clientelares políticas o la gobernanza corporativa desde el sector privado.

Destacan los trabajos de Borrell, García y Jiménez (2021) que, utilizando datos del Institute for Management Development (2022) y del World Economic Forum (2020),

cuantifican el impacto que tienen las reformas institucionales en materia de defensa de la competencia, así como la eficiencia económica a partir del estudio del diseño institucional del Estado autonómico, la estructura de poder y la transparencia. Otro buen ejemplo es el de Martínez-Vázquez, Tránchez-Martín y Sanz-Arcega (2019). Partiendo de la teoría del federalismo fiscal analizan dimensiones como la distribución competencial, la distribución del poder fiscal, las relaciones de cooperación entre niveles de Gobierno y los mecanismos de resolución de conflictos para identificar las debilidades institucionales y proponer reformas en el diseño del Estado autonómico.

Nonell y Medina (2021) investigan los condicionantes derivados del marco legal del mercado de trabajo. En particular, analizan el componente ideológico como determinante para reformar los sistemas de contratación y la participación en la negociación colectiva. Otros estudios recientes de interés son Parrado (2021), centrado en el estudio de las instituciones en el ámbito de la equidad, la eficiencia y la autonomía en la educación y la salud, y el de Caballero y Lago (2021), que han examinado los costes de transacción en la acción política, en las reglas electorales y las instituciones políticas y sus efectos en la economía.

En resumen, estos trabajos destacan que la situación de España, de acuerdo con la conceptualización de las instituciones y la metodología para medir rasgos de su calidad, se debe fundamentalmente a algunos grupos de factores clave de la gobernanza: la confianza de los ciudadanos en las instituciones, la calidad del sistema judicial, la lucha contra la corrupción y la eficiencia en el funcionamiento de las instituciones públicas. Como principales implicaciones sugieren la necesidad de reformas legales para poder contar con instituciones transparentes y eficientes que estimulen la confianza hacia lo público. Se argumenta que las instituciones deben establecer reglas que surtan efectos positivos sobre la confianza, la productividad y la capacidad competitiva de la economía española. La convergencia de las reglas de los distintos sistemas, político, económico y judicial, deben contribuir a una «infraestructura de instituciones» que promueva la seguridad y la eficiencia, sin exceso de normas, a través de una gobernanza coordinada entre las diferentes estructuras de Gobierno que permita el rendimiento de cuentas.

5. Conclusiones

En la literatura del institucionalismo económico prevalece la idea de que el papel de las instituciones es necesario abordarlo examinando las reglas, organizaciones y comportamientos de los diversos actores que intervienen en el sistema económico. Constructos como instituciones y costes de transacción se han convertido en conceptos habituales para explicar problemas de índole económica, política y social ya consignados por el paradigma neoclásico. Gran parte de los estudios económicos sobre las instituciones han tratado de determinar soluciones empíricas para responder a los fallos del mercado o al comportamiento de los agentes económicos y sociales.

Los estudios que se encuadran bajo la rúbrica de la calidad institucional son uno de los mejores ejemplos para observar el carácter de las instituciones de países, regio-

nes o sectores de actividad, y relacionarlos con otras dimensiones fundamentales de la economía, la política o la sociedad. En estas conclusiones se resaltan brevemente las contribuciones de estos estudios, sus fortalezas y debilidades metodológicas, y se ofrecen algunas claves para su mejora, especialmente sobre su apertura a la colaboración con otras disciplinas.

En lo referido a las fortalezas, estos estudios han proporcionado la base empírica que permite avanzar a la economía institucional y testar algunos de sus postulados. Han permitido aportar conocimientos más precisos sobre cómo aspectos de la política, el marco legal, los arreglos regulativos, la conformación de las corporaciones empresariales y la estructura de los sectores productivos moldean el desempeño económico en sus aspectos fundamentales. La comparación entre diferentes instituciones o países ha facilitado identificar patrones y diferencias significativas en el crecimiento económico a largo plazo, o en aspectos específicos como, por ejemplo, la relación causal entre la calidad institucional y la atracción de inversores extranjeros (Ren, Hao y Wu, 2022).

Otro avance en el conocimiento es la contribución al entendimiento de la complejidad. Se apunta a que las características de las instituciones no son solo una variable independiente, sino que coevolucionan con otros sectores sociales, e incluso algunos aspectos de las instituciones funcionan como una variable dependiente que depende de la conformación de la economía, lo que ha dado lugar a una de las fronteras más prometedoras en el pensamiento institucional.

En lo referido a las debilidades, resaltamos las que tienen que ver con la concepción de las instituciones, los problemas metodológicos y las fuentes de datos. En primer lugar, los conceptos empleados a menudo se centran en aspectos formales y estructurales de las instituciones, como las reglas, los aspectos formales de las organizaciones y los mecanismos oficiales de gobernanza. Sin embargo, se tratan en menor medida las dimensiones informales relacionadas con la cultura y el poder, entre ellas las normas sociales, las creencias, los valores y las influencias que ejercen algunos actores, lo que resulta crucial para entender cómo funcionan las instituciones.

Otros problemas son de tipo operativo a la hora de medir la calidad. Los diseños para niveles de análisis de países y regiones combinan datos estadísticos oficiales, informes cualitativos, basados sobre todo en opiniones de expertos, e indicadores indirectos de encuestas de usuarios y otras fuentes para capturar aspectos clave de las instituciones. Sin embargo, la calidad institucional está influenciada por factores históricos, culturales, políticos y económicos específicos y concretos de cada territorio. Es difícil codificar estos aspectos como indicadores, lo que deja muchos elementos institucionales relevantes sin explicación. Además, la obtención de datos a nivel macro dificulta encontrar influencias que proceden de la configuración interna de sectores o instituciones clave de los países, que pueden tener notables diferencias entre sí, y dar lugar a distintas combinaciones de causas en función del contexto.

Finalmente, obtener datos confiables y completos sobre las instituciones siempre es un reto debido a la dificultad de medición. Esto ha dado lugar al uso de indicadores *proxy* sobre corrupción, regulaciones, eficiencia administrativa, aplicación de la ley y cultura

organizacional, entre otros, que se basan en apreciaciones de usuarios o en resultados producidos por las propias instituciones que se quieren estudiar. De este modo, los análisis que relacionan estos indicadores con los económicos tradicionales, como el PIB per cápita, las tasas de crecimiento u otros indicadores agregados, pueden dar lugar a razonamientos circulares debido a que unos y otros están interrelacionados. No es extraño que en los ejercicios comparativos coincidan de manera sistemática altos niveles de desarrollo económico y calidad institucional y viceversa. Este tipo de fuentes muestra la relación bidireccional de factores que se influyen mutuamente, lo que dificulta identificar la causalidad y puede dar lugar a interpretaciones erróneas sobre las reformas institucionales que pueden generar una relación de causa-efecto en la economía.

A pesar de las dificultades observadas, estudiar las instituciones continúa atrayendo el interés de corrientes fundamentales de la economía. Las contribuciones en este campo han proporcionado explicaciones a problemas económicos para los cuales los enfoques neoclásicos ofrecían soluciones limitadas. Actualmente los retos se encuentran en profundizar en la observación de factores complejos: la influencia de la cultura, las relaciones de poder, la participación ciudadana, los mecanismos de rendición de cuentas y los avances tecnológicos son algunos aspectos que pueden continuar enriqueciendo la comprensión de la calidad institucional y sus efectos en el desarrollo social y económico.

6. Referencias

- Acemoglu, D., Johnson, S. y Robinson, J. A. (2001). The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation. *American Economic Review*, 91(5), 1369-1401. <https://doi.org/10.1257/aer.91.5.1369>
- Acemoglu, D., Johnson, S. y Robinson, J. A. (2002). Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution. *The Quarterly Journal of Economics*, 117(4), 1231-1294. <https://doi.org/10.1162/003355302320935025>
- Acemoglu, D. y Robinson, J. (2012). *Why nations fail. The origins of power, prosperity and poverty*. New York: Crown Business. <https://doi.org/10.1355/ae29-2j>
- Álvarez González, L. J., Gadea Rivas, M. D. y Gómez Loscos, A. (2021). *La evolución cíclica de la economía española en el contexto europeo*. Madrid: Banco de España. Documentos Ocasionales, 2103. <https://repositorio.bde.es/bitstream/123456789/14752/1/do2103.pdf>
- Aoki, M. (2007). Endogenizing institutions and institutional change. *Journal of Institutional Economics*, 3(1), 1-31. <https://doi.org/10.1017/S1744137406000531>
- Arias, X. C. (2021). Economía española: Las instituciones importan. *Papeles de Economía Española*, 168, 2-189.
- Baldwin, R. y Cave, M. (2012). *Understanding regulation: Theory, strategy, and practice*. Oxford: Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/acprof:oso/bl/9780199576081.001.0001>

- Borrell, J. R., García Galindo, C. y Jiménez, J. L. (2021). La cara amable y el lado oscuro de las reformas de las autoridades de competencia. *Papeles de Economía Española*, 168, 78–87.
- Buccirossi, P., Ciari, L., Duso, T., Spagnolo, G. y Vitale, C. (2013). Competition policy and productivity growth: An empirical assessment. *Review of Economics and Statistics*, 95(4), 1324–1336. https://doi.org/10.1162/REST_a_00304
- Buchanan, J. M. y Tullock, G. (1962). *The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy*. Ann Harbor: University of Michigan Press.
- Burki, S. J. y Perry, G. (1998). *Más allá del Consenso de Washington: la hora de la reforma institucional*. Washington, DC: Banco Mundial. <https://doi.org/10.18356/dfcf16ff-es>
- Caballero, G. y Lago, I. (2021). Persistencia institucional y costes de transacción en la política electoral española. *Papeles de Economía Española*, 168, 144–190.
- Charron, N., Lapuente V. y Dijkstra L. (2012). Regional governance matters: A study on regional variation in Quality of Government within the EU. Directorate-General for Regional Policy, European Commission, Working Paper 01/2012, January.
- Claessens, S. y Laeven, L. (2003). Financial development, property rights, and growth. *The Journal of Finance*, 58(6), 2401–2436. <https://doi.org/10.1046/j.1540-6261.2003.00610.x>
- Coase, Ronald H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, 4(16), 386–405. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>
- Commons, J. R. (1934). *Institutional economics: Its place in political economy*. Macmillan.
- De Lucio, J. y Mora-Sanguinetti, J. S. (2021). *New dimensions of regulatory complexity and their economic cost. An analysis using text mining*. Documento de trabajo 2107. Madrid: Banco de España. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3782403>
- Ellickson, R. C. (1998). New institutions for old neighborhoods. *Duke LJ*, 48, 75. <https://doi.org/10.2307/1373008>
- Faccio, M. y Zingales, L. (2022). Political determinants of competition in the mobile telecommunication industry. *The Review of Financial Studies*, 35(4), 1983–2018. <https://doi.org/10.1093/rfs/hhab074>
- Fernández Esquinas, M. (2023). Editorial: «Buenas y malas instituciones». La cuestión de la calidad institucional en las ciencias sociales. *Revista Centra de Ciencias Sociales*, 2(2), 117–128. <https://doi.org/10.54790/rccs.70>
- Fisman, R. y Svensson, J. (2007). Are Corruption and Taxation Really Harmful to Growth? Firm-Level Evidence. *Journal of Development Economics*, 83(1), 63–75. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2005.09.009>
- Folbre, N. (1994). *Who pays for the kids?: Gender and the structures of constraint*. London: Routledge, Taylor & Francis Group. <https://doi.org/10.4324/9780203168295>
- Goel, R. K., Saunoris, J. W. y Zhang, X. (2016). Intranational and international knowledge flows: Effects on the formal and informal sectors. *Contemporary Economic Policy*, 34(2), 297–311. <https://doi.org/10.1111/coep.12112>

- Hall, P. A. y Gingerich, D. W. (2009). Varieties of capitalism and institutional complementarities in the political economy: An empirical analysis. *British Journal of Political Science*, 39(3), 449-482. <https://doi.org/10.1017/S0007123409000672>
- Hall, R. E. y Jones, C. I. (1999). Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others? *Quarterly Journal of Economics*, 114(1), 83-116. <https://doi.org/10.1162/003355399555954>
- Hayat, A. (2019). Foreign direct investments, institutional quality, and economic growth. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 28(5), 561-579. <https://doi.org/10.1080/09638199.2018.1564064>
- Hodgson, G. M. (1993). *Economics and evolution: Bringing life back into economics*. Ann Harbor: University of Michigan Press. <https://doi.org/10.3998/mpub.14010>
- Hodgson, G. M. (2006). What are institutions? *Journal of Economic Issues*, 40(1), 1-25. <https://doi.org/10.1080/00213624.2006.11506879>
- Houston, J. F., Jiang, L., Lin, C. y Ma, Y. (2014). Political connections and the cost of bank loans. *Journal of Accounting Research*, 52(1), 193-243. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12038>
- Institute for Management Development (2022). *The IMD World Competitiveness Yearbook*. <https://imd.cld.bz/IMD-World-Competitiveness-Booklet-2022/4/>
- Islam, R. y Montenegro, C. E. (2002). What determines the quality of institutions? *Policy Research Working Paper*, 2764. <https://openknowledge.worldbank.org/entities/publication/d2b35aae-71b2-5371-8df2-353c77f050d8>
- Kaufmann, D., Kraay, A. y Mastruzzi, M. (2007). *Governance Matters VI: Governance Indicators for 1996-2006*. The World Bank Policy Research Working Paper Series, 4280. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-3630>
- Kaufmann, D., Kraay, A. y Mastruzzi, M. (2009). *Governance Matters VIII: Aggregate and Individual Governance Indicators 1996-2008*. The World Bank Policy Research Working Paper Series, 4978. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-4978>
- Kraay, A., Kaufmann, D. y Mastruzzi, M. (2010). *The worldwide governance indicators: methodology and analytical issues*. Policy Research Working Paper, 5430. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-5430>
- Laffont, J. J. y Tirole, J. (1993). Cartelization by Regulation. *Journal of Regulatory Economics*, 5, 111-130. <https://doi.org/10.1007/BF01065361>
- Lindblom, C. E. (1965). *The intelligence of democracy: Decision making through mutual adjustment*. New York: The Free Press.
- Marinescu, C. (2013). Institutional quality of the business environment: Some European practices in a comparative analysis. *Amfiteatru Economic Journal*, 15(33), 270-287.
- Martínez-Vázquez, J., Tránchez Martín, J. M. y Sanz-Arcega, E. (2019). A propósito del Informe de la Comisión de Expertos para la revisión del modelo de financiación autonómica: oportunidades para un sistema más eficiente. *Presupuesto y Gasto Público*, 96, 89-106.

- Mora-Sanguinetti, J. S. (2010). *The effect of institutions on the European housing markets: an economic analysis*. Estudios Económicos, 77. Madrid: Banco de España.
- Muringani, J., Dahl Fitjar, R. y Rodríguez-Pose, A. (2019). Decentralisation, quality of government and economic growth in the regions of the EU. *Revista de economía mundial*, 51, 25-50. <https://doi.org/10.33776/rem.voi51.3903>
- Nelson, J. A. (2015). Gender in Economic Research. En J. Backhouse y B. Bateman (Eds.), *The Cambridge Companion to Keynes* (pp. 288-314). Cambridge: Cambridge University Press.
- Nelson, R. R. (1995). Recent evolutionary theorizing about economic change. *Journal of Economic Literature*, 33(1), 48-90.
- Nonell, R. y Medina, I. (2021). Buen gobierno e instituciones del mercado de trabajo. *Papeles de Economía Española*, 168, 106-126.
- North, D.C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678>
- North, D. C. (2005). *Understanding the process of economic change*. Princeton: Princeton University Press. <https://doi.org/10.1515/9781400829484>
- OCDE (2012). *Review of Telecommunication Policy and Regulation in Mexico*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264060111-en>
- OCDE (2016). *Open Government: The Global Context and the Way Forward*. Paris. <https://doi.org/10.1787/9789264268104-en>
- Ogilvie, S. y Carus, A. W. (2014). Institutions and economic growth in historical perspective. *Handbook of economic growth*, 2, 403-513. <https://doi.org/10.1016/B978-0-444-53538-2.00008-3>
- Ostrom, E. (1990). *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. Cambridge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511807763>
- Ostrom, E. (2005). *Understanding institutional diversity*. Princeton: Princeton University Press.
- Parrado, S. (2021). Administraciones públicas: Calidad institucional y adecuación entre fines y medios. *Papeles de Economía Española*, 168, 127-190.
- Petersen, N. (2013). Antitrust law and the promotion of democracy and economic growth. *Journal of competition law and economics*, 9(3), 593-636. <https://doi.org/10.1093/joclec/nht003>
- Posner, R. A. (1973). An economic approach to legal procedure and judicial administration. *The Journal of Legal Studies*, 2(2), 399-458. <https://doi.org/10.1086/467503>
- Ren, S., Hao, Y. y Wu, H. (2022). The role of outward foreign direct investment (OFDI) on green total factor energy efficiency: Does institutional quality matters? Evidence from China. *Resources Policy*, 76, 102587. <https://doi.org/10.1016/j.resourpol.2022.102587>

- Risse, T., Börzel, T. A. y Draude, A. (Eds.) (2018). *The Oxford handbook of governance and limited statehood*. Oxford: Oxford University Press. <https://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780198797203.013.1>
- Rodrik, D., Subramanian, A. y Trebbi, F. (2004). Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development. *Journal of Economic Growth*, 9(2), 131-165. <https://doi.org/10.1023/B:JOEG.0000031425.72248.85>
- Romer, P. M. (1990). Endogenous Technological Change. *Journal of Political Economy*, 98(5), S71-S102. <https://doi.org/10.1086/261725>
- Rothstein, B. y Stolle, D. (2008). The state and social capital: an institutional theory of generalized trust. *Comparative Politics*, 40, 441-459. <https://doi.org/10.5129/001041508X12911362383354>
- Schmidt, V. A. (2008). Discursive institutionalism: The explanatory power of ideas and discourse. *Annual Review of Political Science*, 11, 303-326. <https://doi.org/10.1146/annurev.polisci.11.060606.135342>
- Schneider, F., Buehn, A. y Montenegro, C. E. (2010). New Estimates for the Shadow Economies all over the World. *International Economic Journal*, 24(4), 443-461. <https://doi.org/10.1080/10168737.2010.525974>
- Simon, H. A. (1991). Bounded Rationality and Organizational Learning. *Organization Science*, 2(1), 125-134. <https://doi.org/10.1287/orsc.2.1.125>
- Stigler, G. J. (1971). The theory of economic regulation. *The Bell Journal of Economics and Management Science*, 2(1), 3-21. <https://doi.org/10.2307/3003160>
- Stiglitz, J. E. (1994). *Whither Socialism?* Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Stiglitz, J. E. (2019). Mis-measurement of inequality: a critical reflection and new insights. *Journal of Economic Interaction and Coordination*, 14 (4), pp. 891-921. <https://doi.org/10.1007/s11403-019-00257-2>
- Transparency International (2022). *Transparency International. Perceptions Index*. <https://www.transparency.org/en/>
- Veblen, T. ([1899] 2004). *Teoría de la clase ociosa* (V. Herrero, Trad.). México: Fondo de Cultura Económica.
- Wilkinson, R. (2013). *The WTO: Crisis and the governance of global trade*. London: Routledge. <https://doi.org/10.4324/9780203607725>
- Williamson, O. E. (2005). Why law, economics, and organization? *Annual Review of Law and Social Science*, 1, 369-396. <https://doi.org/10.1146/annurev.lawsocsci.1.031805.111122>
- World Bank Group (2016). *Doing Business 2016. Measuring Regulatory Quality and Efficiency*. Washington D.C.: World Bank Group. <https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf>
- World Economic Forum (2005-2020). *The Global Competitiveness Report*. Ginebra. <https://www.weforum.org/reports/>

Notas

- 1 Por ejemplo, los países del este de Europa con economías centralizadas han transitado hacia instituciones económicas y legales garantes de los derechos de propiedad, la competencia y las reglas del mercado. Los países del sur de Europa han caminado para superar los obstáculos en la gobernanza y la corrupción del pasado, asumiendo el reto particular de integrar en las instituciones a los actores sociales para fortalecer la legitimidad a través de su mayor participación y diálogo.
- 2 Para acceder a los documentos del Banco Interamericano de Desarrollo sobre calidad institucional se puede visitar su página web oficial: <https://publications.iadb.org/>
- 3 La metodología y las dimensiones utilizadas por Political Risk Services para clasificar el riesgo político, financiero y económico de los países pueden ser consultadas en: <https://www.prs-group.com/explore-our-products/icrg/>

El autor

José Antonio Pedraza Rodríguez es doctor en Ciencias Económicas por la Universidad de Córdoba. Su actividad de investigación se centra en la medición de la calidad de los servicios a nivel institucional, así como en el estudio de la innovación y la transferencia de conocimiento en los sistemas locales. Se formó como investigador en el CSIC, trabajando en proyectos de investigación aplicada relacionados con problemas sociales y políticas públicas, participando en evaluaciones y trabajos prospectivos relacionados con programas y políticas de ciencia, tecnología e innovación, especialmente en Andalucía, además de desempeñar labores de gestión de I+D. Desde 2010 es profesor en la Universidad de Córdoba.