



IUS. Revista del Instituto de Ciencias Jurídicas
de Puebla A.C.

ISSN: 1870-2147

revista.ius@hotmail.com

Instituto de Ciencias Jurídicas de Puebla A. C.
México

Ibarra López, Ignacio

UNA NOTA SOBRE EL ENFOQUE ECONÓMICO PARA EL TRABAJO LEGISLATIVO EN MÉXICO

IUS. Revista del Instituto de Ciencias Jurídicas de Puebla A.C., núm. 18, 2006, pp. 140-159

Instituto de Ciencias Jurídicas de Puebla A. C.

Puebla, México

UNA NOTA SOBRE EL ENFOQUE ECONÓMICO PARA EL TRABAJO LEGISLATIVO EN MÉXICO

Ignacio Ibarra López¹

Probablemente uno de los principales problemas que enfrenta cualquier sociedad es el egoísmo con el que actúan los individuos al buscar su beneficio a costa del perjuicio de otros. Este asunto no se origina en el momento histórico en que vivimos sino por el contrario, surge desde que el hombre apareció en la tierra, tal cual lo plantearon con certeza grandes pensadores como Thomas Hobbes (1588-1679) y Jean-Jacques Rousseau (1712-1778). Desde esta perspectiva, la evolución social se ha fincado en la transición de un “estado de barbarie” (también llamado de naturaleza) a un “estado de derecho”² en donde el egoísmo

¹ El autor es maestro en economía por la Facultad de Economía de la BUAP e investigador colaborador en el Cuerpo Académico de Desarrollo Económico y Macroeconomía Internacional. El presente ensayo forma parte del libro, de varios autores, titulado *Alicaciones del neoinstitucionalismo a problemas públicos locales en México*, de inminente aparición bajo el sello de Fomento Editorial de la BUAP, que autorizó su reproducción en este espacio.

² En esta situación inicial también denominada “derecho del más fuerte”, todo mundo era dueño de prácticamente todo lo que pudiera conseguir, pero al mismo tiempo de nada, ya que resultaba necesario pelear para obtener y conservar lo obtenido. Como la situación no era sostenible, nuestros antepasados buscaron una situación alternativa y para ello, desarrollaron un “acuerdo” mediante el cual se comenzó a reconocer que lo

individual es sujetado al interés colectivo.

Aunque de inicio el establecimiento de este estado de derecho representa una mejor alternativa para la sociedad, su existencia implica dos cuestiones teóricas fundamentales: obligar a los individuos a cumplir con acuerdos que persiguen un bien común, y garantizar que la libertad y la obediencia continuarán perteneciendo al propio individuo.

La primera solución que los hombres plantearon, en opinión de Rousseau fue el establecimiento de un convenio o “contrato social” donde se cumplen las dos condiciones antes mencionadas.

En realidad, antes del contrato social hubo otra solución creada por los hombres, que Rousseau rechaza para proponer el contrato. Para una excelente y compacta presentación del modelo roussonian, ver el trabajo del Dr. José F. Fernández Santillán (1988, 57-108).

La principal característica de esta solución contractualista es que permitía la unión de la voluntad individual en una voluntad general, pero al mismo tiempo otorgaba a todos la misma libertad. Esto es posible mientras la voluntad general sujeta los deseos individuales, incluyendo el deseo de algún individuo para imponer su voluntad

que obtenía el vecino era suyo. De esta forma, si todos los vecinos reconocían la propiedad de cada hombre, no habría necesidad de defender los bienes físicamente.

ESTANTERÍA

hacia algún otro. Entonces, todos los hombres establecen acuerdos y mientras exista la voluntad general, los cumplen,³ prevaleciendo una libertad individual. La voluntad general se denomina soberanía, y a quien la ejerce soberano.

Pero este contrato social no puede sustentarse exclusivamente en la confianza y la buena voluntad, por lo cual se tuvieron que establecer convenciones con un carácter más formal para que la “voluntad general” se volviera concreta y duradera.

A estas convenciones se les denomina leyes y quien las crea recibe el nombre de legislador. Como es de la voluntad general de donde las leyes emanan, deben de carecer de dueño o de motivaciones individuales. De no ser así, la voluntad general nuevamente queda subordinada a la voluntad individual.

Este modelo teórico presenta una explicación de cómo las sociedades evolucionaron del estado de naturaleza o barbarie a un estado de derecho en el que imperaban las leyes. Bajo el planteamiento de Rousseau, diríamos que si las leyes emanan de una voluntad general, entonces generan certidumbre sobre las decisiones y acciones que tomarán los demás al limitar las posibilidades de elección del individuo o bien in-

³ Quizás el acuerdo más importante planteado a través de Rousseau sea el de la propiedad privada. A medida que los hombres reconocen el derecho de propiedad de otros, se garantiza que los individuos respeten su propiedad.

dicando una vía de actuación ante circunstancias determinadas. Esto explicaría por qué los individuos se interesan en crear estructuras para diseñar y aplicar leyes. También aclara las razones que motivan a las personas para ceder su libertad individual para que se impongan reglas que benefician a la sociedad en su conjunto.⁴ Desafortunadamente, Rousseau no planteó cómo una sociedad destina parte de sus recursos en la creación de leyes o bien si en la práctica las leyes siempre se cumplen. En términos más concretos, este autor no se cuestionó: ¿cómo descubrir cuándo un legislador realiza un mal trabajo?

Una explicación lógica de por qué estas preguntas no se plantearon estriba en que el tipo de pensador político de esa época concebía que los legisladores eran personas preparadas, con una naturaleza benevolente y que buscarían beneficiar al conjunto de individuos por la sencilla razón de que al hacerlo terminaban por beneficiarse ellos mismos.

Sin embargo, actualmente es posible una explicación consistente a estos cuestionamientos, propor-

⁴ “El hombre pierde su libertad natural y el derecho ilimitado a todo cuanto desea y puede alcanzar ganando en cambio la libertad civil y la propiedad de lo que posee. Para no equivocarse, se debe distinguir la libertad natural que tiene por límites las fuerzas individuales de la libertad civil, circunscrita por la voluntad general; y la posesión que no es otra cosa que el efecto de la fuerza o del derecho del primer ocupante.” Cfr. Cap. III de *El contrato social*.

cionada no por la ciencia política sino por la disciplina económica a través de la escuela de pensamiento conocida como nuevo institucionalismo económico (NIE). Este enfoque plantea que el comportamiento de los hombres es moldeado mediante convenciones que surgen casi siempre de manera espontánea.⁵ Por ello, las normas y convenciones sociales representan un conjunto de reglas informales y frecuentemente tácitas; códigos de conducta que regulan los comportamientos en situaciones recurrentes proporcionando equilibrio natural (Menger, 1883; Hayek, 1973). Estas convenciones sociales o leyes consuetudinarias son consideradas en el análisis económico del nuevo institucionalismo económico como superiores, más eficaces y de menor costo, razón por la cual cualquier estructura adicional resulta innecesaria a nivel social en tanto los individuos llegan a establecer arreglos privados.⁶ En este caso, el legislativo sólo se contempla como un sistema secundario al que acude la sociedad cuando ha fallado el entorno de convenciones generado de forma espontánea.

⁵ Como resultado de la actividad de muchos individuos y no como un acuerdo formal adoptado por un grupo determinado.

⁶ La idea de un mercado en competencia perfecta visto como una institución social es el mejor ejemplo de un arreglo privado sin necesidad de terceros. La permanencia del comercio informal o "ambulante", del comercio ilegal como la "piratería" o el narcotráfico son algunos ejemplos del peso de las instituciones informales en la sociedad.

En esta lógica, si los ciudadanos no pueden establecer de manera autónoma un acuerdo, se requiere la presencia de un cuerpo legislativo. Si las leyes producidas por el poder legislativo y aplicadas por el poder judicial son adecuadas, la sociedad percibe un beneficio de esta estructura de gobierno, con lo cual el gasto social queda justificado. Cuando no es así, la sociedad estaría depositando recursos en la formulación y aplicación de leyes sin obtener nada a cambio.

Esto último indica la importancia de evaluar la tarea legislativa, o de lo contrario, los ciudadanos terminan gastando más de lo que posiblemente ganarían con la existencia de leyes. Desafortunadamente, al realizar esta evaluación en países como México encontramos un conjunto de aspectos políticos, económicos, sociales, morales, culturales y éticos que imposibilitan un análisis de forma clara.

Pese a este cúmulo de obstáculos, prevalece la imperiosa necesidad social y científica de estudiar el desempeño de los legisladores. En este entendido, desarrollamos el siguiente trabajo, en el cual se pretende establecer elementos que permitan la construcción de un método objetivo para evaluar la labor legislativa desde una arista económica. La premisa básica de la que se parte es que a pesar de que existen muchos elementos presentes en el trabajo legislativo, es posible eva-

luarlo mediante el análisis concreto de uno de ellos: las leyes.

Al respecto cabe destacar que las leyes pueden evaluarse desde dos perspectivas: la cantidad y la calidad. Por tanto, en este trabajo de investigación se analizan tres enfoques que podrían evaluar las leyes en dicha tónica. Estas tres metodologías son: 1) Enfoque de la productividad del legislador; 2) El criterio costo-beneficio; y 3) El enfoque del diseño de contratos.

EVALUACIÓN DEL TRABAJO LEGISLATIVO EN MÉXICO

Al analizar el contexto mexicano, observamos un fenómeno curioso pero al mismo tiempo preocupante: las leyes pocas veces se cumplen y cuando se cumplen tienden a producir resultados adversos para la sociedad en su conjunto.

Para ilustrar lo anterior, observemos dos casos donde los ciudadanos son castigados por comportarse de manera adecuada al obedecer las leyes:

Los programas gubernamentales del tipo “borrón y cuenta nueva” en la mayor parte de los estados en México tiene la finalidad de incrementar la cantidad de recursos recaudados utilizando descuentos para incentivar el pago de los contribuyentes morosos.⁷ Para muchos

⁷ Si bien este tipo de programas no constituyen leyes por sí mismos, sino acciones de gobierno, terminan por modificar reglamentos y leyes ya

funcionarios, este tipo de programas resultan adecuados y se piensa que producen un impacto positivo en la sociedad. Sin embargo, es muy probable que en la realidad resulten perjudiciales debido a que el contribuyente cumplido termina pagando más que el contribuyente moroso. ¿Por qué? Una posible explicación es la siguiente: si los contribuyentes observan preferencias racionales (reflexivas, completas y negativamente transitivas), cada vez menos contribuyentes pagan cuando lo deben de hacer puesto que el no pagar es una alternativa más conveniente para ellos. Pongamos un sencillo ejemplo numérico: existen dos contribuyentes, el A que es cumplido y el B que es moroso. Ambos se encuentran ante la decisión de pagar en el periodo $t = 0$ cuando la ley lo indica. Digamos que si no se paga la contribución el periodo $t = 0$, el pago futuro crece debido a las multas que son iguales a los intereses compuestos que genera la multa cada mes. La contribución es de 100 pesos y la tasa de interés es $i = 0.10$. Al cumplirse un año el contribuyente A pagó 100, el B pagó 0 y debe 313.84 pesos aproximadamente. Si la autoridad aplica la sanción no hay problemas y el moroso es obligado a enfrentar su multa, lo cual induce a los contribuyentes de tipo A a seguir pagando cuando se les

establecidas (en particular la Constitución y las leyes de ingresos de los estados).

requiere. La existencia de contribuyentes del tipo B, será posible siempre y cuando este tipo de individuos pueda pagar las multas. Así, todos los tipos de contribuyentes eligen lo que desean. Este comportamiento será posible siempre que exista una amenaza creíble de que habrá un castigo al moroso, lo cual deja de ser cuando la autoridad reduce las multas. Si esto ocurre, el moroso puede “hacer rentas”, pues su pago de 100 en $t = 11$ implica un costo $i = 0$, con lo cual no enfrentó en realidad un costo de oportunidad, situación injusta para el cumplido. Entonces si A es racional, al observar el comportamiento de la autoridad, se genera expectativas sobre su comportamiento. Estas expectativas indican que la autoridad en el periodo $t = 11$ perdonó las multas de B, por lo que los contribuyentes al actuar de forma racional deciden comportarse como lo hizo B, es decir pagar hasta el periodo final.

De esta forma es bastante probable que a medida que el gobierno decida instaurar con cierta frecuencia estos programas, el ciudadano promedio pagará hasta el momento en que le convenga, no en el momento en que lo debe hacer.

Otro ejemplo es el del ciudadano que siendo víctima de un delito decide denunciar al delincuente. En este caso, observamos que el ciudadano también llega a ser perjudicado al actuar conforme a las leyes, porque enfrenta un costoso proceso

de trámites, por un lado, pero por el otro, la posibilidad de sufrir alguna represalia de los delincuentes o de la propia autoridad.⁸ El problema es que al no denunciar los delitos, se termina por generar un entorno nocivo para la sociedad, al menos por tres razones: 1) El número de delitos no denunciados aumenta debido a que el no denunciar se convierte en una mejor opción para el ciudadano pues le ahorra costos;⁹ 2) Los ciudadanos desesperados, al no obtener justicia por parte de la autoridad, pudieran tomar la ley en sus manos desencadenando un círculo vicioso en el cual ellos también infringen la ley;¹⁰ y 3) En el peor

⁸ Este problema en particular resulta ser común en México debido a que ciertos grupos de delincuentes poseen tal capacidad económica que les permite actuar impunemente, ya sea porque a la autoridad le resulta muy caro combatirlos o bien porque la propia autoridad recibe pagos de los delincuentes.

⁹ Esta cuestión se plasma de manera concreta al confrontar cifras oficiales con cifras obtenidas por organizaciones civiles. Por ejemplo, en 2001 se realizó una encuesta por parte del Instituto Ciudadano de Estudios sobre la Inseguridad AC (ICESI) en la que se reportó que el número de delitos fue de 4 412 000. Esta cifra contrasta con la reportada oficialmente a través de la Secretaría de Seguridad Pública, pues según esta dependencia el número de denuncias en ese mismo año ascendió a 1 439 770 aproximadamente. La diferencia entre estas dos cifras constituye la cifra negra de delitos no denunciados, que a su vez refleja la poca confianza de la sociedad hacia las autoridades pues sólo un tercio de los delitos cometidos fueron denunciados.

¹⁰ El análisis económico de T.J. Philipson y R. Posner (Philipson y Posner, 1996) revela que las víctimas en Estados Unidos al reaccionar ante el crimen mediante la adquisición de armas de fuego, generan un círculo vicioso que se refleja en el incremento de las tasas de criminalidad.

de los casos una mayor cantidad de ciudadanos puede encontrar conveniente convertirse en delincuente, pues esta actividad constituye una opción mejor pagada que muchas otras actividades legales.¹¹ En este caso, la sociedad podría tener leyes muy bien redactadas, en las cuales los legisladores invirtieron su tiempo, esfuerzo y capacidades técnicas, para al final darnos cuenta de que no son aplicables pues los individuos actuarían de otras formas.

Estos ejemplos permiten entender que la forma en cómo se plantean e implementan las leyes y normas es

En el estudio, se presenta evidencia empírica en términos de la relación entre las medidas de autoprotección de los ciudadanos, las tasas de delincuencia y el círculo vicioso que se produce.

¹¹ Existen datos en términos de la cantidad de ingresos de los delincuentes (o bien de manera análoga, las pérdidas económicas de las víctimas) en ciertas actividades tales como el secuestro, la venta de droga o el asalto a mano armada. Por ejemplo: en la encuesta antes mencionada del ICESI (ICESI, 2001) en cuestión de las pérdidas económicas de las víctimas, se observa que una cuarta parte declaró que la pérdida ascendió a menos de 500 pesos, 17% de los afectados afirma que la pérdida oscila entre 500 y 1000 pesos; otro 17% entre 1000 y 2 500 pesos, 15% entre 2 500 y 5 000, 14% de 5 000 a 20 000 y poco más de una décima parte por encima de 20 000 pesos. Esto indica que el costo promedio de las pérdidas fue de 13 245 pesos por víctima, lo que arroja un costo total nacional de 49 mil millones de pesos en 2001. Corroborando lo anterior, se observa en un estudio del Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (2002c) que el 86% de los presuntos delincuentes atrapados en el 2000 eran personas ocupadas económicamente y de éstos, nueve de cada diez realizaron estudios escolares. Esta estadística puede indicar que en México, en el año 2000 existió una cantidad importante de personas que pudiendo dedicarse a otras actividades prefirió delinquir.

de suma importancia. Por esta razón, es difícil pensar que un Estado funcione y prevalezca si las leyes que le dan forma no son respetadas. Por lo tanto, que en México existan reglas que pocas veces son obedecidas y cuando se obedecen producen un efecto adverso, constituye un problema alarmante no sólo en el plano económico sino también en los planos político y social.

Observaremos que en México, como en muchos otros países del mundo, la responsabilidad del diseño de las leyes recae en gran medida en el poder legislativo.¹² Por esta razón, entendemos lo importante que resulta para la sociedad la evaluación del trabajo de dicho poder. Pero al entrar en este terreno nos damos cuenta que si bien existen instancias que evalúan a los legisladores, es complicado afirmar que sus evaluaciones sean concretas e imparciales debido al menos a ciertas cuestiones tales como:

1) La actividad de las unidades encargadas de la evaluación se concentra básicamente en la forma en cómo se ejerce el presupuesto designado a este poder.

2) Al igual que en la mayor parte de las evaluaciones a cualquier otro poder, los integrantes del proceso

¹² Por un lado, aunque el poder ejecutivo también tiene la facultad de proponer leyes, constitucionalmente es tarea del legislativo el aprobarlas. Por otro lado, aunque el poder judicial es el responsable directo de la aplicación de las leyes, en el diseño de cada ley se encuentra implícita su aplicación.

de evaluación carecen de la presencia de la sociedad civil pues forman parte de la misma estructura de gobierno.¹³

3) En realidad no se analiza el trabajo en cuestión pues resulta complicado establecer parámetros de lo que pudiera ser un buen trabajo legislativo o un mal trabajo legislativo.

4) El costo de información que enfrenta la sociedad permite la existencia de un vacío que facilita que los malos legisladores no enfrenten un castigo por un mal desempeño.¹⁴

Por todo lo anterior se ha desarrollado la presente exposición, tratando de responder la interrogante: ¿Cómo evaluar el trabajo de los legisladores en México?

Como señalamos, la premisa básica de la que se parte es que a pesar

de que existen muchos elementos presentes en el trabajo legislativo, es posible evaluar mediante el análisis concreto de uno de ellos: las leyes.

Es conveniente aclarar dos cuestiones en torno a nuestro trabajo: en primer lugar, esta propuesta busca evaluar económicamente el trabajo legislativo mediante el estudio de las leyes, por lo que no se pretende profundizar en el carácter moral o ético de las mismas; en segundo lugar, se centra en el análisis del trabajo legislativo, por lo cual se dejará de lado la discusión en términos del proceso de conformación y evaluación de las instituciones informales necesarias en igual medida para la sociedad. Estas aclaraciones son necesarias debido a las confusiones que pudieran existir y que nos podrían distraer del entendimiento del objeto de estudio, el trabajo legislativo.

La relevancia de nuestra investigación se define en dos niveles: el de su aportación al conocimiento y el del impacto social de la misma. En lo que respecta a lo primero, con la culminación de este trabajo se busca aportar elementos que permitan fortalecer las premisas del nuevo institucionalismo económico, la teoría de los incentivos y la teoría de juegos. En lo que respecta al segundo nivel, la importancia de este trabajo radica en presentar elementos que le permitan a la sociedad construir métodos para evaluar a sus legisladores.

¹³ El por qué es problemático que la evaluación sólo se realice en el sentido de la aplicación de recursos, se puede entender mediante la siguiente analogía: Pensemos en una firma en la cual un gerente es responsable de producir una determinada cantidad de producto. Para cumplir con este objetivo, el dueño de la empresa le designa un pago al gerente y le autoriza la utilización de un determinado presupuesto. El dueño no estaría únicamente interesado en evaluar la forma en cómo se aplicó este presupuesto, porque le interesaría saber si el gerente ha sido capaz de efectuar la tarea para la que fue contratado: garantizar un nivel de producto. Si el gerente gastara con toda propiedad el dinero, pero no cumpliera con las expectativas del dueño, lo más seguro es que sería despedido.

¹⁴ En concreto, el problema económico existente en la evaluación de los legisladores en México es el que debido a información asimétrica es difícil distinguir entre un trabajo legislativo adecuado y uno inadecuado.

En la primera parte de este trabajo, se expone la relación entre instituciones, pensamiento económico y el análisis de las leyes, discutiendo su pertinencia. Para la segunda parte, se presentarán los fundamentos económicos que pudieran considerarse en la evaluación de los legisladores mediante el análisis de las leyes. Finalmente se presentarán las conclusiones, recomendaciones y limitantes.

LAS LEYES VISTAS COMO EQUILIBRIOS EN UNA SOCIEDAD

Situándonos en el terreno de la economía, hemos de mencionar que resulta interesante estudiar la forma como se producen, existen y se aplican las leyes, ya que se han encontrado vínculos importantes con diversos aspectos que estudia esta disciplina. Aunque en este tema el economista más conocido es sin duda el premio Nobel, D. North, en realidad el conjunto de economistas involucrados en esta área es bastante extenso. Podemos decir que de manera formal el estudio económico de las leyes comenzó con los trabajos pioneros de Thorstein Veblen (Veblen, 1898) y continuó con gran ahínco con los trabajos de Ronald Coase,¹⁵ Gary Becker, Ri-

¹⁵ Ronald Coase es uno de los pilares en el vínculo entre el derecho y la economía al introducir los derechos de propiedad como un elemento económico en el llamado teorema de Coase, que puede resumirse en lo siguiente. "In a world where there are no transaction costs, an effi-

cient outcome will occur regardless of the initial allocation of property rights." Esta idea revolucionaria le permitió a Coase redefinir el equilibrio en mercados imperfectos (principalmente cuando existen externalidades). Algunas de sus aplicaciones prácticas se han dado en el terreno de la legislación sobre contaminación, bioética, relaciones internacionales. Tomado de www.law.uchicago.edu/socrates/coase.html

chard Posner y Oliver Williamson. Esta nueva clase de economistas transformó la manera de entender y enseñar la economía, sentando las bases de lo que ahora se ha denominado como nuevo institucionalismo económico.

Una de las primeras reinterpretaciones que planteó el nuevo institucionalismo económico fue manifestar que las políticas económicas que impulsan el crecimiento y el desarrollo no funcionan por sí solas, debido a la existencia (o no existencia) de conjuntos de reglas denominados instituciones. Esta nueva premisa permitió avanzar en la explicación de fenómenos económicos que se han estudiado tradicionalmente (las decisiones de consumo, producción, ahorro, etc.), pero además abrió la posibilidad de explicar nuevos fenómenos, tales como la delincuencia, la corrupción, el análisis de las leyes o el deterioro ambiental. Sin embargo, la presencia de instituciones representa un reto adicional, puesto que en el pensamiento económico tradicional se daba por sentado la existencia de las mismas en un nivel óptimo, sin tener la nece-

sidad de definir y estudiar de dónde provienen.¹⁶

Aun con este nuevo obstáculo, esta vertiente de pensamiento ha sido integrada al pensamiento económico porque ha logrado demostrar, en primer lugar, que las instituciones importan en el desempeño económico y, en segundo, que las determinantes de estas reglas son susceptibles a ser analizadas por las herramientas de la teoría económica (Matthews, 1986, 903). Además, cabe señalar que con un enfoque institucional se ha comenzado a desvelar la concepción de “caja negra” que poseían las organizaciones (firmas, gobierno, grupos de consumidores, etc.), con lo cual se han dado avances importantes sobre todo en el área de organización industrial¹⁷ y economía política.¹⁸

¹⁶ Retomamos la definición de North: “Las instituciones son las reglas del juego en una sociedad o más formalmente, las restricciones que moldean la interacción humana. En la jerga del economista, las instituciones definen y limitan el conjunto de selecciones de los individuos” (North, 1990, 3-4). Anteriormente se daba por sentado que las políticas económicas se proponían sobre instituciones adecuadas que permitían que los distintos agentes económicos aprovecharan estas políticas de la mejor forma.

¹⁷ Al respecto, economistas como K. Arrow han manifestado su preocupación por incorporar a la economía una teoría consistente que permita entender a las firmas no como puntos o cajas negras debido a que éstas son palpables y tienen una estructura interna que aparece por alguna razón (Arrow, 1999, vii).

¹⁸ De hecho se ha desarrollado una nueva concepción del gobierno bajo un enfoque denominado Corporate Governance, el cual se basa principalmente en las premisas del neoinstitu-

No obstante, como sugiere Kenneth Arrow (Arrow, 1987, 734), el objetivo del nuevo institucionalismo económico no consiste solamente en buscar nuevas respuestas a las preguntas tradicionales de la economía, sino responder nuevas preguntas, como: ¿por qué surgen las instituciones de la manera en que lo hacen y no de alguna otra? En este contexto, pese a que el nuevo institucionalismo económico ha reorientado sus esfuerzos, todavía no se ha podido encontrar una explicación concluyente, principalmente porque las instituciones son figuras abstractas que crean los hombres a través de sus organizaciones.¹⁹

En este caso, podemos decir que si los hombres definen las instituciones, es posible que los mismos hombres las cambien cuando éstas no funcionen adecuadamente. Sin embargo, al hacerlo surgen dos preguntas adicionales: ¿cómo saber cuándo una institución no es la adecuada? y ¿cómo poder cambiar una institución cuando no es adecuada?

cionalismo económico.

¹⁹ Con frecuencia la existencia de las instituciones y organizaciones plantea una discusión del tipo “¿qué fue primero: el huevo o la gallina?” Para resolver este ejercicio, diremos que debido a que los hombres son materia es posible determinar que lo primero en existir son las organizaciones y que estas organizaciones crean instituciones. A su vez, diremos que las instituciones funcionan como instrumentos para crear otras organizaciones, pero que por sí solas no podrían crear una organización debido a que nadie las operaría.

Antes de intentar responder estas preguntas, debemos tener en cuenta que no sólo existe una clase de institución, pues al menos los economistas han reconocido dos tipos: instituciones formales e informales (North, 1990, 66-76). En lo que respecta a las instituciones formales, apreciamos que han sido definidas en gran medida de manera premeditada (no casual) por los hombres. Por otro lado, las instituciones informales poseen un carácter espontáneo, pues no son resultado de cálculos deliberados y en el caso de que existan, estos cálculos son mínimos, lo cual las hace flexibles y bastante difíciles de cambiar. Ambas instituciones son necesarias, ya que son complementarias, tal cual lo demuestra el que en toda sociedad exista una combinación de estos tipos de instituciones (Williamson, 2000, 279).

Antes de continuar, precisemos el significado económico de una institución formal. Las instituciones, en palabras de D. North (1990, 3-4), “son las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente son los contratos desarrollados por los individuos que le dan forma a la interacción humana... En la jerga del economista, las instituciones definen y limitan el conjunto de elección del individuo.”

Como nos damos cuenta, las instituciones informales no son creadas por una instancia en particular (recordemos que son espontáneas)

pues son el resultado de acuerdos privados basados en tradiciones, factores culturales, políticos, religiosos, etc. Por tanto, los procesos de cambio en ellas son lentos, lo que hace que perduren bastante tiempo (Williamson, 2000, 279). Esto pudiera explicar los motivos de la sociedad para demandar con cierta frecuencia instituciones formales. En este sentido, éstas se convierten en el agente de buena parte de los cambios, surgiendo como una respuesta a las preguntas anteriormente formuladas. Esto ocurre porque este tipo de instituciones delimitan el comportamiento económico y dentro de éstas se encuentran contenidos los derechos de propiedad, que son el conjunto de derechos que definen la propiedad y el uso de los recursos económicos y de la utilidad emanada de ellos.

El carácter de formalidad en una institución significa que ésta no puede ser cambiada por los involucrados en su cumplimiento una vez que ha sido establecida. Estas instituciones formales abarcan principalmente las reglas políticas (estructura del gobierno, procesos de votación, garantías individuales, etc.), reglas económicas y contratos (entre particulares solamente, o bien entre particulares y el Estado) (Aoki, 2002, 6). Una característica importante del neoinstitucionalismo es que separa claramente a las organizaciones de las instituciones. En este contexto, las organizaciones repre-

sentan conjuntos de individuos que persiguen un objetivo en común, el cual buscan maximizar y para ello crean instituciones (North, 1990).

Con este enfoque de teoría de juegos, las leyes son entonces instituciones formales que tienen como finalidad obtener un equilibrio a nivel social. ¿Por qué? Digamos que, en términos de North, la función principal de las instituciones es la de reducir la incertidumbre, lo cual significa que las personas a través de ellas pueden conocer con mayor probabilidad los pagos que obtienen por una determinada acción. Y, abusando de la lógica de teoría de juegos, diremos que un juego donde todos los individuos de la sociedad siguen ciertas instituciones formales (como las leyes), deberá tener como resultado que obedeciéndolas se encuentren pagos individuales que resulten óptimos. En ese sentido, cuando esto ocurre las instituciones formales funcionan, lo que lleva a la sociedad a un equilibrio.

Profundicemos un poco más al respecto. De la teoría de juegos podemos afirmar que todo juego tiene un conjunto de resultados que son *equilibrios Nash* (Gibbons, 1990, 8-11). En este caso, la definición de un equilibrio Nash en un juego es la siguiente: un equilibrio Nash es el conjunto de estrategias de los jugadores que producen un resultado en el cual los jugadores no tienen incentivos a cambiar de estrategia (Gibbons, 1990, 8). En este caso,

habrá mejores equilibrios de Pareto que dominan a peores equilibrios, por lo que si la sociedad encuentra un equilibrio vía una institución formal, esto no significa que sea el mejor equilibrio del conjunto de posibles resultados, sino solamente aquel que ocurrió ante los incentivos de los jugadores. Las instituciones informales, por su parte, también representan equilibrios que incluso pudieran ser mejores que el equilibrio al que conlleva una ley. Si esto último ocurre, significa en términos del enfoque neoinstitucional que las leyes no sirven y que la sociedad prefiere arreglos privados sin intervención de otros agentes. Esto permite entender por qué, de acuerdo con North, las leyes enmarcan los incentivos de los participantes para realizar transacciones e innovar generando demandas de nuevas instituciones. Así, las nuevas instituciones en el caso de ser leyes, son negociadas y determinadas en un “mercado político” estructurado de acuerdo a sus propias reglas (constituciones, por ejemplo) (North, 1995, 23).²⁰

A pesar de esta explicación, queda un problema teórico a resolver: si existen instituciones, ¿cómo se garantiza que éstas se cumplan? Un trabajo destacado que se centra en el punto del cumplimiento de las instituciones (*enforcement*) es

²⁰ Lo cual coincide ampliamente con las ideas del enfoque de *public choice* de Buchanan y Tullock.

el de Hurcwiz (1993, 1996), quien plantea que una institución siempre debe cumplirse. Entonces, no todo acuerdo social o emanado de un Congreso puede ser una institución, sino sólo aquellos que en la práctica se cumplen. Si una institución se cumple es porque reduce la incertidumbre indicando a cada jugador lo que tiene que hacer en un determinado juego; por fuerza, quien diseña la institución formal deberá conocer el resultado de su diseño de forma anticipada. Veamos el siguiente ejemplo: en México se vende una gran cantidad de productos denominados “pirata” y que son productos que emulan las características de los originales sin pagar los derechos de propiedad de marcas o contenidos. Existe una ley e incluso un instituto (Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual, IMPI) que protege a las empresas que producen y comercializan productos originales. Sin embargo, en la práctica gran parte de los consumidores compra artículos “pirata” en lugar de los originales, debido a que sus ingresos no les permiten comprar el producto original. Es claro que ante esta condición, existen disposiciones para evitar el consumo de productos “pirata” que no se cumplen simplemente porque no constituyen equilibrios Nash, y esto es ocasionado porque los consumidores siempre tienen el incentivo para comprar artículos “pirata”. En este caso, la ley tal cual está redac-

tada, no puede cumplirse por sí sola, por lo que se requiere una figura coercitiva que la haga cumplir.

¿Por que ocurre esto? Podemos retomar algunos elementos de la corriente de la elección social (*public choice*) mencionada con anterioridad para presentar una posible explicación. A grandes rasgos, el planteamiento de la teoría de la elección social parte de la siguiente pregunta: ¿Cómo deben ser diseñadas las constituciones de forma que los políticos que procuren los intereses públicos puedan sobrevivir? Al buscar responder esta pregunta se planteó que la eficacia de la regla constitucional (y la supervivencia del político) se consigue cuando la Constitución es aprobada por unanimidad. Así, las externalidades derivadas de la existencia de leyes son vistas como una consecuencia de la falta de unanimidad.

Si las reglas del juego facilitan que unos individuos obtengan beneficios haciendo recaer los costos de su actividad sobre otros, entonces estas reglas serán rechazadas por los perjudicados motivando nuevos procesos de generación de reglas, incluyendo los procesos de votación para elegir legisladores. Pero si la sociedad enfrenta procesos de decisión, tendrá que enfrentar también costos por establecer acuerdos entre los individuos. Cuanto más individuos involucrados en un proceso de decisión, mayor será el costo por tomar esta decisión, pero

menores los costos que les impone la externalidad. El cálculo del consenso óptimo minimiza la suma de ambos tipos de costos.

Desafortunadamente todo este proceso de generación de leyes involucra la aparición de buscadores de rentas o grupos de interés que tratan de influir sobre las decisiones políticas para que las reglas se elaboren e interpreten en su propio beneficio. G. Tullock (1967) ha demostrado que en cualquier sistema que permita la adopción de decisiones mediante mayorías no unánimes habrá una tendencia a que se alcancen coaliciones de grupos de interés mayoritarias que consigan aprobar los proyectos que les benefician, aunque los costos totales sean mayores que los beneficios totales resultantes.

Esta idea se puede analizar mediante el concepto de costo de transacción desarrollado por R. Coase (1937). En este caso, los costos de transacción representan “los costos de transferir derechos de propiedad” o “los costos de establecer y mantener derechos de propiedad”, o más llanamente, “los costos por ponerse de acuerdo”.

En la teoría económica se entiende por derecho de propiedad la libertad de elegir o capacidad de adoptar una decisión referente a un bien o servicio. Es decir, los derechos de propiedad establecen cuál es el propietario legal (individuos o gobierno) de un recurso y especi-

can la forma en que puede utilizarse (Nicholson, 1995, 530). Pero, los derechos de propiedad nunca son perfectos ya que nuestra libertad para disponer de un bien o servicio nunca es completa.²¹ Siempre que sea posible que alguien robe algo, el derecho de propiedad sobre esa cosa será imperfecto, ya que el propietario deberá protegerlo del robo, perdiendo así cierto grado de libertad en su disposición. Las transacciones económicas son transferencias de derechos de propiedad. Cualquier transacción requiere una serie de mecanismos que protejan a los agentes que intervienen de los riesgos relacionados con el intercambio. El objetivo de los contratos es prever acontecimientos futuros que pueden afectar al objeto de la transacción. Incluso las transacciones aparentemente más sencillas, implican la existencia de un contrato previo que puede ser explícito y formal o implícito e informal. Un contrato sería completo si estableciera claramente lo que deben hacer cada uno de los contratantes ante cualquier suceso futuro que afecte al objeto del contrato. La teoría económica neoclásica suponía que todos los contratos eran completos. Pero en el mundo real los contratos siempre son incompletos, ya que la

²¹ Ver el ejemplo ya clásico de los fumadores y de las personas que no quieren fumar, presentado en diversos libros de texto, por ejemplo H. Varian (1999, 591-592) para explicar el concepto de externalidad.

información que tenemos sobre el futuro es incompleta.

Una vez explicado lo anterior, debemos tomar en cuenta una última característica importante de las instituciones: su carácter dinámico. Ocurre que una institución no se aplica una sola vez, debido a que continuamente los involucrados en el cumplimiento de la misma se topan con ella. Un ejemplo claro es el del reglamento de tránsito: todos los días las personas se enfrentan ante la posibilidad de pasarse un alto por llegar temprano a su trabajo. Así, las personas no juegan una sola vez el juego de pasarse o no pasarse el alto, razón por lo cual al hablar de un equilibrio Nash, Hurwicz se refiere a un equilibrio Nash subjuego perfecto,²² que es dinámico. Enton-

²² Retomemos la definición clásica presentada por Gibbons (1992, 91) acerca de lo que significa un juego repetido infinitamente: Dado un juego de etapa G , denominemos $G(d)$ al juego repetido infinitamente en el que G se repite por siempre y los jugadores tienen el mismo factor de descuento d en sus pagos de cada etapa. Para cada periodo temporal t , los resultados de las $t - 1$ etapas anteriores del juego de etapa son conocidos antes de que empiece la t -ésima etapa. La ganancia de cada jugador en $G(d)$ es el valor presente de las ganancias que el jugador obtiene en la sucesión infinita de juegos de etapa. Pero un juego infinito puede ser considerado como un juego finito para encontrar el equilibrio Nash del mismo, debido a la siguiente definición (Gibbons, 1992, 93): En el juego repetido finitamente $G(T)$ o en el juego repetido infinitamente $G(d)$, la estrategia de un jugador determina la acción que el jugador realizará en cada etapa para cada posible historia del juego hasta la etapa anterior. Así, en un juego repetido infinitamente existe un conjunto de subjuegos que permiten plantear la siguiente definición (Gibbons, 1992, 93): En el juego repetido finitamente $G(T)$, un subjuego

que empieza en la etapa $t + 1$ es el juego repetido en el que G se juega $T - t$ veces y que designamos por $G(T - t)$. Existen muchos subjuegos que empiezan en la etapa $t + 1$, uno para cada una de las posibles historias del juego hasta la etapa t . En el juego repetido infinitamente $G(d)$, cada subjuego que empieza en la etapa $t + 1$ es idéntico al juego original $G(d)$. Lo cual nos lleva a esta última definición del resultado de un juego repetido infinitamente (Gibbons, 1992, 94) retomada de Selten (1965): Un equilibrio Nash es perfecto en subjuegos si las estrategias de los jugadores constituyen un equilibrio de Nash en cada subjuego.

ces, una ley no sólo se debe verificar una sola vez sino todas aquellas veces en que sea requerida. Este carácter dinámico de las instituciones, conlleva a que los jugadores al elaborar sus estrategias lo hagan con base en sus creencias y expectativas modificadas con el tiempo. Así, la definición “expandida” de institución queda de la siguiente forma: “Las instituciones son sistemas autosustentables de creencias compartidas alrededor de una determinada forma en que un juego es jugado de manera repetida” (Aoki, 2002, 10). Esta definición considera un carácter endógeno en la creación de instituciones, lo cual explica por qué las leyes son vigentes mientras no existan nuevas creencias y expectativas de los jugadores.

Con todos estos elementos, podemos plantear que el trabajo legislativo económicamente eficiente será aquel que produzca leyes que produzcan un equilibrio Nash subjuego perfecto, lo cual hace que sean cumplidas cada que son requeridas. O en términos más realistas:

mientras más cerca está el trabajo legislativo de la creación de leyes que producen un equilibrio Nash subjuego perfecto, este trabajo será mejor económicamente hablando.

A continuación analizaremos a los legisladores como diseñadores de leyes y los principales factores económicos involucrados en este proceso.

EL TRABAJO LEGISLATIVO COMO EL
DISEÑO DE CONTRATOS QUE PRODUCEN
EQUILIBRIO

Una forma mediante la cual se podría evaluar económicamente el trabajo de los legisladores en México sería observando el resultado al que conduce una ley, considerando los incentivos de los agentes involucrados en el cumplimiento de la misma.

Así, una ley es un contrato que mediante la creación de transferencias, pagos o castigos logra que los individuos se comporten de una forma específica. Dado que este contrato es redactado por el legislador, tiene un costo, por lo cual, en el óptimo, se buscará que sea mínimo. Pero como en todo contrato existe una figura que hace cumplir el mismo, también se buscará, en el óptimo, que el cumplimiento de este contrato sea también mínimo. ¿Qué condición necesitaríamos entonces en este contrato para garantizar todos estos aspectos?

Recordemos que al plantear la hipótesis, mencionamos que las le-

yes pueden ser analizadas como las reglas que conducen a un resultado en un juego (Aoki, 2004, 4-6).

Al respecto, se ha comentado que desde la teoría de juegos existen formalizaciones en las cuales se comprueba que una ley representa una regla para un determinado juego, por lo cual al ser cumplida produce un equilibrio Nash subjuego perfecto. En este enfoque se concibe a las leyes desde dos principales perspectivas: 1) como equilibrios en un juego que continuamente evoluciona (Schotter, 1981); 2) como equilibrios en un juego que se repite *ad infinitum* en la escala social (Sugden, 1986, 1989; Aoki, 1995; P. Young, 1998; (Okazaki y Okuno-Fujiwara, 1998; Bowles, 2000 y Hurcwiz, 2002).

En este caso, al redactar el contrato los legisladores buscarían un resultado que fuese un equilibrio Nash subjuego perfecto fijando las transferencias, pagos o castigos en esta lógica. Una vez redactado el contrato, al aplicarse el resultado tendría que ser el equilibrio mencionado. Cualquier situación contraria a ello indicaría que el contrato no contemplaba adecuadamente las expectativas y motivaciones de los individuos, por lo cual no se cumplió y el resultado económico será ineficiente obligando a la sociedad a buscar alternativas.²³ Entonces, el

²³ De esta forma podemos entender estas alternativas como el "regreso" de la sociedad a instituciones informales a medida que los le-

bienestar social disminuirá porque: 1) la sociedad habrá pagado a un legislador que no hizo un buen trabajo; 2) la sociedad tendrá que diseñar un contrato por sí sola.

Como también se mencionó con antelación, un elemento primordial es el del cumplimiento de las leyes. En este sentido, la mejor ley logra el equilibrio que la sociedad no puede obtener por sí misma a un costo cero de cumplimiento; en otras palabras, una ley es “autocumplible” (*self-enforceable*), porque no necesita de algún tipo de entidad que verifique su cumplimiento. Complementando lo anterior diremos que si se legisla, es para que la ley se cumpla; entonces el incumplimiento le cuesta a la sociedad (Becker, 1974, 47). Por lo tanto, una ley es eficiente si también reduce los costos de cumplimiento al mínimo.

Con lo anterior, la hipótesis del trabajo quedaría demostrada al analizar una ley en particular y observar si este contrato diseñado por el legislador conlleva a un equilibrio Nash subjuego perfecto a un costo mínimo. Lo interesante es que este método podría resolver el problema de identificar un legislador bueno de uno malo, independiente de la ley que se trate o porque lo que observamos es si la ley produce el

gisladores fallan en su trabajo. Bajo esta lógica, las leyes llenan vacíos que dejan las instituciones informales, pero a su vez estas últimas son retomadas por la sociedad cuando las leyes no funcionan.

resultado que anticiparon los legisladores cada vez que es requerida generando un costo por cumplimiento lo más bajo posible. Incluso esta metodología podría ser válida para estudiar económicamente el trabajo del legislador federal, local e incluso del regidor que no diseña leyes pero sí reglamentos que también representan instituciones formales.

Concentrándonos en la parte del diseño de leyes, la actividad primordial de los legisladores, encontramos que pudieran existir objetivos particulares de algunos de ellos que no coinciden con el de los ciudadanos. En términos más coloquiales: los legisladores no precisamente pudieran estar interesados en resolver los grandes problemas sociales, sino más bien sus propios problemas individuales. En este caso, nuestro enfoque se reforzará con elementos de la teoría de los grupos de interés. Esta teoría analiza cómo la regulación se ve influida por los intereses de tres grupos de actores económicos:

1) Agentes intermedios que son auditores o subordinados, cuya tarea es obtener información acerca del tipo de otros agentes para que el principal decida.

2) Agentes finales que pueden ser firmas, trabajadores, etc., que realizan una tarea tangible o intangible que puede ser medida de acuerdo a su eficiencia (una cantidad de producto o de servicios, por ejemplo).

3) Grupos de interés como ecologistas, cámaras empresariales, sindicatos, etc., que influyen en la regulación porque la tarea del agente final afecta su bienestar.

El proceso de captura ocurre cuando alguno de estos agentes económicos modifica la regulación en su propio beneficio. Al hacerlo se disminuye el bienestar social mediante la imposición de condiciones no óptimas (precios más altos, por ejemplo) ocasionándose el fenómeno de “captura del Estado” o “captura del regulador” (Laffont y Tirole, 1993, 475-477). Este fenómeno ha sido un tema desarrollado con mayor profundidad desde la década de los noventa del siglo pasado porque a partir de ello se ha podido modelar procesos de corrupción entre agentes y auditores. Sin embargo, siempre ha partido del supuesto de que los legisladores (o una parte considerable de los congresos) buscan maximizar el bienestar social. Para el contexto mexicano, tal parece que el supuesto adecuado sería el contrario.

CONCLUSIONES

Este trabajo representa un primer esfuerzo para llamar la atención de los investigadores sociales hacia un campo poco desarrollado en el país: la evaluación de los legisladores. Por tanto, es lógico que exista un alud de elementos por precisar. Se ha buscado la claridad en la ex-

posición de ideas; sin embargo, es posible que algunos conceptos el lector pueda interpretarlos de mejor forma, para lo cual se han incluido puntualmente las fuentes. En términos generales, se estima que las posibilidades de operacionalizar los conceptos parecen ser muchas. El texto hace el esfuerzo de establecer un amplio arco desde la teoría política (usando el modelo de Jean-Jacques Rousseau, a la realidad de la práctica parlamentaria en México y de ahí a los modelos económicos de evaluación del trabajo legislativo, siendo ésta la parte medular de la propuesta. En especial se ha intentado explicar el trabajo legislativo como “un diseño de contratos que producen equilibrios”, y a partir de esta interpretación del trabajo legislativo se ha planteado una forma para evaluarlo.

México atraviesa un periodo de cambios y uno de los más importantes tiene que ver con la imprescindible participación de la sociedad en la evaluación de sus gobiernos. Aunque este nuevo clima “democrático”, motivado por los resultados del 2 de julio de 2000 ha propiciado una mayor preocupación por el desempeño de nuestros gobernantes, creo que todavía estamos bastante lejos de lograrlo de manera efectiva.

La evaluación de cualquier instancia de gobierno siempre será una tarea difícil, pues involucra muchos aspectos que pueden “enturbiarla”.

Sin embargo, por difícil que parezca, la sociedad no tiene otro camino si es que quiere transitar por el camino del desarrollo.

En este sentido, se han presentado algunos elementos “iniciales” que pueden ser considerados en el momento de evaluar la actividad legislativa. Cabe aclarar que ésta no es la única forma de hacerlo.

Sin embargo, para la aplicación de esta o cualquier otra metodología es necesario que tanto la autoridad como la sociedad trabajen principalmente en el tema de la transparencia y el acceso a la información del gobierno, por un lado, y por el otro, el asunto de la participación “efectiva” de los gobernados en la elaboración de políticas. De no buscarse la solución en estos dos grandes temas, es muy difícil que cualquier metodología pueda funcionar cabalmente.

Del desarrollo de este trabajo podemos rescatar las siguientes conclusiones:

1) Es posible evaluar las leyes mediante herramientas económicas.

2) En el diseño e implementación de leyes deben tomarse en cuenta elementos “distorsionadores”, como las motivaciones particulares de los legisladores, jueces, etcétera.

3) Es imposible que una sociedad obtenga en primera instancia una ley “perfecta”; sin embargo, sí puede obtener leyes mejores con base en las expectativas de la sociedad.

4) Un legislador que hace adecuadamente su trabajo es aquel que genera leyes que son cumplidas con un costo cercano a cero, porque le convienen a la sociedad en su conjunto.

5) La mayor parte de los problemas en el diseño e implementación de las leyes están asociados a problemas de captura de Estado derivados de condiciones privilegiadas sobre información que poseen ciertos grupos de interés o los propios legisladores.

REFERENCIAS

- Alchian, A.A., “The Meaning of Utility Measurement”, *American Economic Review*, 42, 1953.
- Arrow Kenneth J., “Foreword”, en Carroll, Glenn y Teece, David (Eds.), *Firms, Markets and Hierarchies*, Oxford U. Press, NY, 1999, pp. VII-VIII.
- Bobbio, Norberto, *La teoría de las formas de gobierno en la historia del pensamiento político* (1976), FCE, Octava reimpresión, México, 2000.
- Centro de Estudios Económicos del Sector Privado AC, “La inseguridad pública en México”, Primera parte, revista *Entorno*, No. 169, Septiembre de 2002 (2002a).
- _____, “La inseguridad pública en México”, Segunda parte, revista *Entorno*, No. 170, Octubre de 2002 (2002b).

- _____, "La inseguridad pública en México", Tercera parte, revista *Entorno*, No. 171, Noviembre de 2002 (2002c).
- Coase, Ronald, "La naturaleza de la empresa", en R. Coase, *La empresa, el mercado y el derecho* (1937), Alianza, Madrid, 1992.
- Crozier, M., *No se cambia la sociedad por decreto*, Madrid, 1994.
- Fernández Santillán, José F., *Hobbes y Rousseau, entre la autocracia y la democracia*, FCE, México, 1988.
- Gibbons, Robert, "Game Theory for Applied Economists", Princeton University Press, 1992.
- Harberger, A.C., "Three Basic Postulates of Applied Welfare Economics: An Interpretative Essay", *Journal of Economic Literature*, Vol. IX, No. 3, Septiembre de 1971, pp. 785-797.
- Harberger, A.C., "Project Evaluation", en *Collected Papers*, MacMillan, New York, 1972.
- Instituto Ciudadano de Estudios sobre la Inseguridad AC (ICESI), "Encuesta Nacional sobre Inseguridad 2002", 2002.
- Hurcwiz, L., "Institutions as families of game forms", *Japanese Economic Review*, 47, 1996, pp. 13-132.
- Kornhauser, "Economic Analysis of Law". Research for this entry was supported by the Filomen d'Agostino and Max E. Greenberg Research Fund of New York University School of Law, 2001.
- Laffont, Jean-Jacques y Martimort, David, "Separation of regulators against collusive behavior", *Rand*, 1999.
- Laffont Jean-Jacques y Martimort, David, *The Theory of Incentives: The Principal-Agent Model*, Princeton University Press, 2002.
- Laffont, Jean-Jacques y Tirole, Jean, *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation*, The MIT Press, 1993.
- March, J. y Simon, H., *Teoría de la organización*, Ediciones Ariel, Barcelona, 1999.
- Nash, John, "Equilibrium Points in n-person Games", *Proceeding of the National Academy of Sciences*, 36, 1950.
- North, Douglas C., *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico* (1990), México, Fondo de Cultura Económica, reimpresión, 2001.
- Philipson, Thomas J. y Posner, Richard A., "The Economic Epidemiology of Crime", *Journal of Law and Economics*, Vol. XXXIX, Octubre de 1996.
- Posner, R.A., *Economic Analysis of Law*, Little, Brown, 1973.
- _____, "The Social Costs of Monopoly and Regulation", *Journal of Political Economy*, 83, Agosto de 1975.
- Prats Catalá, Joan, *La reforma de los Legislativos en América Latina: Un enfoque institucional*, Tirant lo Blanch con la participación del ESADE, BID y PNUD, Valencia, 1997.

- Riordan, M., "Contracting in a idyosincratic market" (1983), en Castillo, Arturo del, *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional: conceptos y enunciados explicativos*, Documento de Trabajo No. 44, Centro de Investigación para la Docencia Económica, México, 1997.
- Rousseau, Jean-Jacques, *El contrato social*, Diana, México, 2001.
- Thorstein Veblen, "Why is Economics Not an Evolutionary Science", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 12, 1898.
- Von Neumann, J. y Morgenstern, O., *Theory of Games and Economic Behavior*, Princeton University Press, Princeton, NJ, 1944.
- Williamson, Oliver E., "The New Institutional Economics: Taking Stock Looking Ahead", *Journal of Economic Literature*, Vol. xxxviii, September, 2000, pp. 595-613.
- _____, *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York, 1985.

[Volver al Índice>>](#)