

NÚMERO 209

JUDITH MARISCAL

Nuevo institucionalismo y regulación

NOVIEMBRE 2008



www.cide.edu

• Las colecciones de **Documentos de Trabajo** del **CIDE** representan un medio para difundir los avances de la labor de investigación, y para permitir que los autores reciban comentarios antes de su publicación definitiva. Se agradecerá que los comentarios se hagan llegar directamente al (los) autor(es).

• D.R. © 2008. Centro de Investigación y Docencia Económicas, carretera México-Toluca 3655 (km. 16.5), Lomas de Santa Fe, 01210, México, D.F.
Fax: 5727•9800 ext. 6314
Correo electrónico: publicaciones@cide.edu
www.cide.edu

• Producción a cargo del (los) autor(es), por lo que tanto el contenido así como el estilo y la redacción son su responsabilidad.

Agradecimientos

Agradezco la eficiente y valiosa colaboración de Emiliano Becerril en el proceso de investigación.

Resumen

Este documento analiza la teoría de la regulación a la luz de nuevos resultados en la literatura institucional y del comportamiento económico, que buscan ampliar la visión de agentes racionalmente egoístas y sus implicaciones en la construcción de instituciones. El argumento aquí es que el estudio de la regulación debe analizar las creencias compartidas de los individuos porque contienen modelos mentales sobre la realidad y sobre el comportamiento de otros que son el elemento clave en la construcción de instituciones y para entender diferentes formas de racionalidad (Grief, 2006). El proceso regulatorio podría fortalecerse si se diera mayor relevancia a la coordinación y organización de los intereses de los regulados, para promover la cooperación y así alinearlos con los intereses públicos. La regulación será siempre insuficiente sin instituciones que generen la cooperación y la confianza de los regulados.

Abstract

This document analyzes the theory of regulation in light of recent findings in the literature of institutions and human behaviour that seek to broaden the vision of agents as self-interested agents and its subsequent implications in the construction of institutions. The argument here is that the study of regulation must analyze the individuals' shared beliefs because they contain mental models of reality as well as the behavior of others which constitute a key element in the construction of institutions (Greif, 2006). The regulatory process could be strengthened if more importance was given to the coordination and organization of the interests of those regulated and thus promoting cooperation. Regulation will always be inefficient without institutions that generate cooperation and trust of those regulated.

Introducción

La regulación económica enfrenta el complejo objetivo de influir sobre las decisiones económicas de empresas privadas con el fin de alinearlas con los intereses más amplios de la sociedad; específicamente, la regulación busca incentivar la inversión de la empresa y la innovación tecnológica, y lograr esto con precios razonables y alta calidad. Ello requiere de normas, reglamentos y contratos emitidos por agencias reguladoras, y sus posibilidades de éxito dependen, en gran medida, de la efectividad de las instituciones donde se inserta el proceso de diseño e implementación de las políticas regulatorias. El proceso regulatorio requiere de instituciones sólidas que emitan políticas transparentes, predecibles y creíbles. Sin embargo, la asimetría en la información entre reguladores y regulados, y el hecho de que los contratos por su naturaleza tienden a ser incompletos, aunado a la complejidad de los objetivos regulatorios y los intereses encontrados de los agentes, aumentan la dificultad de la regulación. Ello ha contribuido a que la regulación, en general, sea poco efectiva.

Una parte significativa de las reformas en los sectores de redes de infraestructura se ha centrado en el fortalecimiento de instituciones, y se han logrado diversos grados de avance en este sentido a nivel internacional, sin embargo, la regulación, en general, continúa estando rezagada respecto a sus objetivos. Aun cuando existe un consenso respecto a que “las instituciones importan”, éste carece de significado útil para la elaboración de las políticas públicas, y las políticas regulatorias en específico, de las que no hay un entendimiento de qué son y cómo se forman. La teoría de la regulación en su versión institucional concibe a las instituciones como una variable exógena. Partiendo de North (1990), esta literatura considera que las instituciones son las reglas del juego de una sociedad que determinan los incentivos de los jugadores y que son determinadas *ex ante*. Las reglas del juego cambian en el mercado político ante demandas de los jugadores, y son modificadas e implementadas por los líderes políticos, es decir, son exógenas al proceso de intercambio. No existe un análisis de su naturaleza ni de su origen; es necesario analizar a las instituciones como variables endógenas y construir un concepto de instituciones que conduzca a un mejor entendimiento de su papel en el desarrollo de los mercados.

Asimismo, los estudios tradicionales en torno a la regulación se centran en la forma más efectiva de determinar el desempeño de la empresas, considerando que los individuos al interior de las mismas llevan a cabo un proceso de optimización de sus utilidades. Es por ello que, para influir sobre el comportamiento de los agentes privados, desarrollan modelos de regulación que identifican normas y contratos que incentiven una respuesta de agentes racionalmente optimizadores. Este documento analizará la teoría de la

regulación a la luz de nuevos estudios desde la economía, la ciencia política y la sociología sobre instituciones y el comportamiento económico, los cuales buscan ampliar la visión de agentes optimizadores y sus implicaciones en la construcción de instituciones.

Desde la economía y apartándose del supuesto de conocimiento completo de los individuos optimizadores al considerar que éstos tienen una perspectiva cognitiva incompleta, la literatura sobre instituciones se ha fortalecido recientemente con análisis sobre el origen de las instituciones. Utilizando la teoría de juego, Greif (1998), Aoki (1995), Milgrom y Weingast, (1994), analizan el rol de las creencias compartidas por los jugadores. Greif propone una nueva línea de investigación que incluye a las instituciones como variable endógena y a las motivaciones de los individuos y su cultura como variables explicativas en la construcción de instituciones. Este análisis contiene modelos mentales sobre la realidad y sobre el comportamiento de otros que son el elemento clave en la construcción de instituciones y para entender diferentes formas de racionalidad (Grief, 2006).

Paralelamente, en estudios más recientes, North (2005) afirma que ya tenemos suficiente conocimiento sobre instituciones para identificar las causas que limitan su desarrollo. Tomando, en buena medida, resultados de la psicología y ciencia cognitiva, obtenidos por Kahneman *et al.* (1999), quienes desarrollan modelos sobre el funcionamiento de la mente y la elección, en donde destaca la presencia sistemática de errores de cálculo asociados a la incertidumbre, North afirma que estos límites provienen de una herencia cultural que incluye creencias, herramientas y heurísticas de generaciones pasadas que imponen restricciones significativas a la posibilidad de llevar a cabo cambios. Entonces, el cambio económico es, en buena medida, un proceso deliberado formado por las percepciones y elecciones de los actores sobre la consecuencia de sus actos. Para explicar su contexto, los humanos elaboran esquemas mentales que se derivan de experiencias actuales y pasadas.

Desde la ciencia política, Ostrom y Walker llevan a cabo estudios experimentales que identifican racionalidades no optimizadoras basadas en un espectro que va desde la confianza recíproca hasta el altruismo. Ello sugiere la posibilidad de una regulación que vaya más allá de la tensión entre intereses que hace plausible la coordinación de acuerdos entre los agentes económicos.

Cualquier tipo de asociación humana contiene la semilla del *dilema social*, es decir, el dilema que se inscribe en dos disyuntivas. La primera, optar por una decisión, cuyo beneficio a corto plazo sea evidente, o por otra en la cual el beneficio a largo plazo sea mejor pero menos explícito (Ostrom y Walker, 2002). Y la segunda, la de actuar de manera individual o cooperar colectivamente con los demás. Ostrom y Walker (2002), entre otros, sugieren que en lugar de asumir *a priori* que los individuos únicamente buscan

maximizar sus beneficios, se debe considerar que las decisiones dependen de los sistemas de valores internos del individuo y de la relación de éste con los demás. Y esta decisión no depende exclusivamente de las expectativas que tenga el individuo sobre la probabilidad de que el otro cumpla el acuerdo, de la posible reciprocidad de sus acciones. Más allá del cálculo egoísta existe un comportamiento cooperativo basado en la confianza y, en algunos casos, el altruismo. El esfuerzo llevado a cabo por esta nueva perspectiva por desarrollar una segunda generación de modelos de comportamiento racional-limitado abre una variedad de cuestiones a ser consideradas por científicos sociales interesados en el comportamiento humano.

En nuestro caso de estudio, el entendimiento del comportamiento humano aporta elementos útiles para comprender el proceso de construcción de instituciones. La sugerencia de esta perspectiva es incorporar los descubrimientos recientes de la psicología y de la ciencia cognitiva para fortalecer la capacidad de entendimiento de las elecciones individuales. El diseño de incentivos dirigidos a individuos racionalmente egoístas, en el mejor de los casos, llega a resultados limitados; la frontera de la eficiencia en la regulación puede ser ampliada al incluir la posibilidad de la cooperación y con ello llegar a resultados mejores que el óptimo neoclásico. Al incorporar estas nuevas perspectivas al estudio de políticas públicas, y específicamente al análisis de la regulación, podemos aumentar su poder explicativo y, así, formular sugerencias de políticas más eficientes. El argumento en este documento es que la regulación sin la cooperación de los regulados ha resultado ineficaz.

Estos resultados en la literatura coinciden en resaltar la importancia de analizar el origen y la naturaleza de las instituciones y de las creencias compartidas como elemento explicativo de la naturaleza de las instituciones. Las instituciones determinan las reglas y posibilitan las elecciones de los individuos al coordinar sus creencias (Auki, 2001). Estas creencias no siempre conducen a estrategias racionalmente optimizadoras ante los límites cognitivos que tiene la mente humana y no son siempre resultado de una estrategia egoísta ante la evidencia de comportamientos cooperativos en la realidad.

Sin embargo, si queremos analizar a las instituciones de forma endógena en el entorno de la regulación, debemos consultar la influencia de entornos vecinos, tales como los sistemas judicial y político del país en cuestión. Auki (2001) propone el análisis de los eventos históricos y de las reglas impuestas por sistemas externos al estudiado, ya que existe una interdependencia entre instituciones, así como precedentes históricos que limitan y determinan el subconjunto de opciones. Auki conceptualiza estas reglas o normas externas al entorno estudiado como un producto endógeno de "juegos vinculados". Este concepto es cercano al "*embeddedness*" propuesto por Granovetter (1985), quien señala que los sistemas de valores y normas tienen un proceso dinámico

de influencia que se reconstruye continuamente a través de la interacción social. Argumenta que los agentes en las organizaciones generan confianza y disuaden comportamientos negativos al estar imbuidos (embedded) en relaciones sociales concretas o redes sociales.

Un método de análisis para estudiar la naturaleza de las instituciones propuesto por algunos de los mismos autores expuestos es el análisis narrativo. Este método, que busca ser el puente para unir los procesos metodológicos entre los historiadores, los economistas y los científicos políticos, pone un énfasis especial en la narración de historia y contextos y en el análisis, al extraer líneas de razonamiento formal. La idea es unir la evidencia empírica con la teoría.

Para ello el análisis inicia con una inmersión en estudios de caso que recoja los detalles del contexto y proponga un marco teórico que explique la relación entre variables. El siguiente paso es contrastarlo con la evidencia disponible, evaluar el marco teórico y sacar implicaciones de la teoría. En el tema de la regulación, algunas de las preguntas que se busca responder son: ¿cuál ha sido el origen de las instituciones regulatorias?, ¿cuál es su naturaleza?, ¿cuáles son las creencias compartidas de los agentes regulados y los reguladores?, ¿cómo es afectada la confianza por los diversos acuerdos institucionales?, ¿cómo adquieren confianza los individuos?, ¿cómo se establece el entendimiento común entre individuos para darle seguimiento a acuerdos preestablecidos?

Este documento busca describir estas nuevas líneas de investigación e identificar cómo podrían incorporarse a un marco analítico que estudie la regulación de redes de infraestructura. La primera sección examina las dos teorías dominantes en la literatura sobre regulación, mientras que la segunda expone las principales ideas de las nuevas perspectivas en torno a la construcción de instituciones y el comportamiento racional para delinear propuestas de nuevas líneas de investigación en la literatura de la regulación.

1. Teorías de la regulación

La regulación es aquella actividad gubernamental que busca afectar directamente el comportamiento de agentes del sector privado para que éste sea compatible con el “interés público”. Desde aquí la definición de regulación abre una problemática. Aun cuando el concepto de interés público es empleado comúnmente en la literatura económica y política, no existe un consenso respecto a cómo identificarlo y, menos aún, cómo medirlo. Tal como es el caso del concepto de bienestar social, éste no puede medirse a través de la agregación de las utilidades individuales. Ante esta problemática, en mi opinión, lo único razonable es identificar al interés público a partir de un proceso democrático; los intereses colectivos se definen por los actores involucrados. Es decir, un proceso regulatorio que sea compatible con el

interés público debe ser inclusivo y abierto, y así buscar beneficiar a la mayoría de los actores de la comunidad.

En el contexto teórico de la economía neoclásica, la necesidad de regular surge cuando se presentan fallas de mercado, es decir, cuando la competencia en el mercado no es factible. Las fallas de mercado están asociadas con características propias de los bienes o servicios en cuestión. De acuerdo a la teoría económica neoclásica, el modelo de competencia ideal produce una asignación eficiente en el sentido de Pareto por medio de la conducta maximizadora de beneficios de las empresas y la conducta maximizadora de la utilidad de los individuos, todo a través de acciones voluntarias que hacen innecesaria la política pública. Sin embargo, a diferencia de la teoría, en la realidad los supuestos base del modelo competitivo difícilmente se presentan; existen fallas de mercado que impiden alcanzar situaciones de competencia, las cuales son el fundamento para la regulación de empresas privadas (Vining y Weimar, 2004). Existen básicamente tres tipos de bienes o servicios que presentan fallas de mercado y por ello requieren ser regulados: los bienes públicos, los que presentan externalidades y los monopolios naturales.

Los **bienes públicos** presentan dos características básicas: la rivalidad en el consumo, es decir, que no cuesta nada que una persona más disfrute de sus beneficios, y que no es posible excluir a nadie del uso del bien de que se trate. Una tercera característica es la congestión en la demanda de los mismos, es decir, algunos bienes no presentarán la característica de no rivalidad hasta cierto rango de uso, después del cual los usuarios se generarán costos unos a otros. Estas características causan que estos bienes no sean suministrados por el mercado o que lo sean en cantidades insuficientes. En tales casos, la intervención del Estado se justifica porque generalmente son bienes necesarios a un nivel social y es difícil prescindir de ellos. El ejemplo clásico de este tipo de bienes es la seguridad nacional.

Las **externalidades** se refieren a la situación donde las decisiones o acciones de un individuo o empresa para producir o consumir afectan (positiva o negativamente) a otros individuos sin el consentimiento de éstos. El resultado es una situación diferente a la competencia perfecta, mientras que quienes generan externalidades negativas no internalizan los costos asociados a sus acciones, quienes generan externalidades positivas no reciben ningún pago por sus actos, en ambos casos no hay una correcta asignación de los recursos. Un ejemplo de una externalidad negativa es la contaminación ambiental.

El **monopolio natural** se presenta debido a que la curva de costo medio de la empresa es decreciente, es decir, disminuyen los costos medios al aumentar la producción (hay economías de escala), por lo que se considera más eficiente la existencia de un solo productor. Con el fin de evitar pérdidas

de bienestar social asociadas a la incorrecta asignación de recursos, así como precios monopólicos, es necesario regular.

Este último es el caso que examinaremos en este documento. Las industrias de infraestructura —transporte, telecomunicación, energía, electricidad y agua— han sido tradicionalmente consideradas monopolios naturales. La condición de monopolio natural surge por cuestiones eminentemente técnicas. La forma de proveer los servicios en estas industrias conlleva grandes costos hundidos y genera altas economías de escala, lo cual hace que la forma más eficiente de proveer el servicio sea a través de una sola empresa. En estas condiciones las empresas de este sector han sido comúnmente monopolios propiedad del Estado. Sin embargo, las innovaciones tecnológicas han modificado, en gran medida, las condiciones de producción y han hecho posible, en términos de eficiencia, la entrada de competidores.

Los avances tecnológicos en las telecomunicaciones, por ejemplo, significaron costos decrecientes de entrada al mercado, lo que a su vez volvió insostenible la estructura del monopolio natural y rompió el patrón estable de la política de las telecomunicaciones que había prevalecido hasta principios de los años ochenta. La ola de cambios tecnológicos dentro de la industria como resultado de la convergencia de la tecnología de las telecomunicaciones con la tecnología informática, tal como la digitalización de las redes y la comunicación inalámbrica, disminuyó los costos hundidos y con ello debilitó por completo los fundamentos de la política establecida.

Frente a ello los países alrededor del mundo iniciaron procesos de liberalización y privatización de las empresas monopólicas de telecomunicaciones que marcaron el inicio de la primera etapa de mercado moderna del sector. Los objetivos de la regulación se enfocan en controlar el poder de mercado y facilitar la competencia, pero también son responsables de asegurar la disponibilidad de servicios, la expansión del sistema, la eficiencia de los incentivos de inversión, así como de la generación de recursos provistos por licencias y concesiones.

Existen básicamente dos escuelas de pensamiento en torno a la regulación, la normativa y la positiva. La normativa se basa en el imperativo moral según el cual existen ciertos intereses colectivos a los que se debe servir por encima de los privados, en donde las agencias públicas en sus tratos con empresas privadas, tratan de maximizar el bienestar social. Desde esta perspectiva normativa no existe preocupación por el individuo como unidad de análisis sino que se busca tener un impacto sobre lo colectivo. De nuevo surge aquí el problema de cómo identificar o medir el bienestar social. Más aún, parten del supuesto de que no hay problemas de incentivos ni de fallas al interior del gobierno.

Dado que desde esta perspectiva los agentes son racionalmente egoístas, el regulador tiene que diseñar incentivos tanto positivos como negativos que

influyan sobre la percepción de rentas privadas para influir sobre las decisiones de individuos al interior de las empresas.

Gran parte del diseño de políticas aquí se enfoca en problemas de información asimétrica (Armstrong *et al.*, 1994). El problema de información de mayor importancia en la economía moderna de la regulación se refiere a la información asimétrica entre el regulador y la empresa. Una empresa está generalmente mejor informada que el regulador sobre (1) las condiciones de costos y demanda de la industria y (2) sobre sus acciones, por ejemplo, su nivel de esfuerzo por reducir los costos. Para Vickers y Yarrow (1994), un sistema de regulación puede considerarse como un mecanismo de incentivos. El regulador trata de inducir a los individuos al interior de las empresas a tomar decisiones de precios, producción e inversión de acuerdo con el interés público, dadas las condiciones de costos existentes, pero los individuos están mejor informados que el regulador respecto a estos temas.

Esta teoría concluye que los regulados deben estimular la competencia siempre que sea posible; minimizando los costos de la información asimétrica y proveyendo a los operadores con incentivos para mejorar su desempeño. También se busca promover estructuras de precios que mejoren la eficiencia, estableciendo procesos regulatorios independientes y transparentes, predecibles y creíbles.

Por su parte, la teoría positiva examina por qué ocurre la regulación y analiza las conductas que provocan desviaciones del regulador en su búsqueda del bienestar social. Incluye teorías de poder de mercado, teorías sobre el oportunismo del gobierno y teorías sobre grupos de interés que identifican los efectos del cabildeo sobre la regulación. En general, el objetivo de esta teoría es analizar la forma en que los procesos políticos y/o la creación de leyes (normas) pueden ser usados por grupos de interés privados para asegurar para sí mismos los beneficios emanados de estos procesos.¹

La teoría del agente principal, asociada a la teoría positiva, analiza el problema de la información asimétrica desde una perspectiva de economía política al incluir la interacción de actores y sus intereses como parte del modelo (Laffont y Tirole, 1993). Las conclusiones generales de esta perspectiva son:

- El gobierno busca resolver problemas de información asimétrica con los operadores y alinear los intereses del operador con los intereses (del) públicos.

¹ “Una generalización de la teoría de la captura del regulador y los grupos de interés es que varios grupos son afectados de manera diferente por la regulación. Los grupos de interés compiten por influir en la legislación: aquellos que están mejor organizados y son más afectados por la regulación gastan dinero intentando promover sus propios intereses a través de la legislación y de la simpatía de los reguladores. En la teoría más general de los grupos de interés, las firmas, los consumidores u otros grupos pueden capturar al cuerpo regulador (Stigler, 1971; Posner, 1971; Becker 1874 y 1983; Peltzman, 1976).” (Carlton y Perloff, 1994, p. 855.)

- Los consumidores buscan protección contra el poder de mercado de las empresas (que se expresa en altos precios) cuando la competencia no es efectiva.
- Los operadores buscan protección contra el poder de mercado de sus rivales.
- O buscan protección contra el oportunismo del gobierno.

Para Noll (1999), los grupos de interés constituyen una parte importante de los costos de transacción de las acciones gubernamentales. La regulación llega a convertirse en un foro entre los diferentes grupos para crear y dividir rentas. Su principal característica, a nivel teórico y práctico, radica en que redistribuye el ingreso creando ganadores y perdedores; la regulación afecta el nivel de bienestar de distintos grupos.

La magnitud de los costos de transacción depende, por una parte, de la naturaleza de los grupos (su capacidad de organización y poder efectivo), y por otra, de los arreglos institucionales. “La filtración de estas presiones diversas hacia las políticas de los reguladores se ve afectada por los arreglos institucionales de las agencias y por las restricciones que se les impongan bajo la forma de mandatos legales y decisiones judiciales.” (Vickers y Yarrow, 1994, p. 138). A partir del reconocimiento teórico acerca de la complejidad de regular intereses encontrados surge la importancia de las instituciones como variable explicativa de la efectividad regulatoria.

Por otra parte, durante la década de los noventa, las agencias reguladoras se multiplicaron en buena medida como resultado del rápido cambio tecnológico (anteriormente el gobierno fungía como propietario y oferente directo de los servicios) y para hacer frente a los objetivos modernos de la regulación.² Los reguladores actualmente son considerados como parte de la institucionalidad económica del mercado y su eficiencia se mide a través del impacto sobre el desempeño de los operadores. La capacidad del regulador para actuar como árbitro está asociada, de acuerdo con estudios empíricos, a su grado de independencia de los intereses privados. Melody (1997) sugiere que el término de independencia no implica independencia de las políticas del gobierno, sino de los políticos o de los cabildeos de la industria, es decir, actuar sin interferencia. El alcance y la profundidad de los beneficios de la regulación se derivan del establecimiento de la independencia efectiva. Este objetivo resulta irrealista ya que en cualquier país existen actividades de cabildeo por parte de los actores afectados; lo que en todo caso resultaría importante es que las actividades de cabildeo sean abiertas y transparentes. Ciertamente deben alcanzarse grados de independencia de los vaivenes políticos a través de la independencia en la toma de decisiones del Congreso y del Ejecutivo. Roger Noll (1999) resume los requisitos generales para una

² Salvo en el caso de Estados Unidos, en donde las empresas eran privadas y por tanto existía agencia de regulación.

regulación efectiva: que los procesos regulatorios sean abiertos y transparentes, que la revisión judicial sea rápida y evalúe si la agencia actúa dentro de su mandato y si la política regulatoria favorece la competencia.

La literatura respecto a las instituciones regulatorias se ha fortalecido recientemente con estudios empíricos que documentan las mejores prácticas en torno al tema. Sin embargo, son pocos los casos nacionales y/o sectoriales que han logrado alcanzar una eficiencia reguladora respecto a sus objetivos. No sólo existen rezagos regulatorios respecto a objetivos iniciales sino que los cambios tecnológicos plantean nuevos retos que conducen a un replanteamiento de las herramientas y los mecanismos reguladores frente a los cuales los rezagos se multiplican. Si bien las instituciones reguladoras mejorarían sustancialmente sus resultados si implementaran las sugerencias desarrolladas por la literatura actual, existen problemas inherentes a la naturaleza de la regulación (información asimétrica, tensión entre grupos de interés) que impiden la regulación más eficiente bajo la visión tradicional.

El argumento en este documento es que el fortalecimiento del proceso regulatorio pasa por la coordinación y organización de los intereses de los regulados con el fin de alinearlos con los intereses públicos.³ La regulación será siempre insuficiente sin la cooperación y confianza de los regulados. En este contexto, la siguiente sección hará un breve recuento de las preguntas y los resultados que ha generado la nueva literatura sobre el comportamiento humano, los cuales cuestionan los límites del modelo racional.

2. Instituciones, racionalidad y creencias

La tradición analítica de la que proviene el estudio institucional moderno se remonta al trabajo que desde los siglos XIX y XX iniciaron economistas, sociólogos y politólogos, como Thorstein Veblen, Karl Polanyi, Max Weber y Richard Coase, entre otros, que se concentraban en los mecanismos mediante los cuales ocurría la acción social y económica (DiMaggio & Powell, 1999). El nuevo institucionalismo surge, en buena medida, para explicar las diferencias entre países; se busca encontrar una vinculación empírica entre desempeño económico e instituciones.

Desde la década de los ochenta el tema de instituciones ha sido recuperado cobrando creciente importancia en la literatura más general sobre el desarrollo económico. En especial, los organismos internacionales, después del poco éxito obtenido al aplicar las políticas económicas a los países en

³ Existen ejemplos que muestran la relevancia de la cooperación aun cuando los intereses de los implicados pueden ser contradictorios. Por ejemplo para acordar las tarifas de interconexión en Dinamarca la Agencia Nacional de Tecnologías de la Información y Telecomunicaciones (NITA), el operador incumbente establecido y el nuevo operador contribuyeron a la creación del modelo de costos adoptado por NITA lo que resultó en la aceptación y credibilidad del modelo de costos (ITU, 2003a). Otro ejemplo más es Malasia donde se creó el Malaysian Access Forum Berhad (MAF), a través del cual las empresas de telecomunicaciones de ese país han logrado importantes acuerdos sin la necesidad de intervención gubernamental (ITU, 2003b).

desarrollo, recetadas por el llamado Consenso de Washington, aceptan que una variable omitida en su diagnóstico fueron las instituciones. La famosa frase "las instituciones importan" es, hoy en día, un consenso en la literatura y existe gran cantidad de estudios empíricos que documentan cómo instituciones eficientes y creíbles explican las diferencias económicas, sociales y políticas entre países, sin embargo, esto no es suficiente. Los gobiernos han implementado diversas reformas en busca del fortalecimiento de las instituciones en su país pero ello no siempre ha conducido a disminuir las diferencias. Lo que ha faltado es un entendimiento sobre los elementos locales que contribuyen a la construcción de instituciones eficientes.

Las instituciones son las reglas, normas, creencias y organizaciones de una sociedad que incluyen los derechos de propiedad, la aplicación de contratos y el imperio de la ley. De acuerdo con North (1990), uno de los autores reconocidos como fundadores de la visión neoinstitucional, las instituciones se separan en formales e informales. Las formales se refieren a las normas político-legales plasmadas en la Constitución mientras que las informales corresponden a la cultura política, los sistemas de valores o estructuras sociales.

Aun cuando las instituciones como variable independiente han sido incluidas en los estudios tradicionales de la literatura económica, la diferencia entre las instituciones formales y las informales no lo ha sido. Más bien, los estudios económicos analizan el papel de las normas político-legales, ya que éstas son más fácilmente susceptibles de ser identificadas, medidas y además modificadas. Las variables culturales y sociales son complejas, no fácilmente percibidas y difíciles de manipular a través de políticas públicas (Fukuyama, 2006). En la literatura económica, las instituciones son variables exógenas que son determinadas políticamente y condicionan las respuestas de los agentes económicos que interactúan en el mercado. Sin embargo, las instituciones informales son, de acuerdo con una nueva perspectiva, las que condicionan en gran medida la capacidad de creación de instituciones formales (Fukuyama, 2006; Greif, 2006).

La creación de instituciones específicas, las instituciones como variable dependiente y sus implicaciones han sido poco estudiadas. Aun cuando la literatura sugiere que las instituciones son el motor de la historia, tradicionalmente son incorporadas al análisis como variables exógenas. Greif (2006) señala que las instituciones no pueden ser estudiadas de forma independiente al contexto social e histórico del que forman parte. Las instituciones contienen normas y creencias internalizadas que reflejan modelos cognitivos, conocimientos que fueron generados a través de un proceso histórico. Más aún, las instituciones existentes determinan los cambios institucionales posibles. Greif (2006) propone una definición de instituciones que incluye la tradicional visión de la economía, ciencia política y sociología pero va más allá que éstas: las instituciones son un *sistema de*

factores sociales que en conjunto generan una regularidad en el comportamiento. Generan comportamientos porque los individuos buscan una guía cognitiva, una heurística, de coordinación, normativa y de información en la toma de decisiones. Entonces si el análisis inicia, como lo hace el análisis institucional neoclásico, asumiendo que las instituciones son las reglas del juego y considerando situaciones de equilibrio dentro de este contexto, se deja sin explicar el rol de las instituciones en la creación de conocimiento y en la dirección de la racionalidad del individuo.

De hecho el institucionalismo “antiguo” resalta esta característica de las instituciones al considerar que su importancia radica en que los individuos no son completamente racionales ni poseen el conocimiento perfecto de la situación (Veblen, 1899; Hayek, 1937). Asimismo, en el nuevo institucionalismo, desde la perspectiva de la teoría de la organización y de la sociología, se rechaza el modelo racional y se incursiona hacia explicaciones cognitivas y culturales; de hecho la ciencia cognitiva fue introducida al estudio organizacional-institucional por Herbert Simon y James March (1958) a mediados de los años cincuenta al incluir como variable de análisis la importancia de la incertidumbre en la toma de decisiones.

Al pensar a las instituciones como sistema se considera que las reglas y normas no son entes monolíticos; éstas son articuladas y difundidas socialmente, y ello crea una cognición compartida, provee información, coordina comportamientos e indica comportamientos socialmente aceptados. Las reglas guían un comportamiento sólo si las personas están motivadas a seguirlas. Greif señala como ejemplo que la regla de conducir por la derecha es acatada porque pensamos que otros la seguirán y por lo tanto es mejor que lo hagamos (Grief, p. 36). Desde la ciencia política, March y Olsen (1984) ya identificaban este fenómeno al sugerir que los individuos no eligen libremente entre las instituciones o normas sociales, sino que “los actores asocian determinadas acciones con determinadas situaciones mediante reglas de lo que es adecuado adquiridas por medio de la socialización”⁴ (March y Olsen, 1984: p. 741). Por ello es necesario estudiar las intenciones que explican el cumplimiento de las reglas, es decir, las creencias compartidas de los individuos. Y una reforma institucional exitosa precisa más que un cambio de reglas; requiere la creación de nuevos sistemas de elementos interrelacionados que motiven y guíen a los individuos a tomar ciertas acciones.

La definición de instituciones como sistema de factores que generan una regularidad en el comportamiento, propuesta por Greif (2006), incluye el concepto de instituciones como reglas formales e informales acuñadas inicialmente por North (1990) y las considera parte del sistema junto con las motivaciones. De hecho, North (2005) amplía este concepto original y sugiere

⁴ Citado por DiMaggio y Powell.

que los límites al cambio institucional provienen de una herencia cultural que incluye creencias, herramientas y heurísticas de generaciones pasadas que imponen restricciones significativas a la posibilidad de llevar a cabo cambios. Entonces, el cambio económico es, en buena medida, un proceso deliberado formado por las percepciones y elecciones de los actores sobre la consecuencia de sus actos. Para explicar su contexto, los humanos elaboran esquemas mentales que se derivan de experiencias actuales y pasadas.

El precepto racionalista de maximización de utilidades ha servido bien a los economistas para entender un rango limitado de cuestiones en la micro y macro economía, en donde existe un conocimiento preciso de las reglas y los objetivos de las relaciones entre actores. Sin embargo, para explicarnos cómo percibimos el mundo y cómo generamos explicaciones, se necesitan modelos sobre cómo funciona la mente más sofisticados que los utilizados actualmente por la economía tradicional. El precepto básico del racionalismo económico funciona mejor en mercados de precios competitivos; el ambiente competitivo estructura el hecho de que el precio puede, efectivamente, ser visto como un parámetro en términos de cantidad. Si todas las elecciones —y su retroalimentación— fueran así de sencillas, el modelo racionalista bastaría. Pero mientras nos alejemos de este simple modelo de competencia y nos acerquemos a uno, en el cual el precio depende del comportamiento de distintos compradores y vendedores, la complejidad de las decisiones aumentará y habrá que profundizar más en el proceso cognitivo (Ostrom y Walker, 2002, p. 23).

Los estudios de la ciencia cognitiva señalan que el procesamiento de la información es usualmente incompleto y sesgado, dada la naturaleza limitada de la capacidad cognitiva humana, tanto en velocidad de procesamiento de la información, como en memoria de corto y largo plazo. La capacidad de la mente humana para procesar información al tomar decisiones contiene tres limitaciones: de información, de habilidad cognitiva y de tiempo. Tomando resultados de la ciencia cognitiva, March y Simon (1958) resaltan la complejidad del proceso de toma de decisiones y destacan el hecho de que en este proceso no existe un cálculo claro de consecuencias. La implicación para la perspectiva neoclásica es que la solución de problemas no es lo mismo que la maximización de utilidades porque la solución puede no ser la óptima.

De hecho algunos economistas que trabajan dentro del núcleo de la teoría neoclásica han cuestionado el concepto de la racionalidad óptima y coinciden con lo anterior. Por ejemplo, Arrow apunta que el problema de maximización es demasiado complejo en el contexto real de información limitada y de mercados imperfectos.

Kahneman, psicólogo cognitivo, desarrolló una teoría sobre utilidad económica —que le valió el Premio Nóbel de Economía— en donde resalta el papel de la incertidumbre en la toma de decisiones. En esta teoría de la utilidad se asigna valor tanto a las pérdidas como a las ganancias ya que

identifica mecanismos de decisión con una inercia común. Los mecanismos de pensamiento bajo incertidumbre incluyen patrones tales como una estrategia heurística utilizada en el pasado aun cuando ya no funcione en una situación actual. Asimismo, existen patrones de “confianza infundada” en donde se exageran, ya sea capacidades propias o la posibilidad de control y conocimiento de la situación. Existen también aversiones al riesgo y el llamado efecto patrimonial que hace que valoremos más lo que poseemos que lo que no (Elguea, 2007).

La tendencia, de los economistas, por conservar las suposiciones del modelo “racional óptimo” frente a problemas más complejos —como la incertidumbre— ha sido un impedimento para mejorar el entendimiento del comportamiento humano (Ostrom y Walker, 2002, p. 24). Más aún, la complejidad de los procesos mentales no siempre son lineales; gran parte de la vida mental no es producto de un proceso deliberativo, sino de reflejos que no son accesibles a la intervención de la conciencia (Kahneman *et al.*, 1999, p. 16). El modelo racional entendido de una forma más compleja muestra que no sólo es un esquema ambiguo, sino que se imprime de distinta forma en cada individuo. Cada individuo tiene un criterio para determinar qué tipo de consecuencias prefiere y, por lo tanto, para determinar qué tipo de maximización es la que le conviene.

De acuerdo con Kahneman (2003), los modelos mentales utilizados por los seres humanos poseen alguna capacidad “heurística” a través de la cual resuelven problemas que dependen, en gran medida, de la capacidad de reconocimiento de patrones y, menos, del cálculo de optimizar. Los juicios intuitivos de probabilidad no tienden a ser coherentes (es decir, no satisfacen la lógica de la teoría de la probabilidad), así como los juicios estimados de distancias y ángulos no satisfacen las leyes de la geometría (Kahneman *et al.*, 1999, p. 48). La heurística media al razonamiento, así como, de igual manera, la incertidumbre es hilo conductor de la heurística. Los juicios heurísticos son una colección de procedimientos cognitivos dispares, ligados entre sí por su función común en relación con un tema en particular (Kahneman *et al.*, 1999, p. 81).

En el modelo racional clásico, las estrategias de maximización son determinadas por las fuerzas selectivas del mercado, lo cual convierte al individuo en una máquina con alta capacidad calculadora, lo que resulta poco realista (Ostrom y Walker, 2002, p. 29). El individuo predice las consecuencias de elegir cierta alternativa a partir de una información y un conocimiento dado; el comportamiento racional está acotado por un entorno complejo.

Dado que la incertidumbre es un aspecto ineludible de la condición humana, muchas elecciones están basadas en las creencias sobre la probabilidad de pérdidas, en el riesgo en un contexto de incertidumbre. (Kahneman *et al.*, 1999, p. 19). Y, por ello, en asociaciones de individuos, el factor confianza resulta crucial para suavizar cierto tipo de incertidumbres.

Según Ostrom y Walker (2002), la confianza es una evaluación cognitiva sobre lo que los otros están dispuestos a hacer y determina qué opción seguir; la confianza es la expectativa de la cooperación y descansa fuertemente en las capacidades para procesar información (Ostrom y Walker, 2002, p. 378).

La confianza genera una expectativa hacia el tipo de resultado esperado en relación con los demás participantes, es decir, hay una reciprocidad esperada que prescribe muchos comportamientos sociales. Axelrod (1984) y otros autores que incursionan en teoría de juegos identifican comportamientos cooperativos cuando la interacción es frecuente, cuando es posible identificar a los agentes confiables de los que no lo son y cuando las recompensas por cooperar son mayores a no hacerlo.

Ostrom y Walker (2002) plantean que algunas elecciones —en las condiciones de cooperación, confianza y reciprocidad— son mejores que las tomadas bajo el parámetro de la teoría de la elección racional. Esto quiere decir que el resultado menos valioso es el que se encuentra en el equilibrio, donde nadie está dispuesto a cambiar su opción por las opciones de los otros participantes, es decir el equilibrio Nash. Para poder maximizar los resultados, los participantes tienen que confiar entre sí. El desarrollo económico está íntimamente asociado a los distintos grados de confianza, reciprocidad y cooperación que cada individuo tiene. Elguea señala que las sociedades con sistemas de creencias, con hábitos de cooperación refinados, han sido mucho más exitosas económica y socialmente que las sociedades en que la consecución del interés individual es la norma. Lo que ha faltado en la explicación neoclásica del desarrollo es un mejor entendimiento de la naturaleza del comportamiento mental humano real, de la cooperación y la coordinación humana en contextos sociales concretos (Elguea, 2007, p. 143).

El robustecimiento de la visión económica, en sus distintas áreas, desplazará las suposiciones simplistas —del elector-racional omnisciente— por una caracterización más realista sobre los límites y las consecuencias del comportamiento humano (Simon y March, 1958, pp. 442-443). Aun así, los postulados de la elección racional, seguirán siendo un punto de referencia obligado para construir nuevas premisas de teoría económica. Noll (1990) sugiere como una alternativa al *statu quo* sobre el concepto de racionalidad el considerar la racionalidad óptima de maximización como un caso anómalo y la perspectiva de racionalidad con incertidumbre como la norma.

En resumen, existen tres líneas de investigación diferentes a las tradicionales a las que un estudioso de la regulación debería poner atención. La primera es la aportada por la ciencia cognitiva que resalta el carácter incierto de las decisiones humanas, la sistemática inclusión de errores en la toma de decisiones que cuestiona los supuestos de racionalidad óptima que se encuentra como punto de partida en el diseño de políticas regulatorias. Esta perspectiva no es reciente y algunos economistas han aplicado estos resultados a modelos económicos en donde destaca Roger Noll en estudios que

incorporan una racionalidad bajo incertidumbre al análisis de la regulación de riesgos, así como a modelos de comportamiento frente a catástrofes.

La segunda línea de investigación está asociada a la anterior al cuestionar la racionalidad óptima y ofrecer evidencia de comportamientos sistemáticos basados en la cooperación y la confianza. Aquí destacan los estudios experimentales liderados por Ostrom y Walker (2002). La tercera incorpora las dos anteriores y la aplica al tema de construcción de instituciones en donde se encuentra la nueva visión de North (2005), así como los estudios de Greif (2006).

Una de las variables de consenso en el tema de racionalidad, elección y construcción de instituciones en estas perspectivas es la importancia de las creencias y cómo éstas evolucionan. La evolución de la cultura de una sociedad o de las creencias compartidas, como la define Greif (2006), constituye una fuente de cambio importante. Según North (2005), el crecimiento en el conocimiento acumulado es el determinante fundamental de la mejora del bienestar de los seres humanos, y la tendencia sistemática en las sociedades hacia la cooperación parece ser una estrategia evolutiva estable (Ostrom y Walker, 2002).

Conclusiones y líneas de investigación futuras

Este documento expuso la literatura en torno a la regulación en donde resalta la importancia de contar con instituciones independientes, abiertas, transparentes y creíbles. Sin embargo, si bien las instituciones reguladoras mejorarían sustancialmente sus resultados si implementaran las sugerencias desarrolladas por la literatura actual en torno al fortalecimiento de las instituciones, existen problemas inherentes a la naturaleza de la regulación tales como información asimétrica y conflictos entre intereses encontrados, los cuales imponen límites a una regulación basada únicamente en tendencias egoístas.

El proceso regulatorio podría fortalecerse si se diera mayor relevancia a la coordinación y organización de los intereses de los regulados para promover la cooperación y así alinearlos con los intereses públicos. La regulación será siempre insuficiente sin instituciones que generen la cooperación y la confianza de los regulados.

Las líneas de investigación que podrían dar contenido analítico y empírico a este argumento y enriquecer la teoría de la regulación deben incluir los resultados de la ciencia cognitiva (incertidumbre y los errores asociados en la toma de decisiones), de la literatura sobre la confianza, así como del nuevo institucionalismo (importancia de las creencias compartidas).

No existe un único modelo analítico capaz de proveer las bases teóricas para estudiar a las instituciones como variables endógenas. Sin embargo, Greif sugiere varios métodos que pueden ser útiles para construir nuevas líneas de investigación. Una es el uso de teoría de juegos clásica pero enriquecida con reglas que capturen modelos cognitivos en torno a la estructura de la situación, a las normas y a las creencias internalizadas. El comportamiento y las creencias en torno a creencias sobre el comportamiento de otros pueden ser capturados por las estrategias de los jugadores y la distribución de las probabilidades sobre éstas. Greif complejiza la situación y sugiere incluir la variable de herencia institucional en las condiciones iniciales del juego, ya que determinan la ruta hacia un cambio institucional.

Asimismo, sugiere el uso de estudios de caso basados en análisis de contextos específicos y su historia, que identifiquen la naturaleza de las instituciones prevalecientes. Esto no implica el eliminar los objetivos comunes de las ciencias sociales en torno a la búsqueda de generalizaciones. El análisis de instituciones al interior de su contexto específico y su trayectoria histórica puede arrojar luz sobre por qué y cómo importan las instituciones, cuáles conducen al progreso social y económico, y cuáles se adaptan más fácilmente. Por último, tal y como lo plantean Ostrom y Walker (2002), resulta necesario investigar más sobre la combinación de variables contextuales que puedan conducir a mayores niveles de confianza y cooperación. El método utilizado

por ellos y su grupo de investigación, los modelos interdisciplinarios basados en la trilogía metodológica y el de análisis experimental han producido resultados robustos.

Bibliografía

- Armstrong, Cowan y Vickers (1994), *Regulatory reform. Economic analysis and British experience*, MIT Press, Cambridge, Mass.
- Axelrod, Robert (1984), *The evolution of cooperation*, Basic Books.
- Braeutigam, Ronald (1997), "Optimal policies for natural monopolies", en Schmalensee y Willig, *Handbook of industrial organization*, North-Holland, Amsterdam, vol. II, pp.1290-1346.
- Carlton y Perloff (1994), *Modern industrial organization*, Harper Collins, Nueva York.
- Cook, K., Hardin, R. y M. Levi (2005), *Cooperation without trust*, Russell Sage Foundation, Nueva York.
- Elguea, Javier (2007), *Confianza y desarrollo* (mimeo).
- Fukuyama, F. (2006), *America at the crossroads: Democracy, power, and the neoconservative legacy*, Yale University Press, New Haven.
- Greif, Avner (2006), *Institutions and the path to the modern economy: Lessons from Medieval trade*, Cambridge University Press.
- ITU (2003a), *Denmark Mini-case study 2003: Beyond disputes and towards consensus building*, tomado de http://www.itu.int/ITU-D/treg/Case_Studies/index.html
- ITU (2003b), *Malaysia Mini-case study 2003: The Malaysian Access Forum as an initiative in self-regulation and consensus building*, tomado de http://www.itu.int/ITU-D/treg/Case_Studies/index.html
- Kahneman, Daniel, Edward Diener y Norbert Schwartz (eds.) (1999), *Well-being: The foundations of hedonic psychology*, Russell Sage Foundation, Nueva York.
- Kahneman, Daniel (2003), "Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics", *The American Economic Review*, 93(5), pp. 1449-1475.
- March, J. y P. Olsen (1984), "The new institutionalism: organizational factors in Political Life", *The American Political Science Review*.
- March, J. y H. Simon (1958), *Organizations*, Wiley y Sons, Nueva York.
- Noll, Roger (1990), "Some implications of cognitive psychology for risk regulation", *The Journal of Legal Studies*, vol. 19, núm. 2, junio.
- Noll, Roger (1996), "The complex politics of catastrophe economics", *Journal of Risk and Uncertainty*, 12, pp. 141-146, Kluwer Academic Publishers.
- Noll, R. (1999), "The economics and politics of the slowdown in regulatory reform", AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies, Washington, capítulo 2 (Interest groups and capture).
- Noll, R. (1997), "The economics and politics of regulation", en Schmalensee y Willig, *Handbook of industrial organization*, North-Holland, Amsterdam, vol. II, p. 1254.
- North, Douglas (1990), *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge University Press.
- North, Douglas (2005), *Understanding the process of economic change*, Princeton University Press.
- Ostrom Elinor y Walker, James (2002), *Trust and reciprocity*, The Russell Sage Foundation.

Powell W. y P. DiMaggio (1999), *Nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*, FCE, México.

Vickers y Yarrow (1994), *Un análisis económico de la privatización*, FCE, México.

Novedades

DIVISIÓN DE ADMINISTRACIÓN PÚBLICA

- Casar, Ma. Amparo, *Los gobiernos sin mayoría en México: 1997-2006*, DTAP-195
- De Angoitia, Regina, *La evolución de los portales del gobierno federal: la experiencia de ocho dependencias*, DTAP-196
- Cabrero, Enrique, *De la descentralización como aspiración a la descentralización como problema*, DTAP-197
- Sour, Laura y Eunises Rosillo, *¿Cuáles son los resultados del presupuesto por resultados?*, DTAP-198
- Arellano, David y Walter Lepore, *Prevención y control de conflictos de interés: lecciones para la Administración Pública Federal en México...*, DTAP-199
- Sour, Laura y Fredy Girón, *El efecto flypaper de las transferencias intergubernamentales del ramo 28...*, DTAP-200
- Mariscal, Judith, *Convergencia tecnológica y armonización regulatoria en México: una evaluación de los instrumentos regulatorios*, DTAP-201
- Mariscal, Judith, *Market Structure in the Latin American Mobile Sector*, DTAP-202
- De Angoitia, Regina y Fernando Ramírez, *Estrategias utilizadas para minimizar costos por los usuarios de telefonía celular...*, DTAP-203
- Cejudo, Guillermo, Gilberto Sánchez y Dionisio Zabaleta, *El (casi inexistente) debate conceptual sobre la calidad del gobierno*, DTAP-204

DIVISIÓN DE ECONOMÍA

- Hernández, Kólver, *State-Dependent Nominal Rigidities & Disinflation Programs in Small Open Economies*, DTE-418
- Hernández, Kólver and Asli Leblebicioglu, *A Regime Switching Analysis of the Exchange Rate Pass-through*, DTE-419
- Ramírez, José Carlos y David Juárez, *Viejas ideas económicas con nuevas tecnologías matemáticas*, DTE-420
- Delajara, Marcelo, *Household and Community Determinants of Infants' Nutritional Status in Argentina*, DTE-421
- Villagómez, Alejandro, Robert Duval y Lucía Cerilla, *Análisis de la evolución de la matrícula de la licenciatura en economía en México, 1974-2004*, DTE-422
- Brito, Dagobert and Juan Rosellón, *Quasi-Rents and Pricing Gas in Mexico*, DTE-423
- Rosellón, Juan and Hannes Weigt, *A Dynamic Incentive Mechanism for Transmission Expansion in Electricity Networks-Theory, Modeling and Application*, DTE-424
- Smith, Ricardo, *A Monte Carlo EM Algorithm for FIML Estimation of Multivariate Endogenous Switching Models with Censored and Discrete Responses*, DTE-425
- Brito, Dagobert and Juan Rosellón, *Lumpy Investment in Regulated Natural Gas Pipelines: An Application of the Theory of The Second Best*, DTE-426
- Di Giannatale, Sonia, Patricia López y María José Roa, *Una introducción conceptual al desarrollo financiero, capital social y anonimidad: el caso de México*, DTE-427

DIVISIÓN DE ESTUDIOS INTERNACIONALES

- González, Guadalupe, *Percepciones sociales sobre la migración en México y Estados Unidos: ¿hay espacios para cooperar?*, DTEI-162
- Bernhard, William y David Leblang, *Standing Tall When the Wind Shifts: Financial Market Responses to Elections, Disasters and Terrorist Attacks*, DTEI-163
- Velázquez, Rafael, *La relación entre el Ejecutivo y el Congreso en materia de política exterior durante el sexenio de Vicente Fox...*, DTEI-164
- Ruano, Lorena, *De la exaltación al tedio: las relaciones entre México y la Unión Europea...*, DTEI-165
- Martínez, Ferrán e Ignacio Lago Peñas, *Why new Parties? Changes in the number of Parties over time within Countries*, DTEI-166
- Sotomayor, Arturo, *México y la ONU en momentos de transición: entre el activismo internacional, parálisis interna y crisis internacional*, DTEI-167
- Velasco, Jesús, *Acuerdo migratorio: la debilidad de la esperanza*, DTEI-168
- Velázquez, Rafael y Roberto Domínguez, *Relaciones México-Unión Europea: una evaluación general en el sexenio del presidente Vicente Fox*, DTEI-169
- Martínez i Coma, Ferrán e Ignacio Lago Peñas, *¿Qué piensan los mexicanos de los Estados Unidos?*, DTEI-170
- Velasco, Jesús, *Lou Dobbs and the Rise of Modern Nativism*, DTEI-171

DIVISIÓN DE ESTUDIOS JURÍDICOS

- Magaloni, Ana Laura, *¿Cómo estudiar el derecho desde una perspectiva dinámica?*, DTEJ-19
- Fondevila, Gustavo, *Cumplimiento de normativa y satisfacción laboral: un estudio de impacto en México*, DTEJ-20
- Posadas, Alejandro, *La educación jurídica en el CIDE (México). El adecuado balance entre la innovación y la tradición*, DTEJ-21
- Ingram, Matthew C., *Judicial Politics in the Mexican States: Theoretical and Methodological Foundations*, DTEJ-22
- Fondevila, Gustavo e Ingram Matthew, *Detención y uso de la fuerza*, DTEJ-23
- Magaloni, Ana Laura y Ana María Ibarra Olguín, *La configuración jurisprudencial de los derechos fundamentales...*, DTEJ-24
- Magaloni, Ana Laura, *¿Por qué la Suprema Corte no ha sido un instrumento para la defensa de derechos fundamentales?*, DTEJ-25
- Magaloni, Ana Laura, *Arbitrariedad e ineficiencia de la procuración de justicia: dos caras de la misma moneda*, DTEJ-26
- Ibarra, Ana María, *Los artificios de la Dogmática Jurídica*, DTEJ-27
- Fierro, Ana Elena y Adriana García, *Responsabilidad patrimonial del Estado. Interpretación de la SCJN del artículo 113 constitucional*, DTEJ-28

DIVISIÓN DE ESTUDIOS POLÍTICOS

- Lehoucq, Fabrice, *Why is Structural Reform Stagnating in Mexico? Policy Reform Episodes from Salinas to Fox*, DTEP-195
- Benton, Allyson, *Latin America's (Legal) Subnational Authoritarian Enclaves: The Case of Mexico*, DTEP-196
- Hacker, Casiano y Jeffrey Thomas, *An Antitrust Theory of Group Recognition*, DTEP-197
- Hacker, Casiano y Jeffrey Thomas, *Operationalizing and Reconstructing the Theory of Nationalism*, DTEP-198
- Langston, Joy y Allyson Benton, *"A ras de suelo": Candidate Appearances and Events in Mexico's Presidential Campaign*, DTEP-199
- Negretto, Gabriel, *The Durability of Constitutions in Changing Environments...*, DTEP-200
- Langston, Joy, *Hasta en las mejores familias: Madrazo and the PRI in the 2006 Presidential Elections*, DTEP-201
- Schedler, Andreas, *Protest Beats Manipulation. Exploring Sources of Interparty Competition under Competitive and Hegemonic Authoritarianism*, DTEP-202
- Villagómez, Alejandro y Jennifer Farias, *Análisis de la evolución de la matrícula de las licenciaturas en CP, AP y RI en México, 1974-2004*, DTEP-203
- Ríos, Julio, *Judicial Institutions and Corruption Control*, DTEP-204

DIVISIÓN DE HISTORIA

- Barrón, Luis, *Revolucionarios sí, pero Revolución no*, DTH-44
- Pipitone, Ugo, *Oaxaca: comunidad, instituciones, vanguardias*, DTH-45
- Barrón, Luis, *Venustiano Carranza: un político porfiriano en la Revolución*, DTH-46
- Tenorio, Mauricio y Laurencio Sanguino, *Orígenes de una ciudad mexicana: Chicago y la ciencia del Mexican Problem (1900-1930)*, DTH-47
- Rojas, Rafael, *José María Heredia y la tradición republicana*, DTH-48
- Rojas, Rafael, *Traductores de la libertad: el americanismo de los primeros republicanos*, DTH-49
- Sánchez, Mónica Judith, *History vs. the Eternal Present or Liberal Individualism and the Morality of Compassion and Trust*, DTH-50
- Medina, Luis, *Salida: los años de Zedillo*, DTH-51
- Sauter, Michael, *The Edict on Religion of 1788 and the Statistics of Public Discussion in Prussia*, DTH-52
- Sauter, Michael, *Conscience and the Rhetoric of Freedom: Fichte's Reaction to the Edict on Religion*, DTH-53

Ventas

El CIDE es una institución de educación superior especializada particularmente en las disciplinas de Economía, Administración Pública, Estudios Internacionales, Estudios Políticos, Historia y Estudios Jurídicos. El Centro publica, como producto del ejercicio intelectual de sus investigadores, libros, documentos de trabajo, y cuatro revistas especializadas: *Gestión y Política Pública*, *Política y Gobierno*, *Economía Mexicana Nueva Época* e *Istor*.

Para adquirir cualquiera de estas publicaciones, le ofrecemos las siguientes opciones:

VENTAS DIRECTAS:	VENTAS EN LÍNEA:
Tel. Directo: 5081-4003 Tel: 5727-9800 Ext. 6094 y 6091 Fax: 5727 9800 Ext. 6314 Av. Constituyentes 1046, 1er piso, Col. Lomas Altas, Del. Álvaro Obregón, 11950, México, D.F.	Librería virtual: www.e-cide.com Dudas y comentarios: publicaciones@cide.edu

¡¡Colecciones completas!!

Adquiere los CDs de las colecciones completas de los documentos de trabajo de todas las divisiones académicas del CIDE: Economía, Administración Pública, Estudios Internacionales, Estudios Políticos, Historia y Estudios Jurídicos.



¡Nuevo! ¡¡Arma tu CD!!



Visita nuestra Librería Virtual www.e-cide.com y selecciona entre 10 y 20 documentos de trabajo. A partir de tu lista te enviaremos un CD con los documentos que elegiste.