Lo que se intenta mostrar en los 3 mapas es que los países con mejor calidad para hacer cumplir los contratos terminan exportando más bienes y servicios que son intensivos en “inversiones específicas de relación”, aprovechando su ventaja comparativa.

En resumen, una *inversión específica de relación* es la inversión que realiza una empresa para poder brindar un insumo diferenciado a otra empresa. La importancia en el cumplimiento de los contratos según Nathan Nunn radica en que, si *ex post* la empresa compradora quiere renegociar el precio del producto, la empresa vendedora está en desventaja porque ya realizó esa inversión específica que no puede utilizar en otra actividad comercial o productiva. Por esto, *ex ante* la empresa vendedora sub - invierte si la calidad para hacer cumplir los contratos en determinado país donde opera es deficiente.

El autor construye una medida de *intensidad de contratos* (es decir, necesitan inversión específica de relación*)* por industria a partir de los insumos que utiliza esa industria en USA. Cuando la industria compra más insumos del tipo:

(1) no tienen precios de referencia y

(2) no se venden en bolsas de intercambio.

Entonces esta industria será más intensiva en contratos que las otras. Porque justamente está comprando más insumos diferenciados.

Con esta medida, uno de los mapas muestra la fracción de exportaciones por país de las 20 industrias con **mayor** intensidad de contratos. Otro mapa muestra lo análogo, pero con las 20 industrias con **menor** intensidad de contratos. El mapa restante muestra una medida de calidad judicial por país. Con todo, se puede apreciar que en la mayoría de los países se cumple la hipótesis del autor descripta en el primer párrafo.