

4 LA NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL Y LAS CAUSAS FUNDAMENTALES DEL DESEMPEÑO ECONÓMICO: UN ENFOQUE A PARTIR DE DOUGLASS NORTH

THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS AND THE ROOT CAUSES OF ECONOMIC PERFORMANCE: AN APPROACH BY DOUGLASS NORTH

Autores:

Bladimir David Pozo Sulbaran (1)

“La incapacidad de las sociedades para hacer respetar de una manera eficaz y barata los contratos, es la causa más importante tanto del estancamiento histórico como del subdesarrollo contemporáneo en el Tercer Mundo”. (North, 1990: 54)

RESUMEN

Este ensayo tiene como propósito describir los aspectos generales y principios en los que se fundamenta la Nueva Economía Institucional (NEI) según North (2001 [1990]) quien al relajar algunos de los supuestos claves de la teoría económica neoclásica abre paso a la construcción de su teoría de las instituciones, la cual sostiene que es el determinante fundamental en la explicación del desempeño económico a largo plazo de las naciones a lo largo de la historia. La investigación es de tipo documental y descriptiva, la cual se realizó sobre la base de una de las obras fundamentales de este autor titulada “Institutions, Institutional Change and Economic Development”, haciendo especial énfasis en los supuestos en los que se basa esta teoría y en los elementos conceptuales que definen y caracterizan a las instituciones. Se concluye que, sobre la base de la literatura empírica disponible, las instituciones es el factor, aparentemente, que más explica, en términos generales, el desempeño económico de los países en el largo plazo.

Palabras clave: Nueva Economía Institucional, Instituciones, Crecimiento Económico, Desarrollo económico.

ABSTRACT

This essay aims to describe the general aspects and principles on which the New Institutional Economics (NIE) is based according to North (2001 [1990]), who, by relaxing some of the key assumptions of the neoclassical economics theory, opens the way to building his theory of institutions, which he argues is the fundamental determinant in explaining the long-term economic performance of nations throughout history. The research is documentary and descriptive and was carried out on the basis of one of the fundamental works of this author entitled "Institutions, Institutional Change and Economic Development", with special emphasis on the assumptions that underpin this theory and on the conceptual elements that define and characterize institutions. Based on the available empirical literature, it can be concluded that institutions are supposed to be the factor that best explains, in general terms, the long-run economic performance of countries.

Keywords: New Institutional Economics, Institutions, Economic Growth, Economic Development

(1) Estudiante del Programa de Doctorado en Ciencias Económicas de la Universidad del Zulia (LUZ). Maracaibo-Venezuela. Magíster Scientiarum en Economía, mención: Macroeconomía y Política Económica de LUZ. Economista (LUZ). En la actualidad se desempeña como Economista IV en el Departamento de Estudios y Estadísticas Económicas-Región Zuliana adscrito a la Gerencia de Estadísticas Económicas del Banco Central de Venezuela (BCV) y como Docente-Investigador de la Escuela de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales (Fces) de LUZ. Investigador adscrito al Departamento de Estudios Macroeconómicos y del Desarrollo del Instituto de Investigaciones “Econ. Dionisio Carruyo” de la Fces de LUZ

INTRODUCCIÓN

Uno de los temas de mayor interés en la ciencia económica es el crecimiento y desarrollo económico y la explicación de las diferencias internacionales en el nivel del ingreso, que no es otra cosa que formularse las siguientes preguntas: ¿por qué los países crecen?, ¿por qué existen países ricos y pobres? ¿Qué causas explican la prosperidad o el fracaso de las naciones? El enfoque de la Nueva Economía Institucional (NEI) aporta elementos de suma importancia para las respuestas de estas preguntas. En este ensayo se presenta brevemente los principales supuestos, conceptos y relaciones teóricas en los cuales se basa la NEI a partir de los aportes de una de las publicaciones seminales de Douglass North titulada: *Institutions, Institutional Change and Economic Development* publicada en el año 1990. Para ello se realiza un análisis de tipo documental basado en esta obra, referente a los principales supuestos en los que se fundamenta, así como también en los principales elementos conceptuales de esta teoría, haciendo especial énfasis en el origen de las instituciones desde el punto de vista teórico, con el propósito de entender los principales aportes de esta corriente de pensamiento a las ciencias económicas y sociales y, al tema del crecimiento y desarrollo económico en el largo plazo.

El documento se encuentra organizado de la siguiente manera: luego de esta breve introducción, se presenta una sección sobre los principales supuestos conductuales neoclásicos y la propuesta alternativa de North (2001 [1990]) para la construcción de su teoría, posteriormente, se describe las instituciones informales y formales, según el enfoque teórico de este autor. Por último, se presenta algunos comentarios finales.

SUPUESTOS CONDUCTUALES NEOCLÁSICOS Y SUS IMPLICACIONES PARA UNA TEORÍA DE LAS INSTITUCIONES SEGÚN NORTH (2001 [1990])

El supuesto conductual subyacente de la economía neoclásica es la utilidad esperada¹, este enfoque históricamente ha sido fuertemente atacado sobre todo a partir de los métodos económicos experimentales, de investigaciones de psicólogos y otros trabajos empíricos, los cuales han revelado grandes anomalías empíricas relacionadas con este enfoque. North (2001 [1990]) comenta brevemente que estas anomalías se pueden agrupar en las siguientes categorías: violaciones de los supuestos de transitividad, efectos en marcadores, en que los medios alternos de representar el mismo problema de elección poder dar elecciones diferentes, inversiones en cuanto a preferencias, cuando la ordenación de los objetos con base en sus evaluaciones reportadas contradice el orden implícito en situaciones de elección directa y problemas en la formulación, manipulación y procesamiento de probabilidades subjetivas en elecciones inciertas.

Según Sidney Winter (en Hogarth y Reder, 1986) hay siete pasos para llegar a lo que llama la defensa clásica de los supuestos conductuales neoclásicos:

- Razonablemente al mundo económico se le ve en equilibrio.
- Los actores económicos individuales enfrentan repetidamente las mismas situaciones de elección o una secuencia de elecciones muy similares.
- Los actores tienen preferencias estables y por ello evalúan los resultados de elecciones individuales conforme a criterios estables.
- Ante una exposición repetida, cualquier actor individual podrá identificar cualquier oportunidad disponible y apoderarse de ella para mejorar resultados; en caso de empresas de negocios lo hará también así, a costa de no ser eliminado por la competencia.
- Por consiguiente, ningún equilibrio podrá presentarse si los actores individuales no maximizan sus preferencias.
- Debido a que el mundo se encuentra más o menos equilibrado, presenta u ofrece al menos aproximadamente las mismas pautas empleadas por los supuestos que los actores están maximizando.
- Los detalles del proceso adaptativo son complejos y probablemente específicos del actor y de la situación. Por contraste, las regularidades asociadas con el equilibrio

¹ Según Nicholson (1997), la utilidad esperada se define como la utilidad media esperada de una situación arriesgada. Si hay n resultados, X_1, \dots, X_n con unas probabilidades P_1, \dots, P_n ($\sum P_i = 1$),

entonces la utilidad esperada viene dada por: $E(U) = P_1U(X_1) + P_2U(X_2) + \dots + P_nU(X_n)$

optimizador son comparativamente simples; consideraciones de parsimonia dictan, por consiguiente, que el modo de avanzar en la progresión económica es explorar teóricamente estas regularidades y comparar los resultados con otras observaciones.

Es importante señalar un punto particular. Los supuestos conductuales que emplean tradicionalmente los economistas no significan que la conducta de todo el mundo sea congruente con la elección racional. Pero descansan fundamentalmente en el supuesto de que las fuerzas competitivas verán que quienes se conduzcan de un modo racional descrito anteriormente, sobrevivirán, y que fallaran quienes no lo hagan así; por consiguiente, en una situación evolucionaria y competitiva (la que emplea el supuesto básico de toda la economía neoclásica de escasez y competencia), la conducta que se observará será la de aquellas personas que obraron conforme a tales normas (North, 2001 [1990]).

North (2001 [1990]) señala que al parecer la conducta humana es más compleja que la encarnada en la función utilitaria individual de los modelos de economistas. En muchos casos los seres humanos no simplemente maximizan la conducta de riqueza, sino también del altruismo y de las limitaciones autoimpuestas, lo cual cambia radicalmente los resultados con respecto a las elecciones que hacen las personas. Del mismo modo, nos encontramos que hay personas que descifran el medio (en el sentido que lo define la economía, de medios y fines) procesando información mediante los modelos racionales preexistentes a través del cual entienden el medio y resuelven los problemas que enfrentan. Lo cierto es que las aptitudes computacionales de los jugadores (en el sentido del cálculo mental) y la complejidad de los problemas que han de resolverse deben ser tomados en cuenta para comprender la situación. Para explorar las deficiencias del enfoque de la elección racional en su relación con las instituciones² North (2001 [1990]) estudia dos aspectos particulares de la conducta humana: 1) la motivación y 2) el desciframiento del medio.

Con relación a la motivación North (2001 [1990]) señala que en la función de utilidad del individuo además de la maximización de la riqueza individual pueden estar presentes otros factores como el altruismo³, la justicia y equidad de otros individuos, elementos que resultan significativos a partir de la evidencia de estudios económicos experimentales realizados por psicólogos los cuales muestran que este tipo de elementos no embonan a la perfección con los postulados maximizadores de la teoría económica neoclásica⁴. En este sentido, la función utilitaria del agente, su propio sentido sobre cómo deber ser el mundo (componente subjetivo) desempeña al parecer un cierto papel en los resultados de la interacción humana.

La evidencia que se dispone con respecto a ideologías⁵, altruismo y normas de conducta autoimpuestas sugieren que el intercambio entre riqueza y otros valores es una función equilibrada negativamente. En otras palabras, “cuando el precio es bajo para que los individuos que pueden expresar sus propios valores e intereses, ellos apreciaran alto en cuanto a sus elecciones hechas; pero cuando el precio que pagamos por expresar nuestra propia ideología o nuestras normas o preferencia es muy alto, entonces esto tendrá un significado mucho menor en cuanto a la conducta humana” (North, 2001: 37, cursivas nuestras). La cita anterior es de fundamental importancia ya que contribuye a explicar, bajo el enfoque de la Nueva Economía Institucional, tanto las instituciones (informales y formales) como la forma en que influyen en la toma de decisiones de los agentes. North (2001 [1990]) demuestra que básicamente las instituciones alteran el precio que los individuos pagan y por consiguiente nos conducen a ideas, ideologías y dogmas que con frecuencia juegan un papel importante en las elecciones que hacen los individuos.

El segundo elemento fundamental para entender la conducta humana es descifrar el medio. Esta cuestión desempeña un papel reducido o nulo en el repertorio estándar de los economistas sobre todo al emplear el supuesto de expectativas racionales, en donde los

² Las instituciones “son las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana. Por consiguiente, estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico” (North, 2001: 13)

³ El cual también se puede modelar como la maximización de utilidad de un individuo en el cual nos resulta útil el bienestar de los demás, en una función de utilidad (Becker, 1981) siendo una necesidad o función de objetivo (en otra faceta) de un agente individual.

⁴ Para mayores detalles véase a Kahneman, Knetsch y Thaler (1986).

⁵ Por ideología se entiende el conjunto de percepciones subjetivas (modelos, teorías) todo lo que la gente tiene para explicar el mundo que nos rodea. Tanto en el micro nivel de las relaciones individuales como en el macro nivel de ideologías organizadas que ofrecen explicaciones integradas del pasado y del presente tales como el comunismo o las religiones, las teorías que los individuos construyen están coloreadas por opiniones normativas de cómo debía estar organizado el mundo (North, 2001).

individuos cuentan con una información completa del mundo que los rodea y no se dejan engañar sistemáticamente del entorno. De acuerdo a lo anterior, los supuestos de equilibrio y de conocimiento estables sobre alternativas son muy atractivos, por la sencilla razón de que nuestras vidas están compuestas de rutinas en las cuales la cuestión de las elecciones se presenta como algo regular, repetitivo, y claramente evidente, de modo que cerca de un 90 por ciento de nuestras acciones en un día no requieren mucha reflexión.

Pero, de hecho, la existencia de un conjunto enclavado de instituciones es lo que nos ha permitido no tener que pensar en problemas como éste ni en hacer tales elecciones. Los damos por sentadas, porque la estructura del cambio ha sido institucionalizada de modo tal que reduce la incertidumbre. Así pues, en cuanto nos alejamos de elecciones que entrañan actos personales y repetitivos para hacer elecciones que signifiquen intercambios impersonales y no repetitivos aumenta la falta de certeza en cuanto a resultados (North, 2001 [1990]).

Entonces, mientras más complejos y únicos sean los problemas que confrontamos, mayor será la incertidumbre del resultado, lo cual se suma que, si aceptamos la proposición de que tanto el conocimiento como la facultad computacional o procesador del actor que decide está severamente limitada, se debe distinguir una significativa diferencia entre el mundo real y la percepción y el razonamiento que el actor tenga sobre el mundo. En la economía neoclásica, la persona racional siempre alcanza la decisión que objetiva o sustantivamente es mejor en términos de la función de utilidad. La persona racional de la psicología cognoscitiva se desplaza de un lado a otro haciendo sus decisiones de un modo tal que sea procesalmente razonable a la luz del conocimiento y de los medios de computación (con que el individuo procesa las ideas y oportunidades en su mente) disponibles (Simón, 1986).

Por consiguiente, North (2001: 38-39) sostiene que, en su opinión, “el procesamiento subjetivo e incompleto de la información desempeña un papel crítico en la toma de decisiones. Toma en cuenta la ideología, basada en percepciones subjetivas de la realidad, que desempeña un papel importante en las elecciones de los humanos. Pone en juego la complejidad y lo incompleto de nuestra información y los esfuerzos casi a ciegas que hacemos por descifrarla. Se centra en la necesidad de crear pautas regularizadas de interacción humana a la luz de tales complejidades, y sugiere que estas interacciones

regularizadas, que llamamos instituciones, puedan ser muy inadecuadas o que estén muy lejos de lo óptimo, cualquiera que sea el sentido del término. En pocas palabras, este modo de estudiar la forma en que los humanos proceden va de acuerdo con los razonamientos relacionados con la formación de las instituciones”.

Al agrupar las cuestiones analizadas anteriormente y relacionándolas con los siete pasos de la defensa de los supuestos conductuales clásicos descritos por Winter (1986), North (2001 [1990]), plantea la siguiente alternativa:

- Para ciertas cuestiones (no todas), el concepto de equilibrio es una valiosa herramienta de análisis, pero para la mayor parte de los problemas que nos atañen no hay un solo equilibrio, sino varios, que surgen porque hay una continuidad de diversas teorías sin las cuales los agentes no pueden sostenerse y actuar sin encontrar de vez en cuando hechos que los induzcan a cambiar sus teorías.
- Si bien es cierto que los actores individuales enfrentan muchas situaciones de repetición y que pueden actuar racionalmente en tal situación, lo cierto es que enfrentan también diversas elecciones únicas y no repetitivas en las cuales la información es incompleta y los resultados inciertos.
- Aunque es verdad que Becker y Stigler han destacado un caso impresionante (1977) en que los cambios de precio relativo explican muchos cambios aparentes en preferencia, la cuestión de estabilidad no es fácil hacerla a un lado. No solamente se presentan anomalías en el nivel disperso en el cual se ha llevado a cabo la investigación psicológica, sino que también la evidencia histórica sugiere que esas preferencias se modifican conforme cambia el tiempo. North (2001 [1990]) señala que no conoce otro modo de explicar la desaparición de la esclavitud en el siglo XIX; siempre es preciso tomar en cuenta la percepción cambiante de la legitimidad de que una persona sea dueña de otra.
- Sin la menor duda, a los actores les gustaría mejorar resultados, pero sucede que la retroalimentación de la información es tan pobre que el actor no puede identificar alternativas mejores.
- La competencia puede estar tan apagada y las señales tan confusas que el ajuste puede ser lento o desviado y las consecuencias evolucionarias clásicas no serán válidas por períodos muy largos.
- La situación del mundo a lo largo de la historia nos ofrece evidencias abrumadoras que son mucho más que una simple conducta racional no cooperadora.

- Los supuestos conductuales de los economistas son útiles para resolver ciertos problemas. Son inadecuados para dar solución a muchas de las cuestiones que enfrentan los científicos sociales y constituyen el bloque fundamental que impide una comprensión de la existencia, de la formación y de la evolución de las instituciones.

Un modelo conductual resultante al considerar lo anteriormente expuesto no sólo explicaría por qué las instituciones son una extensión necesaria del modo en que los humanos procesan la información, sino también que predijeran la mezcla compleja de motivaciones que dan forma a las elecciones. La motivación de los actores ayuda a explicar la existencia y a dar forma a las instituciones que proveen los medios a través de los cuales el altruismo y otros valores que no maximizan la riqueza entran en la elección.

Las instituciones existen y reducen las incertidumbres propias de la interacción humana. Estas incertidumbres surgen como consecuencia de la complejidad de los problemas que deben resolverse y de los programas de solución de problemas (en el lenguaje o terminología de la computación) poseídos por el individuo, lo cual no quiera decir que estas instituciones sean necesariamente eficientes (North, 2001 [1990]).

Las incertidumbres se deben a información incompleta con respecto a la conducta de otros individuos en el proceso de interacción humana. Las limitaciones computacionales del individuo están determinadas por la capacidad de la mente para procesar, organizar y utilizar información. A partir de esta capacidad considerada junto con las incertidumbres propias del desciframiento del

medio, evolucionan normas y procedimientos que simplifican el proceso. El consiguiente marco institucional, como estructura la interacción humana, limita la elección que se ofrece a los actores (North, 2001 [1990]).

Dado lo anterior, se puede resumir que sobre la base de teoría económica moderna que el enfoque de la NEI según North (2001 [1990]) relaja algunos supuestos del modelo walrasiano⁶ de equilibrio general de la teoría neoclásica en los siguientes aspectos: asume información incompleta, percepciones subjetivas de los individuos en sus elecciones (racionalidad limitada), costos de transacción y negociación no nulos. Lo cual en línea con Parada (2003) refleja que la NEI sigue en la periferia de la economía neoclásica ya que acepta el resto de los supuestos de la corriente principal y también utiliza en cierta forma, algunos instrumentos del análisis económico neoclásico⁷, este, sin embargo, es el método en el cual mayormente ha avanzado la ciencia económica moderna al relajar algunos supuestos de la corriente principal y estudiar y verificar sus implicaciones al incorporar diversas imperfecciones al marco analítico central⁸.

LAS INSTITUCIONES INFORMALES Y FORMALES: EL ENFOQUE TEÓRICO DE NORTH (2001 [1990])

Aspectos relevantes a considerar para la existencia de las instituciones:

⁶ Un modelo walrasiano posee las siguientes características: es un modelo competitivo, con información completa, ausencia de costos transacción y/o negociación, sin ningún tipo de externalidades, asimetrías de información, y sin ausencias de mercados u otras imperfecciones o fricciones (Romer, 2006).

⁷ Autores como Kalmanovitz (2003) sostiene que la NEI o el neoinstitucionalismo no constituya un paradigma en sí, en el sentido que lo define Khun, quien lo define como una teoría completa que guía la labor de investigación de una comunidad científica. En efecto Eggertsson (1995: 17) comenta que, según Lakatos, “un programa de investigación tiene dos componentes, a saber, 1) un *núcleo duro* invariable y su *cinturón protector* variable. La modificación de un programa de investigación se puede considerar como un reajuste del cinturón protector, pero una alteración de los elementos del núcleo representa un salto a un nuevo programa de investigación (paradigma). La estabilidad de preferencias, la elección racional y las estructuras de equilibrios [...] constituye el núcleo duro del paradigma microeconómico que ha sido el programa de investigación dominante

en la economía durante todo el siglo”. El cinturón protector correspondería a las restricciones iniciales que enfrentan los agentes, a la información que poseen y al tipo de interacción al que están sometidos. En este caso, la NEI diverge de la microeconomía neoclásica porque incorpora costos de información, costos de transacción y restricciones a los derechos de propiedad entre otros factores (Kalmanovitz, 2003). Adicionalmente, el enfoque de la NEI es esencialmente individualista, su punto de partida es el individuo. Las instituciones surgen del comportamiento individual, a través de la interacción entre individuos. En este aspecto, la NEI se mantiene fiel a la economía neoclásica (individualismo metodológico) (Parada, 2003).

⁸ Partir de una base walrasiano impone cierta disciplina: el creador del modelo (o teoría) no puede permitirse confeccionar una larga lista de supuestos no walrasianos que generen los resultados que desea. También pone en evidencia cuales son los aspectos no walrasianos (del marco central) que son esenciales para los resultados (Romer, 2006).

La teoría de las instituciones de North (2001 [1990]) está edificada partiendo de una teoría de conducta humana, la cual fue descrita anteriormente, con una teoría de costos de negociación. Cuando se combina las teorías se puede entender por qué existen las instituciones y qué papel desempeñan en el funcionamiento de las sociedades, y si se agrega una teoría de la producción se puede analizar las funciones de las instituciones como determinante fundamental del desempeño económico a largo plazo de las naciones (análisis dinámico).

Los costos de la información son la clave de los costos de la negociación, que se compone de los costos de medir los atributos valiosos de lo que se está intercambiando y los costos de proteger y de hacer cumplir compulsivamente los acuerdos. Estas mediciones y esta compulsión tienen costos que son fuentes de instituciones sociales, políticas y económicas.

Los costos de negociación que privan en un mercado son los costos relacionados con la banca, los seguros, las finanzas, las ventas al por mayor y el comercio al por menor o, en términos de ocupaciones como abogados, contadores, entre otros, es decir, aquellos que permiten simplificar y cumplir acuerdos de intercambio económico entre las partes. Debido a que los costos de negociación son una parte de los costos de producción, se requiere reformular de nuevo la relación tradicional de producción (la cual supone que estos costos no existen o son nulos) de la siguiente manera: los costos totales de producción consisten en las entradas o inputs de los factores de producción: tierra, trabajo y capital que participan en la transformación de los atributos de los bienes y servicios intermedios en productos finales, y en los costos de negociación (definición, protección y cumplimiento forzados de los derechos de propiedad hacia las mercancías o productos, expresados como el derecho a usar, el derecho de sacar provecho o ingreso del uso, el derecho a excluir, y el derecho a cambiar en condición de propietario del bien.

Una vez que se reconoce que los costos de producción son la suma de los costos de transformación y negociación, se requiere un nuevo marco analítico de la teoría microeconómica⁹, las implicaciones de estos costos son fundamentales a partir de la siguiente pregunta: ¿Por qué

resulta costoso negociar? es a partir de aquí que North (2001 [1990]) inicia su teoría de las instituciones.

En efecto, a partir de las aportaciones de Coase (1960) referente a que en ausencia de costos de negociación el paradigma neoclásico produce buenos resultados implícitos; pero que, con costos de negociación positivos, las asignaciones de recursos son alteradas por estructuras de derechos de propiedad, se desarrolla la teoría de las instituciones. En este sentido, como un ejemplo de la realidad referente a este aspecto, existe evidencia empírica para Estados Unidos de América de que los costos de negociación pueden llegar a representar un poco más del 45% del ingreso nacional y que dicho costo ha venido aumentando en el tiempo (Wallis y North, 1986).

North (2001 [1990]) considera que en los costos de negociación existen dos factores claves, a saber, 1) el costo de medición exacta de los atributos de las mercancías que se intercambia lo cual entraña información asimétrica y el problema del agente principal que viene a complementar la información incompleta con sus implicaciones sobre las elecciones de los individuos y 2) el costo de cumplimiento obligatorio de los acuerdos de intercambio, en el cual se destinan recursos para hacer cumplir los acuerdos aspecto que siempre ha limitado aumentar la especialización y la división del trabajo en las sociedades, lo cual da lugar o abre paso a una tercera parte coercitiva como puede ser el Estado en las sociedades modernas y complejas para hacer cumplir los acuerdos.

A partir de lo anterior, las instituciones proporcionan la estructura del intercambio que (junto a la tecnología empleada) determina el costo de la transacción y el costo de la transformación. Que tan bien resuelven las instituciones los problemas de coordinación y producción es algo que está determinado por la motivación de los jugadores (su función de utilidad), la complejidad del medio, y la habilidad de los jugadores para descifrar y ordenar el medio (medición y cumplimiento obligatorio) (North, 2001 [1990]).

Las limitaciones o instituciones informales y formales:

En las sociedades, desde la más primitiva hasta la más moderna, las personas se imponen limitaciones para dar una estructura a sus relaciones con las demás. En

⁹ Para mayores detalles sobre este aspecto véase a Barzel (1989).

condiciones de información y de habilidad computacional limitada de las personas, los frenos o restricciones reducen los costos de la interacción humana en comparación con un mundo en donde no haya instituciones. Por supuesto es más simple describir las reglas o limitaciones formales que las sociedades crean que sobre los modos informales mediante los cuales los humanos estructuran la interacción humana, aspectos que para nada les resta importancia a las limitaciones informales.

En el mundo moderno occidental la vida y la economía están ordenadas a través de leyes formales y derechos de propiedad. Sin embargo, aun en las economías más desarrolladas, las normas formales constituyen una parte pequeña, aunque importante del conjunto de limitaciones que dan forma a las elecciones. Por ejemplo, en nuestra interacción diaria con las demás personas, sea en la familia, en nuestras relaciones sociales externas o en actividades de negocios, la estructura que rige está abrumadoramente definida por medio de códigos de conducta, normas de comportamiento y convenciones. Debajo de estas limitaciones informales se encuentran reglas formales, que rara vez son fuente obvia e inmediata de interacciones diarias (North, 2001 [1990]).

El hecho de que las limitaciones informales sean importantes en sí misma (y no simplemente apéndices de reglas formales) se puede observar partiendo de la evidencia de que las mismas reglas formales y/o constituciones impuestas a diferentes sociedades producen resultados diferentes¹⁰.

North (2001 [1990]) plantea la siguiente interrogante: ¿De dónde provienen las limitaciones informales? Proviene de información transmitida socialmente y son parte de la herencia que llamamos cultura. La forma en que la mente procesa información depende “de la habilidad del cerebro para aprender siendo programado con una o más lenguas naturales complejamente estructuradas que pueden cifrar conducta perceptual, moral y actitud (conductual) así como información de hechos” (Johanson, 1988: 176). Se puede definir la cultura como la “transmisión de una generación a la

siguiente, por la enseñanza y la imitación, de conocimientos, valores y otros factores que influyen en la conducta” (Boyd y Richerson, 1985: 2 citado por North (2001 [1990])). La cultura, así definida, proporciona un marco conceptual basado en el lenguaje para cifrar e interpretar la información que los sentidos están proporcionando al cerebro.

En este sentido, la forma en que la mente procesa información no sólo es la base de la existencia de instituciones sino una clave para entender cómo las limitaciones informales (o instituciones informales) tienen un papel importante en la formación de la elección tanto a corto plazo como en la evolución a largo plazo de la sociedad.

Con relación a la importancia de los códigos de conducta autoimpuestos en cuanto a restringir la conducta maximizadora. North (2001 [1990]) señala que nuestra comprensión de la fuente de tal conducta es deficiente, si bien frecuentemente podemos medir su significación en elecciones, examinando empíricamente cambios marginales ocurridos en el costo de expresar convicciones. Este análisis abre la puerta a la explicación del poder de las percepciones subjetivas en cuanto a las elecciones (y a la teoría de la elección convencional). Si la función de demanda esta inclinada adversamente (es decir, mientras menor sea el costo de expresar nuestras convicciones, más importantes serán las convicciones como un determinante a la hora de realizar nuestras elecciones) y si las instituciones formales (las cuales definiremos enseguida) permiten a los individuos expresar diferencias a bajo costo para ellos, entonces las preferencias subjetivas que los individuos mantienen desempeñan una parte importante en la determinación de elecciones.

North (2001 [1990]) señala que es imposible dar sentido a la historia (o a las economías contemporáneas) sin reconocer el papel central que las preferencias subjetivas desempeñan en el contexto de las limitaciones institucionales formales que nos permiten expresar nuestras convicciones con un costo muy bajo o inexistente. Las ideas, las ideologías organizadas, e

¹⁰ Tal como es el caso que luego de la independencia de los Estados Unidos de América (USA) de Inglaterra al adoptar sus normas formales establecida en la constitución del país, diferentes países hispanoamericanos luego de independizarse del reino de España o de Portugal incorporaron casi que idénticamente las leyes y normas de la constitución de USA en sus países como normas formales (en su carta magna), no obstante, el desempeño económico, político y

social resultó radicalmente distinto a través de los años hasta la actualidad, lo cual explica, en cierta forma, las formas de las instituciones informales en ambas regiones en la época colonial y su persistencia en el tiempo. Para mayores detalles véase a North (2001) y Acemoğlu y Robinson (2013).

incluso el fanatismo religioso que moldea la conducta desempeñan papeles importantes en cuanto a dar forma a sociedades y a economías. La consecuencia a largo plazo del procesamiento cultural de la información que está en la base de las limitaciones informales es lo que juega un papel importante en la forma incremental por medio de la cual las instituciones evolucionan y por consiguiente es una fuente de dependencia de la trayectoria que conduce a la sociedad en largo plazo.

Es importante destacar que las limitaciones informales derivadas culturalmente no cambiarán de inmediato como reacción a cambios de las reglas formales. Como resultado, la tensión entre reglas formales alteradas y limitaciones informales persistentes produce resultados que tienen consecuencias importantes en la forma en que cambian las economías en el largo plazo.

Con relación a las instituciones o limitaciones formales North (2001 [1990]: 67) las define como aquellas que “incluyen reglas políticas (y judiciales), reglas económicas y contratos. La jerarquía de tales reglas, desde constituciones, estatutos y leyes comunes hasta disposiciones especiales, y finalmente a contratos individuales, define limitaciones que pueden fluctuar de reglas generales a especificaciones particulares”. A partir de estas instituciones (informales y formales) en conjunto con la ejecución obligatoria de los contratos que da pie para que una tercera parte que imponga el poder coercitivo en la sociedad (justificando el origen y la responsabilidad del Estado), y con la existencia de costos de negociación y transformación (necesidad de emplear recursos para definir y proteger derechos de propiedad y para hacer cumplir convenios) se abre el espacio para que las organizaciones (económicas, sociales y políticas) (ver capítulo IX de North (2001)) sean la fuente de tanto la estabilidad como del cambio institucional y que a través o dependiendo de la vía institucional a las cuales se aboquen las sociedades determinarán la trayectoria del desempeño económico (trayectoria de la dependencia) de las naciones.

CONCLUSIONES

En este ensayo se revisaron brevemente los principales supuestos conductuales de la teoría neoclásica y se contrastó con la propuesta de North (2001 [1990]) que

utilizó para dar origen a la construcción de su teoría de las instituciones y a la Nueva Economía Institucional (NEI) según su visión, a partir de relajar algunos supuestos claves del modelo neoclásico de equilibrio general (modelo puro de competencia), dichas premisas o supuestos, son específicamente, la que tienen que ver con el comportamiento racional de los agentes económicos en condiciones de información completa y de ausencia de costos de negociación. Al relajar estos supuestos en el modelo, las elecciones de los actores o jugadores no sólo se basan en un criterio de maximización de utilidad sino también en sus motivaciones subjetivas las cuales a su vez influyen en cantidad de información incompleta que pueden procesar en sus mentes según su percepción en el mundo real para tomar sus decisiones.

Lo anterior, combinado con la presencia de costos de negociación dan lugar al origen de las instituciones las cuales reducen la incertidumbre y son la estructura de la interacción humana en diferentes ámbitos de la vida humana (política, social y económica). Las instituciones proporcionan la estructura del intercambio que (junto a la tecnología empleada) determina el costo de la transacción y el costo de la transformación. Que tan bien resuelven las instituciones los problemas de coordinación y producción es algo que está determinado por la motivación de los jugadores (su función de utilidad), la complejidad del medio, y la habilidad de los jugadores para descifrar y ordenar el medio (medición y cumplimiento obligatorio) (North, 2001 [1990]).

Dentro de las instituciones se encuentran las limitaciones informales y las formales, los dos tipos son igualmente importantes para la interacción humana de una sociedad. En este ensayo también se describió brevemente las principales ideas y conceptos de North (2001 [1990]) sobre las limitaciones informales, las cuales son definidas en la actualidad como la cultura, códigos de conducta, actitudes, creencias y valores que determinan la conducta de los individuos en sus elecciones, y con las reglas formales, aquellas que “incluyen reglas políticas (y judiciales), reglas económicas y contratos.

A partir de estas instituciones (informales y formales) en conjunto con la ejecución obligatoria de los contratos que da pie para que una tercera parte que imponga el poder coercitivo en la sociedad (el Estado), y con la existencia de costos de negociación y transformación se abre el espacio para que las organizaciones (económicas, sociales y políticas) sean la fuente de tanto la estabilidad como del cambio institucional y que a través o

dependiendo de la vía institucional a las cuales se aboquen las sociedades determinarán la trayectoria del desempeño económico (trayectoria de la dependencia) de las naciones.

Finalmente, al revisar la literatura correspondiente sobre los determinantes fundamentales del crecimiento y desarrollo económico, específicamente, de las diferencias internacionales en el nivel del ingreso, las cuales, en la actualidad son exageradamente grandes entre países pobres y ricos¹¹. Entre las diferentes teorías que explican las causas de estas enormes diferencias internacionales existen dos hipótesis básicas: la geografía y las instituciones¹². No obstante, diferentes estudios empíricos parecen confirmar que, a lo sumo, los factores geográficos únicamente influyen sobre el nivel actual de ingreso de los países a través de sus efectos en el desarrollo institucional (Acemoğlu, et al, 2001), bajo el enfoque de la NEI.

Tal vez la riqueza o la pobreza de un lugar antes de la colonización europea dependían de factores geográficos que probablemente influyeron en las instituciones instauradas por los europeos. Pero lo que los datos disponibles indican es que la geografía, ni sentencia a un país a la pobreza, ni le garantiza el éxito económico. Para entender por qué un país es pobre en la actualidad, es preferible concentrarse más en las instituciones que en la geografía (Acemoğlu, 2003), reconociendo así la importancia de las instituciones y del cambio o transformación institucional, el cual es lento en el tiempo, como factor determinante del desarrollo económico o prosperidad de los países.

Sin embargo, también existe una postura intermedia sobre el tema, según la cual se le atribuye importancia tanto a las instituciones como a la geografía (con relación al clima, dotación de recursos naturales, acceso a canales de comunicación y transporte) en el sentido, de que pueden existir países en donde las instituciones y la geografía son favorables, otros países o regiones dotadas con condiciones geográficas favorables y con instituciones deficientes o insatisfactorias, y países o regiones empobrecidas con instituciones deficientes y con condiciones geográficas desfavorables, por lo que dependiendo de las características del país o región, las decisiones en materia de políticas públicas se deberían

enfocar en mejorar, principalmente, bien sea el marco institucional o las condiciones geográficas (enfermedades, aislamiento geográfico, infraestructuras de comunicaciones y transporte, entre otros factores) para contribuir en elevar el nivel de vida de los países pobres, por lo que para algunos autores tanto las instituciones como los recursos (y la geografía) son esenciales para el crecimiento y desarrollo económico (Sachs, 2003).

¹¹ Para una breve introducción sobre estas diferencias internacionales en el nivel de ingreso real, véase a: Pozo y Ocampo (2016).

¹² Para una revisión de la literatura sobre estas teorías o hipótesis y sus implicaciones sobre el desarrollo económico a largo plazo a escala internacional, véase a: Pozo (2019).

BIBLIOGRAFÍA

Departamento Nacional de Planeación (2014). Análisis macroeconómico de los impactos sectoriales de cambio climático en Colombia. Documento 422. Archivos de Economía. Bogotá.

Recuperado

de:<https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Estudios%20Economicos/422.pdf>

Departamento Nacional de Planeación. Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022 “Pacto por Colombia, pacto por la equidad”

IDEAM, PNUD, MADS, DNP, CANCELLERÍA. 2015. Primer Informe Bienal de Actualización de Colombia. Bogotá D.C., Colombia.

Ministerio del Medio Ambiente. Herramientas de Educación, innovación y planificación territorial. Recuperado de:

<https://www.minambiente.gov.co/index.php/herramientas-de-educacion-innovacion-y-planificacion-territorial>

Ministerio del Medio Ambiente. Seguimiento a metas del Gobierno. Recuperado de:
<https://www.minambiente.gov.co/index.php/ministerio/seguimiento-a-metas-de-gobierno>

Naciones Unidas (2018), La Agenda 2030 y los Objetivos de Desarrollo Sostenible: una oportunidad para América Latina y el Caribe (LC/G.2681-P/Rev.3), Santiago.

Naciones Unidas. Qué es el Convenio Marco de la Naciones Unidas sobre Cambio Climático. Recuperado de

<https://unfccc.int/es/process-and-meetings/the-convention/que-es-la-convencion-marco-de-las-naciones-unidas-sobre-el-cambio-climatico>

Portafolio (2017). Estos son los efectos del cambio climático en la economía colombiana. Recuperado de:

<http://www.portafolio.co/economia/algunos-efectos-del-cambio-climatico-en-la-colombiana-507735>

<https://repositorio.gestiondelriesgo.gov.co/handle/20.500.11762/18435>

<https://www.ods.gov.co/es/data-explorer>

Acemoglu, D. (2003). “Raíz histórica. Un enfoque histórico de la función de las instituciones en el desarrollo económico”. Finanzas & Desarrollo, Fondo Monetario Internacional (FMI), junio de 2003, pp. 27-30.

Acemoglu, D., Johnson, S. y Robinson, J. (2001). “The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation”, *American Economic Review* 91, vol.5, pp. 1369-1401.

Acemoglu, D. y Robinson, J. (2013). “Por qué fracasan los países. Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza”, (1ra. Edición en español), Barcelona-España, Edit. Deusto.

Alesina, A. y Rodrik, D. (1994) “Distributive Politics and Economic Growth”, *Quarterly Journal of Economics* 108, pp. 465-490.

Alesina, A.; Devleeschauwer, W., Easterly, S. y Wacziarg, R. (2003) “Fractionalization”, *Journal of Economic Growth* 8, 2 (2003), pp. 155- 194.

Bandeira, P. (2009). “Instituciones y desarrollo económico. Un marco conceptual”, *Revista de Economía Institucional*, vol. 11, N° 20, primer semestre, pp. 355-373.

Barro, R. y McCleary, R. (2003). “Religion and Economic Growth”, NBER Working Paper 9682.

Barro, R. y Sala-i-Martin, X. (2004). *Economic growth* (2da. Edic.), Cambridge, MA-United States of America: The MIT Press.

Barzel, Y. (1989). *Beyond the Miracle of the Market: The Political Economy of Agrarian Development in Rural Kenya*, Cambridge, Cambridge University Press.

Becker, G. (1981). *A Treatise on the Family*, Cambridge, MA., Harvard University Press.

Becker, G. y Stigler, G. (1977). “De Gustibus Non Est Disputandum”, *American Economic Review*, 67: 76-90.

Bloom, D. y Sachs, J. (1998). “Geography, Demography and Economic Growth in Africa”, *Brookings Papers on Economic Activity*, Vol. 2, pp. 207-205.

Coase, R. (1960). “The problem of Social Cost”, *Journal of Law and Economics*, 3: 1-44.

Diamond, J. (1997). *Guns, Germs and Steel: The Fates of Human Societies*, New York: W.W. Norton & Co.

Eggertsson, T. (1995). *El comportamiento económico y las instituciones*, Madrid, Alianza Editorial.

Feenstra, R., inklaar, R. y timmer, M. (2015). "The Next Generation of the Penn World Table", *American Economic Review* 105, vol. 10, pp. 3150-3182.

Johanson, R. (1988). "The Computer Paradigm and the Role of Cultural Information in Social Systems", *Historical Methods*, 21: 172-188.

Kahneman, D., Knetsch, L. y Thaler, R. (1986). "Fairness and Assumptions of Economics" en *The Behavioral Foundations of Economic Theory*, *Journal of Business* (suplemento), 59, 285-300.

Kalmanovitz, S. (2003). "El neoinstitucionalismo como escuela", *Revista de Economía Institucional*, Vol. 5, N° 9, segundo semestre, Bogotá-Colombia, pp.189-212.

La Porta, R.; López De Silanes, F.; Shleifer, A. y Vishny, R. (1999). "The Quality of Government", *Journal of Law, Economics and Organization*, Vol. 15, No. 1, pp. 222-279, Oxford University Press.

Nicholson, W. (1997). *Teoría microeconómica. Principios básicos y aplicaciones*, (6ta. Edición), Madrid-España, Edit. McGraw-Hill.

North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Development*, New York, Cambridge University Press.

North, D. (2001). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, (2da. Reimpresión en español), México-México, Edit. Fondo de Cultura Económica.

North, D. y Thomas, R. (1973). *The rise of the Western World: a new economic history*, Cambridge, Cambridge University Press.

Parada, J. (2003). "Economía institucional original y nueva economía institucional: semejanzas y diferencias", *Revista de Economía Institucional*, Vol. 5, N° 8, primer semestre, Bogotá-Colombia, pp.92-116.

Pozo, B. (2019). "Causas de las diferencias en el nivel de ingreso entre los países: una breve revisión de la literatura reciente", *BCVOZ Económico* Vol. 5 Septiembre-Octubre 2019, Año 23, pág. 1-4. *Boletín Económico*

Informativo del Banco Central de Venezuela, Caracas-Venezuela, disponible en la página web: www.bcv.org.ve.

Pozo, B. y Ocando C. (2016). "Crecimiento económico y diferencias internacionales en el nivel de ingreso: una revisión de algunos datos históricos", *BCVOZ Económico edición especial*, Vol. 4 octubre 2016, Año 20, pág. 20-22. *Boletín Económico Informativo del Banco Central de Venezuela*, Caracas-Venezuela, disponible en la página web: www.bcv.org.ve.

Posner, R. A. (1998). "Rational Choice, Behavioral Economics, and the Law", *Stanford Law Review*, 1551-1575.

Romer, D. (2006). *Macroeconomía avanzada*, (3a Ed.), Madrid-España: Edit. Mc Graw-Hill.

Rodrik, D. y Subramanian, A. (2003). "La primacía de las instituciones (y lo que implica)", *Finanzas & Desarrollo*, Fondo Monetario Internacional (FMI), junio de 2003, pp. 31-34.

Rodrik, D., Subramanian, A. y Trebbi, F. (2004). "Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development", *Journal of Economic Growth* 9, (junio), pp. 131-165.

Rodrik, D. (2011). *Una economía muchas recetas. La globalización, las instituciones y el crecimiento económico*, (1ra. Edición en español), México-México, Edit. Fondo de Cultura Económica.

Sachs, J. D. (2003). "Las instituciones son importantes, pero no para todo. No debe subestimarse el papel que cumplen la geografía y los recursos naturales en el desarrollo", *Finanzas & Desarrollo*, Fondo Monetario Internacional (FMI), junio de 2003, pp. 38-41.

Simon, H. (1986). "Rationality in Psychology and Economics" en Hogarth y Reder (eds), *The Behavioral Foundations of Economic Theory*, *Journal of Business* (suplemento), 59, 209-224.

Spolaore, E. y Warcziag, R. (2006). "The Diffusion of Development", *Tufts University Discussion Paper Series* 704.

Wallis, J. y North, D. (1986). "Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970", en Engerman S. L. y Gallman, R. (eds), *Long-Term Factors*

in American Economic Growth, Chicago, University of Chicago Press.

Weber, M. (1939). The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism, London, Allen and Unwin.

Weil, D. (2006). Crecimiento Económico, Madrid-España, Edit. Pearson Addison Wesley.

Winter, S. (1986). "Comments on Arrow and on Lucas", en Hogarth y Reder (eds), The Behavioral Foundations of Economic Theory, Journal of Business (suplemento), 59, 427-434.