

**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**

DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO

FACULTAD DE ECONOMÍA

PROYECTO DE INVESTIGACIÓN PARA DOCTORADO

***APLICACIÓN DE LA TEORÍA INSTITUCIONAL DE NORTH AL ESTUDIO DEL  
DESARROLLO ECONÓMICO EN AMÉRICA LATINA: COMPARACIÓN MÉXICO Y  
BRASIL A PARTIR DE LA SEGUNDA MITAD DEL SIGLO XX***

**ROSALBA POLANCO PIÑEROS**

COMITÉ EVALUADOR:

DR. MIGUEL ÁNGEL RIVERA RÍOS

DR. ALEJANDRO DABAT

DR. JOSÉ DE JESÚS RODRÍGUEZ

## CAPITULO 1

### UNA TEORÍA INSTITUCIONAL PARA EL ESTUDIO DEL DESARROLLO ECONÓMICO

#### INTRODUCCIÓN

<b>1.1</b>	<b>TEORÍAS INTITUCIONALES</b>	<b>5</b>
1.1.1	El “viejo” Institucionalismo o Economía Institucional Original (EIO)	5
1.1.2	La Nueva Economía Institucional (NEI)	8
1.1.2.1	La Economía neoclásica y la NEI	12
1.1.3	El Análisis Institucional Histórico y comparativo (AIHC)	14
1.1.4	Otros estudiosos del desarrollo: D. Acemoglu y S. Engerman y K. Sokoloff	16
<b>1.2</b>	<b>LA TEORÍA DE CAMBIO INSTITUCIONAL DE NORTH</b>	<b>19</b>
1.2.1	North: Su visión de la historia y su modelo teórico. La propiedad y el papel del poder político en la reproducción social	19
1.2.2	Instituciones, comportamiento, aprendizaje y <i>path dependence</i> : La maduración del modelo	27
1.2.2.1	El comportamiento humano	28
1.2.2.2	Modelos mentales y el proceso de aprendizaje	30
1.2.2.3	La dependencia del sendero ( <i>path dependence</i> )	31
1.2.2.4	Cambio institucional y cambio económico	32
1.2.3	Teoría del orden y el desorden político	33
<b>1.3</b>	<b>HOFF -STIGLITZ Y LA TEORÍA DEL CAMBIO INSTITUCIONAL</b>	<b>34</b>
<b>1.4</b>	<b>DESARROLLO TARDÍO</b>	<b>39</b>
<b>1.5</b>	<b>CONCLUSIONES PRELIMINARES</b>	<b>41</b>
	<b>BIBLIOGRAFIA</b>	<b>42</b>

## **CAPÍTULO 1**

### **UNA TEORÍA INSTITUCIONAL PARA EL ESTUDIO DEL DESARROLLO ECONÓMICO**

#### **INTRODUCCIÓN**

El objetivo de este capítulo es presentar y evaluar un conjunto de fundamentos teóricos relevantes en el estudio del desarrollo económico, basados principalmente en la teoría institucional propuesta por Douglass North y otros especialistas, con quienes ha compartido algunos de sus trabajos o, enriquecen y amplían el marco teórico necesario para el estudio del desarrollo económico institucional.

La literatura sobre las instituciones y la importancia de las mismas en las ciencias sociales, se ha incrementado vertiginosamente en las últimas décadas. Las instituciones han sido estudiadas a partir de diferentes bases teóricas y aplicadas a diversos campos de la investigación. Existe por tanto, diversos programas de estudio que relacionan las instituciones con el desarrollo económico, la historia económica y el cambio institucional. Con esta motivación, en la primera parte de este capítulo, se exponen los conceptos e ideas principales de tres vertientes del institucionalismo: el “viejo institucionalismo”, conocido también como Economía Institucional Original (EIO); La Nueva Economía Institucional (NEI), abordada en sus dos formas, micro y macro, y, el Análisis Institucional Histórico y Comparativo. El énfasis está puesto en la Nueva Economía Institucional cuya figura más representativa es, precisamente, Douglass North. Finalmente, en esta misma sección y continuando la línea del pensamiento de North, resulta de gran interés el aporte de Daron Acemoglu, Stanley Engerman y Kenneth Sokoloff, cuyo programa de estudio tiene como principal preocupación, encontrar las causas fundamentales de la divergencia en la trayectoria de los países. Para ello, los autores concentran su esfuerzo en evaluar las condiciones iniciales y sus implicaciones en el desarrollo de las sociedades.

La siguiente sección está dedicada a la teoría institucional propuesta por North que se ha convertido en un aporte fundamental, primero, para la Nueva Historia Económica y más adelante para la NEI. Su programa de estudio está orientado a comprender el camino que han seguido las sociedades exitosas y las que han fracasado en mejorar su desempeño. De esta forma, el desarrollo económico se convierte en el núcleo de atención de toda la obra de Douglass North. El recorrido intelectual a través de su obra nos permite distinguir los elementos esenciales de su teoría de cambio histórico y constatar como ha madurado su visión de la historia y como ha ido conformando un marco analítico cada vez más complejo, de tal manera que ha logrado integrar, el análisis institucional en el análisis económico y en la historia económica.

La nueva teoría de desarrollo propuesta por Karla Hoff y Joseph Stiglitz se integra a este capítulo como una gran aportación teórica y metodológica. En ella se constata que, las instituciones, la historia y la distribución de la riqueza importan, y que son parte fundamental de la evolución económica y social de los países. El análisis, por tanto, debe ir más allá de la tecnología, el capital humano, el mercado o las preferencias, ya que estos factores no explican el comportamiento de los países que se han quedado atrapados en un nivel de bajo crecimiento. Hoff y Stiglitz (2002) enfatizan que los países con trayectorias de desarrollo diferente se organizan de diferente manera, y, al igual que North, el cambio institucional es el corazón del desarrollo económico. De igual importancia es la perspectiva histórico-institucional que plantea la teoría del desarrollo tardío a través de los seguidores de Gerschenkron en las últimas décadas de Siglo XX. La aportación principal proviene de Alice Amsden (1989, 2001) quien plantea la forma en que un grupo de países que se industrializó en el siglo XX, aunque aprovecharon ciertas ventajas del atraso, enfrentaron el reto de la industrialización de diferente manera. Estos países no innovan sino que basan las posibilidades de su desarrollo en lo que la autora llama “aprendizaje tecnológico”.

Finalmente, se encontrarán algunas conclusiones preliminares que darán paso al desarrollo del tema.

## 1.1 TEORIAS INSTITUCIONALES

### 1.1.1 El “viejo” Institucionalismo o Economía Institucional Original (EIO)

El adjetivo “viejo” institucionalismo solo pretende distinguir el institucionalismo inspirado intelectualmente por Thorstein Veblen desde principios del siglo XX del “nuevo” institucionalismo o Nueva Economía Institucional que surgió en las últimas décadas del mismo siglo. Actualmente, el viejo institucionalismo se conoce como Economía Institucional Original (EIO) y su estudio ha sido retomado y enriquecido por varios especialistas, entre los que se destaca Geoffrey Hodgson.

El institucionalismo llegó a ser una corriente muy importante en la economía estadounidense en el período de entreguerras, pero su prestigio decayó después de la Segunda Guerra Mundial (Rutherford (2003). Hodgson (2003, 895) argumenta que la causa de su debilitamiento puede atribuirse a cambios profundos en las ciencias sociales y al gran auge de los modelos matemáticos de la teoría neoclásica en el período de 1910 a 1940. Estos institucionalistas de principios de siglo, criticaron duramente la economía marginalista por considerarla incapaz de comprender la influencia de los valores, las tradiciones, las leyes y la cultura en la conducta económica de los individuos. Concebían al hombre como un ser calculador y autómatas que busca solamente la satisfacción de sus deseos, la maximización de su utilidad frente a múltiples alternativas, olvidando que la motivación del individuo para realizar su elección, es más compleja como para ser guiada únicamente por un impulso optimizador. De acuerdo con David Seckler, Veblen tenía una idea del hombre muy diferente:

*“El hombre es el producto final de largos procesos históricos de selección sobre los que tiene poco o ningún dominio. Esta atrapado en una red institucional y cultural, que mediante hábitos e instituciones va pasando de generación en generación.”* (Seckler 1977, 33)

Una contribución positiva de Veblen al análisis económico y social quedó plasmada en su libro titulado *Teoría de la clase ociosa*, en donde destaca los móviles del comportamiento humano y las clases sociales. Con base en los principios teóricos que formula (cultura pecuniaria, instinto del trabajo eficaz, curiosidad ociosa, entre otros), y la oposición entre clase ociosa e industrial, concibe el desarrollo de las instituciones como eje fundamental de la evolución de la humanidad. Veblen analiza el comportamiento de la clase ociosa o de quienes se apoderan de la riqueza, a través de conceptos tales como, el consumo ostensible, la emulación pecuniaria y el derroche ostensible. Esta búsqueda de riqueza o posesión de riqueza, como forma valorativa de la sociedad, lleva a los individuos hacia formas de comportamiento muy particulares. De esta psicología humana se ocupa Veblen a lo largo de su obra.

Los conceptos de hábito e institución son las características centrales de la teoría institucional de Veblen. Los elementos claves de la dinámica social giran alrededor de una conducta ceremonial, de una conducta instrumental y del concepto innovador de dependencia de la senda. El factor de conservación o de inercia corresponde al elemento ceremonial o conducta institucional y el factor de cambio corresponde al elemento instrumental que se refiere a un proceso tecnológico o productivo. El resultado de la interacción entre estos dos elementos constituye la fuerza motriz que genera el cambio.

La definición de instituciones de acuerdo con Veblen, esta dada como las formas de hacer las cosas, los modos de pensar sobre las relaciones y funciones de los individuos y de la comunidad:

*“Las instituciones son, en sustancia, hábitos mentales predominantes con respecto a relaciones y funciones particulares del individuo y de la comunidad; y el esquema general de vida, que está compuesto por el conjunto de instituciones en vigor en un momento en un punto determinados del desarrollo de cualquier sociedad, puede caracterizarse, en términos generales, desde el punto de*

*vista psicológico, como una actitud de espíritu o teoría de la vida predominante*". (Veblen, 1963, Pág. 196).

Las instituciones (conducta instrumental) no son para Veblen un factor dinámico en el desarrollo socio-cultural, constituyen más bien un factor que favorece la inercia social (Veblen 1963,197). Las Instituciones cambian y se desarrollan de acuerdo a los cambios de las circunstancias (factores ambientales y factores humanos), a los cambios de la realidad que vive el sujeto social y responden a estímulos generados por esas circunstancias cambiantes, es decir, la naturaleza del cambio se encuentra fuera del orden institucional. Los hábitos tienden a perdurar indefinidamente, no tienen la capacidad de adaptarse rápidamente a las nuevas circunstancias y por tal razón la evolución de las sociedades es un proceso de adaptación mental de los individuos, de cambio de hábitos, en los que juega un papel importante las circunstancias pasadas (path dependence). El ritmo y la dirección de los cambios responden directamente a la capacidad de adaptación mental de los individuos (Veblen 1963, 196-197).

El concepto de hábito es definido por Veblen de la siguiente manera:

*"Es una propensión no deliberativa y auto-actuante que encaja en una pauta de comportamiento previamente adoptada"*. (Hodgson 2003,905)

Las ideas de Hodgson nos permiten comprender la importancia de este concepto y su relación con el de "instituciones":

*"Habits are the constitutive material of institutions, providing them with enhanced durability, power, and normative authority. In turn, by reproducing shared habits of thought, institutions create strong mechanisms of conformism and normative agreement ...For a habit to acquire the status of a rule, it has to acquire some inherent normative content, to be potentially codifiable, and to be*

*prevalent among a group. Persistent and shared habits are the bases of customs...The prevailing rule structure provides incentives and constraints for individual actions”.* (Hodgson 2006, 6)

Los hábitos son, entonces, los modos de ser de la sociedad que están reflejados en las instituciones y cambian con el tiempo y con el lugar. No corresponden a rasgos o características innatas del hombre, sino que están afectados por las condiciones en las que se desenvuelve la sociedad. Los instintos, por su parte, afectan también la conducta humana, aunque como dice Seckler (1977, 117-118), son aquellas acciones no precisamente impulsivas o deliberadas, sino que tienen más bien un origen genético y una tendencia a ser conductas universales. Dos instintos se destacan en su análisis: el instinto al trabajo eficaz y la curiosidad ociosa. El primero se refiere a la aptitud del hombre a buscar en sus acciones resultados concretos, objetivos y no necesariamente personales (Veblen 1963, 23). El segundo, la curiosidad ociosa, es el instinto que lleva al hombre a crear, a innovar y a buscar permanentemente el conocimiento sin un fin preciso. Veblen encuentra que la curiosidad ociosa (el pensamiento) crea teorías que, a su vez, crean tecnología. La tecnología que se esté desarrollando crea un impacto social al influir sobre el pensamiento de la gente y sobre sus acciones. El impacto social de esas nuevas ideas hace anticuadas las costumbres, hábitos, convenciones, leyes, creencias o normas establecidas (instituciones) y crea un estímulo para la adopción de nuevas instituciones. Con el cambio generado, la estructura Institucional se reajusta afectando otros hábitos y así sucesivamente. Los instintos seguirán aprovechando las oportunidades que brinde el conocimiento tecnológico y, a través del tiempo, serán los generadores de nuevos patrones de conducta. Los hombres pueden elegir pero esta elección está condicionada por el medio cultural, por los del hábitos y por los instintos. Los instintos dice Seckler (1977,117) dan dirección y fuerza al proceso de desarrollo humano; los hábitos aportan el contenido específico del momento y del lugar.



Las ideas que surgen del institucionalismo impulsan enfoques específicos de análisis y están situados en la historia, lo que quiere decir que, al igual que la biología, requiere de teorías, tanto específicas como generales. El evolucionismo, acogido por Veblen, permite la continuidad y el cambio de las instituciones, así como la inercia y la innovación. Los hábitos pueden, con esta lógica, adaptarse al medio o desaparecer gradualmente cuando los agentes se sienten motivados a realizar cambios en busca de mejoras (Hodgson 2003, 897).

### **1.1.2 La Nueva Economía Institucional (NEI)**

Los fundamentos teóricos de la NEI surgen en el último cuarto del siglo XX y tienen como interés común revalorar el papel que juegan los factores institucionales en los procesos económicos, sociales y políticos, y finalmente, afectan el comportamiento de las sociedades. Ronald Coase, Oliver Williamson y Douglass North<sup>1</sup> son los principales exponentes de este programa de investigación que ha llegado a convertirse, por una parte, en una alternativa valiosa para el estudio acerca del desarrollo (North) y, por la otra, en un examen más detallado de los asuntos microeconómicos, es decir, de la estructura de la empresa y del mercado (Williamson). A pesar de que existen dentro de esta perspectiva diferentes líneas de estudio o diversos enfoques, los conceptos fundamentales recurrentes son los de institución, costos de transacción y derechos de propiedad.

Dos de los trabajos que escribió Ronald Coase han resultado claves para la economía institucional: *The Nature of the Firm* de 1937 y *The problem of Social Cost* de 1960. En estos artículos, Coase llama la atención sobre aquellos costos que genera toda transacción o intercambio y los riesgos que implica para el agente económico no considerarlos o internalizarlos. Estos costos representan el esfuerzo económico que realizan los agentes para hacer

---

<sup>1</sup> Los tres han sido reconocidos con el Premio Nóbel en Economía. Se le otorgó a Ronald Coase en 1991 por su descubrimiento y clarificación del significado de los costes de transacción y los derechos de propiedad para la estructura institucional y el funcionamiento de la economía. A Douglass North le fue concedido en 1993, por haber renovado la investigación de la historia económica, aplicando la teoría económica y métodos cuantitativos, para explicar el cambio económico e institucional y este año (2009), el premio Nóbel en economía lo recibió Oliver Williamson por sus trabajos y aportación sobre los mercados y las organizaciones jerárquicas como estructuras de gobierno corporativa que difieren en sus acercamientos hacia la resolución de conflictos de interés.

valer sus derechos de propiedad. Los costos de transacción se configuran con base en los costos de información o exploración (medición de atributos), los costos de negociación y decisión (negociación de las condiciones de intercambio) y los costos de aplicación (vigilancia y ejecución) (North 1973, 150, 1990, 43-45). Los derechos de propiedad, por su parte, determinan la posición de los agentes frente a la actividad económica a través de normas de conducta que regulan y aseguran dicha posición. North lo expresa de la siguiente manera:

*“Los derechos de propiedad son derechos que los individuos se apropian sobre su propio trabajo y sobre los bienes y servicios que poseen. La apropiación es una función de normas legales, de formas organizacionales, de cumplimiento obligatorio y de normas de conducta, es decir, el marco institucional”. (North 1990, 51)*

Así descritos estos conceptos y con base en ellos, Williamson y North realizan, cada uno, sus respectivos análisis desde diferentes perspectivas: Williamson (1989,1991) desarrolla una perspectiva micro analítica basada en el análisis que hace Coase sobre la empresa, como estructura de organización que incurre en costos al realizar transacciones en el mercado; así mismo, North (1981, 1990,1993), toma de Coase el hecho de que en un mundo con costos de transacción positivos, la asignación de recursos es afectada por estructuras de derechos de propiedad, lo cual tienen incidencia en el desarrollo económico (North 1990, 45).

Williamson (1991) plantea, que tanto el mercado como la empresa, son instrumentos opcionales para realizar las transacciones<sup>2</sup> y el resultado con relación a la disminución de los costos de transacción es decisivo para la elección entre una opción u otra. Esto lleva a la

---

<sup>2</sup> En el pensamiento económico dominante, la idea que predominó por muchos años era que dentro de un mercado existente, la oferta y la demanda se relacionaban únicamente a través de los precios. Fue Coase (1937) quien criticó esta idea y propuso que además del mercado era importante otra estructura como la empresa en donde los recursos humanos y materiales se combinan y se integran a través de la organización interna.

importancia del análisis de los factores ambientales y humanos que impiden que las transacciones se lleven a cabo con el menor costo (Williamson, 1991, 24-25). Los factores ambientales, la complejidad y la incertidumbre, junto con los factores humanos, la racionalidad limitada y el oportunismo, determinan los problemas transaccionales o fallas de la organización (Williamson 1991, 37). El énfasis de su planteamiento está en las consecuencias del comportamiento oportunista en la organización.

Williamson (1985, 57) entiende por oportunismo *“la búsqueda del interés propio con dolo. Esto incluye algunas formas más fragantes tales como la mentira, el robo y el engaño. A menudo, el oportunismo comprende algunas formas sutiles del engaño. Se incluyen aquí tanto las formas activas como las pasivas, y tanto los tipos ex ante como los tipos ex post.”*

El oportunismo implica, por tanto, información incompleta o alterada que pretende confundir o desviar la información de forma premeditada. Para lograr disminuir el efecto de estas acciones y lograr que el intercambio pueda realizarse mediante una buena relación entre las partes, economizando costos de transacción, Williamson propone un mecanismo de protección a través de una estructura contractual que atribuye compromisos creíbles entre las partes (Williamson 1985, 1991).

Es importante notar que este análisis microeconómico basado en el contrato, es más un análisis estático y el tipo de relación que surge es meramente económica (reducción de los costos de transacción) y no social, queriendo decir con ello que el contexto social o histórico de la relación no es tan importante, lo cual marca una diferencia con el planteamiento de North, en el que el tiempo y la necesidad de que los actores se adapten a los cambios son factores muy importantes, como veremos en el apartado correspondiente a la teoría desarrollada por Douglass North.

Igualmente importante es hacer notar que el interés primordial de North está en el sistema económico y no en el funcionamiento interno de una organización individual. El no está interesado en las reglas internas de una organización sino en un nivel más elevado como es el nivel nacional:

*“I would be interested in internal structure, governance and indeed all the kind of internal problems of structure, organization and conflicts of interest... I am not interested in that. What I am interested in is that the actors in the process of overall societal, political economic change. I am interested in the macro aspect of organization, not in the internal structure of organization.”* (En Hodgson 2006, extracto de una carta escrita a Hodgson el 10 de septiembre de 2002)

La NEI a través de North, permite abordar el problema del desarrollo económico en términos de cambio institucional. En un momento en que la teoría dominante ha perdido fuerza, se requiere la emergencia de una teoría de cambio social y económico que fomente aún más el estudio del crecimiento y desarrollo económico. De esta manera, el aporte de North es doblemente valioso. Otro aspecto, que también ha enfatizado la NEI a través de North, es la importancia del Estado en la medida en que tiene como función principal, promulgar e imponer las reglas fundamentales que rigen el intercambio (Eggertsson 1990, 65). Sin embargo, ni el Estado, ni el mercado, son la mejor forma de organizar la provisión de bienes y servicios. La NEI brinda un conjunto de herramientas para hacerlo a través del análisis institucional. Aquí radica en buena medida la importancia del nuevo institucionalismo para el estudio del desarrollo (Harris et al, 1995). El cuerpo de teoría económica que surge de este nuevo programa de estudio atribuye un papel importante a las ideas y las ideologías, los mitos y los dogmas (North 1993). La percepción que los individuos y los grupos tienen sobre el mundo real afecta la toma de decisiones y la estructura de reglas del sistema. El proceso político es incorporado como un factor crítico en el desempeño económico, como la fuente de diversos comportamientos económicos y como explicación para los mercados

ineficientes (Harris *et al.*, 1995). Un atributo más de la NEI es su carácter interdisciplinario, ya que se apoya en otras ciencias sociales para explicar los fenómenos económicos: la sociología, la psicología, la antropología, la historia, la ética y la política, se integran también a los nuevos programas de investigación.

La NEI a través de North, aparece para ofrecer una explicación sobre las diferencias en la evolución económica de los países, que es quizá, el dilema fundamental del estudio del cambio económico.

### **1.1.2.1 La Economía neoclásica y la NEI**

A lo largo del siglo XX el fundamento teórico y metodológico de la economía neoclásica conformó la corriente principal de la ciencia económica. No se puede negar que esta corriente haya sido valiosa en el análisis económico y en el avance de la ciencia económica. Sin embargo, es necesario señalar algunas insuficiencias de este enfoque, no con el ánimo de enfrentarlo a la economía institucional, sino más bien, para enriquecer y complementar las perspectivas que enfatizan la importancia de las instituciones y su evolución en las sociedades.

La economía neoclásica está basada en el individualismo metodológico, el intercambio voluntario y el énfasis en la eficiencia. El núcleo duro de este paradigma está compuesto por el modelo de elección racional, la estabilidad de las preferencias y la estructura de equilibrio de las interacciones (Eggertsson 1990, 17). Los modelos formales que se construyeron sobre estas bases tuvieron un nivel de rigor importante aunque se puede decir que implicaron un costo en relación al nivel de realismo ya que asumían un mundo sin fricciones y estático (North 1993).

El modelo de comportamiento racional asume que el agente individual maximiza su utilidad o beneficios en razón de que no tiene restricciones, la información es completa y los

derechos de propiedad están absolutamente definidos, lo que lleva a costos de transacción nulos. Los argumentos críticos sobre este supuesto conductual se basan en que las preferencias de los actores económicos no son estables, la motivación del individuo al momento decidir es mucho más compleja y los individuos tienen una limitación con relación a la capacidad y velocidad con que asimilan la información al momento de tomar decisiones (racionalidad limitada) (North 1990, Eggertsson 1990, Williamson 1991). Estas limitaciones tienen que ver con la historia y con las influencias culturales.

Para la economía institucional, el factor clave para comprender la evolución económica son las instituciones cuya perspectiva es temporal y la historia es el protagonista principal. Esto resulta evidente en las obras de institucionalistas como Veblen y más recientemente en los programas desarrollados por North, Weingast, Hodgson, Greif y Stiglitz, entre otros. La base teórica de la economía neoclásica pretendió tener un carácter universal y se desprecupó de la historia económica; así mismo, los factores políticos y culturales no tienen relevancia. La crítica de Greif (1997) está orientada en la misma dirección: la existencia de un único cuerpo de teoría para el análisis de la historia económica, disminuye el rango de elementos que pueden ser examinados y limita la contribución de la historia económica a la ciencia económica. Por su parte, Hodgson (2003,3) argumenta que la historia es importante, porque cada sociedad arrastra el peso de su pasado y se requiere conocer las especificidades de ese pasado. En este sentido, la aplicación de teorías generales tiene sus límites. Las explicaciones deben provenir de circunstancias específicas y no de principios o supuestos generales.

La teoría sobre la dinámica económica planteada por North requiere de herramientas adecuadas para comprender la forma como evolucionan las economías y cuales son las políticas más acordes al desarrollo. Las herramientas que brinda la economía neoclásica no son para North las más adecuadas (North, 1981,1990). Regresaremos con este tema más adelante, en la sección correspondiente al estudio del comportamiento humano.

Finalmente, los economistas neoclásicos han considerado al Estado como exógeno o como un actor benigno en el proceso de desarrollo. La economía neoclásica, ha asumido implícitamente que las instituciones políticas tampoco importan y que el análisis estático representado en el modelo de asignación eficiente de recursos, podría ser la guía para la política; que es, “conseguir el precio correcto”, eliminando el intercambio y el control de precios. North enfatiza que el Estado nunca puede ser tratado como un actor exógeno en el desarrollo de políticas que va en busca de los precios correctos. Esto sería posible si los derechos de propiedad están determinados y se tienen los mecanismos de ejecución correctos de manera que produzcan condiciones de mercado competitivas (Harris *et al.*, 1995).

### **1.1.3 El Análisis Institucional Histórico y comparativo (AIHC)**

AIHC es un nuevo programa de investigación que surge en la última década del Siglo XX con el objetivo principal de atender aspectos relacionados con el origen, naturaleza e implicaciones de las instituciones y del cambio institucional, como reflejo de las interacciones entre quienes toman decisiones, su pasado institucional y la evolución del entorno en el cual ellos interactúan (Greif, 1998). Avner Greif y Masahiko Aoki, son los principales representantes de este enfoque institucional.

Este programa es histórico, porque intenta explicar el papel de la historia en la emergencia y conservación de las instituciones, y en el cambio institucional. Es comparativo, porque se propone extraer lecciones basadas en estudios comparativos a través del tiempo y del espacio; y es analítico, porque se basa en modelos específicos para la realización de sus análisis empíricos (Greif 1998, 80).

Desde esta perspectiva, una institución es un sistema de factores sociales que conjuntamente generan una regularidad en el comportamiento. Las reglas, creencias, normas y organizaciones constituyen los factores sociales que motivan, guían al individuo y afectan su comportamiento (Greif 1994,2006). Además, estos elementos institucionales heredados del pa-

sado son propiedad de la sociedad y de los individuos, forman parte de un proceso histórico en el cual el pasado económico, político, social y cultural, se interrelaciona y tiene un impacto sobre la naturaleza de las instituciones e implicaciones económicas en el presente. Las instituciones afectan la naturaleza del cambio institucional y el desarrollo de nuevas instituciones; sin embargo, no necesariamente inducen a un cambio institucional benéfico. Las instituciones tienen la cualidad de permanecer o conservarse aún si el comportamiento que generan es ineficiente Greif (2006, 381). El AIHC enfatiza la importancia de las creencias culturales en la determinación de la estructura institucional, en la evolución a través de una trayectoria y en la capacidad que pudiera tener una sociedad de adoptar instituciones que incentiven el comportamiento productivo (Greif 1994).

El AIHC rechaza el enfoque a-histórico y los supuestos conductuales de la economía neoclásica que restan importancia al hecho de examinar una economía como un sistema evolutivo cuya trayectoria y capacidad de cambio están limitados por su propia historia (Greif 1997). Los supuestos neoclásicos limitan el estudio de aspectos que deben ser claves para la historia económica como son: la naturaleza y el papel de las instituciones no relacionadas con el mercado, la cultura, la empresa, la innovación tecnológica y organizacional, la política, los factores sociales, los problemas de distribución y los procesos históricos a través de los cuales las economías crecen y declinan. La teoría neoclásica a través de sus modelos de crecimiento o, a través de sus modelos de elección racional, no puede captar la idiosincrasia económica o política y la complejidad social de cada proceso de desarrollo económico. El estudio de las instituciones desde este enfoque, es abordado incorporando la teoría de juegos pero teniendo en cuenta la dependencia de la trayectoria institucional.

De esta manera, el AIHC pretende responder por qué las sociedades evolucionan a lo largo de trayectorias institucionales diferentes y por qué las sociedades fallan en la adopción de estructuras institucionales exitosas. El mecanismo interno de reproducción, de acuerdo a Greif, se encuentra en las creencias y en el comportamiento asociado a ellas, de modo que el cambio se iniciaría en las creencias, para luego afectar el comportamiento.



#### 1.1.4 Otros estudiosos del desarrollo: D. Acemoglu y S. Engerman y K. Sokoloff

Dentro de los estudiosos y teóricos del crecimiento que conceden a las instituciones un papel clave en el desempeño económico y, que comparten como North, su visión de la historia y su preocupación por la trayectoria divergente de los países se encuentran: D. Acemoglu, S. Engerman y K. Sokoloff.

Una de las preocupaciones de D. Acemoglu *et al.* (2000, 2001, 2002) son las diferencias abismales de los ingresos y niveles de vida entre los países ricos y pobres. Al igual que North, piensa que la tecnología, el capital físico y humano y las inversiones, no explican las causas de la pobreza y se esfuerza por explicar las causas fundamentales que conducen a las diferencias en la prosperidad de los países. Encuentra que algunas sociedades tienen instituciones que incentivan la inversión en capital físico y humano y mejores tecnologías, así que analiza el impacto de estos factores institucionales, junto con otros como la geografía y el medio ambiente, en el desempeño económico y propone para su estudio una teoría de las diferencias institucionales de los países colonizados por europeos que descansa en tres premisas muy importantes:

*1) There were different types of colonization policies which created different sets of institutions. 2) The colonization strategy was influenced by the feasibility of settlements. 3) The colonial state and institutions persisted even after independence. (Acemoglu et al. 2001, 137)*

No todos los europeos llevaron a cabo la colonización de la misma forma: para algunos, lo esencial era extraer y transferir recursos de la colonia. Las instituciones que crearon en este caso, no protegían los derechos de propiedad ni limitaban el poder de las élites. Otros colonizadores, buscaban emular las instituciones europeas y para ello protegieron principalmente la propiedad privada, es el caso de Australia, Canadá, Estados Unidos y Nueva Zelanda (Acemoglu *et al.*, 2001). El ambiente, es decir el clima y las circunstancias de salubridad

también influyeron en el tipo de instituciones que crearon los colonizadores. Los resultados que arrojan sus estudios descartan al clima, el medio ambiente y las enfermedades tropicales (geografía) como factores determinantes del potencial económico, de ser así, los lugares que eran ricos antes de la llegada de los europeos deberían haber continuado siendo ricos después de la colonización. La riqueza no se mantuvo en los lugares ricos, como se plantea en la hipótesis geográfica que desarrolla Acemoglu en su trabajo de 2002: las civilizaciones más ricas en 1500 (Mugal en India y los Aztecas e Incas en América), son ahora algunas de las sociedades más pobres. Mientras que civilizaciones que no fueron tan desarrolladas (América del Norte, Nueva Zelanda y Australia) y en las que los colonizadores no tenían puestos sus ojos inicialmente, son ahora muchos más ricos que las sociedades ya mencionadas. La hipótesis válida es la de las instituciones relacionadas con la organización de la sociedad y su efecto en el desempeño económico (Acemoclú et al, 2002). Esta hipótesis concuerda con las instituciones que se crearon en las regiones ahora más pobres: el poder político que tuvieron los europeos les permitió influir en las instituciones más que en cualquier otro grupo nativo. En los lugares en donde se dificultaron los asentamientos o las condiciones eran adversas, les resultó más fácil forzar a la población al trabajo en las minas o al cultivo de algunos productos para los que se utilizaba mano de obra esclava. No se limitó el poder de las élites, ni se establecieron derechos civiles o de propiedad para la mayoría de la población, principalmente nativa. Mientras que, como dice North y Thomas (1973), las sociedades que crearon incentivos y oportunidades para la inversión llegaron a ser más ricas que aquellas que fallaron en hacerlo.

North, Summerhill y Weingast (2002) estudian, no las condiciones de la colonia, sino la identidad o características del colonizador, es decir, su herencia cultural. Es un trabajo que se puede relacionar con el de Engerman y Sokoloff (1997) en el que se destacan las instituciones que tienen que ver con la dotación de factores y la desigualdad. Estos autores afirman que las condiciones del medio ambiente inciden sobre las instituciones creadas por la sociedad humana. En esta lógica, las instituciones son obra de los seres humanos para aprovechar al máximo las circunstancias en que se encuentran, en tanto, el entorno geográfico

juega un papel importante. Las diferencias institucionales que los ocupan pueden ser evaluadas si el análisis se remonta al pasado, antes de que las sociedades tuvieran otros niveles de desempeño económico (mejores o peores que ahora). Así, el período en el que concentran su programa de investigación corresponde a varios siglos y tiene que ver con la colonización de América por parte de los europeos. El entorno en el que se ubicaron los colonizadores fue muy distinto y el tipo de países que emprendieron la colonización en el Nuevo Mundo también fue variable. En estas circunstancias, el asunto es comprender cómo evolucionaron estas sociedades con relación al desempeño económico y qué instituciones se fueron creando.

La hipótesis propuesta por Engerman y Sokoloff (1997) es que una fuente importante de las diferencias en el desarrollo económico institucional, a largo plazo en América, no tenían que ver con el patrimonio nacional (sistema legal, herencia cultural), ni con la religión, sino con diferencias en el grado de desigualdad, que estaban presentes desde el establecimiento de las colonias por los europeos. Estas condiciones iniciales, prevalecían por mucho tiempo y tendrían gran influencia en las instituciones que a partir de allí surgieran. Se refieren a diferencias en la dotación de factores: donde había desigualdad extrema (con relación a la riqueza, capital humano e influencia política), las instituciones evolucionaban con ventaja para una pequeña élite y sin oportunidades para la mayoría de la población. Lo contrario ocurrió para las colonias de Norte América que contaban con una población más homogénea e igualdad aceptable. Las grandes diferencias en cuanto a la distribución de la tierra, la riqueza y el poder político pueden ser la respuesta a las trayectorias que han seguido las sociedades que han mantenido un avance histórico en el desarrollo económico y las sociedades que no lo han logrado (Engerman y Sokoloff, 1997).

## **1.2 LA TEORÍA DE CAMBIO INSTITUCIONAL DE NORTH**

La necesidad de prestar mayor atención a las instituciones y el papel de las mismas en el comportamiento económico de la sociedad es, tal vez, el rasgo más notable del debate que ha planteado Douglass North en las últimas décadas. La finalidad del análisis de la estructura institucional de acuerdo con North, es comprender los determinantes del crecimiento y desarrollo económico y las diferencias económicas entre países. Los elementos esenciales de la teoría general de cambio histórico no se encuentran concentrados en alguno de los trabajos de este autor, lo que hace necesario, seguir los pasos a lo largo de su obra y constatar la evolución de su pensamiento.

La dinámica actual de cambio económico global, nos obliga a comprender el proceso de cambio económico y a utilizar herramientas dinámicas y no estáticas que nos acerquen a la solución de problemas reales. Tratar de controlar el entorno cambiante, cada vez más complejo y rodeado de incertidumbre, ha sido una tarea ardua para el ser humano. Analizar los problemas complejos que se plantean en este entorno radicalmente distinto es fundamental, y por lo tanto, es fundamental la comprensión y el estudio del cambio institucional.

### **1.2.1 North: Su visión de la historia y su modelo teórico. La propiedad y el papel del poder político en la reproducción social**

North es uno de los pioneros de la Nueva Historia Económica. Su objetivo en la década de 1960 y 1970 estuvo orientado a darle un mejor sentido a la historia y a conectarla con la teoría económica. Desde sus primeros trabajos, North busca que la historia sea algo más que una reordenación de los hechos del pasado, para lo cual realiza el ejercicio de aplicar la teoría económica a la investigación histórica. De acuerdo con North, los instrumentos analíticos que utilizan los historiadores no explican las cuestiones centrales de la historia económica, es decir, no explican la estructura institucional que subyace y no dan cuenta del funcionamiento del sistema económico ni de los cambios de dicha estructura (North, 1969).

El núcleo de la explicación en sus primeros trabajos es el principio de que las instituciones son eficientes y promueven la igualdad entre las tasas de retorno privadas y sociales, es por ello que los trabajos históricos describen en forma muy amplia la forma en que se han desarrollado instituciones eficientes en distintas partes del mundo: Estados Unidos (North, 1969, 1971), y el mundo Occidental (North, 1973).

En su libro sobre la historia de los Estados Unidos<sup>3</sup>, North analiza el desarrollo económico del país a partir de factores como la especialización regional<sup>4</sup> y el crecimiento del comercio intrarregional. El incremento en la población de Estados Unidos y su crecimiento económico (S. XIX) estuvieron determinados, desde el comienzo, por la demanda del mercado mundial, principalmente de productos agrícolas como el algodón y el trigo. Para North, nada impedía que la población y el ingreso per cápita aumentaran en una región cuya base de exportación fuera predominantemente agrícola; Criticó la postura de algunos historiadores (Rostow) que tendían a identificar la industrialización con desarrollo económico y a sobreestimar las potencialidades de la industrialización. Sin embargo, reconoce que se requieren condiciones favorables para que las regiones diversifiquen su producción y sus exportaciones y esto está determinando por la dotación de recursos naturales, los cambios en la tecnología y el carácter de la industria de exportación.

El papel del gobierno fue clave en el desarrollo de Estados Unidos: desempeñó funciones de planificador, promotor, inversionista y regulador. La rentabilidad social de las inversiones en ciertas esferas fue superior a la rentabilidad privada, es decir, hubo ciertas actividades mucho más importantes y beneficiosas para la sociedad que para las empresas privadas. Además, el gobierno intervino directamente en las políticas sobre la propiedad de la tierra que tuvo una larga historia legislativa ya que fueron numerosas las leyes que se promulgaron a partir de 1785. La importancia de la Constitución fue muy amplia: fijó las normas

---

<sup>3</sup> *Una Nueva Historia económica. Crecimiento y bienestar en el pasado de los Estados Unidos*, 1969.

<sup>4</sup> La industrialización en el Nordeste, explotación de tierras fértiles en el Oeste y Sur, orientación hacia el mercado (especialización y división del trabajo) en el Oeste. A pesar de que la economía del Sur estaba basada en la esclavitud, esta región también creció debido al importante peso del cultivo e industria del algodón (North 1969).

para la adopción de las decisiones futuras; definió la protección de la propiedad privada y el cumplimiento de los contratos; creó un sistema de estabilidad, de orden y de derecho que redujo la incertidumbre (brindó seguridad para invertir y aumentó la expectativa con relación a los beneficios). Esto permitió que la economía de mercado funcionara de modo adecuado (North 1969, 66-69).

En co-autoría con Lance Davis, North publicó en 1971 su libro titulado “Institutional Change and American Economic Growth” en donde da el primer paso hacia una teoría de cambio institucional. En este recorrido intelectual a través de la historia económica de América, North estudia las fuentes de cambio institucional. Uno de sus postulados se basa en que las instituciones económicas o los derechos de propiedad experimentarán un cambio solo cuando es conveniente para los individuos o los grupos asumir los costos de tales cambios y generar ganancias que se consideraban inalcanzables con el marco institucional vigente. La oportunidad de obtener utilidades a través de innovaciones institucionales se presenta cuando se producen cambios en la demanda, variaciones en el costo de organizar u operar una innovación o cambios en el poder político de grupos particulares. Los grupos que llevan a cabo estas innovaciones institucionales obtienen ganancias al aprovechar economías de escala, internalizar externalidades, reducir los riesgos, corregir fallas de mercado o redistribuir los ingresos (North 1971, 11).

North y Davis insistieron en las virtudes del enfoque institucional para explicar elementos claves del proceso de crecimiento de la economía estadounidense en el siglo XIX, tales como la política agrícola, el desarrollo del sistema bancario y la mejora de la infraestructura de transporte; y sostuvieron que, con frecuencia, la captura de las ganancias del intercambio requería modificaciones en los derechos de propiedad y la adopción de nuevos arreglos institucionales y formas de organización económica. De esta manera, North y Davis dejan claro, que para entender el crecimiento económico no son suficientes los factores neoclásicos, sino que es necesario considerar los factores institucionales que junto con los económicos respaldan el crecimiento.

North intenta ir más allá del ámbito estadounidense y aplica su teoría de cambio institucional a la historia económica europea. En 1973 y en compañía de Robert Paul Thomas publica el libro *“El nacimiento del mundo occidental”. Una nueva historia económica (900-1700)*”. A partir de esta obra, que se centra en las causas del crecimiento económico, North comienza a apartarse del modelo neoclásico de eficiencia para iniciar el estudio de las instituciones ineficientes como causa del fracaso económico.

Los autores plantean que la mayoría de los historiadores económicos y economistas han basado el crecimiento de “Occidente” en el cambio tecnológico, la inversión en capital humano, el crecimiento de la población, las economías de escala y, más recientemente, en la reducción de los costos de información del mercado (North 1973, 7). Pero la investigación, la innovación, las economías de escala, las mejoras en educación, acumulación de capital, etc.” *no son las causas del crecimiento, son el crecimiento*”. Si cada uno de estos factores es lo que se requiere para lograr el crecimiento, North se pregunta:

*“¿por qué algunas sociedades no lo han alcanzado?”... El crecimiento no tendrá lugar a menos que la organización económica existente sea eficaz”*  
(Ibíd.).

En otras palabras y haciendo énfasis en esta idea, el crecimiento no se da cuando en la sociedad no existen incentivos adecuados para que los individuos se dediquen a actividades que lleven al crecimiento económico. Una organización eficaz implica el establecimiento de un marco institucional y de una estructura de derechos de propiedad capaz de canalizar los esfuerzos económicos individuales hacia actividades que supongan una aproximación de la tasa privada de beneficios respecto a la tasa social de beneficios (actividades productivas). Una de las razones por la que los derechos de propiedad no conducen a una equiparación entre la tasa de beneficio social y privada es que no existe una técnica adecuada para hacer frente al “free rider” o “pasajero gratis”, de tal manera que todos los que participan en una transacción económica se hagan cargo de los costos de transacción (Ibíd., 11).

De acuerdo con North y Tomas la creación, especificación y aplicación de los derechos de propiedad son costosas y es importante determinar de donde proviene los cambios: del gobierno o de las organizaciones privadas. En este sentido, el papel del gobierno en la organización económica es crucial, ya que le corresponde la protección y aplicación de los derechos de propiedad; el gobierno puede hacerlo a un costo inferior que si lo hacen los grupos privados (North 1973, 16). Sin embargo, dice North:

*“Las necesidades o expectativas fiscales del gobierno pueden llevar a derechos de propiedad que impiden el crecimiento económico. No existe una garantía que se desarrollen marcos institucionales que favorezcan la productividad”*  
(Ibíd.).

A partir de Siglo X tuvieron lugar importantes cambios en el contexto político y económico del mundo occidental<sup>5</sup>. Se parte de una organización feudal y señorial que se va deteriorando cuando surgen las organizaciones autosuficientes, una mayor especialización y un comercio creciente. Florecen la técnica y las actividades artesanales, produciéndose bienes manufacturados que se intercambiaban por alimentos y materias primas procedentes del campo. North y Thomas ofrecen la tesis de que en la Edad Media el rápido crecimiento de la población con relación a la disponibilidad de la tierra influyó de manera determinante en el crecimiento económico de Europa Occidental<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup> La relación señor siervo se convirtió en terrateniente-arrendatario y asalariados. El derecho consuetudinario no escrito se convirtió en leyes escritas que definían explícitamente los derechos de propiedad. Las condiciones de los mercados de factores mejoraron: la mano de obra fue por lo general libre para buscar una mejor remuneración, la tierra pasó a considerarse como una propiedad que podía transferirse. El crecimiento demográfico generó también el desarrollo del mercado y con éste la sustitución de prestación de servicios por pagos en metálico en el marco de un nuevo acuerdo contractual. Entonces, desapareció la servidumbre, la mano de obra fue libre, la tierra percibió sus rentas y la relación feudal-señorial empezó a ser cosa del pasado.

<sup>6</sup> Una alta población debe enfrentarse a rendimientos decrecientes de mano de obra, entonces la emigración hacia tierras vírgenes tuvo lugar, ampliando la frontera de la colonización. En las zonas más pobladas, se dio una variación en la relación trabajo-tierra que, junto con las diferencias regionales en cuanto a la dotación de recursos naturales, dio como resultado diversos tipos de producción. Se presentaron intercambios favorables de productos entre las diversas regiones y, por lo tanto, fue evidente la expansión de una economía de merca-



La estructura institucional subyacente que llevó al éxito económico a Holanda e Inglaterra se podría resumir en los siguientes puntos: a) los derechos de propiedad evolucionaron permitiendo al hombre y la tierra quedar libres de las obligaciones feudales; b) la política fomentó la movilidad de factores productivos, disuadió el establecimiento de monopolios, promovió la unificación y las actividades mercantiles e industriales; c) se reconocieron jurídicamente las innovaciones comerciales que abarataban los costos de transacción; f) tuvo lugar el desarrollo de un mercado de capitales (el préstamo como una institución). En Inglaterra, específicamente, se podrían agregar dos aspectos muy importantes: el primero, se refiere a derechos de propiedad que garantizaron las innovaciones mediante el desarrollo de leyes sobre patentes; el segundo, tiene que ver con la supremacía del Parlamento y la incorporación de los derechos de propiedad al derecho civil, que puso el poder político en manos de hombres deseosos de explotar las nuevas oportunidades económicas, proporcionando las condiciones necesarias para la existencia de un sistema judicial que protegiera y fomentara la actividad económica (North 1973).

North y Tomas concluyen que en los países exitosos (Inglaterra y Holanda), los derechos de propiedad crearon incentivos suficientes para un crecimiento sostenido (fomento de la innovación y la industrialización). “*La Revolución Industrial no fue la fuente del moderno crecimiento económico*” (Pág. 247); la elevación de las tasas de beneficios privados estimuló el desarrollo de nuevas técnicas las cuales fueron aplicadas a los procesos productivos. La competencia internacional se convirtió en un incentivo adicional para el desarrollo de nuevas estructuras institucionales y, se logró así, el crecimiento económico y la difusión de la Revolución Industrial. Sobre los países que fracasaron North concluye:

*“Los fracasos –la península Ibérica en la historia del mundo occidental y en nuestros días gran parte de América Latina, Asia y África- se deben a la existencia de una organización económica ineficaz”. (Ibíd.)*

---

do durante este período. Por consiguiente, el crecimiento demográfico favoreció la especialización y el comercio.

En *Estructura y cambio en la Historia Económica*, publicado en 1981, North ofrece un nuevo esquema de análisis en el que las organizaciones políticas y la ideología son elementos esenciales en la explicación del cambio institucional. North considera que el modelo neoclásico es útil para obtener resultados a través de la producción total y la producción per cápita. Pero para explicar la distribución de la renta y la estructura de una economía es necesario ir más allá de los límites de la economía neoclásica tradicional.

Los cimientos de la teoría institucional que plantea North en este trabajo son: a) una teoría de los derechos de propiedad; b) una teoría del Estado y, c) una teoría de la ideología que explique cómo es que los individuos perciben la realidad y reaccionan ante ella de manera diferente. A la teoría de los derechos de propiedad le corresponde explicar los incentivos individuales y sociales del sistema y las formas de organización económica que los seres humanos idean para reducir los costes de transacción y para organizar el intercambio (North 1981, 22). La teoría del Estado<sup>7</sup> es fundamental, ya que el Estado es quien especifica la estructura de los derechos de propiedad y por lo tanto es el responsable de la eficiencia de dicha estructura (hace cumplir los derechos de propiedad), y del crecimiento, estancamiento o declive económico. Finalmente, North considera que la ideología ayuda a esclarecer aspectos relativos a la aceptación y cumplimiento de las reglas de juego.

El Estado, definido por North (1981,36) *“es una organización con ventaja comparativa en la violencia, que se extiende sobre un área geográfica cuyos límites vienen determinados por el poder de recaudar impuestos de sus habitantes”*. En esta definición North deja ver tres cosas importantes: 1) El Estado intercambia protección por rentas. 2) La esencia de los derechos de propiedad es el derecho de exclusión. 3) El estado al tener ventaja o poder para obtener rentas está en situación de orientarse hacia ciertos grupos de interés y hacer cumplir los derechos de propiedad. Con esta lógica, el Estado, por una parte, tiene la tendencia a producir derechos de propiedad ineficientes y, en consecuencia, a fracasar en el

---

<sup>7</sup> North (1981, Cáp. III)

logro del crecimiento sostenido y por otra parte, los Estados tienden a ser inestables lo que puede llevar al declive económico. (*Ibíd.*).

Otro aspecto muy importante es que el Estado puede actuar de dos formas: a) como maximizador de la riqueza, en el cual existen reglas (contratos) que limitan la actividad individual y en el que se desarrollan derechos de propiedad eficientes que fomentan el crecimiento económico (Estado ideal) y, b) como ente depredador dominado por un grupo de poder<sup>8</sup>. El Estado en este último caso, especificará y hará respetar un conjunto de derechos de propiedad que maximizará los rendimientos de este grupo en el poder, sin considerar su impacto sobre la riqueza de la sociedad en su totalidad. Un límite que tiene el Estado es el coste de oportunidad de los gobernados ya que siempre existen rivales potenciales que quieren ofrecer los mismos servicios. Los rivales pueden ser otros Estados competidores o gobernantes potenciales dentro de su propio Estado. Cuando no hay sustitutos cerca, el gobernante es un déspota, un dictador o un monarca absoluto. Entre más cerca estén los sustitutos menor es el grado de libertad del gobernante (North 1981, 43).

Esto nos lleva a concluir que si bien el papel del Estado es esencial para el crecimiento económico, también puede ser fuente de declinación económica. Esto ocurre porque las reglas del juego que generan beneficio social pueden no corresponder al objetivo del gobernante que pretende obtener en su beneficio el máximo de rentas<sup>9</sup>. Cambios en los costos de información, la tecnología y la población (así como las variaciones en los precios relativos de los factores) son elementos desestabilizadores del Estado. Pero existen fuerzas estabilizadoras que se derivan de los costos individuales en que se incurre al oponerse a las fuerzas coercitivas del Estado. Esto explicaría la apatía de la gente y su sometimiento a regímenes opresivos.

---

<sup>8</sup> El Estado cumple una función como agente de un grupo o clase. Es un modelo heredado de Marx en su análisis de Estado capitalista (North 1981, 37).

<sup>9</sup> El Estado puede, por ejemplo, favorecer el establecimiento de monopolios para obtener más ingresos en lugar de crear mercados competitivos.

Con relación al papel de la ideología, North argumenta que es imposible analizar el desarrollo histórico sin considerar la ideología y el cambio ideológico, porque las reglas formales no pueden impedir que la gente se comporte como *free rider* y, en consecuencia, evada el pago de los bienes y servicios que obtiene o utiliza. En cambio, las ideologías exitosas son capaces de generar comportamientos poco egoístas lo que lleva a dar legitimidad al sistema. Cuando una sociedad cree que el sistema que tiene es justo, los costos de aplicación de las reglas y de los derechos de propiedad se reducirán enormemente por el simple hecho de que los individuos no desobedecerán las reglas ni violarán los derechos de propiedad, están de acuerdo con ellas o al menos con la forma en que tienen que cumplirlas.

### **1.2.2 Comportamiento, aprendizaje y path dependence: La maduración del modelo**

Un importante aporte de North a la NEI ha sido “*Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*”, publicado en 1990. En esta obra North modifica los supuestos neoclásicos sobre la conducta de los individuos, destaca el papel de las instituciones informales, estudia el proceso de cambio institucional y hace énfasis en el concepto de “dependencia del sendero”. En este libro, North clarifica algunos conceptos y pretende responder a problemas que él cree, quedaron sin resolver en obras anteriores. Uno de estos temas es la relación entre instituciones y organizaciones. Estas nuevas ideas planteadas por North serán los temas que abordaremos a continuación con el objeto de completar su teoría de cambio institucional.

#### **1.2.2.1 El comportamiento humano. Definición e importancia de las instituciones**

En la teoría económica tradicional, el agente económico está caracterizado básicamente por tres rasgos: la racionalidad perfecta, la conducta maximizadora y el carácter egoísta del individuo que toma decisiones. En un mundo con estas características, las instituciones son innecesarias, las ideas e ideologías no importan y los mercados, tanto económicos como políticos, son eficientes. Estos supuestos tradicionales, de acuerdo con North (1993), han

obstaculizado el desarrollo de teorías que intentan explicar cuestiones fundamentales con relación a la cooperación humana y al desarrollo económico. Para North la teoría neoclásica es una herramienta inapropiada para explicar el cambio económico en perspectiva histórica, porque se basa en hipótesis de comportamiento que ignoran las instituciones y el tiempo (*Ibíd.*). Su propuesta teórica se orienta a adoptar supuestos más realistas con base en los avances logrados por la teoría evolutiva y cognoscitiva.

El comportamiento humano es mucho más complejo que el que asumen los economistas tradicionales. La motivación y la forma de descifrar el medio son dos aspectos fundamentales que inciden en la conducta de los individuos. La motivación no siempre está orientada a maximizar la riqueza: el altruismo y las limitaciones auto impuestas pueden motivar la conducta de los individuos (North 1990, 34-35). Por otra parte, los individuos procesan subjetivamente y con información incompleta el mundo que les rodea, por lo que es preciso distinguir entre realidad y percepción en los procesos de decisión.

Para superar las deficiencias del modelo neoclásico, North propone el supuesto de “racionalidad limitada” con base en la formulación de Herbert Simon<sup>10</sup> quien señala que la mayoría de las personas son sólo parcialmente racionales y que, de hecho, actúan según impulsos emocionales no totalmente racionales en muchas de sus acciones. De esta forma, North argumenta que en el mundo real, la información es incompleta y la capacidad mental es limitada al momento de procesar la información. Los seres humanos, en consecuencia, crean e imponen restricciones a la interacción humana para poder estructurar el intercambio cada vez más complejo. Estas restricciones son las instituciones definidas por North de la siguiente manera:

*“Las instituciones son las reglas de juego en una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre para dar forma a la interacción*

---

<sup>10</sup> Las implicaciones de los supuestos de la teoría neoclásica son planteados por Simon y detalladamente expuestos por North (1990,38)) para sustentar la nueva construcción que sobre este supuesto neoclásico es necesario hacer.

*humana. Por consiguiente, estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico” (North 1990, 13).*

Las instituciones se componen de restricciones formales (como reglas, leyes, constituciones), normas informales (normas de comportamiento, convenciones, códigos de conducta auto-impuestos) y sus respectivas formas impositivas. En conjunto, definen la estructura de incentivos de las sociedades, y específicamente de las economías (Ibíd.). Su importancia radica en que reducen la incertidumbre creando una estructura estable de interacción humana, aunque no necesariamente eficiente. La gente puede realizar sus intercambios diarios sin detenerse a pensar en los términos exactos de cada uno. La incertidumbre se debe a información incompleta que tiene el individuo a la hora de tomar decisiones; no tiene suficiente información con relación a la conducta de otros. La estabilidad que genera las instituciones no impide que evolucionen, al contrario, cambian y alteran constantemente las decisiones de los agentes. La forma como evolucionan las instituciones determinará a largo plazo el desempeño y las diferencias que muestran las economías.

Las instituciones importan económicamente porque determinan los costos que implican para una sociedad hacer transacciones o intercambios. De acuerdo con la teoría neoclásica los mercados son eficientes cuando el intercambio no implica costos. Pero como ya hemos insistido, los costos de transacción son positivos. El costo total de producción debe incluir, además de los costos de transformación de los factores productivos, los costos de transacción es decir aquellos costos en que se incurre para proteger los derechos de propiedad.

A lo largo de la historia las instituciones han proporcionado orden y por consiguiente la posibilidad de que las sociedades participen de mejor forma en la actividad económica. Además, el pasado y el presente se relacionan a través de ellas convirtiendo a la historia en una evolución incremental de instituciones. Finalmente, la relación que existe entre la economía y la política puede explicarse a través de las instituciones como también las implica-

ciones que pueden surgir de esta interrelación: el progreso, el estancamiento o la declinación económica (North 1990).

### **1.2.2.2 Modelos mentales y el proceso de aprendizaje**

Los individuos actúan sobre la base de mitos, dogmas e ideologías (Denzau y North, 1994) y no racionalmente como nos indica la economía neoclásica. Comprender cómo trabaja la mente para interpretar su entorno o cómo procesa la información no es tarea fácil. En este sentido, la ciencia cognoscitiva ha dado en los últimos años, grandes pasos. Una cuestión básica de inicio es que la toma de decisiones por parte de los individuos se produce en un nivel muy alto de incertidumbre en la mayoría de las ocasiones, lo que hace tan importante la interpretación del entorno y el proceso de aprendizaje. Los individuos crean modelos mentales para interpretar el mundo que les rodea, de estos modelos emanan ideologías y la relación de estos dos aspectos con las instituciones nos permite entender el proceso de la toma de decisiones (*Ibíd.*).

Los modelos mentales están conformados, por una parte, del aspecto cultural, es decir, se produce una transferencia generacional de conocimiento, valores y normas las cuales varían radicalmente entre diferentes grupos y sociedades, y por otra parte, de las experiencias de cada individuo. Estas experiencias se pueden clasificar en dos tipos: las provenientes del medio físico y las que provienen del sociocultural y lingüístico. Esta estructura se retroalimenta mediante nueva información y nuevas experiencias y evoluciona en nuevos modelos mentales o sencillamente refuerza los modelos mentales iniciales. Son los modelos mentales los que permiten al individuo tomar decisiones ante situaciones complejas, con alta incertidumbre, gracias a que aprende inductivamente de experiencias anteriores a través de algún tipo de modelo mental. En otras palabras, la interpretación que los individuos realizan de su entorno va a depender de ese aprendizaje. Denzau y North enfatizan la estrecha relación que existe entre los modelos mentales y las instituciones:

*“The mental models are the internal representations that individual cognitive systems create to interpret the environment and the institutions are the external (to the mind) mechanisms individuals create to structure and order the environment.” (Denzau y North, 1994)*

Algunos tipos de modelos mentales son compartidos, lo que quiere decir que algunos individuos crean modelos mentales similares que les permite una mejor comunicación y pueden compartir su aprendizaje. Este concepto es útil para describir el comportamiento social que sigue un determinado grupo de personas o mejor, identificar el modelo mental que comparten ciertas personas de donde se puede desprender el diseño de políticas públicas más acordes con la realidad o el entorno en que se desarrolla ese grupo de personas.

En consecuencia, hay tantos modelos mentales como percepciones del mundo. Los individuos aprenden y muchas veces se ven motivados a cambiar sus modelos mentales. Sin embargo hay muchos modelos mentales que no son alterados pues no existen eventos importantes que los hagan cambiar. Por lo tanto, no hay un solo equilibrio sino que pueden ocurrir múltiples equilibrios. Finalmente, un punto que vale la pena resaltar es la relación del proceso de aprendizaje con las instituciones informales pues éstas emergen y cambian a través de un proceso evolutivo de interacción espontánea fruto de la acción humana.

### **1.2.2.3 La dependencia del sendero (*path dependence*)**

Un elemento novedoso de esta nueva fase de investigación es el concepto de “dependencia del sendero” (*path dependence*) que toma North de los trabajos precursores realizados por Brian Arthur (1994) y Paul David (1994). North considera que la cultura es clave para entender el fenómeno de la “dependencia del sendero” (*path dependence*), es decir, para comprender por qué es tan difícil que las economías, una vez encaminadas por la senda del crecimiento, el estancamiento, o el declive, logren revertir sus tendencias de largo plazo; la idea a enfatizar es que el pasado ejerce una poderosa influencia sobre el presente y el futuro.



*“El tiempo en este contexto implica no solo experiencias y aprendizaje actual sino también la experiencia acumulada de generaciones pasadas que está plasmada en la cultura .El aprendizaje colectivo...() consta de las experiencias que han pasado la lenta prueba del tiempo y están incorporadas en nuestro lenguaje, nuestras instituciones, tecnología y formas de hacer las cosas ”. (Conferencia de Douglass C. North en Estocolmo, Suecia, el 9 de diciembre de 1993 al recibir el Premio Nóbel de Ciencias Económicas. Versión traducida al español.*

Una vez que un patrón de desarrollo se establece sobre un curso determinado, el conjunto de “externalidades”, el proceso de aprendizaje de las organizaciones y la interpretación subjetiva de los problemas que la sociedad enfrenta, refuerza el curso inicial. La experiencia histórica muestra que no es suficiente que los gobernantes tomen conciencia de los problemas económicos y propongan soluciones “racionales”. La naturaleza de los mercados políticos y las creencias de los actores hacen difícil cambiar el curso decadente de una economía.

#### **1.2.2.4 Cambio institucional y cambio económico**

De acuerdo con el planteamiento de North, el estudio de las instituciones y el cambio institucional, requiere una separación conceptual entre instituciones y organizaciones<sup>11</sup> (North, 1990). Su interacción da forma a la evolución institucional de una economía. Las instituciones son las reglas del juego y las organizaciones son los jugadores (North 1990, 15). Las organizaciones aprovechan las oportunidades generadas por la matriz institucional para evolucionar y generar cambios en las instituciones. El cambio económico es un proceso acumulativo e incremental, que se origina cuando los actores de las organizaciones deciden alterar la estructura institucional, o mejor aún, deciden reestructurar los intercambios políticos o económicos con el fin de lograr sus objetivos, esa reestructuración puede efectuarse,

---

<sup>11</sup> Las organizaciones se conforman de grupos de individuos unidos por un propósito común con el fin de lograr ciertos objetivos. Entre éstas se incluyen las políticas (partidos políticos, el senado, un concejo municipal), las económicas (empresas, sindicatos, cooperativas), las sociales (iglesias, clubes, asociaciones deportivas) y las educativas (escuelas, universidades) (North 1990, 15).

bien sea, en el marco de las reglas vigentes o mediante la creación o modificación de las mismas (North, 1990). De la misma manera, las normas de comportamiento que rigen los intercambios deberán modificarse gradualmente, si no, desaparecerán. En ambos casos, se da un cambio institucional. Las organizaciones no tienen que ser necesariamente productivas desde el punto de vista social, ya que el marco institucional suele contener incentivos adversos.

La fuente fundamental de cambio a largo plazo es el aprendizaje de individuos y empresarios de las organizaciones. Si bien la curiosidad ociosa puede producir aprendizaje, el ritmo del aprendizaje reflejará la intensidad de la competencia entre organizaciones. La competencia refleja la escasez y lleva a las organizaciones a aprender para sobrevivir. El grado de competencia puede variar y, en efecto, varía. A mayor grado de poder monopólico, menor el incentivo por aprender. La velocidad del cambio económico es una función del ritmo del aprendizaje, pero la dirección de dicho cambio es función de las retribuciones esperadas al adquirir diferentes tipos de conocimientos.

#### **1.2.2.5 Teoría del orden y el desorden político**

North, Summerhill y Weingast (2000) señalan la importancia del orden político y social para entender la naturaleza del cambio político y económico a lo largo del tiempo. Crear orden constituye una tarea central y necesaria para establecer los fundamentos del crecimiento económico a largo plazo. El orden político es un bien público que debe ser cuidadosamente construido ya que los ciudadanos se comportan de modo muy distinto cuando temen por sus vidas, sus familias y sus fuentes de subsistencia. El orden político existe (idealmente) cuando los participantes encuentran favorable obedecer las reglas escritas o no escritas que apelan al respeto de los unos a los otros. Los individuos desean comportarse de acuerdo con las reglas establecidas.

Las condiciones del orden están determinadas por: a) Una matriz institucional que establezca y haga cumplir una serie de derechos y privilegios. b) Relación estable en los mercados

políticos y económicos. c) Instituciones que comprometa de forma creíble al Estado para establecer y mantener derechos que tiene la sociedad<sup>12</sup>. d) Incentivos suficientes en los ciudadanos para cumplir las normas sociales y políticas existentes de tal manera que muestren conformidad con los mecanismos para hacer cumplir dichas normas. Cuando prima el desorden: a) los derechos y privilegios de los individuos y las organizaciones no están definidos, lo que implica la ruptura de las relaciones de intercambio existentes en los mercados político y económico y b) la conformidad desaparece como resultado de la desintegración de las normas y/o el cambio en los mecanismos para hacerlas cumplir.

Los autores concluyen que la fuerza desempeña un papel importante en la emergencia y el mantenimiento del orden autoritario. Primero, disminuye el grado de apoyo necesario para permanecer en el poder. Segundo, como muchos regímenes autoritarios emergen del desorden político, muchos ciudadanos están dispuestos a someterse al régimen si éste establece orden. De esta forma, la amenaza de una vuelta al desorden genera mucho apoyo al régimen, aunque sea de mala gana. Los estados autoritarios normalmente fracasan al establecer cualquier forma de consenso sobre los derechos ciudadanos. Esto tiene dos consecuencias. En primer lugar, los ciudadanos no pueden poner límites al gobierno y, por tanto, los derechos universales son difíciles de reforzar. En segundo lugar, la ausencia de consenso implica que los regímenes reciben apoyo de algunos segmentos de la población, y a menudo pisotean los derechos del resto.

### **1.3 HOFF -STIGLITZ Y LA TEORÍA DEL CAMBIO INSTITUCIONAL**

Karla Hoff y J. Stiglitz comparten con North su preocupación por el desarrollo y por explicar las causas del éxito de algunos países y el fracaso de otros. En este sentido proponen una nueva alternativa teórica en la que incorporan el comportamiento individual, la acción

---

<sup>12</sup> Sin esta protección, los ciudadanos no invertirán en actividades económicamente productivas, porque tendrán que hacerlo en formas de protegerse contra los abusos de otros individuos y del Estado

colectiva y la estructura institucional<sup>13</sup>. Un cambio en el funcionamiento de la sociedad es requisito indispensable para que los países en desarrollo puedan aprovechar de mejor forma las oportunidades y vencer los obstáculos al desarrollo.

Las instituciones que surgen como consecuencia de las distorsiones o fallas de mercado mantienen a las economías en un círculo vicioso de bajo desempeño. Los fallos de coordinación, las asimetrías de información, la búsqueda de rentas, la corrupción dan lugar a la presencia de externalidades y pueden generar fallas de mercado. El estado se podría convertir en mediador o reductor de tales distorsiones pero su intervención no siempre garantiza que se obtengan buenos resultados. Las acciones de los gobiernos son en si mismas parte importante del conjunto de instituciones que deben ser explicadas ya que los fallos gubernamentales pueden llegar a ser un obstáculo en el proceso de desarrollo tan importante o más que las fallas en los mercados<sup>14</sup>.

Una de las más importantes fallas de mercado es la de coordinación cuya idea principal fue expuesta por Rosenstein-Rodan en 1943: la inversión de las industrias en un sector puede incrementar la rentabilidad en otros sectores ya que incrementa la demanda agregada, la cual bajo economías de escala incrementa el desempeño de la economía. En estas circunstancias, la coordinación complementaria podría llevar a externalidades y causar múltiples equilibrios: un equilibrio basado en bajos niveles de inversión que da como resultado una situación peor y otro equilibrio que puede ser el resultado de altos incrementos de inversión con beneficios para todos. Los fallos de coordinación pueden mantener a una economía en un equilibrio de bajo nivel, con el correspondiente resultado económico. Esto significa que los mecanismos del mercado no pueden coordinar acciones necesarias para mover a

---

<sup>13</sup> Hoff, Carla y J. Stiglitz. 2002, *Modern Economic Theory and Development*, G. Meier, y J. Stiglitz (eds.), *Frontiers of Development Economics The Future in Perspective*, Banco Mundial y Oxford University Press, Oxford.

<sup>14</sup> Hoff, Carla. 2001, *Beyond Rosenstein-Rodan: The Modern Theory of Coordination Problems in Development*, Annual World Bank Conference on Development Economics.

la economía de un equilibrio de subdesarrollo a otro mejor, como argumentaban los neoclásicos. En los países en desarrollo es común que la función de coordinación no puede cumplirse por la ausencia de mercados con posibilidades de eslabonamientos hacia adelante o hacia atrás. El estado, podría asumir el riesgo de una gran inversión.<sup>15</sup>

Otras instancias bajo las cuales la relación entre los agentes económicos puede llevar a fallas de coordinación tienen que ver con las asimetrías de información y la aplicación o el cumplimiento de contratos que forman parte de los costos de transacción. Un problema común (principalmente en los países en desarrollo) que surge de las asimetrías de información es la búsqueda de rentas o beneficios particulares (“rent seeking”) en los sectores público y privado<sup>16</sup>. Esto se refiere al incentivo que tienen grupos de interés especiales y burócratas para utilizar los poderes del Estado y distraer recursos en beneficio propio. Este enfoque nos da una idea de por qué los países de América Latina fracasan en crecer cuando la búsqueda de rentas pública y privada hace inseguros los derechos de propiedad, limita las actividades de innovación y crea equilibrios ineficientes.

La dependencia de la trayectoria (path dependence) es un elemento que también forma parte de esta teoría y al igual que en North, determina muchas de las acciones actuales y muchas de las condiciones que llevan a la economía a un particular estado que, como veíamos anteriormente, puede ser de bajo desempeño. La historia afecta la tecnología, la base de conocimientos, las instituciones, las creencias y determina una cultura que da forma a las preferencias.

La distribución de la riqueza es otro importante obstáculo al desarrollo planteado por Hoff y Stiglitz desde diferentes ángulos. Uno de ellos es a través de la relación agente-principal

---

<sup>15</sup> El comercio internacional puede resolver el problema causado por el fallo de coordinación y fue la solución adoptada por los países del Este Asiático.

<sup>16</sup> Una forma extrema de búsqueda de beneficios particulares se conoce como corrupción (Stiglitz 2002b) Muchas veces este beneficio no es económico o no va encaminado a obtener una ganancia directa, sino más bien está orientado a lograr algún beneficio del partido (en el poder) o para fortalecer su capacidad de permanecer en el poder.

en donde los incentivos, la motivación y el control juegan un papel muy importante. La riqueza de un agente afecta su incentivo y su productividad e impone condiciones sobre el otro agente<sup>17</sup> En estas condiciones, esta relación representa costos importantes para el funcionamiento de toda la economía. Cuando la distribución de la riqueza es tan desigual, los individuos que tiene más riqueza pueden aprovechar el conocimiento en diferentes usos y así, obtener mayores ganancias, mientras que quienes no tienen nada, no pueden respaldar un crédito e iniciar un negocio propio<sup>18</sup>. La distribución de la riqueza afecta las variable macro, como precios y salarios, de tal manera que el bienestar individual depende en general de la distribución completa de la riqueza. De la misma forma, una distribución de la riqueza altamente desigual, puede reproducirse de un período al siguiente, limitando permanentemente el crecimiento. Finalmente, la distribución de la riqueza también afecta el apoyo político a las instituciones que, al facilitar o impedir la participación de los individuos en las actividades comerciales, influyen sobre el crecimiento En la investigación que realizan Engerman y Sokoloff<sup>19</sup> la distribución de la riqueza y el desarrollo institucional en las economías del Nuevo Mundo en los años 1700 encuentran que las sociedades que comenzaron con mayor desigualdad tendieron a poner mayores restricciones al acceso a la educación primaria, el acceso a la tierra, a la franquicia, al derecho al voto en secreto, al derecho a crear compañías, y al derecho a patentar una invención y a proteger ese derecho en las cortes. En América Latina estas restricciones tendieron a perpetuar la desigualdad y a limitar el crecimiento.

Las externalidades que pueden surgir de la I&D parten de la idea de que el conocimiento es un bien público, de tal manera que el beneficio generado por la inversión en I&D llega a todas las empresas. En los países desarrollados la intervención pública estimula esta actividad estableciendo metas con relación al porcentaje del PIB destinado al esfuerzo en I&D.

---

<sup>17</sup> La aparcería es un ejemplo claro del efecto de la distribución de la riqueza y se refiere a la forma habitual de tenencia de la tierra en algunos países de América Latina. El trabajador entrega la mitad (a veces dos tercios) de la producción al propietario como pago por el uso de sus tierras.

<sup>18</sup> Hoff y Stiglitz ,2002

<sup>19</sup> Engerman y Sokoloff 1997; Engerman, Haber y Sokoloff 1999).

En los países en desarrollo es necesario evaluar el coste de oportunidad ya que dicha inversión implica no apoyar otras actividades, por ejemplo educación, salud, etc.

Si los fallos de mercado no existieran y todo funcionara perfectamente, la función del Estado sería la de un “dictador benevolente” cuyas políticas ideales estarían encaminadas a maximizar el bienestar social. En el otro extremo está la “elección pública” (Public choice), mediante la cual las decisiones del Estado las toman los políticos que están en el poder y se supone que los políticos deciden en función del bien común. Sin embargo, esto no ocurre así ya que en muchos casos la función del Estado es, como manifiesta North, deprecadora.

La alternativa que plantean Hoff y Stiglitz se refiere a políticas que han hecho exitosas a varias economías y que involucran no solo el apoyo del estado sino el consenso social. Lo ideal es que los cambios en la estructura institucional provengan de los procesos políticos. En estas circunstancias, el Estado puede desempeñar un papel importante en corregir fallos de coordinación (creando incentivos para ser el primero en actuar), distribución de la riqueza, problema relacionados con la información e incluso cambiar la dinámica de proceso político. La intervención del Estado puede variar desde la reasignación de los derechos de propiedad, de reglamentos que prohíban externalidades negativas, de impuestos, etc., hasta fomentar la cultura que desea la sociedad. El Estado está dotado con capacidades que el sector privado no tiene, y estas capacidades son esenciales para abordar los problemas de los bienes públicos y de las externalidades que son comunes en toda la economía. Una intervención puede realizarse a través de programas de acción afirmativa que cambian la conducta individual y esta nueva conducta crea una nueva historia. Otra intervención puede lograrse a través de la ley, cambiando el alcance de las sanciones sociales impuestas por los individuos a los violadores de una norma. La idea que enfatizan Hoff y Stiglitz es que un Estado gobernado por leyes que reflejan las normas sociales tiende a ser difícil de corromper. Mientras un Estado donde la ley es impuesta y aplicada desde arriba tiende a ser costosa, inefectiva y fácil de corromper.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup>Hoff y Stiglitz ,2002

Por último, los autores agregan a su teoría la posibilidad de un choque exógeno o endógeno que cambie drásticamente la trayectoria institucional y permita un cambio efectivo a largo plazo. Nos hablan de “Una perturbación lo suficientemente grande que pueda mover una economía en una dirección que converja en un equilibrio diferente del estado sostenido.”<sup>21</sup>

De esta manera, a través de nuevos elementos dentro del proceso dinámico de organización, es como visualizan Hoff y Stiglitz el desarrollo. Ya nos es solamente localizar la dinámica de la acumulación de capital como supone la economía neoclásica o incluso, a través de la transmisión de conocimiento como aseguran los tecnólogos, sino a través de la evolución de las instituciones sociales, económicas y políticas como se estudia el desarrollo y los avances o retrocesos que experimentan las economías.

#### **1.4 TEORIA DEL DESARROLLO TARDÍO**

Los países que llegan tarde a la cita con la industrialización pueden aprovechar la tecnología desarrollada por otros países o poner en marcha una serie de “instrumentos institucionales”<sup>22</sup> sin cumplir con los prerrequisitos impuestos a quienes fueron pioneros. Los países tardíos del siglo XX se industrializaron aprovechando la tecnología ya desarrollada por los países avanzados. A este proceso de industrialización Alice Amsden lo denomina “aprendizaje tecnológico”<sup>23</sup>. En consecuencia, estos países no innovan y la forma de competir es en base a bajos salarios, subsidios y otras formas de ayuda por parte del Estado.

El desafío de la industrialización no fue enfrentado de la misma forma por todos los países de industrialización tardía y en este sentido podemos hacer una distinción entre aquellos que fueron capaces de desarrollar fuertes capacidades tecnológicas y aplicarlas a la industria manufacturera (Tigres Asiáticos) y aquellos cuyo destino ha sido permanecer en una

---

<sup>21</sup> Hoff y Stiglitz, 2002, página 425.

<sup>22</sup> Gerschenkron cita los ejemplos de Alemania y Rusia, dos naciones económicamente tardías, y el papel que el Estado y las actividades bancarias particularmente desempeñaron en la evolución de sus resultados económicos. Atraso económico de Gerschenkron en perspectiva histórica Michael Hong, Poli.

<sup>23</sup> (Amsden, Alice. 1989, 2001; Hikino y Amsden, 1998)



posición subordinada con respecto a la tecnología y al capital extranjero (como los países de América Latina). El lento desarrollo que por más de un siglo habían presentado los países tardíos fue revertido y se produjo a mediados del siglo XX un incremento en la tasas de producción manufacturera per cápita. En el grupo de países que tubo éxito, el Estado creó una nueva estructura institucional diseñada para reducir las fallas de gobierno y las fallas de mercado. Lo que es importante enfatizar es que los países asiáticos se organizaron de manera diferente a los países de América Latina y desarrollaron una estructura institucional que les permitió asimilar el aprendizaje y crear a partir de allí, nuevas oportunidades de desarrollo en todos los sectores de la economía.

## **1.5 CONCLUSIÓN**

El cuestionamiento que North plantea sobre “¿Por qué algunos países son ricos y otros países son pobres?” sintetiza la preocupación central sobre el desarrollo económico y sobre las diferencias que existen entre las economías. El avance teórico sobre los problemas del desarrollo ha encontrado, hoy en día, un nuevo cauce a través de la economía institucional, que brinda elementos de análisis basados en la teoría de las instituciones y el cambio institucional. En este sentido, el aporte de North a la ciencia económica es valioso; sin embargo, él mismo reconoce que el análisis institucional que ha propuesto debe ser mejorado, tarea que parece cada vez más difícil, si tenemos en cuenta que los problemas económicos y sociales son cada vez más complejos. Además, el hecho de que la economía institucional tenga un carácter multidisciplinario ha favorecido el diálogo entre diversas ciencias sociales, ha renovado la literatura y ha estimulado el estudio de temas que parecían olvidados principalmente relacionados con la historia económica.

La estructura analítica que desarrolla North permite diagnosticar el desempeño contrastante de las economías más avanzadas con las que se han quedado atrás. La idea principal radica en que el marco institucional de un país determina la estructura de incentivos hacia actividades económicas productivas o no productivas. Otros autores como Hoff, Stiglitz, Acemo-

glu, etc., que comparten con North aspectos básicos, proporcionan en esta misma línea conceptos e ideas muy valiosas que complementan el marco teórico sobre el que debe basarse la explicación del atraso de los países de América Latina.

## **BIBLIOGRAFÍA**

Amsden, Alice. 2001, *The Rise of the Rest*. New York, Oxford University Press, New York.

Amsden, Alice. y T. Hikino.1995, *La Industrialización Tardía en Perspectiva Histórica*, Desarrollo Económico, Vol. 35, N° 137, Apr-Jun., 1995, pp. 3-34.

Arthur, W. Brian. 1994, *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*, University of Michigan Press, Ann Arbor, MI.

Coase Ronald. 1937, *The Nature of the Firm*, *Economica*, N° 4, November, pp.386-405.

Coase Ronald. 1960, *The Problem of Social Cost*, *The Journal of Law and Economics*, Vol. 3, N° 1, October de 1960, pp.1-44.

David, Paul. 1994, *Why are Institutions the carries of history?: Path Dependence an the Evolution of Conventions, Organizations and Institutions*. Structural Change and Economic Dynamic, Vol. 5, N° 2, Oxford University Press, pp. 205-220.

Denzau, Arthur and Douglass North. 1994, *Shared Mental Models: Ideologies and Institutions*, *Kyklos*, Blackwell Publishing, Vol. 47, N° 1, pp. 3-31.

Eggertsson, Thráinn. 1995, *El comportamiento Económico y las Instituciones*, Alianza Editorial, Madrid.

Engerman, Stanley and Kenneth Sokoloff. 1997, *Factor Endowments, Institutions, and Differential Paths of Growth among New World Economies* in Stepehen Haber, ed., *How Latin America fell behind*. Stanford University Press.

Greif, Avner. 2006, *Institutions and the Path to the Modern Economy*, Cambridge University Press.

Greif, Avner. 1998, *Historical and Comparative Institutional Analysis*, *The American Economic Review*, Vol. 88, N° 2, May 1998, pp. 80-84.

Greif, Avner. 1997, *Cliometrics after 40 years*, The American Economic Review, Vol. 87, N° 2, May 1997, pp. 400-403.

Greif, Avner. 1994, *Cultural Belief and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies*, Journal of Political Economy, Vol. 102, N° 5, October 1994, pp. 912-950.

Harriss, John, Janet, Hunter and Colin Lewis. 1995, *The New Institutional Economics and Third World Development*, London, Routledge.

Hodgson, Geoffrey. 2006, *What are Institutions?*, Journal of Economic Issues, Vol. XL, N° 1, March 2006.

Hodgson, Geoffrey. 2003, *El Enfoque de la Economía Institucional*, Comercio Exterior, Vol. 53, N° 10, Octubre, pp. 895-916.

Hodgson, Geoffrey. 2001. *How Economics Forgot History. The Problem of Historical Specificity in Social Science*, Routledge, Londres.

Hoff, Karla. 2003, *Paths of Institutional Development: A view from Economic History*. World Bank Research Observer, Vol. 18, No. 2, pp. 205-226

Hoff, Karla y J. Stiglitz. 2002, *La Teoría Económica Moderna y el Desarrollo*, en G. Meier, y J. Stiglitz *Fronteras de la Economía del Desarrollo. El futuro en perspectiva*, Banco Mundial -Alfaomega, México.

Hoff, Karla. 2001, *Beyond Rosenstein-Rodan: The Modern Theory of Coordination Problems in Development*, Annual World Bank Conference on Development Economics, 2000.

North, Douglass, William Summerhill and Barry Weingast. 2002, *Orden, Desorden y Cambio Económico: Latinoamérica vs. Norte América*, Revista Instituciones y Desarrollo N° 12-13 (2002) págs. 9-59. Institut Internacional de Governabilitat de Catalunya, Còrsega 255, 5° 1ª 08036 Barcelona, España. <http://www.iigov.org>

North, Douglass. 1993, *Desempeño económico en el transcurso de los años*. Conferencia de Douglass C. North en Estocolmo, Suecia, el 9 de diciembre de 1993 al recibir el Premio Nóbel de Ciencias Económicas. Versión traducida al español.

North, Douglass. 1990, *Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico*, Fondo de Cultura Económica, México.

North, Douglass. 1981, *Estructura y cambio en la historia económica*, Alianza Editorial, España.

North, Douglass y Robert Paul Thomas.1973, *El nacimiento de mundo occidental. Una nueva historia económica (900-1700)*, Siglo XXI Editores, México.

North, Douglass and Lance E. Davis.1971, *Institutional Change and American Economic Growth*, Cambridge University Press.

North, Douglass.1969, *Una Nueva historia económica. Crecimiento y bienestar en el pasado de los Estados Unidos*. Editorial Tecnos, S.A. Madrid

Pérez, Carlota. 2002, *Revolución Tecnológica y Capital Financiero*, Siglo XXI, México.

Pérez, Carlota. 2001, *Cambio Tecnológico y Oportunidades de Desarrollo como Blanco Móvil*, Revista de la CEPAL N° 75, diciembre de 2001.

Rivera Ríos, Miguel A. 2008, *Dinámica Socioeconómica, Conocimiento e Instituciones*, Cátedra Extraordinaria José Ayala de Economía Política, Facultad de Economía-UNAM.

Rivera Ríos, Miguel A. 2005, *Capitalismo Informático, Cambio Tecnológico y Desarrollo Nacional*, UNAM, Universidad de Guadalajara, Profmex, Casa Juan Pablos Centro Cultural, México.

Rutherford, Malcolm. 2003, *La Economía Institucional: Antes y Ahora*, Revista Análisis Económico, Universidad Autónoma Metropolitana, México, pp.13-39.

Rutherford, Malcolm. 1994, *Institutions in economics. The old and the new institutionalism*. Cambridge University Press.

Seckler David. 1977, *Thorstein Veblen y el Institucionalismo. Un estudio de la Filosofía Social de la Economía*, Fondo de Cultura Económica. México.

Stiglitz, Joseph, 2002, *La información y el cambio en el paradigma de la ciencia económica*, Revista Asturiana de Economía, N° 25.

Stiglitz, Joseph, 2002, *Mejorando la eficiencia y la capacidad de respuesta del sector público: lecciones de la experiencia reciente*, Revista del CLAD Reforma y Democracia, No. 22, Caracas.

Veblen, Thorstein. 1899/1963. *La teoría de la clase ociosa*, Fondo de Cultura Económica, México

Williamson, Oliver. 1991, *Mercados y Jerarquías*, Fondo de Cultura Económica, México.

Williamson, Oliver. 1985, *Las Instituciones Económicas del Capitalismo*, Fondo de cultura económica, México.