

Ideas innovadoras para una mejor práctica de negocios



Volumen IV, Noviembre de 2006

El Portafolio de Productos en el Mercado de Consumo Masivo - Parte I

Demián Siburi

Pág. 3

Consideraciones Relevantes sobre el Negocio de Capital de Riesgo o "Venture Capital"

Rodolfo Aprea

Pág. 9

Defensa Nacional: Planeamiento por Capacidades - ¿Enfoque para el Siglo XXI?

Alejandro Corbacho

Pág. 13

Desempeño Económico en el Transcurso de los Años

Douglass North

Pág. 16



UCEMA



DESEMPEÑO ECONÓMICO EN EL TRANCURSO DE LOS AÑOS

Por Douglass North

“Las organizaciones políticas modelan el desempeño económico porque definen e implantan las reglas económicas.”

SECCIÓN I¹

La historia económica versa sobre el desempeño de las economías en el transcurso de los años. El objetivo de las investigaciones en este campo no sólo es hacer que el pasado económico sea más claro, sino también contribuir a la teoría económica al proporcionar un marco analítico que nos permita entender el cambio económico. Una teoría de la dinámica económica comparable en su precisión a la teoría general del equilibrio sería la herramienta de análisis ideal. Al no existir dicha teoría, podemos describir las características de economías pasadas, examinar el desempeño de la economía en diferentes momentos y llevar a cabo análisis de estática comparada, pero faltaría un entendimiento analítico de la manera en que evolucionan las economías.

Una teoría de la dinámica económica es, asimismo, fundamental para el campo del desarrollo económico. No es un secreto el porqué este campo no ha logrado desarrollarse durante las cinco décadas que siguieron al fin de la segunda Guerra Mundial. La teoría neoclásica es sencillamente una herramienta inadecuada para

“La teoría neoclásica es sencillamente una herramienta inadecuada para analizar y prescribir políticas que induzcan el desarrollo. Se preocupa por la operación de los mercados mas no de cómo éstos se desarrollan.”

“esa teoría incluyó dos supuestos erróneos: i) que las instituciones no tienen importancia, y ii) que el tiempo no importa.”

analizar y prescribir políticas que induzcan el desarrollo. Se preocupa por la operación de los mercados mas no de cómo éstos se desarrollan. ¿Cómo puede prescribir políticas sin entender la manera en que se desarrollan las economías? Son precisamente los métodos utilizados por los economistas neoclásicos los que han impuesto el tema y los que han militado en contra de tal desarrollo. Esa teoría, en la forma prístina que le

otorgó precisión matemática y elegancia, modeló un mundo sin fricciones y estático. Al aplicarla a la historia y al desarrollo económicos, se centró en el desarrollo tecnológico y más recientemente en inversiones de capital humano, pero hizo de lado la estructura de incentivos presente en instituciones que determinan el grado de inversión social en dichos factores. En el análisis del desempeño económico a lo largo de los años, esa teoría incluyó dos supuestos erróneos: i) que las instituciones no tienen importancia, y ii) que el tiempo no importa.

Este ensayo es sobre instituciones y tiempo. No ofrece una teoría de la dinámica económica que se pueda comparar con la teoría de equilibrio general. No contamos con semejante teoría. Más bien, proporciona el andamiaje inicial de un marco analítico capaz de aumentar nuestra comprensión de la evolución histórica de las economías y una guía, necesariamente burda, para las políticas en su tarea constante de mejorar el desempeño económico de las economías. El marco analítico es una modificación de la teoría neoclásica. Conserva el supuesto básico de escasez, y por ende competencia, y las herramientas analíticas de la teoría microeconómica. Modifica el supuesto de racionalidad. Añade la dimensión del tiempo.

¹ Conferencia de Douglass C. North en Estocolmo, Suecia, el 9 de diciembre de 1993 al recibir el Premio Nobel de Ciencias Económicas. (Estoy en deuda con Robert Bates, Lee y Alexandra Benham, Avner Grief, Margaret Levi, Randy Nielsen, John Nye, Jean-Laurent Rosenthal, Norman Schofield y Barry Weingast por sus comentarios a una versión anterior de este artículo). Traducción del inglés de Herzonía Yáñez.

Las instituciones forman la estructura de incentivos de una sociedad y, por tanto, las instituciones políticas y económicas son las determinantes fundamentales del desempeño económico. El tiempo, en tanto se relaciona con cambios económicos y sociales, es la dimensión en la cual el proceso de aprendizaje de los humanos conforma la manera en que se desarrollan las instituciones. Esto es, las creencias que mantienen los individuos, los grupos y las sociedades y que determinan sus preferencias son consecuencia de su aprendizaje a lo largo del tiempo, y no sólo del lapso de vida de un individuo o de una generación; son el aprendizaje incorporado en individuos, grupos y sociedades, acumulativo en el tiempo y transmitido de una generación a otra por la cultura de cada sociedad.

En las dos siguientes secciones de este ensayo se resume el trabajo que, con otros, he realizado sobre la naturaleza de las instituciones y la manera en que afectan el desempeño económico (sección ii), para posteriormente caracterizar la naturaleza del cambio institucional (sección iii). En las cuatro secciones restantes se describe un enfoque cognoscitivo-científico sobre el aprendizaje humano (sección iv); se proporciona un enfoque institucional-cognoscitivo a la historia económica (sección v); se señalan las implicaciones de este enfoque para mejorar nuestra comprensión del pasado (sección vi) y, por último, se mencionan consecuencias para políticas actuales de desarrollo (sección vii).

SECCIÓN II

Las instituciones son imposiciones creadas por los humanos y estructuran y limitan sus interacciones. Se componen de imposiciones formales (por ejemplo, reglas, leyes, constituciones), informales (por ejemplo, normas de comportamiento, convenciones, códigos de conducta autoimpuestos) y sus respectivas características impositivas. En conjunto, definen la estructura de incentivos de las sociedades, y específicamente de las economías.

Las instituciones y la tecnología utilizada determinan los costos de las transacciones y las transformaciones que se suman a los costos de producción. Fue Ronald Coase (1960) quien hiciera la relación fundamental entre instituciones, costos de transacción y la teoría neoclásica. El resultado neoclásico de mercados eficientes sólo se obtiene cuando las transacciones no tienen costo. Sólo según condiciones de negociación sin costo los actores llegarán a la solución que maximiza el ingreso agregado, independientemente de los arreglos institucionales. Cuando negociar sí tiene un costo, las instituciones cobran importancia. Y negociar implica un costo. En un estudio empírico, John J. Wallis y North (1986) demostraron que, en 1970, 45% del PBI estadounidense se dedicaba al sector de transacciones. Se crean mercados eficientes en el mundo real cuando la competencia es lo suficientemente fuerte, por arbitraje y realimentación eficiente de información, para aproximarse a las condiciones transacción-costo-cero de Coase, y las partes pueden realizar las ganancias del comercio inherente en el argumento neoclásico.

Pero los requisitos informativos e institucionales necesarios para alcanzar mercados tan eficientes son estrictos. Los jugadores no sólo deben tener objetivos; deberán asimismo conocer la manera correcta de lograrlos. ¿Pero cómo saben los jugadores cuál es la manera correcta de lograr sus objetivos? La respuesta desde la perspectiva de la racionalidad instrumental es que, a pesar de que los actores pueden tener modelos inicialmente distintos y erróneos, el proceso informativo de realimentación y los árbitros corregirán los modelos en un principio incorrectos, castigarán el comportamiento descarriado y llevarán a los jugadores sobrevivientes a corregir modelos.

Un requisito incluso más riguroso del modelo de la disciplina del mercado competitivo es que, cuando existen costos de transacción significativos, las consiguientes instituciones del mercado se diseñarán para inducir a los actores a adquirir la información esencial que les llevará a corregir sus modelos. La implicación es no sólo que las instituciones se planean con el fin de obtener resultados eficientes, sino que pueden ignorarse en un análisis económico puesto que no

"Los individuos por lo general actúan con base en información incompleta y con modelos subjetivamente derivados que con frecuencia son erróneos"

tienen una función independiente en el desempeño económico.

Estos son requisitos estrictos que sólo se cumplen excepcionalmente. Los individuos por lo general actúan basados en información incompleta y con modelos subjetivamente derivados que con frecuencia son erróneos; la realimentación de la información es por lo general insuficiente para corregir estos modelos subjetivos. Las instituciones no necesarias –ni incluso usualmente– son creadas con el fin de ser socialmente eficientes; más bien, éstas, o por lo menos las reglas formales, son creadas para servir los intereses de quienes tienen el poder de negociación para crear nuevas reglas. En un mundo de transacciones de costo cero, el poder de negociación no afecta la eficiencia de los resultados, pero en un mundo de costos positivos, sí afecta.

Es excepcional encontrar mercados económicos que se aproximen a las condiciones necesarias para lograr la eficiencia. Es imposible encontrar mercados políticos que lo hagan. La razón es muy clara: los costos de las transacciones son los de especificar lo que se está intercambiando y los de hacer valer los acuerdos consiguientes. En los mercados económicos, lo que se especifica (mide) son los atributos valiosos –las dimensiones físicas y de derechos de propiedad– de los bienes y servicios o del desempeño de los agentes. Si bien la medición con frecuencia es costosa, hay algunos criterios estándar: las dimensiones físicas tienen características objetivas (tamaño, peso, color, etcétera), y las dimensiones de derechos de propiedad se definen en términos legales. La competencia también tiene una función decisiva en reducir los costos de implantación. El sistema judicial ofrece cumplimiento coercitivo. No obstante, en el pasado y hoy, los mercados económicos son característicamente imperfectos y están agobiados por altos costos de transacción.

El medir y hacer valer los acuerdos en mercados políticos es mucho más complejo. Lo que se intercambia (entre electores y legisladores en una democracia) son promesas por votos. El votante difícilmente busca informarse porque la

probabilidad de que su voto personal sea decisivo es muy escasa; además, la complejidad de los problemas produce una incertidumbre genuina. La ejecución de acuerdos políticos está plagada de dificultades. La competencia es mucho menos efectiva que en los mercados económicos. En lo que se refiere a una variedad de políticas sencillas, fáciles de medir, y de importancia para el bienestar del elector, éste muy bien puede estar informado, pero más allá de temas claros de política, sobreviene el estereotipo ideológico y (como examinaré adelante, en la sección iv), modela el consiguiente desempeño de las economías. Es la organización política la que define y hace valer los derechos de propiedad y, por consiguiente, no es de sorprender que los mercados económicos eficientes sean excepcionales.

‘Esto es, si el marco institucional premia la piratería, surgirán entonces organizaciones pirata; y si el marco institucional premia las actividades productivas, surgirán organizaciones –empresas– que se dediquen a actividades productivas.’

SECCIÓN III

Es la interacción entre instituciones y organizaciones la que da forma a la evolución institucional de una economía. Si las instituciones son las reglas del juego, las organizaciones y sus empresarios son los jugadores.

Las organizaciones se conforman por grupos de individuos unidos por un propósito común con el fin de lograr ciertos objetivos. Entre éstas se incluyen las políticas (por ejemplo, partidos políticos, el senado, un concejo municipal, cuerpos reguladores), las económicas (por ejemplo, empresas, sindicatos, granjas familiares, cooperativas), las sociales (por ejemplo, iglesias, clubs, asociaciones deportivas) y las educativas (por ejemplo, escuelas, universidades, centros de capacitación vocacional).

Se crean organizaciones que reflejan las oportunidades ofrecidas por la matriz institucional. Esto es, si el marco institucional premia la piratería, surgirán entonces organizaciones pirata; y si el marco institucional premia las actividades productivas, surgirán organizaciones –empresas– que se dediquen a actividades productivas.

El cambio económico es un proceso ubicuo, progresivo e incremental que es a su vez consecuencia de las decisiones que, de manera individual, toman día a día los actores y empresarios de organizaciones. Mientras que la gran mayoría de estas decisiones son de rutina (Nelson y Winter, 1982), algunas traen consigo la alteración de “contratos” existentes entre individuos y organizaciones. Algunas veces esa recontractación se puede lograr dentro de la estructura de derechos de propiedad y reglas políticas existentes, pero en otras las nuevas formas de contratación precisan de una modificación de las reglas. De la misma manera, las normas de comportamiento que rigen los intercambios deberán modificarse gradualmente, si no, languidecerán. En ambos casos, las instituciones padecen alteraciones.

Las modificaciones surgen porque los individuos perciben que les podría ir mejor si reestructuran los intercambios (políticos o económicos). La fuente de estos cambios de percepción puede ser exógena a la economía –por ejemplo, un cambio en el precio o la calidad de un producto competitivo en otra economía que cambia las percepciones de los empresarios en la economía en cuestión sobre oportunidades lucrativas–. Pero la fuente de cambio más fundamental en el largo plazo es el aprendizaje de los individuos y los empresarios de organizaciones.

Si bien la curiosidad ociosa puede producir aprendizaje, el ritmo de éste reflejará la intensidad de la competencia entre organizaciones. La competencia, que refleja la escasez ubicua, 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. Los esquemas mentales que desarrollan los jugadores conforman sus percepciones sobre las retribuciones.

SECCIÓN IV

Es preciso dismantelar el supuesto de racionalidad subyacente en la teoría económica para poder acercarnos de manera constructiva a la naturaleza del aprendizaje humano. La historia nos muestra que las ideas, ideologías, mitos, dogmas y prejuicios son importantes; y es preciso comprender la manera en que evolucionan para lograr mayores avances en el desarrollo de un

‘El aprendizaje implica desarrollar una estructura por medio de la cual se interpretan las diferentes señales que reciben los sentidos.’

marco de referencia para entender el cambio social. El marco de decisión racional supone que los individuos saben qué los beneficia y actúan basados en ese conocimiento. Esto puede ser cierto en el caso de individuos que toman decisiones en los mercados muy desarrollados de las economías modernas, pero es patentemente falso cuando se toman decisiones en condiciones de incertidumbre –las condiciones que han caracterizado las decisiones políticas y económicas que modelaron (y siguen modelando) el cambio histórico–. Herbert Simon (1986, pp. S210-211) expresa estos problemas de manera breve:

- Si aceptamos la proposición de que tanto el conocimiento como el poder de computación del que toma las decisiones están limitados de manera estricta, entonces debemos establecer una distinción entre el mundo real y la percepción que de éste tiene el actor, así como su razonamiento sobre aquél. Esto es, debemos construir una teoría (y probarla empíricamente) sobre el proceso de decisión. Nuestra teoría debe incluir no sólo los procesos de razonamiento, sino también los que generaron la representación subjetiva del actor sobre el problema, el marco de cada actor.

- El marco analítico que debemos construir deberá basarse en la comprensión de cómo se da el aprendizaje humano. Nos falta camino por recorrer antes de poder construir una teoría al respecto, pero la ciencia cognoscitiva ha logrado inmensos avances en años recientes –suficientes para sugerir un enfoque tentativo que nos puede ayudar a comprender la toma de decisiones en condiciones de incertidumbre.

El aprendizaje implica desarrollar una estructura por medio de la cual se interpretan las diferentes señales que reciben los sentidos. La arquitectura

inicial de dicha estructura es genética, pero los andamios subsiguientes son el resultado 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–. Las estructuras consisten en categorías –clasificaciones que gradualmente evolucionan desde la más temprana niñez para organizar nuestras percepciones y nos mantienen informados sobre nuestra memoria de resultados analíticos y experiencias–. Al construir sobre estas clasificaciones, formamos modelos mentales que explican e interpretan el medio –característicamente en maneras que son pertinentes a alguna meta–. Tanto las categorías como los modelos mentales evolucionan, reflejando la realimentación que se deriva de nuevas experiencias: realimentación que en ocasiones refuerza nuestras categorías y modelos iniciales o que puede llevar a modificaciones –en breve, a aprender–. Así, los modelos mentales pueden redefinirse continuamente con nuevas experiencias, incluyendo el contacto con las ideas de otros.

En esta coyuntura, el proceso de aprendizaje de los humanos difiere del de otros animales (como el gasterópodo marino, objeto de estudio preferido de los científicos cognoscitivos) y, en particular, difiere de la analogía de la computadora que predominó en los primeros estudios sobre inteligencia artificial. La mente parece ordenar y reordenar los modelos mentales de sus orígenes de propósito específico a formas sucesivamente más abstractas con el fin de que estén disponibles para procesar otras informaciones. El término utilizado por Andy Clark y Annette Karmiloff-Smith (1993) es “redescripción representativa”. La capacidad para generalizar de lo particular a lo general y usar la analogía es parte de este proceso de redescripción. Esta capacidad es la fuente no sólo del pensamiento creativo, sino también de las ideologías y los sistemas de creencias que subyacen en las decisiones que toman los humanos.

Una herencia cultural común facilita la reducción de las divergencias entre los modelos mentales que tienen los miembros de una sociedad, y es asimismo el medio para la transferencia de percepciones unificadoras de generación a generación. En sociedades premodernas, el aprendizaje cultural brindó una forma de comunicación interna, así como explicaciones

compartidas de fenómenos que estaban fuera de las experiencias inmediatas de los integrantes de la sociedad, como religiones, mitos y dogmas. Tales estructuras de creencias no están, sin embargo, restringidas a las sociedades primitivas; son también parte esencial de las sociedades modernas.

Las estructuras de creencias son transformadas por las instituciones –tanto reglas formales como normas informales de comportamiento– en estructuras sociales y económicas. La relación entre los modelos mentales y las instituciones es íntima. Éstos son las representaciones internas que los sistemas cognoscitivos individuales crean para interpretar el medio; las instituciones son los mecanismos externos (a la mente) que crean los individuos para estructurar y ordenar el medio.

SECCIÓN V

No hay garantía de que las creencias y las instituciones que evolucionan a lo largo del tiempo produzcan crecimiento económico. Permítanme plantear el problema que implica el tiempo con un breve cuento institucional-cognoscitivo de cambio económico y político de largo plazo.

Conforme evolucionaron las tribus en diversos medios físicos, desarrollaron lenguajes diferentes y, con base en experiencias distintas diversos modelos mentales para explicar el mundo que las rodeaba. Los lenguajes y los modelos mentales formaron las restricciones informales que definieron el marco institucional de la tribu y fueron transmitidas de generación en generación como costumbres, tabúes y mitos que brindaron continuidad cultural.

Con la especialización y la división del trabajo crecientes, las tribus evolucionaron en organizaciones políticas y económicas; la diversidad de sus experiencias y aprendizaje produjo sociedades cada vez más diferentes y civilizaciones con diversos grados de éxito en la solución de los problemas económicos fundamentales de la escasez. Esto se debe a que conforme la complejidad del medio aumentó con la interdependencia cada vez mayor de los humanos, fueron necesarias estructuras institucionales más complejas para poder captar las ganancias potenciales del comercio. Tal

evolución precisa que la sociedad desarrolle instituciones que permitan intercambios anónimos e impersonales a lo largo del tiempo y el espacio. El grado en que la cultura y las experiencias locales habían producido diversas instituciones y sistemas de creencias respecto a las ganancias de dicha cooperación, varió la posibilidad de crear las instituciones necesarias para recolectar las ganancias del comercio de contratos más complejos. De hecho, a lo largo de la historia, la mayoría de las sociedades se “atascaron” en una matriz institucional que no evolucionó, hasta llegar al intercambio impersonal necesario para recolectar las ganancias de productividad, resultado de la especialización y de la división del trabajo que han producido la riqueza de las naciones.

La clave del recuento anterior es el tipo de aprendizaje que los individuos en una sociedad adquirieron con el tiempo. El tiempo en este contexto implica no sólo experiencias y aprendizaje actual, sino también la experiencia acumulada de generaciones pasadas que está plasmada en la cultura. El aprendizaje colectivo – un término utilizado por Friedrich A. Hayek – 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. Es la “transmisión en tiempo de nuestro acervo acumulado de conocimientos” (Hayek, 1960, p. 27). Es la cultura la que brinda la clave para la dependencia de la trayectoria –término utilizado para describir la poderosa influencia del pasado sobre el presente y el futuro–. El conocimiento actual de cualquier generación se da dentro del contexto de las percepciones derivadas del aprendizaje colectivo. El aprendizaje es, entonces, un proceso que va en aumento, filtrado por la cultura de una sociedad que determina las ganancias percibidas, pero no hay garantía de que la experiencia acumulada en el pasado por una sociedad necesariamente la preparará para resolver nuevos problemas. Las sociedades que se “atascan” incluyen sistemas de creencias e instituciones que no logran enfrentar y resolver nuevos problemas socialmente complejos.

Es preciso conocer mucho más de lo que actualmente sabemos sobre el aprendizaje acumulado de una sociedad. El proceso de aprendizaje parece ser una función de i) la forma en que una estructura de creencias dada filtra la

información que se deriva de las experiencias, y ii) las diferentes experiencias que los individuos y sociedades deben enfrentar en diferentes momentos. La tasa percibida de retribución (privada) puede ser alta para la tecnología militar (en la Europa medieval), para la búsqueda y refinamiento de dogmas religiosos (Roma durante y después de Constantino), o para la investigación sobre un cronómetro exacto para determinar la longitud en altamar (para lo cual se ofreció una cuantiosa recompensa durante la era de la exploración).

Los incentivos para adquirir conocimiento puro, base imprescindible del crecimiento económico moderno, son afectados por recompensas y castigos monetarios; también son influidos fundamentalmente por la tolerancia, por parte de la sociedad, de avances creativos, tal y como dan fe una larga lista de individuos, desde Galileo hasta Darwin. Mientras que existe una amplia bibliografía sobre los orígenes y el desarrollo de la ciencia, son pocos los trabajos que se refieren a los vínculos entre estructura institucional, estructura de creencias y los incentivos y desincentivos para adquirir conocimiento puro. Un factor primordial en el desarrollo de Europa Occidental fue la percepción gradual de la utilidad de la investigación en ciencia pura.

Los incentivos que forman parte de los sistemas de creencias, expresados en instituciones, determinan el desempeño económico a lo largo del tiempo y, como quiera que queramos definir el desempeño económico, el registro histórico es claro. En el transcurso de gran parte de la historia, y para la mayoría de las sociedades en el pasado y el presente, el desempeño económico ha sido todo menos satisfactorio. Los humanos han aprendido, por ensayo y error, cómo hacer que las economías se desempeñen mejor; pero este aprendizaje no sólo ha tardado 10 milenios (a partir de la primera revolución económica), aún elude el entender de casi la mitad de la población mundial. Es más, la mejora radical en el desempeño económico, incluso cuando se define estrechamente como bienestar material, es un fenómeno moderno de los siglos anteriores y, hasta hace apenas décadas recientes, limitado a una pequeña parte del mundo. Explicar la velocidad y la dirección del cambio económico a lo largo de la historia resulta un gran enigma.

Representemos la experiencia humana a la fecha como un reloj de 24 horas en el cual el principio

es el tiempo (aparentemente en África, hace 4 o 5 millones de años) cuando los humanos se separaron de los otros primates. Es entonces cuando inicia la llamada civilización, con el desarrollo de la agricultura y asentamientos permanentes en el Creciente Fértil cerca de 8 mil a.C. –durante los últimos tres o cuatro minutos del reloj–. Las restantes 23 horas y 56 o 57 minutos, los humanos fueron cazadores y recolectores y, si bien creció la población, lo hizo a un ritmo muy lento.

Ahora bien, si hacemos otro reloj de 24 horas para el tiempo de la civilización –los 10 mil años a partir del desarrollo de la agricultura hasta el presente– la velocidad del cambio parece ser muy lenta durante las primeras 12 horas, aunque nuestros conocimientos arqueológicos son muy limitados. Los historiadores demógrafos especulan que la tasa de crecimiento de la población puede haberse duplicado en comparación con la era anterior, aunque aún fue muy lenta. La velocidad del cambio se acelera durante los últimos 5 mil años con el surgimiento y posterior ocaso de economías y civilizaciones. La población puede haber aumentado de cerca de 300 millones en tiempos de Cristo a casi 800 millones para 1750 –un considerable aceleramiento comparado con anteriores tasas de crecimiento–. Los pasados 250 años –tan sólo 35 minutos en nuestro nuevo reloj de 24 horas– comprenden la era de crecimiento económico moderno, acompañada por una explosión demográfica que ha colocado a la población mundial más allá de los 5 mil millones.

Si ahora nos enfocamos en los pasados 250 años, podemos observar que el crecimiento estuvo mayormente limitado a Europa Occidental y a las posesiones británicas de ultramar durante 200 de esos 250 años.

No sólo ha variado la velocidad en el transcurso de los años; el cambio no ha sido unidireccional. Esto no es sencillamente consecuencia del ocaso de cada civilización; ha habido periodos de estancamiento aparentemente secular –el más reciente, el largo vacío entre la caída del Imperio Romano y el renacimiento de Europa Occidental aproximadamente 500 años después.

SECCIÓN VI

¿Qué es lo que puede contribuir a un enfoque institucional-cognoscitivo para mejorar nuestra comprensión del pasado económico?

En primer lugar, debería hacer sentido del muy accidentado patrón de desempeño económico descrito en la sección anterior. No hay nada automático respecto a la evolución de las condiciones que permiten transacciones de bajo costo en los mercados impersonales que son fundamentales a las economías productivas. La teoría del juego caracteriza este problema. Los individuos por lo general descubren que vale la pena cooperar con otros en intercambios cuando el juego se repite, cuando tienen información completa sobre el desempeño anterior de los otros jugadores y cuando son pocos los jugadores. La cooperación es difícil de mantener cuando el juego no se repite (o hay un juego final), cuando la información acerca de los otros jugadores es deficiente y cuando hay muchos de ellos. Crear instituciones que alteren las relaciones de costo-beneficio en favor de la cooperación en intercambios impersonales es un proceso complejo porque no sólo implica la creación de instituciones económicas, sino que precisa que éstas sean sostenidas por instituciones políticas adecuadas. Sólo empezamos a explorar la naturaleza de este proceso histórico. El notable desarrollo de Europa Occidental a partir de un retraso relativo en el siglo x a la hegemonía económica mundial del siglo xviii es la historia de un sistema de creencias que evoluciona gradualmente en el contexto de la competencia entre unidades políticas y económicas fragmentadas que produjeron instituciones económicas y estructuras políticas, que a su vez produjeron el crecimiento económico moderno. E incluso dentro de Europa Occidental hubo éxitos (los Países Bajos e Inglaterra) y fracasos (España y Portugal) que reflejaron diversas experiencias ambientales externas.

En segundo lugar, el análisis institucional-cognoscitivo debe de explicar la dependencia de la trayectoria, una de las notables constantes de la historia. ¿Por qué, una vez que se está en una trayectoria de crecimiento o de estancamiento, las economías tienden a persistir en ella? Trabajos precursores sobre este tema empiezan a acercarnos a las fuentes de dependencia de la

trayectoria (Brian Arthur, 1989; Paul David, 1985). No obstante, hay mucho que aún no sabemos. El supuesto de racionalidad de la teoría neoclásica parecería sugerir que los empresarios políticos en economías estancadas podrían sencillamente alterar las reglas y cambiar la dirección de economías fracasadas. No es que los gobernantes no hayan estado conscientes de desempeños pobres. Más bien, la dificultad de cambiar la dirección de las economías es una función de la naturaleza de los mercados políticos y, como sustento de lo anterior, de los sistemas de creencias de los actores. El largo ocaso de España, por ejemplo, desde las glorias del imperio de los Habsburgo en el siglo xvi a su triste situación con Francisco Franco en el xx se caracterizó por interminables autoestimaciones y la propuesta de soluciones con frecuencia estafalarias.

En tercer lugar, este enfoque contribuirá a nuestra comprensión de la compleja interacción entre instituciones, tecnología y demografía en el proceso global de cambio económico. Una teoría completa de desempeño económico incluiría un enfoque integrado sobre la historia económica. Ciertamente, aún no hemos acomodado todas las piezas. Por ejemplo, el trabajo innovador de Robert Fogel sobre teoría demográfica¹¹ y sus implicaciones históricas para reevaluar el desempeño económico del pasado aún no se integra plenamente con el análisis institucional. Podemos decir lo mismo en el caso del cambio tecnológico. Las importantes contribuciones de Nathan Rosenberg (1976) y Joel Mokyr (1990), que exploran el ímpetu por, y las consecuencias del, cambio tecnológico tienen implicaciones actuales, que deben ser integradas al análisis institucional. Un ensayo de Wallis y North (1994) es un primer intento por integrar los análisis tecnológico e institucional. Pero una tarea más importante de la historia económica es integrar estos hilos separados de investigación.

“El largo ocaso de España, por ejemplo, desde las glorias del imperio de los Habsburgo en el siglo xvi a su triste situación con Francisco Franco en el xx se caracterizó por interminables autoestimaciones y la propuesta de soluciones con frecuencia estafalarias.”

SECCIÓN VII

No podemos dar cuenta del auge y ocaso de la Unión Soviética y del comunismo mundial con las herramientas del análisis neoclásico, pero deberíamos poderlo hacer utilizando un enfoque institucional-cognoscitivo a los problemas actuales del desarrollo. Para hacerlo –y para ofrecer un marco analítico que nos permita comprender el cambio económico– debemos considerar las siguientes implicaciones de este enfoque:

1. Es la mixtura de reglas formales, normas informales y características de implantación, lo que modela el desempeño económico. Si bien las reglas pueden cambiarse de la noche a la mañana, las normas informales por lo general sólo cambian de modo gradual. Puesto que son las normas las que dan “legitimidad” a un conjunto de reglas, el cambio revolucionario nunca lo es tanto como desearían sus proponentes, y el desempeño será diferente de lo esperado. Y las economías que adopten las reglas formales de otra economía tendrán características de desempeño muy diferentes a las de la primera debido a las diferencias en sus normas informales y en la implantación. La implicación es que transferir las reglas políticas y económicas formales de las exitosas economías de mercado de Occidente a economías del Tercer Mundo y de Europa del Este no es condición suficiente para un buen desempeño económico. La privatización no es una panacea para corregir un desempeño económico pobre.

2. Las organizaciones políticas modelan el desempeño económico porque definen e implantan las reglas económicas. Por tanto, parte fundamental de una política de desarrollo es la creación de organizaciones políticas que a su vez crean y hacen cumplir los derechos de propiedad eficientes. Sin embargo, sabemos muy poco sobre cómo crear esas organizaciones políticas porque la nueva economía política (la nueva economía

institucional aplicada a la política) ha estado mayormente enfocada en los Estados Unidos y organizaciones políticas desarrolladas. Una línea de investigación apremiante es moldear las organizaciones políticas del Tercer Mundo y de Europa del Este. Sin embargo, el análisis anterior tiene algunas implicaciones: i) las instituciones políticas serán estables sólo si son apuntaladas por organizaciones que estén comprometidas con su perpetuación; ii) para lograr una reforma exitosa, tanto las instituciones como los sistemas de creencias deben cambiar, ya que son los modelos mentales de los actores los que darán forma a las decisiones; iii) el desarrollo de normas de comportamiento que den soporte y legitimen nuevas reglas es un proceso largo, y a falta de estos mecanismos de reforzamiento, las organizaciones políticas tenderán a ser inestables; iv) mientras que el crecimiento económico puede darse en el corto plazo con regímenes autocráticos, el crecimiento de largo plazo implica el desarrollo del Estado de derecho; v) en ocasiones, las limitaciones informales (normas, convenciones y códigos de conducta) que favorecen el crecimiento producen crecimiento económico incluso con normas políticas inestables o adversas. La clave es el grado en que se imponen esas normas adversas.

3. La clave para el crecimiento de largo plazo es la eficiencia de adaptación más que la de distribución. Los sistemas políticos y económicos de éxito han desarrollado estructuras institucionales flexibles que pueden sobrevivir a las sacudidas y cambios que son parte del desarrollo próspero. Pero estos sistemas han sido producto de una larga gestación. No sabemos cómo crear eficiencia de adaptación en el corto plazo.

Apenas hemos iniciado el largo camino hacia lograr comprender el desempeño económico en el transcurso de los años. Las investigaciones actuales que incluyen nuevas hipótesis que confrontan la evidencia histórica no sólo crearán un marco analítico que nos permitirá entender el cambio económico a lo largo de los años; en este proceso se enriquecerá la teoría económica,

permitiéndole enfrentarse de manera eficiente con una amplia gama de problemas contemporáneos que hoy día están fuera de su alcance. La promesa está allí. El que el comité Nobel haya reconocido esa promesa debería servir como el acicate fundamental para llevarnos por ese camino.

‘Las organizaciones políticas modelan el desempeño económico porque definen e implantan las reglas económicas.’