

Dani Rodrik y las instituciones

Patricio León Camacho

En el presente ensayo se intenta un comentario sobre el trabajo de Dani Rodrik; se revisa brevemente el trabajo de algunos otros economistas, cuando constituyen antecedentes a sus trabajos; se ha privilegiado la evolución de las teorías sobre el desarrollo y los aportes de autores pioneros en economía de las instituciones. De forma “fatal” se ha debido analizar las políticas económicas aplicadas durante el.” Consenso”.

Dani Rodrik (1957, Estambul). Según el New York Times¹, “his father made ballpoint pens, protected by high tariffs from less expensive imports. The company was successful enough that his father could afford to send Dani to Harvard in 1975, the first in the family to study abroad. The younger Mr. Rodrik, a tall, thin, soft-spoken man, still credits Turkey’s effort to support less-efficient domestic manufacturers for his good start in life”.

“I am the creation of import substitution’, he says, playfully aware of the incongruity of having benefited from an approach that flourished in the developing world a generation ago and is now widely disdained.”

“The experience helped Mr. Rodrik, develop a flexible approach to trade. He has built a reputation among mainstream economists and policy makers for favoring eclectic solutions that mix government and the private sector in pragmatic ways”.

“You scratch the surface of most industries that are successfully developing export capacity anywhere in the world,” he said in an interview, “and you will invariably find a combination of market forces and government forces at play.”

“His specialty is the developing world and he tries, in his travels as an adviser, to help countries improve the mix. Now he is arguing for an improvement in the United States, his adopted home”

Rodrik es profesor de Economía Política Internacional en la John F. Kennedy School of Government, Harvard University. Ha realizado varias publicaciones en los campos de economía internacional, desarrollo económico y economía política. Insiste en sus escritos sobre la *calidad* de la política económica y analiza por qué algunos gobiernos tienen éxito

¹ “Economist Wants Business and Social Aims to Be in Sync”; Louis Uchitelle; NYT; enero 30/2007
<http://www.nytimes.com/2007/01/30/business/worldbusiness/30trade.html>

al aplicar determinadas medidas. Guerrero señala que *“Rodrik siempre ha sido el chico rebelde pero inteligente de la Economía: riguroso hasta la médula, y por ello constantemente crítico con el Consenso (neoliberal) de Washington...Recientemente quiso cerrar el debate en la disciplina sobre si es la geografía, el comercio o las instituciones lo que explica la actual distribución de países ricos y pobres en el mundo, en favor de estas últimas. Este tipo de conclusiones no son en absoluto naïves: son ataques frontales a los mantras "one-size-fits-all" que las instituciones basadas en Washington han impuesto a los países desde 1980...”*²/.

En anexo 1 figura un listado de sus principales –los más recientes- trabajos. Académico, pero además sugestivo polemista que se auto ubica sin ambages: véase sus “propios dichos”, extraídos de su blog (recuadro 1)³:

Recuadro 1: “Why do economists disagree?”
(Extraído del blog de Dani Rodrik)

*“Non-economists are often baffled by the disagreements among professional economists on the issues of the day --from international trade to the minimum wage, from economic development to health policy--... I think the best way to understand the source of these disagreements is to recognize that there are two genres of economists. I call them "**first-best economists**" and "**second-best economists**." Here is my guide to them”.*

“You can tell what kind of an economist someone is by the nature of the response s/he offers when confronted with a policy issue. The gut instinct of the members of the first group is to apply a simple supply-demand framework to the question at hand. In this world, every tax has an economic deadweight loss, every restriction on individual behavior reduces the size of the economic pie, distribution and efficiency can be neatly separated, market failures are presumed non-existent unless proved otherwise (and to be addressed only by the appropriate Pigovian tax or subsidy), people are rational and forward-looking to the first order of approximation, demand curves always slope down (and supply curves up), and general-equilibrium interactions do not overturn partial-equilibrium logic... Those in the second group are inclined to see all kinds of complications, which make the textbook answers inappropriate. In their world, the economy is full of market imperfections (going well beyond environmental spillovers), distribution and efficiency cannot be

“Un debate global: Rodrik versus la élite”; in La Moquete Verde; Javier Guerrero; 13, noviembre 2007; <http://lamoqueta.blogspot.com/2007/11/un-debate-global-rodrik-versus-la-elite.html>

³/http://rodrik.typepad.com/dani_rodriks_weblog/2007/08/why-do-economis.html

neatly separated, people do not always behave rationally and they over-discount the future, some otherwise undesirable policy interventions can generate positive outcomes, and general-equilibrium complications render partial-equilibrium reasoning suspect... The first group's instinct is always to apply the first-best reasoning to the case, ignoring market imperfections in related markets, while the second group almost always presumes some market imperfections in the system. I am over-simplifying a bit, but not a whole lot...Among commentators in the blogosphere, I think Gary Becker, Tyler Cowen, Greg Mankiw, and Brad De Long (more often than not) are first-best economists. In is commentary on globalization, Jagdish Bhagwati is an unadulterated first-best economist, even though his best scholarly work is solidly cast in the second-best mold. Meanwhile, the undisputed king of second-best economists is Joe Stiglitz. He is joined by George Akerlof, Bob Shiller, Alan Blinder (recently) and Paul Krugman (especially when he writes on deregulation and health policy, and increasingly, but not always, on trade). I am definitely in the second-best camp as well. ...When first-best economists are taken to task for ignoring real world complications--i.e., second-best interactions--they provide a range of answers. One is to downplay the significance of these issues by arguing that they are not convinced of the presence of the market imperfections in question. Sure enough, empirical evidence is hardly ever strong enough to move prevailing priors... A second argument is that the presence of additional market imperfections does not change the first-best logic; it simply calls for each market imperfection to be treated with its own first-best solution. This allows each expert in a field to propose first-best solutions in that field, leaving complications elsewhere to be dealt with by others. Larry Summers had a nice point to make about this approach in his comments on a paper on banking reform in China (Brookings Papers on Economic Activity, 2006:2)... A third argument is that the government could never get complicated interventions right, so we are better off sticking with simple solutions...So at the end of the day, these disagreements are often grounded not in economics per se, but in strongly held prior views about the world in which we live in. Which is why non-economists are right to get exasperated with us?"

De hecho, con aparente ironía, el autor ubica claramente el origen de los desacuerdos: no debe sorprender, en efecto, la falta de acuerdos entre economistas profesionales; ellos no discuten axiomas; en la ciencia económica no hay conceptos inamovibles. Los economistas discuten, en realidad, respecto de modelos de sociedad, en función de su cosmovisión. Por ello, su afirmación, "You can tell *what kind of an economist someone is by the nature of the response s/he offers when confronted with a policy issue*"⁴, es perfectamente válida. Y, en sociedades como la ecuatoriana, por ejemplo,

⁴ / Ibidid. El subrayado es del autor de este artículo

ya debe desterrarse la idea de la “neutralidad de la ciencia” (económica, al menos)...

En el caso de Rodrik, definirse como *second best economist*, en función de su percepción del mercado constituye “más que un gesto”. Si *first best economist* es sinónimo de (o, al menos, próximo a) “derecha” y *-a fortiori- second best economist* significa cercano a la izquierda... cabe tener en cuenta las siguientes diferencias de criterio:

- En los sectores de derecha –o *first best economist*- se mira como una pérdida los pagos por tributación y enerva el crecimiento del Estado. En los grupos opuestos, se considera que existen menos distorsiones por los impuestos y no se oponen sistemáticamente a la intervención del Estado;
- La derecha denomina externalidad a los fallos ocasionales del mercado y sostiene que el gobierno –en esos casos- debe intervenir; sin embargo, tal intervención debe sólo excepcionalmente alterar las reglas del mercado. La izquierda moderada se preocupa menos de estas externalidades. En la izquierda “estatista” el Estado constituye el “primer sujeto de la economía”;
- En los sectores de los economistas *second best*, no se acepta la existencia de leyes naturales –o se piensa que éstas son exageradamente crueles-. En determinadas circunstancias, o modelos, el Estado determina qué producir y fija los salarios y los precios. En la derecha, se sostiene que las leyes naturales existen, en especial, se “loa” a la de la oferta y la demanda, que debería –inexorablemente- gobernar los mercados de factores y de bienes y servicios.
- En la derecha se buscaría el bienestar individual; en la izquierda el “bienestar común”;
- La izquierda considera, desde siempre, que las personas cometen errores sistemáticos y el gobierno, entre otras acciones, debe procurar corregirlos; la derecha piensa que los individuos tienen comportamiento racional y disponen de plena información.

Y esa no es una discrepancia menor: como se conoce la “nueva economía institucional”, con gran impulso desde las dos últimas décadas del siglo XX, al estudiar el comportamiento humano, desarrolla modelos institucionales en el contexto de “nociones de racionalidad limitada”.

Es más, La Nueva Economía Institucional, asume que la noción de racionalidad, sostenida en los postulados neoclásicos, es una restricción para la comprensión de la evolución socioeconómica de las sociedades. Uno de los pioneros de esta conceptualización,

Douglas C. North, premio Nobel 19935 (según la Academia, precisamente, “por haber renovado la investigación de la historia económica aplicando la teoría económica y métodos cuantitativos para explicar el cambio económico e institucional”), en su discurso oficial de recepción del galardón, cuestionaba ya la supuesta racionalidad de los agentes económicos.

Probablemente, varias de las “distancias” señaladas entre derecha e izquierda son “extremas”; aceptando esa premisa, tampoco se puede dejar de establecer que las distintas concepciones, “atenuadas” y aplicadas –o proyectadas– como medidas de política económica, generan resultados radicalmente diferentes. Por ello, la autodefinición de Rodrik, I am definitely in the second-best camp as well...”, tiene el valor de pronunciarse, de algún modo, por una opción de sociedad. Gesto que, para quien valora la importancia de la economía política y no cree en la existencia de una ciencia económica neutra, es de gran trascendencia, más allá de que Rodrik pueda ser tildado de “izquierdista”, cuando se lo mira desde la derecha, o de “centrista” cuando se lo hace desde la izquierda. Tendencias que, pese a lo que se afirme, existen también en la actualidad; como existe la ideología (o las ideologías) ici et maintenant...

La evolución de las instituciones en América Latina: breve y desordenada descripción

Uno de los campos de estudio más trascendentes de Rodrik tiene que ver con el **rol de las instituciones**. Quizá es prudente, recordar el proceso de cambio que ha tenido el ordenamiento institucional en los últimos años:

1. Como se sabe, en 1971, Nixon firmó el acta de defunción del acuerdo financiero de Bretton Woods⁶; como consecuencia sobrevendrán varios problemas de liquidez internacional, inflación y lento crecimiento (“estado de la economía”, que tomará el nombre de “estanflación”); en lo político habrá inestabilidad en varios continentes. Una década después, la respuesta será Thatcher y Reagan. Se precipitará la crisis de la deuda, que concluirá en la denominada “década perdida”.

⁵ El Premio lo compartió con Robert W. Fogel.

⁶ La decisión estadounidense se explicaría por el cambio de sentido de los flujos comerciales, que comenzaba a afectar a la economía de los EE U; por otro lado, regía el patrón dólar y la única moneda convertible en oro era el dólar; el precio del metal se había disparado lo que hacía imposible, en la práctica, aplicar la convertibilidad, con el agravante de que, en periodos anteriores, “para facilitar el comercio mundial” (de paso, tómesese en cuenta que en los sesenta hubo la guerra de Vietnam), los Estados Unidos habían “inundado” de dólares la economía internacional; aquello, a más de aumentar los –impagables– pasivos estadounidenses determinó presiones inflacionarias acuerdo smithsonian..

2. El Banco Mundial y otras multilaterales impulsarán el denominado “consenso de Washington” que partirá del supuesto asistencialista de que las políticas internas son erradas y que tales agencias tenían las recetas, que se aplicarán con profundidad; dos décadas después quedará un reguero de crisis bancarias, pobreza, estados disminuidos y mercados -que supuestamente debían haberlo arreglado todo- con las mismas virtudes y defectos; sin embargo, los servicios públicos habían sido ya privatizados.
3. En el *intermedio* el comercio –vía globalización- se había convertido en el sector más dinámico, aunque no todos los países disponían de la misma competitividad: el debate, entonces, se modificó: aquello sucedía, se argumentaba, porque «no existían las instituciones adecuadas»... Las *políticas consensuadas* eran las correctas... Ha de precisarse que en determinados países, en efecto, *líderes* locales, conociendo los problemas no tomaban decisiones evidentes y, con facilismo, culpabilizaban “a los organismos multilaterales” de las devaluaciones, de incrementos en las tarifas públicas, etc. De modo que formular observaciones a las políticas del “consenso”, no implica dejar de criticar las posiciones sectariamente contrarias.
4. Y las reformas que las instituciones multilaterales que entonces impulsaban, se centraban –básicamente- en la apertura comercial, oportuna o no; los tiempos se manejaban en función de otros intereses. En ese contexto, Rodrik afirma que los países con mayor éxito no siguieron el *Consenso*; al contrario, adoptaron esquemas heterodoxos. Y pone énfasis en los aspectos institucionales, nacionales e internacionales; insiste en que no hay “recetas”, aboga por la lucha contra la corrupción con un marco regulatorio eficaz, es decir, con instituciones adecuadas, que incluyan controles financieros eficientes y busquen una apertura “prudente” de la cuenta de capital.
5. Pero el estudio de las instituciones en los países subdesarrollados “viene de lejos”. Recuérdese que en los años cuarenta del siglo XX, se argumentaba que el mercado en esas economías no funcionaba correctamente, por lo que era necesaria la intervención del Estado y, era preciso, además, contribuir al proceso de planificación de esos países, “carentes de ahorro suficiente”: era la post guerra en la que el keynesianismo aparecía como el paradigma vencedor. La planificación constituía una herramienta necesaria y válida.

Varios autores que impulsaron la teoría del desarrollo pregonaban esas tesis (Lewis, Nurkse, Myrdal, Hirschman, Rostov, Rosenstein-Rodan, y, en América Latina, Prebisch); se estimulaba la industrialización –la industria naciente- y la consiguiente protección del mercado nacional por parte del Estado. En la actualidad, aparece como que sólo la CEPAL sostenía esas tesis; por extensión, en determinados círculos, tildar a un economista de “cepalino”, equivale a señalar a una especie de... dinosaurio. Curiosa historia.

A mediados del siglo XX, se sostenía que era preciso dinamizar la acumulación de capital físico como *conditio sine qua non* para procurar el desarrollo económico; esto en el marco de mercados imperfectos y con presencia de desempleo –en especial, en la

agricultura-. Surgía el *take off* o “despegue” de Rostow, como una “de las etapas” en el camino hacia el desarrollo, concebido con alguna dosis de “determinismo”, como un proceso lineal “que debía llegar, como en Europa”. A mediados de los años setenta el modelo ISI evidenció carencias (déficits de balanza comercial, por ejemplo).

Paralelamente, la economía neoclásica retomó su estatus de paradigma; constituía la referencia para diseñar instituciones concebidas por la “manera de funcionar”, pero también como “entidades reguladoras” (en las que las elites –o, mejor, las capas dirigentes- eludiendo las colas, entraban por la puerta trasera). En consecuencia, desde hace cuarenta años se han diseñado instituciones –leyes y “entidades”- con ese molde.

El avance fue disímil y difícil; la primera crisis energética, en los primeros años setenta, los petrodólares reciclados y la subsiguiente crisis de la deuda activaron los primeros redobles “contra el Estado” y sus instituciones; pese a que el mercado presentaba fallas, grietas, cortes y hendiduras... Como resultado se cuestionará la intervención del Estado en la economía no sólo en cuanto en su rol de productor, sino también en el control de precios y en la regulación de los mercados. Sonaron trompetas de retirada general...

Cuando se formulan críticas al mercado, se acepta –rápidamente- que éste tiene fallos que son corregidos con la participación del Estado: único caso, quizá, en el que se acepta su intervención. Sin embargo, se atribuye a Stiglitz el razonamiento respecto de que esos fallos no se limitan a la presencia de externalidades⁷; al contrario, al admitir que hay asimetrías de información -que por lo común están presentes- se debe convenir en que esa es la regla y no la excepción.

6. Se llegó, durante muchos años de vigencia del neo liberalismo como paradigma dominante, a concepciones axiomáticas de que el Estado –como se anotó- debía intervenir únicamente ante la presencia de externalidades (contaminación, inseguridad, catástrofes, etc.) o de asimetrías en la difusión de información entre los distintos agentes: en especial en las sociedades más desarrolladas que ponen mayor cuidado en aspectos de competencia y mercados más simétricos.
7. De todos modos, además de esas externalidades, se reconocerá pertinente la presencia del Estado en el caso de los bienes públicos; como se sabe, los bienes públicos son aquellos productos -bienes o servicios- caracterizados por no tener rivalidad en el consumo (puede ser simultáneo entre múltiples consumidores, por lo que esos bienes son, también, no excluyentes: el incremento de su consumo no implica aumentos en los costos de producción). Los bienes públicos, por lo general, son ofrecidos por el Estado pues la iniciativa privada, que persigue el beneficio, no tiene interés en generarlos.

⁷ O a situaciones aisladas de rendimientos crecientes a escala, que generan contextos de monopolios naturales

8. Algunos autores, en especial Joseph Stiglitz, reevaluarán el rol institucional del Estado, que debería:

- *“Promover la educación, para derivar en una sociedad más igualitaria y facilitar la estabilidad política.*
- *Fomentar la tecnología.*
- *Brindar soporte al sector financiero, principalmente a través de la diseminación de información.*
- *Invertir en infraestructura: instituciones, derechos de propiedad, contratos, leyes y políticas que promuevan la competencia.*
- *Prevenir la degradación ambiental.*
- *Crear y mantener una red de seguro social⁸”.*

9. El rol del Estado se limitó, en especial en los países desarrollados, al diseño y monitoreo de las políticas macroeconómicas. (En la que tenían rol protagónico bancos centrales crecientemente independientes, y dedicados al control de la inflación). La responsabilidad de los gobiernos, vía legislación o a través de medidas de política, contemplaba la asignación de recursos y la gestión de políticas de redistribución del ingreso y de la riqueza. En ciertos países, incluso estas funciones fueron cuestionadas y eliminadas.

En un número importante de economías, en especial en Europa, las políticas eran crecientemente supranacionales (incluso, en defensa, bien público por antonomasia, se cedía soberanía).

En las economías más desarrolladas, pero también, en el resto del mundo, se trata de garantizar los derechos de propiedad y las instituciones (leyes, acuerdos, seguridad), lo que estará en directa correlación con los flujos de inversión extranjera directa.

En otras regiones, la internacionalización de los mercados impulsaba acuerdos comerciales que fueron morigerando el proteccionismo discrecional y la consiguiente acción estatal. De hecho, en muchos países subdesarrollados, sus grupos dominantes y/o los representantes políticos, no estuvieron a la “altura de la historia” y represaron medidas de política: el “capital político” se tornó más importante: *“los políticos maximizan su función de utilidad personal”* y privilegian sus agrupaciones partidistas o posiciones personales: la corrupción detiene procesos de reforma.

10. El nuevo Estado, entonces, se debería ocupar de tornar operativos a los mercados; desarrollar instituciones con este objetivo, en especial leyes que faciliten la competencia y mejoren la competitividad; en esa dirección, además, cabe impulsar la ciencia y la tecnología. La infraestructura es posible concesionar.

⁸/ ASIES; Asociación de Investigación y Estudios Sociales;

<http://www.asies.org.gt/economico/proyecto-presupuesto/rol-estado.htm>

11. En lo institucional, el Estado debería diseñar leyes y entidades eficientes en la supervisión prudencial del sector financiero; de la aplicación de lo tributario; de la rectoría de las comunicaciones, de servicios básicos. El mejoramiento de las instituciones coadyuva al crecimiento.
12. Luego de casi dos décadas de reforma, en la región se establecía que el “consenso” generó descontento; por ello era preciso emprender nuevas reformas institucionales, que se dirigirían, más bien, a los “productos” antes que a la organización del Estado y del sector público, como habrían sido los cambios iniciales.

Para los últimos años noventa, existían evidencias de que las reformas impulsadas en el Consenso, no tenían los resultados esperados. Así William Easterly en su artículo *The Lost Decades: Developing Countries' Stagnation in Spite of Policy Reform 1980-19989*, inspira en Rodríguez los siguientes comentarios:

“...el crecimiento en la región era muy frágil. Más sorprendente todavía, El Salvador, que había avanzado en forma admirable con la agenda de reformas, no se recuperaba de la desaceleración económica que había empezado en 1996. Así, poco a poco me fui dando cuenta que las reformas no estaban dando los resultados esperados”.

“En esa época leí un artículo de William Easterly, un economista que entonces laboraba en el Banco Mundial (ahora está en New York University), en el que mostraba cómo los países en desarrollo habían realizado grandes avances en una amplia lista de variables (educación, salud, infraestructura, inflación, déficit fiscal) y sin embargo crecían a tasas menores que las que habían logrado en los 1960s y 1970s.⁴ Un día me atreví a llamar a Easterly para conversar sobre estos temas, y para mi sorpresa me dijo que no era la primera llamada de ese tipo que recibía en las últimas semanas: había ya una sensación en la región de que las cosas no estaban evolucionando de la forma como se había esperado”.

“Esto se confirmó algún tiempo después, a inicios del 2002, cuando el BID presentó un nuevo artículo en el que revisaba el estudio sobre el impacto de las reformas en el crecimiento que había publicado en 1997. De acuerdo a este nuevo estudio, el impacto de las reformas en el crecimiento fue mucho menor que el que se había encontrado antes (alrededor de medio punto, en comparación con dos puntos en el estudio de 1997) y además el impacto era temporal (ya no permanente) y de corta duración.^{5/} (^{5/}Lora, E. y U. Paniza, “Structural Reforms in Latin America Under Scrutiny,” Banco Interamericano de Desarrollo, 2002)”.

⁹ Easterly, W.; World Bank, 2001 in *El Papel del Estado en el Desarrollo Económico: Reflexiones en torno al Programa Impulso*; Andrés Rodríguez Clare; abril, 2003; <http://www.econ.psu.edu/~aur10/Papers/Impulso.pdf>

“Ese era, en síntesis, el escenario que teníamos hacia mediados y finales del año 2000. Era evidente que teníamos que pensar en una nueva agenda que impulsara el crecimiento económico. Era tal vez necesario revisar nuevamente la ortodoxia, y pensar en medidas más atrevidas, donde el papel del Estado fuera más activo”¹⁰.

13. De todos modos, la “ganancia” habría sido el control de la inflación y la recuperación del orden en las cuentas fiscales; la “primera generación”; de hecho, frente al forzoso retiro del Estado la tasa de inversión descendió de forma evidente y –“crisis asiática” de por medio- la inversión extranjera directa no llegó en los montos esperados; es más, tuvo un retroceso.
14. Había voces que pregonaban iniciar reformas de “segunda generación”, entendidas como el ordenamiento que se encargaría de los arreglos institucionales a partir de los cuales se ejercen las acciones de gobierno. Así, debía emprenderse en reformas judiciales, educación y salud, sistema carcelario y mejora de la seguridad ciudadana. Se sugería emprender reformas institucionales dirigidas, más bien, a los “productos”, antes que a la organización del Estado y del sector público, como habrían sido los cambios iniciales.
15. En el marco de este ordenamiento institucional, se llega incluso a delinear “de modo central” la organización política del Estado (¿congreso bicameral?). Además, se incorpora la rendición de cuentas a la sociedad; se discute las formas de asignación de puestos en las elecciones de representante ciudadanos;

La teoría de las instituciones: breves apuntes

Las tesis más recientes sobre el rol de las instituciones, que dan forma a la Nueva Economía Institucional (NEI), se basan en la noción de costos de transacción, de Ronald Coase y en la definición de “instituciones” de Douglass C. North, pionero del neo- institucionalismo¹¹; en ese marco se desarrollan los conceptos básicos de las instituciones económicas a las que se las concibe en sentido amplio; esto es, integrando en esa noción tanto las instituciones

¹⁰ Rodríguez Clare, op. cit.; p. 11 Ibid

¹¹/ La primera escuela institucionalista sería la del “institucionalismo americano”. Su personaje más visible fue Thorstein Veblen. Como se conoce, Veblen tuvo una importante influencia de la escuela “histórica” alemana y, con sus colegas defendió las tesis evolucionistas de Charles Darwin, esto fue determinante en para la ciencia económica pues indujo a introducir nociones dinámicas a la economía y a la sociedad. Ésta fue una “escuela de avanzada”: uno de sus conceptos pioneros, fue la crítica al “agente soberano, racional y maximizador” de los neoclásicos; pese a todo, éstos arrollaron a la llamada –entonces- “escuela histórica; más tarde, antes de lo neoinstitucionalistas, Glabraith habría utilizado y desarrollado varias de sus tesis.

“propriadamente dichas” como las normas (implícitas o explícitas) que rigen el proceso de toma de decisiones. Esta teoría se nutre, también del concepto de “racionalidad limitada”, diseñado por Herbert Simon, para quien los individuos limitan, voluntaria o involuntariamente, su capacidad de elegir...

North¹² define a las instituciones como *“las reglas del juego en una sociedad; más formalmente, son restricciones creadas por las personas para dar forma a la interacción humana. De esta manera estructuran incentivos en el intercambio, ya sea político, social o económico. El cambio institucional da forma a la manera en que las sociedades evolucionan a través del tiempo y, de esta forma, es la clave para entender el cambio histórico”*.

Para añadir: *“El hecho de que las instituciones afectan el desempeño económico no es controversial; tampoco lo es el que los diferentes desempeños de las economías a lo largo del tiempo sean influenciados por la manera en que las instituciones evolucionan. Sin embargo, la teoría económica occidental neoclásica no cuenta con instituciones y, por lo tanto, es de poca ayuda en el análisis de las fuentes del desempeño económico. No sería una exageración decir que mientras la teoría neoclásica se enfoca en la operación de mercados eficientes, son pocos los economistas occidentales que entienden los requisitos institucionales esenciales para la creación de dichos mercados, porque simplemente los toman por sentado. Estos mercados están vinculados a una serie de instituciones políticas y económicas que proveen costos bajos de transacción y compromisos creíbles que hacen posible el factor de eficiencia y los mercados de productos que subyacen tras el crecimiento económico”*.

“Hay cuatro variables principales que determinan el costo de las transacciones en el intercambio. Primero está el costo de medir los atributos valiables de los bienes y servicios o el desempeño de agentes en intercambio. Los derechos de propiedad consisten en un puñado de derechos; al grado que no podemos medir precisamente los atributos valiables de los derechos que se intercambian, los costos de transacción y las incertidumbres asociadas con las transacciones crecen dramáticamente. La medición consiste en definir las dimensiones físicas de los derechos intercambiados (color, tamaño, peso, número, etc.), junto a las dimensiones en términos de derechos de propiedad del intercambio (derechos que definen usos, el ingreso que se ha de derivar, y la alienación)... La segunda variable respecto al costo del proceso de intercambio es el tamaño del mercado, lo cual determina si se lleva a cabo un intercambio personal o impersonal. En el intercambio personal,

¹² *Instituciones, ideología y desempeño económico*; CATO Institute; Douglass C. North; 24 de enero de 2003; <http://www.elcato.org/node/1272>

los lazos familiares, las amistades, la lealtad personal y la repetición en las transacciones jugarán un papel en la restricción de los participantes y reducirán la necesidad de especificaciones y ejecuciones costosas. En contraste, en el intercambio impersonal, nada restringe a los participantes de aprovecharse los unos de los otros. De este modo, el costo de hacer contratos incrementa con la necesidad de especificaciones más elaboradas de los derechos intercambiados. La competencia eficiente actúa como una restricción esencial en los mercados impersonales cuando los participantes están involucrados en tratos repetitivos”.

“La tercera variable es el cumplimiento. En un mundo de cumplimiento perfecto, idealmente, una tercera parte evaluaría de manera imparcial (y sin costo) las disputas y otorgaría compensaciones a la parte afectada cuando hubiese una violación del contrato. El oportunismo y las trampas no valdrían la pena en esta clase de mundo, pero esta clase de mundo no existe. De hecho, la creación de un sistema judicial imparcial que vigila el cumplimiento de los contratos ha sido una pieza clave del desarrollo económico. En el mundo occidental, la evolución de cortes, sistemas legales, y un sistema judicial relativamente imparcial ha jugado un rol principal en el desarrollo de un sistema contractual complejo que puede extenderse a través del tiempo y espacio—un requerimiento esencial en un mundo de especialización”.

“Si retenemos la suposición neoclásica de maximización del ingreso, estas tres variables determinarán el costo del intercambio. De esta manera los individuos maximizarían en cada margen (si vale la pena hacer trampa, uno hace trampa; si se puede haraganear en el trabajo, uno haraganea; si uno pudiese quemar a un competidor con impunidad, uno lo haría). Pero es difícil de imaginar que una organización y un intercambio complejos fuesen posibles si esta fuera una descripción correcta del comportamiento humano. El costo de medir desempeños, de cumplir contratos, y de hacer que se cumplan acuerdos, harían imposible un mundo de especialización y de división del trabajo. Pero las actitudes ideológicas y percepciones (la cuarta variable) son de importancia”.

“La ideología no sólo juega un papel esencial en las opciones políticas (ver North 1990a), sino también es clave para las decisiones individuales que afectan el desempeño económico. Las percepciones individuales sobre la justicia y las reglas del juego obviamente afectan el desempeño. De otra manera, no podríamos explicar una buena parte de la educación así como la inmensa inversión hecha por políticos, empleadores, líderes laborales, y otros tratando de convencer a los participantes de la justicia o injusticia contractual. La importancia de la ideología es una función directa del grado en el que la medición y el cumplimiento de los contratos sean costosos. Si se puede medir y hacer cumplir los contratos a bajo costo, entonces hace muy poca diferencia el que la gente crea que las reglas del juego sean justas o injustas. Pero

dado que la medición y el cumplimiento son costosos, la ideología es importante”¹³.

En todo caso, desde hace varios años las nociones referidas a la influencia de las instituciones sobre el desarrollo económico – el “desempeño económico”, según North- son estudiadas y, más que ello, aceptadas por economistas de diverso cuño.

Un trabajo importante en esa dirección fue realizado por Rodrik -y un numeroso equipo de economistas-: *In Search of Prosperity*¹⁴. El estudio, que compila trece *country studies*, ilustra cómo en economías con buen desempeño económico (por ejemplo, en China, sin la existencia de propiedad privada), más allá de la geografía o el comercio, el rol de las instituciones es crucial, pues instituciones adecuadas proyectan incentivos orientados al mercado, derechos de propiedad garantizados y estabilidad.

Desde los años ochenta, se advierte una mejor comprensión del crecimiento económico; al inicio, además de formulaciones extremadamente teóricas, se asumía que el crecimiento provenía de un progreso técnico endógeno. En la actualidad, la “estilización” de estos conceptos ha progresado de forma evidente; de la prueba empírica de correlaciones entre dos variables económicas, utilizada al inicio, se ha avanzado a intentos por incorporar lo “fundamental” de los determinantes del crecimiento: sobresale la *teoría del crecimiento endógeno*, basada en un conjunto de variables *proxy*. Entre estas destacan: el PIB per cápita, explicado por los recursos trabajo, capital físico, capital humano, entre los principales; la productividad de los factores productivos, etc. Sin embargo, se privilegia los denominados “determinantes profundos del crecimiento”. Estos son: la geografía; el comercio; y, las “instituciones y el contexto social”.

Al analizar la influencia de la “geografía”, en realidad se toca la dotación de recursos naturales y las facilidades de acceso desde el exterior a la “latitud” de la que se trate. En este caso, el clima determinará la disponibilidad –o carestía- de bienes y servicios y, las tres variables, influirán fuertemente en la esperanza de vida. Además, el impulso al crecimiento es función de la dotación en recursos mineros y de la infraestructura vial todos estos factores influirán en los niveles de productividad factorial. En tanto en el *factor comercio* se toma en cuenta el tamaño del mercado, la vocación exportadora y el nivel de los intercambios comerciales con el exterior; y, finalmente, en cuanto a los factores institucionales se pasa revista de la

¹³/ North D. C., *ibid*

¹⁴ Con la participación de Daron Acemoglu, Maite Careaga, Gregory Clark, J. Bradford DeLong, Georges de Menil, William Easterly, Ricardo Hausmann, Simon Johnson, Daniel Kaufmann, Massimo Mastruzzi, Ian W. McLean, Lant Pritchett, Yingyi Qian, James A. Robinson, Devesh Roy, Arvind Subramanian, Alan M. Taylor, Jonathan Temple, Barry R. Weingast, Susan Wolcott, and Diego Zavaleta. *In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth*; Princeton University Press; 2003.

organización formal –e informal- de un país, de la organización jurídica.

Vasto, pues, el trabajo de este autor que con toda certeza, dará qué hablar durante muchos años, con aportes iconoclastas y profundos

Anexo 2: Rodrik: principales trabajos de investigación

Obtenido de la “Dani Rodrik Faculty Web Page”¹⁵

“Recent Research by Dani Rodrik

Note: Some articles from this page are now found on the [Commentary](#) page. Most recent update: August 14, 2007. (Note that you will need Acrobat Reader or MS Word to view these files.)

[Normalizing Industrial Policy](#) August 2007. The practical problems confronting industrial policy are no different from those in, say, education policy or macroeconomic policy.

[The Real Exchange Rate and Economic Growth: Theory and Evidence](#) July 2007. Undervaluation is good for growth, but why?
[How to Save Globalization from its Cheerleaders](#) July 2007. If you like globalization and want to maintain it, don't push market liberalization too far.

[Doomed to Choose: Industrial Policy as Predicament](#) (with Ricardo Hausmann), September 2006.

[Understanding South Africa's Economic Puzzles](#) August 2006. Why is unemployment so high and growth so low in South Africa? Because of neglect of non-resource tradables.

[Industrial Development: Stylized Facts and Policies](#) Revised, November 2006. Industrial development requires trade and exchange rate policies that are specifically geared to that purpose.

[Goodbye Washington Consensus, Hello Washington Confusion?](#) January 2006. The Washington Consensus is dead. What will take its place?

[What's So Special About China's Exports?](#) January 2006. China is exporting stuff that is way too sophisticated for its level of income, and that explains part of its success.

[The Social Cost of Foreign Exchange Reserves](#), December 2005. Developing countries are paying a high (and preventable) cost for self-insurance against capital-market follies. Forthcoming in the [International Economic Journal](#).

[What You Export Matters](#) (with Ricardo Hausmann and Jason Hwang), revised, June 2006.

[Why We Learn Nothing from Regressing Economic Growth on Policies](#), March 2005. A short paper on the (mis)use of growth regressions.

[Do Democratic Transitions Produce Bad Economic Outcomes?](#) (with Romain Wacziarg) January 2005. The short answer is: no.

[Rethinking Economic Growth in Developing Countries](#), October 2004. The Luca d'Agliano Lecture for 2004.

[Growth Diagnostics](#) (with Ricardo Hausmann and Andres Velasco), Revised, March 2005. The trick is to identify the binding constraint to economic growth. This paper shows why and how.

[Industrial Policy for the Twenty-First Century](#), September 2004. Just when you thought it was dead...

[Rule of Law, Democracy, Openness and Income: Estimating the Interrelationships](#) (with Roberto Rigobon), May 2004. A new attempt to identify the causal relationships among institutions, income, openness, and geography.

¹⁵/ <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/papers.html>

[Growth Accelerations](#) (with Ricardo Hausmann and Lant Pritchett), revised August 2005. There are many more of them than is commonly thought; this is an attempt to understand what determines their occurrence.

[Getting Institutions Right](#), April 2004. A user's guide to the recent literature on institutions and growth.

[From Hindu Growth to Productivity Surge: The Mystery of the Indian Growth Transition](#) (with Arvind Subramanian), February 2004. No, it had nothing to do with IT and outsourcing.

[Discovering El Salvador's Production Potential](#) (with Ricardo Hausmann), September 2003. Part of a report on El Salvador's economic strategy, and an attempt to operationalize ideas in the other papers on this site.

[On the Efficacy of Reforms: Policy Tinkering, Institutional Change, and Entrepreneurship](#) (with Murat Iyigun), revised October 2004. When policy tinkering beats structural reform, and vice versa.

[Growth Strategies](#), a paper for the *Handbook of Economic Growth*, revised October 2004.

[Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development](#) (with Arvind Subramanian and Francesco Trebbi), revised October 2002.

[When Economic Reform Goes Wrong: Cashews in Mozambique](#) (with Margaret McMillan and Karen Horn Welch), July 2002. An analysis of the case that became a microcosm of the globalization debate.

[Feasible Globalizations](#), July 2002. There are limits to how far we can push deep integration, but luckily much more economic benefit can be squeezed out of globalization by designing the rules appropriately.

[In Search of the Holy Grail: Policy Convergence, Experimentation, and Economic Performance](#) (with Sharun Mukand), revised July 2002. A paper on the theory and empirics of policy choice in a world where institutions are context-specific. Publication version is [here](#), with the [appendix](#).

[Economic Development as Self-Discovery](#) (with Ricardo Hausmann), revised April 2003. New-age economics meets the Washington Consensus.

[Why Are Some People \(and Countries\) More Protectionist Than Others?](#) (with Anna Maria Mayda), revised version, January 2002. Contains new results. Stolper-Samuelson does really well.

[Comments at a Conference on Immigration and the Welfare State](#), July 2001. Why is trade in labor services treated so differently than trade in goods or capital?

[Institutions, Integration, and Geography: In Search of the Deep Determinants of Economic Growth](#) September 2001. An introduction to an edited volume of analytic growth narratives. See [here](#) for the country studies.

[The Global Governance of Trade as if Development Really Mattered](#), April 2001. A paper prepared for the UNDP.

[Did the Malaysian Capital Controls Work?](#) (with Ethan Kaplan), revised February 2001. The answer depends on the counterfactual, but if the relevant alternative was an IMF-style program, they worked very well indeed.

Critiques of three recent papers on Trade and Growth:

[Comments](#) on "Outward-Oriented and Development: Are the Revisionists Right?" by T.N. Srinivasan and J. Bhagwati (September

1999 version). This is actually the text of a letter sent to the authors (minus some personal remarks), which I have decided to post because I am frequently asked about this paper.

[Comments](#) on "Estimating the Effects of Currency Unions on Trade and Output," by J. Frankel and A. Rose (October 21, 2000 version).

[Comments](#) on "Trade, Growth, and Poverty," by D. Dollar and A. Kraay (October 2000).

[Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence](#) (with Francisco Rodríguez), newly revised, May 2000. A re-examination of the relationship between trade policy and economic growth and a critical review of the literature. Published in *Macroeconomics Annual 2000*, eds. Ben Bernanke and Kenneth S. Rogoff, MIT Press for NBER, Cambridge, MA, 2001.

[Exchange Rate Regimes and Institutional Arrangements in the Shadow of Capital Flows](#) September 2000. A paper for a conference in Malaysia.

[Participatory Politics, Social Cooperation, and Economic Stability](#), December 1999. A short paper for the American Economic Association meetings in Boston, January 7-9, 2000.

[Trade Policy Reform as Institutional Reform](#) August 2000. Ask not what it does for your exports, but what it does for the quality of your institutions.

[Development Strategies for the Next Century](#), February 2000. A reiteration and integration of various themes from some of my previous papers.

[Institutions for High-Quality Growth: What They Are and How to Acquire Them](#), October 1999. Paper prepared for an IMF conference on Second Generation Reforms. Revised version published in *Studies in Comparative International Development*, Fall 2000.

[Why Is There So Much Economic Insecurity in Latin America?](#) August 1999. Revised version forthcoming in *CEPAL Review*.

[How Far Will International Economic Integration Go?](#) Revised September 1999. Some wild speculation on the future of the world economy. Published in *Journal of Economic Perspectives*, Winter 2000.

[Capital Mobility, Distributive Conflict and International Tax Coordination](#) (with Tanguy van Ypersele), revised, October 1999. A formal model on why international tax coordination may be needed k.o. NET labor k.o. k.o. alongó with capital mobility. Published in *Journal of International Economics*, vol. 54, no. 1, 2001.

[Short-Term Capital Flows](#) (with Andrés Velasco) May 1999. The consequences (and causes) thereof. Published in Annual World Bank Conference on Development Economics 1999.

[Governing the Global Economy: Does One Architectural Style Fit All?](#) April 1999 (Edited June 1999). How far will the new international financial architecture go, and what will it cost the developing countries?

[Democracies Pay Higher Wages](#) October 1998. The title says it all. Revised and expanded version of NBER Working Paper No. 6364. Published in the *Quarterly Journal of Economics*, August 1999.

[Where Did All The Growth Go? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses](#) August 1998. A re-interpretation of recent economic history (revised version of NBER working paper No. 6350). Revised version published in *Journal of Economic Growth*, December 1999.

[Saving Transitions](#) July 1998. On the causes and consequences of rapid increases in saving rates. Published in *The World Bank Economic Review*, vol. 14, no.3, September 2000.

[The Debate Over Globalization: How to Move Forward By Looking Backward](#) May 1998. A paper prepared for a conference on the Future of the World Trading System, IIE, Washington, DC, April 15, 1998.

[Who Needs Capital-Account Convertibility?](#) February 1998. A short paper for a Princeton International Finance Section symposium.

[Capital Mobility and Labor](#) April 1998. Draft paper prepared for the NBER workshop on Trade, Technology, Education, and the U.S. Labor Market, April 30-May 1, 1998.

[Why Do More Open Economies Have Bigger Governments?](#) January 1998. The revised version of NBER Working Paper No. 5537, published in the *Journal of Political Economy*, October 1998.

[Democracy and Economic Performance](#) December 1997. A paper for a conference in South Africa.

[Globalization, Social Conflict and Economic Growth](#) December 1997. The 1997 Raul Prebisch lecture delivered at UNCTAD (published in *The World Economy*, March 1998).

[Trade Policy and Economic Performance in Sub-Saharan Africa](#) November 1997. A study commissioned by the Swedish Ministry of Foreign Affairs.

[What Drives Public Employment?](#) August 1997. Published in *Review of Development Economics*, 4(3), October 2000.

[TFPG Controversies, Institutions, and Economic Performance in East Asia](#) February 1997.