

Instituciones, Ideología y Desempeño Económico

Douglass C. North

El argumento central de este ensayo es que las instituciones, junto con la ideología, dan forma al desempeño económico. Las instituciones afectan el desempeño económico al determinar (junto con la tecnología usada) el costo de transacción y de producción. Las instituciones se componen de reglas formales, restricciones informales, y características del cumplimiento de éstas. Mientras que las reglas formales pueden cambiarse de la noche a la mañana por la comunidad, las restricciones informales cambian muy lentamente. Ambas son moldeadas en última instancia por las percepciones subjetivas de la gente sobre el mundo que los rodea; a la vez, estas percepciones determinan opciones explícitas entre las reglas formales y las restricciones informales evolutivas. En las secciones siguientes desarrollaré esta estructura analítica, la cual utilizaré para diagnosticar el desempeño contrastante de las economías occidentales de mercado con las del tercer mundo y con las economías socialistas.

Instituciones y Costos de Transacción

Las instituciones son 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.

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

Douglass C. North es profesor de derecho y libertad en el departamento de economía y director del Centro de Política Económica de la Washington University. Él es co-recipiente del Premio Nobel de Economía de 1993. Este ensayo se publicó originalmente en el *Cato Journal* de Invierno de 1992.

derivar, y la alienación). La inmensa cantidad de recursos que las sociedades dedican a las organizaciones y al cumplimiento de la ley sería superfluo en un mundo donde la medición de costos fuese cero, pero dado que esos costos son extremadamente altos y, en consecuencia, los derechos son especificados imperfectamente, otras variables se hacen importantes en el costo de transacción.

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, 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 tercer 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.

Eficiencia Adaptable

Los mercados efectivos son una consecuencia de las instituciones que proveen maneras de bajo costo para medir y hacer cumplir contratos. Este resultado es logrado por medio de reglas que promueven la eficiencia en la adaptación, con restricciones complementarias e informales, y por el cumplimiento efectivo. Analizaré cada una de éstas.

Reglas eficientes y adaptables proveen incentivos para la adquisición de conocimiento y aprendizaje, inducen a la innovación, y promueven la toma de riesgos y actividad creativa. En un mundo de incertidumbre nadie sabe la solución correcta a los problemas que enfrentamos, como Friedrich Hayek ha argumentado persuasivamente. De esta manera, las reglas deben motivar las pruebas y eliminar los errores. Un corolario lógico es la toma de decisiones descentralizada que le permitirá a una sociedad explorar varias alternativas para la solución de problemas. Es igualmente importante aprender de los fracasos y eliminarlos. Por lo tanto, las reglas deben comprender leyes de bancarrota, proveer incentivos para motivar la toma de decisiones descentralizada y mercados efectivos y competitivos, así como también deben de proveer maneras de bajo costo para la medición de contratos.

Las reglas formales son tan sólo parte de la matriz institucional. Deben complementarse con restricciones informales—extensiones, elaboraciones, y calificaciones de reglas que solucionan innumerables problemas de intercambio que no están cubiertos completamente por reglas formales y que tienen habilidades tenaces para sobrevivir. Las reglas informales le permiten a la gente cumplir con el proceso diario de hacer intercambios sin tener que pensar, exactamente en cada punto y en cada instancia, en los términos del intercambio. Rutinas, costumbres y tradiciones son palabras que usamos para referirnos a la persistencia de reglas o restricciones informales. Éstas incluyen (a) convenciones que evolucionan como soluciones a problemas de coordinación y que todas las partes están interesadas en mantener, (b) normas de comportamiento que son estándares reconocidos de conducta, y (c) códigos de conducta auto-impuestos tales como estándares de honestidad o integridad. Las convenciones vigilan su propio cumplimiento. Las normas de comportamiento deben ser aplicadas por una segunda o tercera parte (retribución, sanciones sociales, o autoridad coercitiva) y su eficacia depende de la eficacia del cumplimiento.

Los códigos de conducta auto-impuestos, a diferencia de las convenciones o las normas de comportamiento, no involucran comportamientos de maximización de la riqueza sino un sacrificio de riqueza o de ingreso a cambio de otros valores. Su importancia en la restricción de opciones es sujeto de mucha controversia—por ejemplo, en cómo afectan la manera en que votan los miembros del Congreso de Estados Unidos (Kalt y Zupan 1984). Mucha de la controversia ha pasado por alto la razón crucial por la que este comportamiento puede ser y es importante: las instituciones formales (reglas) disminuyen los costos a veces deliberadamente y otras accidentalmente, y pueden hacer que sus estándares normativos, los cuales se encuentran en su códigos de conducta auto-impuestos, sean de gran importancia. Los votos individuales usualmente no importan individualmente, pero en el agregado dan forma al mundo político de comunidades democráticas y el costo para el votante es muy bajo. Al votar estratégicamente, los legisladores comúnmente encuentran maneras para votar de acuerdo con sus preferencias personales y no con las de su electorado (Denzau, Riker, y Shepsle 1985). Los jueces con inamovilidad vitalicia están escudados deliberadamente de grupos interesados para que puedan tomar decisiones de acuerdo con su propia interpretación de la ley. En cada caso las medidas tomadas pueden ser distintas de como serían si el individuo tuviera que asumir el costo total que resultara de esas acciones. Mientras más bajo sea el costo que debemos pagar por nuestras convicciones (ideas, dogmas, prejuicios), más contribuyen éstas a los resultados (para evidencia empírica, ver Nelson y Silberg 1987).

El determinante más importante del desempeño económico es el cumplimiento de los acuerdos. La habilidad de hacer que se cumplan acuerdos a través del tiempo y el espacio es la piedra fundamental de un mercado eficiente, cosa que en la superficie puede parecer fácil de lograr. Lo único que se necesita es un sistema efectivo e imparcial de leyes y cortes que vigilen el cumplimiento eficiente de reglas formales, sanciones sociales “correctas” que hagan que se cumplan las normas de comportamiento, y estándares personales sólidos de honestidad e integridad. La creación y el cumplimiento de derechos de propiedad eficientes dependen de la comunidad, pero un modelo como éste es difícil de alcanzar si uno retiene el postulado estándar

de maximización de la riqueza y acepta los horizontes de tiempo que caracterizan las decisiones políticas.

Tecnología Moderna y Organización

El párrafo anterior señala el gran dilema que resulta de la revolucionaria tecnología moderna que subyace tras el crecimiento económico contemporáneo. Es fácil diseñar una serie de derechos de propiedad que, de ser cumplidos a bajo costo, crearán una economía eficiente adaptable. Pero como señalamos anteriormente, los costos de medición y de hacer cumplir los acuerdos son influenciados fundamentalmente por las restricciones informales en una economía. Este fenómeno ocurre porque las economías de escala modernas (las cuales pueden realizarse sólo por medio de la especialización y la división del trabajo), y la emergencia de mercados internacionales involucran intercambio impersonal. En este tipo de intercambio, las partes ya no son restringidas por fuerzas que cementan acuerdos en intercambio personal—lealtad, familiaridad, reciprocidad y clientela. Es más, las ganancias de la defección crecen dramáticamente. Crecen porque las ganancias de hacer trampa, de evitar el trabajo, y del robo incrementan junto con los costos de monitoreo, y medición del desempeño.

La revolución tecnológica del siglo XIX alteró fundamentalmente el desempeño de esas economías que aprovecharon la nueva tecnología. Esta segunda revolución económica tiene implicaciones igualmente radicales para la organización de las sociedades.[1]

El término “revolución económica” sirve para describir tres grandes cambios en un sistema económico: (1) un cambio en el potencial productivo de una sociedad, lo cual es una consecuencia de (2) un cambio básico en el acervo cognoscitivo, lo cual implica (3) un cambio igualmente básico en la organización, para poder desarrollar este potencial. El cambio en el potencial productivo ocurrió en la última mitad del siglo XIX como consecuencia de cambios en el conocimiento que surgieron del desarrollo e implementación de disciplinas científicas modernas. Estos cambios llevaron a la unión sistemática de la tecnología y la ciencia. La tecnología que caracterizó esta revolución fue una en la que hubo indivisibilidades significativas en los procesos de producción y gran inversión de capital fijo. Las implicaciones generales para las economías que pudieron aprovecharse de esta tecnología fueron retornos crecientes y altas tasas de crecimiento económico como consecuencia. Éstas han sido características del mundo occidental a lo largo del último siglo y medio.

Para tomar provecho de esta tecnología y realizar este potencial se debió hacer una reorganización fundamental de las economías. En las economías que lograron hacerlo, el resultado ha sido tensiones que amenazan su adaptabilidad eficiente. En los países que no han podido reorganizarse y realizar su potencial, el resultado ha sido subdesarrollo e inestabilidad política. Es una ironía extraordinaria el que Karl Marx, quien fue el primero en señalar la necesidad de reestructurar las sociedades para realizar el potencial de una nueva tecnología, sea el responsable de crear economías que han fallado precisamente en este tema. Examinaremos las características de los requisitos organizacionales a nivel micro antes de voltear nuestra atención a implicaciones de nivel más amplio.

Para realizar las ganancias de un mundo de especialización se requiere una especialización ocupacional y territorial sin precedente, lo cual hace que el número e intercambios crezca exponencialmente. Para desarrollar el potencial productivo asociado con una tecnología de retornos crecientes uno debe invertir una enorme cantidad de recursos en las transacciones. En Estados Unidos, por ejemplo, la fuerza laboral pasó de 29 a 80 millones de personas entre 1900 y 1970. Durante ese período el número de trabajadores en producción creció de 10 a 29 millones y los trabajadores de cuello blanco (los que están involucrados en transacciones) pasaron de 5 a 38 millones. En 1970 el sector de transacciones (la parte de los costos de transacción que pasa por el mercado) conformó un 45 por ciento del Producto Nacional Bruto (Wallis y North 1986).

Permítanme describir brevemente algunos problemas de medición y cumplimiento que subyacen al tamaño del sector de transacciones. Control sobre la calidad en la cadena creciente de producción y una solución a los problemas que surgen de las cada vez más costosas relaciones entre los agentes son necesarios para obtener ganancias en un mundo de especialización. Mucha tecnología se ha diseñado para reducir los costos, sustituyendo mano de obra con capital o reduciendo los grados de libertad del trabajador en el proceso de producción y midiendo automáticamente la calidad de los bienes intermedios. Un problema subyacente ha sido el de medir los insumos y los productos de manera que uno pueda afirmar la contribución de factores individuales, la producción en etapas distintas y los resultados finales. Para los insumos, no había una medida acordada de la contribución de un insumo particular. De igual manera, había lugar para conflicto sobre el pago consecuente de factores de producción. Con la producción, el problema era que no sólo había productos residuales invaluados, sino también costos complicados de especificar las propiedades deseadas de los bienes y servicios producidos en cada etapa del proceso de producción.

Otra característica de esta nueva tecnología fue que uno tenía grandes inversiones de capital fijo a largo plazo y pocas alternativas para obtener el valor de ellas antes del vencimiento. Como resultado, el proceso de intercambio involucrado en los contratos tenía que ser extendido a través de largos períodos, lo cual involucraba incertidumbre acerca de los precios y de los costos, además de la posibilidad de comportamientos oportunistas por parte de uno de los involucrados en el intercambio. Una serie de dilemas organizacionales han sido el resultado de estos problemas.

Primero, cada vez se necesitan más recursos para medir la calidad de la producción. Los mecanismos existentes para medir las características de los bienes y servicios, tales como la clasificación, calificación, marcas registradas, garantías y licencias, son costosos e imperfectos. A pesar de su existencia, la disipación del ingreso es evidente en las dificultades de medir reparaciones automotrices, la evaluación de características de seguridad de productos, o la calidad de servicios médicos y educativos.

Segundo, mientras que el equipo de producción permite economías de escala, lo logra alienando al trabajador. La disciplina de la fábrica no es más que una respuesta al problema de controlar la ociosidad individual posible en la producción en equipo. Desde el punto de vista del empleador, la disciplina consiste de reglas, regulaciones, incentivos y sanciones esenciales para un desempeño efectivo. Innovaciones como los estudios de tiempo y movimiento son métodos para medir el desempeño individual. Desde el punto de vista del trabajador estos métodos son formas inhumanas de explotación y aceleración. Dado que no hay medidas objetivas establecidas, ambos tienen la razón.

Tercero, las ganancias potenciales del comportamiento oportunista incrementa y lleva al comportamiento estratégico tanto en la firma como en las relaciones contractuales entre diferentes firmas. En todas partes de los mercados de productos, las ganancias de retener servicios o alterar los términos de un acuerdo en puntos estratégicos ofrecen grandes ganancias potenciales.

Cuarto, el desarrollo de jerarquías de gran escala trae consigo los problemas conocidos de la burocracia. La multiplicación de reglas y regulaciones dentro de grandes organizaciones para controlar la ociosidad resulta en rigidez, disipación del ingreso, y pérdida de la flexibilidad esencial para adaptarse eficientemente.

Finalmente, hay efectos externos: los costos invaluados que se reflejan en las crisis ambientales de la actualidad. La interdependencia de un mundo de especialización y división del trabajo incrementa exponencialmente la imposición de costos sobre terceras partes.

Adaptación Eficiente y Tecnología Moderna

Los marxistas contendrían que estos problemas son una consecuencia del capitalismo y que las contradicciones inherentes entre la nueva tecnología y la organización consecuente del capitalismo llevarían a esta sucesión. Pero se equivocan. Estos problemas son ubicuos a toda sociedad que intenta adoptar la tecnología de la segunda revolución económica. Sin embargo, los marxistas tienen razón al ver un dilema fundamental en las tensiones emergentes entre la nueva tecnología y la organización. Estas tensiones se han resuelto sólo parcialmente en las economías de mercado del mundo occidental. La tecnología de la segunda revolución, el enorme incremento en la especialización y división del trabajo, y la alteración consecuente de precios relativos han alterado la estructura tradicional de la sociedad—no sólo la organización de la economía, pero también la de la familia y de la comunidad. El crecimiento del gobierno, la desintegración de la familia, y las incompatibilidades de incentivos de muchas organizaciones son síntomas de los problemas consecuentes que acechan a las economías occidentales.

Sin embargo, ha sido la relativa flexibilidad de las instituciones occidentales—tanto económicas como políticas—lo que ha funcionado como factor mitigante al tratar con estos problemas. La habilidad de adaptarse eficientemente, si bien no es perfecta, ha sido responsable por el grado de éxito de estas instituciones. La estructura institucional básica ha promovido el desarrollo de organizaciones políticas y económicas que han reemplazado las funciones tradicionales de la familia; han mitigado la inseguridad asociada con un mundo especializado, han llevado al desarrollo de instituciones económicas flexibles que han resuelto algunas incompatibilidades de incentivos en las jerarquías y han impulsado el talento empresarial, a la vez que han lidiado (aunque sea imperfectamente) con los problemas no solo ambientales sino sociales del mundo urbano.

Es fácil, en abstracto, señalar las condiciones que subyacen tras la adaptación eficiente. Consisten en reglas formales (tanto políticas como económicas) que resultan en derechos de propiedad bien especificados, competencia efectiva, toma de decisiones descentralizada y eliminación de fracasos. Pero tales reglas formales, en sí, no son una garantía de adaptabilidad eficiente. Al fin y al cabo, muchas economías latinoamericanas adoptaron la constitución estadounidense (o variantes de ésta) cuando se independizaron, y muchas economías han copiado los sistemas legales de occidente. De hecho, la noción simplista de que la privatización es lo único que se necesita para colocar a economías tambaleantes o fracasadas en el camino del crecimiento, es una gran mal interpretación que refleja el entendimiento primitivo de la mayor parte de los economistas sobre la historia del crecimiento económico. Para crear mercados eficientes de productos se requiere de un proceso complicado acerca del cual conocemos poco. Lo único que sabemos es que las reglas formales deben complementarse con restricciones informales. Para explicar el mundo que les rodea, los individuos deben emplear estructuras informales tales como la forma en que se adoptan las reglas formales de una sociedad y la eficiencia del cumplimiento de acuerdos.

Ideología, Decisiones y Adaptación Eficiente

Las ideologías subyacen las estructuras que poseen los individuos para explicar el mundo que los rodea. Las ideologías contienen un elemento normativo esencial; es decir, explican tanto cómo es el mundo y cómo debiera ser. Mientras que los modelos subjetivos suelen ser una combinación de creencias, dogmas, teorías cuerdas y mitos, usualmente contienen también elementos de una estructura organizada que los hacen mecanismos económicos para recibir e interpretar información.

La ideología no juega un papel en la teoría económica neoclásica. Los modelos racionales asumen que los actores poseen modelos correctos para interpretar el mundo que los rodea o para recibir información que los llevará a revisar y corregir sus modelos incorrectos. Quienes no se adaptan fracasarán en los mercados competitivos que caracterizan a las sociedades. Uno de

los temas importantes es la información que reciben los individuos acerca de sus modelos subjetivos, lo cual los llevará a ponerlos al día. Si la racionalidad instrumental de la teoría económica fuese correcta, anticiparíamos que las teorías falsas serían descartadas, y en cuanto a que la maximización de la riqueza es una característica del comportamiento humano, podríamos decir que el crecimiento sería característico en toda economía. Con un horizonte lo suficientemente lejano, puede ser que esto sea correcto, pero luego de 10,000 años de historia económica humana seguimos lejos de un crecimiento económico universal. El hecho simple es que no poseemos la información para poner al día nuestras teorías subjetivas y llegar a una sola teoría verídica; consecuentemente, no hay un equilibrio que se obtenga como producto. Al contrario, lo que existen son varios equilibrios que nos llevan en varias direcciones, incluida la estagnación y el decrecimiento de las economías. La ideología importa, pero ¿de dónde vienen los modelos subjetivos de los individuos, y cómo se alteran?

Los modelos subjetivos que las personas utilizan para descifrar el ambiente son en parte una consecuencia del crecimiento y de la transmisión del conocimiento científico, y en parte de la herencia cultural de cada sociedad. En la medida en que la primera forma de conocimiento (científico) determine las decisiones, un enfoque racional e instrumental es la mejor manera de analizar el desempeño económico, pero la gente siempre ha acudido a mitos, tabúes, religiones, y otras formas de herencia cultural para explicar su ambiente. La cultura es más que una mezcla de distintas formas de conocimiento; está cargada de valores y estándares de comportamiento que han evolucionado para resolver problemas de intercambio, ya sea éste social, político o económico. En toda sociedad evoluciona una estructura informal para estructurar la interacción humana. Esta estructura es el "inventario de capital" básico que define la cultura de una sociedad; es decir, que la cultura provee un orden conceptual basado en el idioma para codificar e interpretar la información que los sentidos le presentan al cerebro. Como resultado, la cultura no sólo juega un papel en formar las reglas formales sino también está por debajo de los frenos informales que son parte de las instituciones.

Las construcciones ideológicas que los individuos poseen para explicar su ambiente cambian. Estas construcciones son claramente influenciadas por los cambios fundamentales en los precios relativos, lo cual resulta en una inconsistencia persistente entre los resultados percibidos y los resultados predichos por los modelos subjetivos que poseen los individuos. Pero eso no es todo. Las ideas importan; la combinación de cambios generados en precios relativos filtrada a través de las ideas condicionadas culturalmente es la responsable de que los modelos subjetivos evolucionen.

La segunda revolución económica indujo a una revolución similar en las percepciones individuales. Cuestionó muchos valores tradicionales y creencias que habían sido asociados con el rol de la familia, comunidad, y organización económica. La agitación intelectual del último siglo y medio, incluyendo las diversas percepciones de economistas desde Marx hasta Keynes, pasando por Hayek, han sido parte integral de este cambio en las percepciones que a la vez han formado las construcciones ideológicas y de esta manera las decisiones de los jugadores. Pero ni la forma de pensar de los economistas, ni las percepciones subjetivas de quienes toman decisiones sobre instituciones políticas y económicas han permanecido desligadas de la evolución del medio político y económico. O, para repetir mi propuesta anterior, lo que da forma a los modelos evolutivos es la interacción entre la evolución de ideas condicionadas culturalmente, las restricciones impuestas por la estructura institucional, y la consistencia o inconsistencia entre los resultados esperados y los resultados reales.

Lo que caracteriza al mundo occidental es la estructura institucional de las economías de mercado, que se han ajustado para resolver parcialmente los problemas de costos asociados con la segunda revolución económica y han permitido que el potencial productivo genere economías de alto ingreso. Para el tercer mundo y las economías socialistas, las consecuencias de las estructuras institucionales han sido que han tenido que absorber los costos sin desarrollar el potencial productivo de la nueva tecnología.

La dramática caída de los costos de la información en esta tecnología moderna no sólo ha afilado la percepción de las inconsistencias, sino que ha hecho que la gente esté más consciente de las distintas alternativas disponibles para la solución de los problemas económicos. Una cosa es desencantarse con los antiguos modelos subjetivos y otra, más difícil de alcanzar, es llegar a un equilibrio en el cambiante contexto de los eventos externos. La recepción de información produce señales confusas que pueden ser interpretadas de maneras distintas. La razón de esto es que es difícil alterar fundamentalmente el rumbo de una economía. Las organizaciones de una economía y los grupos de interés que generan son una consecuencia de las oportunidades que provee la estructura institucional. Las externalidades resultantes reflejan la interdependencia simbiótica entre las reglas existentes, las restricciones informales complementarias y los intereses de aquellos miembros de organizaciones creadas como consecuencia de la estructura institucional.

Un cambio en las percepciones subjetivas acerca de la eficacia de la estructura existente producirá inestabilidad política y fragmentación social. Por ejemplo, un cambio en las reglas formales y, específicamente en los derechos de propiedad, debe ser complementado por restricciones informales consistentes y el cumplimiento efectivo de éstas para producir los resultados deseados. Pero las normas de comportamiento, convenciones, y códigos auto-impuestos de conducta cambian muy lentamente; más aún, el cumplimiento tendría que llevarse a cabo, al menos parcialmente, por organizaciones y grupos de interés cuyos intereses descansaban en la vieja matriz institucional.

Un equilibrio nuevo, estable, sería uno que produjera nuevas restricciones informales (convenciones, normas de comportamiento y códigos de conducta personales) que resuelvan los nuevos problemas de la interacción política, social y económica que surge, y que es complementario a las nuevas reglas formales que se establecen.

Nota

[1] La primera revolución económica fue el desarrollo de la agricultura, la cual se cree que empezó en Mesopotamia en el octavo milenio antes de Cristo.

Referencias

Denzau, Arthur; Riker, William; y Shepsle, Kenneth. "Farquharson and Fenno: Sophisticated Voting and Home Style." *American Political Science Review* 79 (1985); 1117-34.

Kalt, Joseph y Zupan, Mark. "Capture and Ideology in the Economic Theory of Politics." *American Economic Review* 75 (1984): 278-300

Nelson, Douglas y Silberberg, Eugene. "Ideology and Legislator Shirking." *Economic Inquiry* 25 (1987): 15-25.

North, Douglass. "A Transaction Cost Theory of Politics." *Journal of Theoretical Politics* 4, no. 2 (1990a): 355-67

North, Douglass. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press, 1990b.

North, Douglass. "Institutions, Ideology and Economic Performance." *Cato Journal* 11 (Winter, 1992): 477-88.

Wallis, John y North, Douglass. "Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970." En *Long-Time Factors in American Economic Growth*. Editado por S. L. Engerman y R. E. Gallman. Chicago: University of Chicago Press, 1986.

Traducido por Constantino Díaz-Durán para el Cato Institute.