

Tres lecciones sobre instituciones e incentivos

Federico G. M. Sosa Valle*

Fundación Instituto David Hume
fgmsosavalle@googlemail.com

Revista Cultura Económica
Año XXXVII • N°98
Diciembre 2019: 31-44

Resumen: En este artículo, destinado al “gran público informado”, se analizan las relaciones trazadas entre instituciones e incentivos en tres obras aparentemente dispares: *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, de Douglas C. North (1990); *The Elusive Quest for Growth: Economist’s Adventures and Misadventures in the Tropics*, de William Easterly (2001) y, finalmente, *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, de Daron Acemoglu y James A. Robinson (2012). Partiendo del supuesto de que los seres humanos son agentes maximizadores de utilidad, se estudia cómo estos autores interpretan la dinámica de los marcos institucionales como sistemas de incentivos para las elecciones de dichos agentes, sin ceder a tentaciones “culturalistas” o sociológicas. Este estudio no solo comprende la incidencia de las instituciones sobre la lógica de la elección económica, sino también la retroalimentación de esta última respecto de las propias estructuras del cambio institucional.

Palabras clave: instituciones; incentivos; cambio institucional; desempeño económico; crecimiento económico; neoinstitucionalismo

Three lessons about institutions and incentives

Abstract: *In this article, aimed at the “informed public”, the relationships drawn between institutions and incentives are analyzed in three seemingly disparate works: Institutions, institutional change and economic performance, by Douglas C. North (1990); The Elusive Quest for Growth: Economist’s Adventures and Misadventures in the Tropics, by William Easterly (2001) and, finally, Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty, by Daron Acemoglu and James A. Robinson (2012). Based on the assumption that human beings are maximizing agents of utility, it is studied how these authors interpret the dynamics of the institutional frameworks as incentive systems for the election of said agents, without yielding to “culturalist” or sociological temptations. This study not only includes the impact of institutions on the logic of economic choice, but also the feedback of the latter regarding the structures of institutional change.*

Keywords: *institutions; incentives; institutional change; economic performance; economic growth; neoinstitutionalism*

I. Introducción

Existen libros que están dirigidos a un espectro de lectores que podríamos denominar gran público informado. No son libros confinados a los círculos académicos y tampoco son de consumo masivo, pero sí conciernen a problemas que involucran a aquellos cotidianos de sociedades enteras y están escritos en un registro que supone cierto entrenamiento intelectual. De este género, existen tres obras que tienen mucho para decir sobre la relación entre instituciones e incentivos. La primera de ellas data de 1990 y la publicó un Premio Nobel de Economía, Douglass C. North: *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, en la que se elabora la distinción entre instituciones formales e informales y cambio institucional incremental y discontinuo, al mismo tiempo que realiza un análisis histórico que busca explicar las diferencias de desempeño económico entre los Estados Unidos y América Latina. Se trata de un libro académico que de buen grado puede ser abordado por aquel gran público informado.

Once años después, en 2001, William Easterly publica *The Elusive Quest for Growth: Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics*. Está planteado como un ensayo político en el que un economista interpreta su propia experiencia profesional como integrante de los equipos internacionales para el desarrollo de países del Tercer Mundo. Para ello, recurriendo a las nociones teóricas de otros economistas destacados, como Paul Romer (quien más tarde, en 2018, recibiera el Premio Nobel de Economía), ensaya un juicio sobre los planes de desarrollo para el tercer mundo, que fueron implementados a partir de la post guerra. Con mucho acierto, la tesis central de Easterly subraya que toda teoría que intente/quiera explicar el desarrollo -o su ausencia-, para tener una relevancia empírica, debe llevar incorporado el siguiente postulado conductual: “la gente responde a incentivos”. De no tomarse tal realidad en cuenta, no existe política pública que pueda resultar exitosa. Easterly dedica algunos párrafos para cada país en vías de desarrollo. Sin embargo, como se expondrá más adelante, la mayor lección que puede extraerse proviene del instrumental teórico desplegado para explicar la dinámica política de la mayoría de tales países, particularmente en lo que al fenómeno de sociedades polarizadas respecta.

El tercer libro a considerar es de más reciente publicación. *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*, de Daron Acemoglu y James A. Robinson, es de 2012 y alcanzó el debate global por parte del aquí llamado gran público informado. Las proporciones alcanzadas

por la población de profesionales universitarios y académicos de tiempo completo, sumado a la extensión de los medios informáticos, permitió que el mencionado libro generara variadas opiniones y debates en los medios, tanto gráficos como digitales a lo largo del mundo entero. Acemoglu y Robinson dedican sus páginas tanto a aquellos países que resultaron exitosos, como aquellos que no lo fueron, pero también aquí, en el caso de este libro, la lección más fecunda proviene, verdaderamente, de su estructura conceptual. Entre tales nociones, encontramos las de instituciones inclusivas y extractivas, que se reparten, a su vez, en instituciones políticas y económicas. Las peores instituciones son preferibles a la falta total de instituciones. Así, un país ordenado en torno a un sistema político y económico cerrado será preferible a un estado fallido. Sin embargo, una vez logrado un cierto grado de centralización e institucionalidad, lo preferible es avanzar hacia una democracia pluralista y una economía competitiva. El desafío es cómo lograr semejantes transiciones.

El propósito de este trabajo será el de hacer una breve síntesis de las ideas que pueden ser aplicadas al análisis de la incidencia de las instituciones sobre los incentivos económicos y políticos.

II. Instituciones: definición y subtipos

Implícitamente, tanto Douglas C. North, como William Easterly y Daron Acemoglu y James A. Robinson, comparten la misma noción de “institución”. Sobre este respecto, lo que debe ser tomado en cuenta no es una definición real sino su definición operativa, es decir, qué notas características la relacionan con el resto de los conceptos de cada cuerpo teórico. En este sentido, podemos afirmar que, para estos autores, una institución es un limitante para el actuar humano intersubjetivo. Más precisamente, en términos de North, las instituciones pueden ser definidas como “limitaciones ideadas por el hombre que le dan forma a la interacción humana” (North, 1990: 13). El agente racional encuentra limitado su accionar y su espectro de elecciones por instituciones, que pueden derivar tanto de la ley como de la costumbre, de sus hábitos o su moral. Sin embargo, no tienen relevancia los limitantes particulares que experimenta una persona singular, sino aquellos que se encuentran incorporados a la conducta de un número tal de seres humanos que interactúan entre sí, lo que permite reconocerles un carácter estructurante de la acción humana social. De esta manera, si bien una institución limita el actuar humano, por encontrarse extendida a lo largo de todo el entramado social,

construyéndolo, permite a cada individuo, inserto en tal conjunto de interacciones, representarse expectativas sobre el comportamiento de sus congéneres que gozan de un alto grado de probabilidad de resultar ciertas (algo similar había enunciado Friedrich A. Hayek (1973) en su concepto de “orden espontáneo”). Estas expectativas le permiten a cada individuo realizar planes con un alto grado de probabilidad de éxito, o al menos de identificar aquellos planes de acción que podrían resultar ruinosos. En este sentido, una institución no es solamente un limitante de la acción humana, si no, correlativamente, un motivante para la misma. La estructura de interacciones humanas que proyectan las instituciones en los campos político, económico y social, le sirven al agente racional para tomar decisiones más eficientes, por contar con menor margen de riesgo. Por supuesto, no todos los motivantes para la acción generan el mismo desempeño económico, aunque es cierto que la mera estructuración de las interacciones humanas por medio de instituciones, por más ineficientes que sean, representan una ventaja frente a la ausencia total de restricciones para el actuar humano y, por consiguiente, de protección frente al actuar arbitrario. Vemos, así, como la principal distinción a ser trazada es entre anomia e institucionalización.

Esta última distinción se encuentra expresamente enunciada en Acemoglu y Robinson (2012): las instituciones extractivas -aquellas que establecen reglas que favorecen a un grupo en desmedro del conjunto-, sea en lo político como en lo económico, aunque estas sean nocivas, lo son menos que la guerra civil, la polarización, las facciones o la anarquía. Los autores sostienen que un país que no cuente con instituciones “inclusivas”, pero al menos sí instituciones extractivas, habrá de experimentar un rápido desarrollo a ser obtenido de la importación de descubrimientos provenientes de países mejor organizados -el fenómeno del *catch-up*. Sin embargo, luego de alcanzada cierta madurez, si el país en cuestión no avanza hacia la apertura política y económica, el estancamiento y la posterior implosión serán difíciles de evitar.

Aquí es donde el libro de Acemoglu y Robinson (2012) encuentra su punto de mayor afinidad con la obra de Easterly (2001): para continuar en un sendero de crecimiento y desarrollo, los países y sus clases dirigentes deben estar dispuestos a admitir que el progreso solo llega a través de la innovación, y que toda innovación viene acompañada por un proceso de “destrucción creativa”.

Acemoglu y Robinson (2012) llaman al conjunto de regulaciones que obstruyen la innovación “instituciones extractivas”. Por supuesto, otra vez aquí, son menos nocivas las instituciones extractivas que la ausencia total de instituciones. Por otra parte, no todo cambio en el *statu quo* puede ser interpretado como “destrucción creativa” o “entrepreneurship”. Como señala Hayek (1973, 1976, 1979), para que la mayor cantidad de planes mutuamente compatibles puedan ser llevados a cabo, es necesario que un conjunto bien definido de expectativas sea sistemáticamente frustrado: las usurpaciones, las defraudaciones, los carteles, las bandas paramilitares, etc. Lo primordial es contar con instituciones que garanticen un mínimo de orden. Ahora bien, muchas veces las instituciones logran ser puestas en vigencia como consecuencia de que cuentan con el consenso de un determinado número de intereses que ven en la ley una oportunidad para extraer beneficios. Es la distinción que hacen Acemoglu y Robinson (2012) entre las ya aludidas “instituciones extractivas” y las “instituciones inclusivas”. A estas últimas las constituye aquel conjunto de reglas que formalmente son iguales para todos y que materialmente protegen la propiedad privada, el valor de la moneda, la competencia entendida como libertad de entrada a los mercados, entre otros valores propios de capitalismo moderno.

La distinción entre instituciones extractivas e inclusivas puede encontrar su paralelismo en las expresiones de “*Rule by Law*” y “*Rule of Law*”. La primera consiste en el acomodamiento de enunciados normativos generales y abstractos con una segunda intención: la de beneficiar a un grupo a costa del conjunto de la sociedad. Es común escuchar la crítica de que el derecho tiene una falsa neutralidad y que, por lo tanto, toda defensa del “*Rule of Law*” habrá de ser ideológica (en el sentido marxista del término). Sin embargo, lo que distingue al concepto de “*Rule of Law*” del de “*Rule by Law*” (que podemos traducir por “gobierno de la ley” y “gobierno mediante la ley”, respectivamente) es que, para el primero de los términos las consecuencias son de improbable previsión en cuanto a sus alcances particulares y más aún individuales; en tanto que la segunda tiene una intencionalidad - declarada u oculta - manifiesta. Aunque en la mayor parte de los casos también estas leyes están expuestas a generar consecuencias que no habían sido previstas en su origen, muchas veces adversas.

Tanto North (1990), como Easterly (2001) y Acemoglu y Robinson (2012), prefieren englobar tales fenómenos dentro del conjunto de teorías erróneas que sirven para justificar políticas surgidas de acuerdos políticos

en sociedades polarizadas. Esto significa que un determinado arreglo institucional, una política económica de crecimiento, un programa de estabilización, una reforma constitucional, la política exterior y demás, en una sociedad polarizada, no se encuentra inspirada en principios abstractos y formales sino en metas concretas que benefician a determinados sectores de la sociedad por encima de otros.

A menudo se cae en la tentación de explicar el fracaso de tales planes de industrialización por la corrupción evidenciada en la ejecución de los mismos. Efectivamente, se comprueban casos de corrupción, pero la política pública igualmente fracasaría, aunque los involucrados fueran incorruptibles. Muchas veces, las malas políticas destruyen mucha más riqueza que la corrupción política. La corrupción supone una transferencia de recursos y, por lo tanto, una asignación ineficiente de los mismos.

Una mala política pública tiene como consecuencia la destrucción de la riqueza.

III. Instituciones vs. Estados fallidos

Lo que hacen Acemoglu y Robinson (2012) sobre este particular, es abrir dos ejes de análisis institucional: el político y el económico, y, a su vez, introducir la distinción entre instituciones extractivas e inclusivas. Las instituciones extractivas se encontrarían a mitad de camino entre el *Rule by Law* y el *Rule of Law*: existen reglas limitantes del libre arbitrio, pero ellas no son iguales para todos, fundamentalmente se restringe el derecho a acceder a determinadas prerrogativas: limitaciones en el acceso a la toma de decisiones políticas o monopolios legales, por citar ejemplos.

Acemoglu y Robinson (2012) trabajan con los tipos ideales sustitutivos de “Estado fallido” y “Estado moderno”, los tipos ideales complementarios de “instituciones políticas” e “instituciones económicas” y, otra vez, con tipos ideales sustitutivos de “instituciones extractivas” e “instituciones inclusivas”. La democracia política, con pluralidad de voces y extensión de los derechos políticos, como de elegir y de ser elegido para los cargos públicos, significa la realización de las instituciones políticas inclusivas. Una economía que cuente con una moneda sana, un presupuesto público equilibrado, apertura al comercio internacional, libre acceso a los mercados, ausencia de monopolios legales y regulación de monopolios naturales, es el ejemplo de lo que significan las instituciones económicas inclusivas. Para todo ello, se necesita un grado de centralización política

cristalizado en el Estado moderno, que haga cumplir la ley y cuyas prescripciones serán exigibles tanto a los gobernados como a los gobernantes, estableciéndose una esfera pública de cuya administración los gobernantes deben rendir cuentas y ser jurídicamente responsables.

Evidentemente, el instrumental analítico de Acemoglu y Robinson (2012) abrevia tanto en el liberalismo político como económico y, aunque no hagan un total empleo de casi tres siglos de elaboraciones doctrinarias y filosóficas, su sistema clasificatorio es susceptible de ser profundizado mediante la incorporación de los conceptos provenientes de dicha tradición. Por ejemplo, sobre el final de su libro, los autores se ven en la encrucijada de responder a la pregunta que sirve de título para la obra. Para ello, destacan que determinadas coyunturas críticas hacen que un país tome uno u otro sendero: el de desarrollo de instituciones políticas y económicas inclusivas o el destino del estancamiento. Pero aclaran, asimismo, que no existe tal cosa como una ley general de la historia que determine que uno u otro camino vaya a ser tomado forzosamente en algún momento histórico determinado. Es así como los autores invocan tangencialmente la corriente del evolucionismo cultural, según la cual los usos y costumbres sociales evolucionan en respuesta a los cambios en las condiciones del medio ambiente, pero sin comportarse conforme a una regla de transformación preestablecida sino, por el contrario, siguiendo una deriva evolutiva. Siguiendo determinados patrones evolutivos, tarde o temprano se llega a un punto crucial en el que, para que la economía siga progresando, se debe dar curso a mayores niveles de competencia que hagan necesario tolerar el impacto de la llamada “destrucción creativa”. Cuando el sistema político es extractivo, resulta mucho más sencillo resistir la innovación en el plano económico, cuando esta amenaza sus rentas económicas. Llegada esa condición, las circunstancias están dadas para que el progreso económico y político de un país se revierta a instituciones económicas extractivas.

Vale decir, con instituciones inclusivas, tanto en el plano político como en el económico, se torna más difícil buscar atajos a los sectores amenazados por la destrucción creativa de toda innovación que trae el progreso, para neutralizar la misma. Por el contrario, una vez que está montado el aparataje regulatorio, intervencionista y proteccionista que caracteriza a las instituciones económicas extractivas, la contienda se traslada al plano político: quien cuente con los resortes del poder político, habrá de distribuir los beneficios del sistema económico. Súmese a esto las consecuencias de contar con una sociedad polarizada.

IV. Romper el molde

Sin embargo, Acemoglu y Robinson (2012) reconocen que el punto más débil de su teoría consiste en las recomendaciones para “romper el molde”. Cómo hacer para cambiar la matriz histórica que deja estancada a las naciones en instituciones políticas y económicas extractivas, o que las hacen retroceder de tener instituciones económicas inclusivas con instituciones políticas extractivas, a quedar atrapadas en instituciones exclusivamente extractivas con el riesgo de caer en un estado fallido. Esto nos lleva a otro de los autores aquí mencionados: Douglas C. North y su teoría del cambio institucional.

Se llega así a una situación comparable a un cuadro de M. C. Escher: el medio ambiente de las instituciones son las instituciones. Empleando el sistema de clasificaciones de North (1990), se podría ensayar, como solución para esta paradoja, la afirmación de que las instituciones formales se desenvuelven sobre el trasfondo de las instituciones informales, que escapan a la voluntad política, y que los cambios institucionales discontinuos se producen en un contexto de otras instituciones que van transformándose en forma incremental. De esta solución a reintroducir a la cultura como factor de explicación último del cambio institucional solamente queda un paso.

En el otro extremo, siguiendo las tipologías empleadas por Acemoglu y Robinson (2012), las instituciones pueden ser políticas o económicas y, a su vez, pueden resultar extractivas o inclusivas, conjunta o alternativamente. Instituciones económicas inclusivas en un marco de instituciones políticas extractivas puede resultar en una limitación de la destrucción creativa y, por consiguiente, producir una regresión a instituciones económicas extractivas. En la dinámica institucional de Acemoglu y Robinson (2012), la historia puede tanto progresar como retroceder: de instituciones económicas y políticas extractivas se puede involucionar aún a situaciones de estado fallido y guerra civil. Llegar al fin de la historia, con instituciones inclusivas, parece depender de la conjugación de una serie de variables favorables, entre las que se encuentra la voluntad política; en tanto que para recaer en el caos y la guerra civil solo basta con dejarse llevar.

Sin buscarlo, el trasfondo conceptual de *Why Nations Fail* rehabilita la tesis de Carl Schmitt (1932, 1996), en tanto presupone que en el trasfondo de la interacción humana no existe la cooperación sino el conflicto.

Por su parte, Easterly (2001) no se hace estas preguntas, sino que simplemente trabaja bajo una hipótesis que ya toma por corroborada: siempre que haya interacción humana, habrá un marco de incentivos y tal marco de incentivos tendrá determinadas características universales. La preocupación central de North (1990), como así también la de Acemoglu y Robinson (2012), era la de establecer los patrones de acontecimientos y condiciones que hacían que algunas naciones sean prósperas, en tanto que otras no podían salir del estancamiento. Es decir, son obras que necesariamente deben versar sobre las diferencias entre uno y otro país y, por consiguiente, hacer énfasis en las distintas condiciones. Sin perjuicio de que tanto North (1990) como Acemoglu y Robinson (2012) rehúyen expresamente de las explicaciones culturalistas, sino que, por el contrario, postulan modelos y tipologías abstractas de instituciones y cambio institucional a ser aplicados universalmente. Cuando llega el momento de la ejemplificación, necesariamente deben recurrir a las diferencias dadas entre países y regiones. Si bien es cierto que ambos libros recurren a la descripción de los problemas del sur de los Estados Unidos al momento de ilustrar cómo determinadas instituciones generan resultados similares a los de países del tercer mundo, la explicación culturalista queda siempre a disposición.

En cambio, Easterly (2001) se centra casi exclusivamente en los países con bajo desempeño económico y solo tangencialmente alude a casos de alta performance. Por consiguiente, en su obra queda bien separada la empiria del instrumental analítico que emplea para diseccionarla. Para ello, Easterly (2001) no solo utilizará solamente un modelo de agente racional maximizador de utilidad, sino que también enunciará modelos abstractos de interacción humana universalmente válidos.

En la primera parte de la obra, Easterly (2001) describe las panaceas fallidas del crecimiento: ayuda directa, inversión, educación, control poblacional, préstamos para realizar ajustes y subsecuentes condonaciones de deuda. Afirma que tales políticas resultaron invariablemente en un fracaso porque no tomaron en cuenta el principio básico de la economía, que indica que la gente responde a incentivos (*people respond to incentives*, una aseveración que se repite como un mantra a lo largo de todo el libro). Si bien reconoce que, en algunos casos de extrema pobreza y mala suerte es necesario que los gobiernos tomen una acción directa para ayudar a las personas a escapar de trampas de pobreza, propone como principal medio para que los pueblos tomen un camino de prosperidad la labor de establecer

los incentivos correctos. Aclara, sin embargo, que esta no debe ser una nueva panacea sino un principio a ser implementado poco a poco, desplazando las capas de intereses creadas, impregnadas con los incentivos equivocados y permitiendo el ingreso de los incentivos correctos.

Estos incentivos, correctos o equivocados, no dependen de la cultura, ni de la educación de las élites, ni de la geografía. Por el contrario, consisten en modelos abstractos de interacción humana, que pueden materializarse en cualquier época o latitud. Dado que el principal interés de *The Elusive Quest for Growth* es, precisamente, el crecimiento, tales modelos conciernen a dicha materia, pero nada impide que en futuras investigaciones se identifiquen otros patrones abstractos de conducta que permitan inferir incentivos para atender otras cuestiones, como ser el delito, la equidad, la violencia, etc.

Algunas estructuras de incentivos que describe Easterly (2001) en relación al problema del crecimiento son las siguientes: condiciones para rendimientos crecientes en lugar de decrecientes- que provienen de la innovación tecnológica, los que a su vez dependen de fenómenos identificados como “filtración de conocimiento tecnológico” (*leaks of technological knowledge*), “combinación de habilidades” (*matches of skills*) y trampas (*traps*) de pobreza -aunque también existen trampas de riqueza.

El conocimiento tecnológico tiene la capacidad de filtrarse en una población porque es principalmente abstracto. Puede ser ejemplificado en un sistema de contabilidad, la práctica de llevar inventarios, la alfabetización, técnicas y procedimientos para la producción, la distribución y la venta de productos, etc. Si el conocimiento tecnológico consistiera exclusivamente en maquinaria física, entonces sí se llegaría a un punto en el que los rendimientos se tornarían decrecientes. Por el contrario, entendiéndose el conocimiento tecnológico como consistente en “máquinas abstractas”, adquiere las características de un bien público: no se consume con su uso ni tampoco puede ser excluyente. Pero a diferencia de otros casos de bienes públicos, el conocimiento tecnológico tiene la cualidad de extenderse a lo largo de una sociedad multiplicando la productividad de sus integrantes sin entrar en rendimientos decrecientes.

Asimismo, siguiendo las ideas del reciente Premio Nobel de Economía Paul Romer, Easterly (2001) resalta que el cambio tecnológico puede generar rendimientos crecientes gracias a la labor de un agente endógeno de la economía, el *entrepreneur*. Siendo la fuerza de trabajo un

factor de producción fijo con respecto a la maquinaria, se espera que, llegado a un determinado punto, el capital genere rendimientos decrecientes, condicionando así la tasa de crecimiento de una economía (la principal preocupación de *The Elusive Quest for Growth*). Por su parte, el *entrepreneur* no es solamente aquel agente de la economía que descubre nuevos negocios, también descubre nuevos empleos para los bienes de capital existentes (Easterly no lo cita, pero esta es también la principal conclusión a la que llega Ludwig Lachmann (1977) en su obra *Capital and Its Structure*. Esta labor de los *entrepreneurs* de encontrar una nueva utilidad para un conjunto de bienes de capital que habían llegado generar rendimientos decrecientes, haciendo que continúen generando rendimientos crecientes, es la que libera a la tasa de crecimiento de la economía de los límites del cambio tecnológico y, a su vez, la hace depender de factor endógeno de la economía: los incentivos para que los *entrepreneurs* desarrollen su actividad -que algunos dan en llamar, como ya hemos visto, destrucción creativa.

Esta función de los *entrepreneurs* depende también de una característica abstracta del conocimiento tecnológico: este funciona de manera contraria al de la mayoría de los bienes, ya que es más productivo en la medida en que se encuentra más extendido en la población. Esta característica del carácter abstracto del conocimiento tecnológico se relaciona con el fenómeno de la combinación de habilidades (*matching of skills*): el costado negativo de la destrucción creativa estriba en los fenómenos de sustitución (un programa informático de administración de inventarios aumenta la productividad del trabajo economizando los salarios del ejército de empleados que antes los llevaban con lápiz y papel), pero el costado positivo proviene de los fenómenos de complementariedad. Como ejemplifica el propio Easterly (2001), el cardiocirujano será más productivo en un hospital en donde cuente con enfermeras especializadas, otros médicos tan calificados como él, un sistema sofisticado de administración del hospital, y demás, que siendo el único cardiocirujano en una ciudad que no cuenta con enfermeros profesionalizados, ni el auxilio de otros colegas médicos, trabajando en un hospital en el que él mismo tiene que ocuparse de las cuestiones administrativas. Si existieran solamente relaciones de sustitución, a un médico le convendría practicar su profesión en el lugar más alejado de progreso tecnológico e institucional, ya que sus conocimientos serían sumamente escasos. Sin embargo, como las relaciones de complementariedad del conocimiento aumentan exponencialmente la productividad de los profesionales involucrados, al médico le resultará más

conveniente ejercer en un centro de salud que cuente con el mayor número de médicos y paramédicos posible, y con una buena infraestructura administrativa.

Esto último nos lleva al fenómeno de las “trampas” (*traps*): todo agente racional, que maximiza la utilidad de sus elecciones, se encontrará desalentado para profundizar en sus estudios si percibe que no podrá darle ninguna utilidad a su educación. Son los casos en los que una persona descubre que en su país no existe la tecnología ni la cantidad necesaria de profesionales para desarrollar una actividad determinada, o que, existiendo, encontrará vedado el ejercicio de su profesión en función de restricciones en cuanto a su raza, casta, clase social, sexo, etc. Por consiguiente, una persona que se encuentra en un grupo determinado en virtud del cual se perciba vedado o le resulte difícil el ejercicio de su profesión, encontrará en el abandono de sus estudios la asignación más racional de sus recursos, con lo que sus posibilidades de progreso ya no se hallarán limitadas solamente por barreras legales o sociales, sino ya por su falta de idoneidad para funciones de alta remuneración. Tales son las llamadas “trampas de pobreza” (*poverty traps*).

También existen trampas de riqueza. Son aquellos casos en los que el individuo sabe que se encuentra dentro de un grupo favorecido o en el que conoce a una numerosa cantidad de profesionales y, por lo tanto, invierte tiempo y dinero en su educación porque sabe que cuenta con altas probabilidades de éxito, las que luego se verán efectivamente confirmadas. Evidentemente, tales fenómenos de divergencia generan otro problema, abordado tanto por Easterly (2001) como por Acemoglu y Robinson (2012), que es el de las sociedades polarizadas.

Easterly (2001) afirma que el intercambio de bienes y servicios, a través de los mutuos beneficios que reportan a las partes que participan del mismo, es la principal fuente de generación de riqueza. Allí, donde se permite a los individuos intercambiar, en un marco institucional estable con una moneda estable, florece la prosperidad. Sin embargo, Easterly (2001) reconoce que la mala suerte puede asolar a las naciones, por ejemplo, los casos de fenómenos geológicos y climáticos como terremotos, tsunamis o aluviones de barro. Asimismo, reconoce que las situaciones de los individuos involucrados en una trampa de pobreza solamente pueden solucionarse a través de una política pública activa que no solo brinde educación, sino que también establezca las condiciones para que los destinatarios de ese sistema educativo puedan contar con expectativas

ciertas de que podrán aplicar ese conocimiento adquirido y que, por consiguiente, resultará razonable estudiar.

Así como la mala suerte puede incidir sobre el desempeño económico de los países, también lo puede hacer una coyuntura favorable, como puede ser el caso de una mejora transitoria en términos de intercambio de un país dado. Pero esta circunstancia favorable puede llegar a convertirse en una contramarcha. Easterly (2001) explica que, por una simple cuestión estadística, es muy difícil que tanto una nación como un individuo permanezcan siempre en la cresta de la ola y que, con los años, todo tiende a volver al promedio. El problema ocurre cuando un país -o una persona- se acostumbró a determinado nivel de gasto en los años de bonanza y pretende mantenerlo a través del endeudamiento o el emisionismo. Llegamos a los casos en los que, según Easterly (2001), el gobierno puede “matar al crecimiento”: la deuda pública y la inflación generan consumo de capital y, por consiguiente, pobreza.

Otra forma que tienen los gobiernos para desalentar el crecimiento es a través de la corrupción. No solo porque ello significa una transferencia de recursos desde actividades productivas hacia improductivas, sino porque también significa una pésima señal para los ciudadanos. Sin embargo, en los casos de corrupción, como se señaló anteriormente, la riqueza al menos cambia de manos. Existe otro caso, más pernicioso aún, en el que el accionar del gobierno, movido ya sea por la corrupción o inspirado en buenas intenciones, destruye la riqueza, sin siquiera redistribuirla: es el caso de las políticas públicas inconsistentes derivadas de sociedades con un alto nivel de polarización.

William Easterly (2001) enumera cuantiosos ejemplos de todo lo que hay que hacer para destruir el crecimiento. Sin embargo, hay algo que merece ser especialmente destacado: el progreso o el estancamiento de las naciones no depende de factores educativos, ni culturales, ni geográficos, sino del marco de incentivos que predomine. Este marco de incentivos siempre será abstracto, es decir, puede ser aplicado en todo tiempo y lugar e integra una suerte de “acervo tecnológico”.

V. Conclusión

Lejos de la costumbre de adjudicar a factores culturales, educativos, geográficos o relativos a la particular constitución de las élites gobernantes, las tres obras reseñadas ensayan una explicación sobre el progreso y

declinación de las naciones articulada sobre incentivos abstractos, que sirven como una estructura en cuyo marco el agente racional realiza sus elecciones. Los tres autores tienen como común referencia al individualismo metodológico, pero tal agente individual no toma decisiones en el vacío, sino inserto en un marco de incentivos.

Que tales incentivos deban materializarse históricamente para actuar como puntos de referencia para la acción individual, no significa que esos condicionantes provengan de una particular circunstancia de tiempo y lugar, sino que dependen de una estructura abstracta que pone en relación a distintos términos y que se encuentra presente en todo fenómeno de interacción humana.

Referencias Bibliográficas

- Acemoglu, D. & Robinson, J. A. (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. New York: Crown Publishers.
- Buchanan, J. M. (1989). *Ensayos sobre Economía Política*. México: Alianza Editorial Mexicana.
- Easterly, W. (2001). *The Elusive Quest of Growth. Economist's Adventures and Misadventures in the Tropics*. Massachusetts: The MIT Press.
- Hayek, F. A. (1948). *Individualism and Economic Order*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Hayek, F. A. (1960). *The Constitution of Liberty*. Chicago: The University of Chicago Press.
- Hayek, F. A. (1973). *Law, Legislation and Liberty* (Vol. 1). Chicago: The University of Chicago Press.
- Hayek, F. A. (1976). *Law, Legislation and Liberty* (Vol. 2). Chicago: The University of Chicago Press.
- Hayek, F. A. (1979). *Law, Legislation and Liberty* (Vol. 3). Chicago: The University of Chicago Press.
- De Imaz, J. L. (1964). *Los que mandan*. Buenos Aires: EUDEBA.
- Lachmann, L. (1977). *Capital and its Structure* (Studies in Economic Theory). New York: New York University Press.
- North, D. C. (1990). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: Fondo de Cultura Económica (Traducción al español, 1993).
- Schmitt, C. (1996). *The Concept of the Political*. Chicago: The University of Chicago Press (Traducción en la edición de 1932 de *Des Begriff des Politischen*).
- Weber, M. (1942). *Historia Económica General*. México: Fondo de Cultura Económica.