

ESTRUCTURA INSTITUCIONAL Y ACTIVIDAD ECONOMICA

- Instituciones = “reglas de juego” de las relaciones entre ciudadanos
 - Leyes, normas, organizaciones, contratos y acuerdos
 - Mecanismos que hacen cumplir leyes y acuerdos
 - Códigos de conducta y sistema de valores
- Instituciones formales
 - Normas (desde Constitución a ordenes municipales)
 - Organizaciones (Administración, Justicia, mercados, asociaciones, etc.)
 - Contratos y acuerdos
- Instituciones Informales
 - Grado de cumplimiento de normas y acuerdos
 - Acuerdos no escritos que disfrutan de una aceptación general
 - Sesgos de responsables de aplicar normas
 - Irregularidades en conductas de ciudadanos, políticos y servidores públicos
- Relación entre Instituciones Formales e Informales
 - Mismas instituciones formales generan diferentes incentivos según sean las informales
 - Instituciones informales condicionan evolución de las formales.
 - Generan resistencias a la aplicación y de norma y de medidas de política económica
- Instituciones Políticas e Instituciones Económicas
 - La relación dista mucho de ser determinista (ver **Práctica**)
 - Malas instituciones políticas pueden albergar cambios favorables en instituciones económicas
 - Aunque no es frecuente (Corea del Sur bajo régimen militar, España de los 60, China, etc.)

- Buenas instituciones políticas pueden albergar malas instituciones económicas por intereses electorales de grupo dominante.
 - Menos frecuente: India 1947-85.

INSTITUCIONES ECONOMICAS

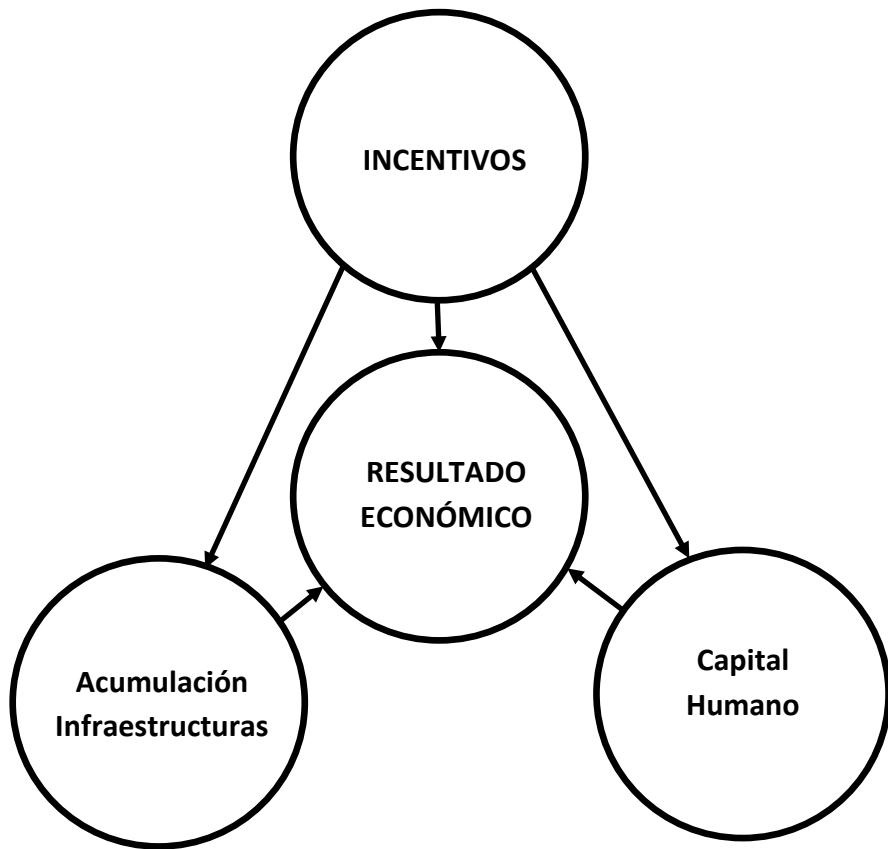
Crecimiento e incentivos

Tradicionalmente: los determinantes del crecimiento:

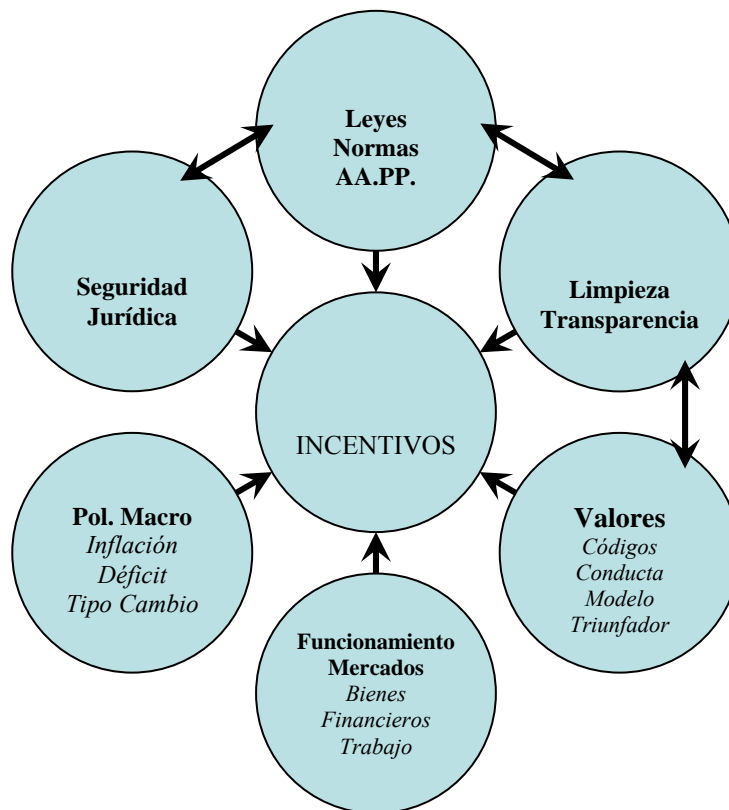
- capital físico, privado y público,
- el capital humano.
- Pero también son determinantes de primera magnitud los **incentivos** que tienen los agentes económicos para ser más eficientes y más innovadores
- Permite explicar diferencias tan grandes que existen entre la evolución de muchas economías con escasas diferencias en capital físico y diferencias limitadas en capital humano.

Además:

- La acumulación de capital es endógena y su ritmo también está afectado por los incentivos.
- Y la intensidad y calidad del capital humano están también condicionadas por los incentivos y por instituciones formales e informales.



- Los incentivos que condicionan las decisiones de los agentes económicos están afectados de forma decisiva por una serie de factores que genéricamente llamamos instituciones formales e informales.



- Las leyes, normas y regulaciones y el funcionamiento del gobierno y las administraciones públicas constituyen instituciones formales que condicionan la actividad económica.
- Pero el grado de cumplimiento de las leyes y de los acuerdos privados y la posibilidad de recurrir a instancias que garanticen esos cumplimientos y resuelvan eficazmente las disputas entre ciudadanos y entre estos y la Administración, (los elementos que dotan de seguridad jurídica a la sociedad) son componentes fundamentales para generar los incentivos apropiados para una actividad económica eficiente y para el desarrollo de innovadores (en sentido amplio).
- Y también lo son la limpieza y la transparencia con las que actúan los responsables de aprobar y de aplicar las normas y de gestionar el aparato del Estado (instituciones informales).
- Estas últimas instituciones informales están determinadas, y a su vez inciden, por los valores y códigos de conducta imperantes en la sociedad.
- Si existe un rechazo social bajo al engaño, al incumplimiento y a la compra-venta de decisiones públicas, la limpieza y la transparencia será menor y el grado de cumplimiento de normas y contratos también.
- Pero, además, en un contexto de reducida limpieza y baja transparencia se desarrollan grupos de beneficiarios (dedicados al desvío de renta más que a su generación) que contribuyen a reducir el rechazo social por esas conductas y consolidan modelos de triunfador social bien diferentes al del empresario innovador, modelos que condicionan la asignación de talentos.

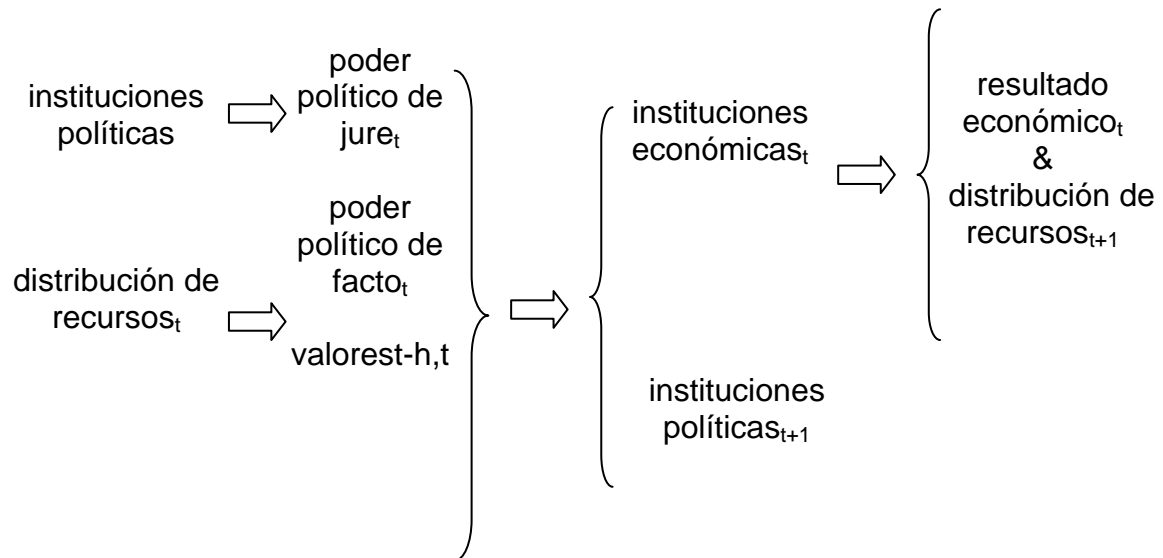
- Los mercados son instituciones formales de gran importancia. Su estructura y transparencia y la forma en cómo están regulados condicionan los incentivos que reciben los agentes económicos. Déficits de competencia y regulaciones pesadas en los mercados de productos impiden el desarrollo de innovadores; una falta de equilibrio entre seguridad y flexibilidad en las relaciones laborales y una estructura salarial de espaldas a la realidad de las empresas imposibilitan una gestión eficiente de los recursos humanos; unos mercados financieros que no sean ágiles en la financiación empresarial supondrán una traba al desarrollo de empresas, especialmente a las nuevas.
- Las características de la política macroeconómica son un elemento importante del marco en el que se desarrolla la actividad empresarial. Aunque ha quedado ya evidenciado, tanto por los trabajos académicos como para la experiencia de algunos países, que la corrección de los desequilibrios macroeconómicos no ocasiona por sí misma una superación del estancamiento, malas políticas macro pueden distorsionar gravemente la actividad económica.
- Las recomendaciones de reforma de los organismos internacionales y de los economistas liberales se centran únicamente en las dos últimas áreas (políticas macroeconómicas y mercados), ignorando el resto. Por eso no funcionan. En algunos casos, como en Rusia y en algunas de las ex-repúblicas soviéticas, la privatización de empresas y la supuesta liberalización de mercados en un contexto de baja seguridad jurídica, muy escasa transparencia y práctica inexistencia de clase empresarial han conducido a la consolidación de un grupo de poderosos dirigentes (ahora empresariales y antes del partido único) que bloquea cualquier avance institucional.

- La acumulación de capital humano depende de la dotación de recursos que reciba el sistema educativo, pero fundamentalmente del funcionamiento de unas instituciones formales importantes, como son los centros de enseñanza secundaria y terciaria, que pueden tener diferentes niveles de eficiencia para similares dotaciones de recursos humanos y de medios financieros. Las reglas de funcionamiento de esas instituciones formales y los incentivos de docentes y discentes son tan importantes como las dotaciones de recursos. Y hay que esperar que, en general, la calidad de las normas internas de estas instituciones formales estén alineadas con las que rigen en otras instituciones formales (las administraciones públicas) y que los incentivos de los agentes implicados estén condicionados por los valores y códigos de conducta imperantes y por el funcionamiento de la economía.
- Por eso no es de extrañar que se encuentre una correlación alta entre diversas medidas de capital humano y diversas medidas de calidad institucional. Glaeser, La Porta, López de Silanes y Shleifer (2004) sugieren que la relación de causalidad va de educación a instituciones, mientras que Acemoglu, Johnson, Robinson y Yared (2005) responden que la relación de causalidad va de instituciones a capital humano. Resulta mucho más convincente esta segunda posición.

INSTITUCIONES INFORMALES

- Importancia de códigos de conducta y sistema de valores
 - condicionan la interpretación y credibilidad de las normas
 - dictan aceptación o rechazo social de incumplimientos de las leyes y de conductas irregulares
- Percepciones de los empresarios de normas y regulaciones afectadas significativamente por instituciones informales (corrupción, seguridad jurídica) (*ver Sebastián y otros, Sección 1.2.1; 2008*)
- Modelo de triunfador social condiciona asignación de talentos
- Las instituciones económicas (formales e informales)
 - Además de configurar incentivos
 - Afectan a costes de transformación
 - Responsables pueden elegir técnicas menos eficientes (economía sumergida)
 - Condicionan tipos de agentes con capacidad de influencia sobre cambio institucional
 - Por cambios en distribución de recursos
 - Por incidencia en configuración de valores

DINAMICA INSTITUCIONAL



Aplicación de esquema a algunos ejemplos (India, Corea, Mauricio, Estados Unidos, España)

Persistencia de las malas instituciones económicas:

Los beneficiados de los (pobres) resultados económicos excluyen a los que pueden tener interés en reformar el marco institucional

Posibilidad de círculo virtuoso si se produce una mejora de las instituciones económicas.

Instituciones informales refuerzan la persistencia de las malas... y pueden obstaculizar círculo virtuoso. Los buenos resultados pueden ganar adeptos a la causa reformadora.

Una consolidación de la mejora de las instituciones económicas introducidas en un contexto de malas instituciones políticas, que mejore los resultados económicos y cambie la distribución de la renta, puede conducir a un cambio (a una mejora) de las instituciones políticas (Corea, España).

MODELO DE CAMBIO INSTITUCIONAL Acemoglu y Robinson (2000)

Funciones de producción: $y = \pi_0 x$; $y = \pi_1 x$; $\pi_1 > \pi_0$

Demanda de y : $y = p^{\frac{-1}{1-\alpha}}$

Beneficios del monopolista: $\Pi = \left[p(1-\tau) - \frac{1}{\pi_0} \right] y$

Sustituyendo y por la expresión de la curva de demanda y haciendo 0 la derivada respecto a p :

$$\frac{\partial \Pi}{\partial p} = (1-\tau) p^{-\frac{1}{1-\alpha}} - \frac{1}{1-\alpha} \left[p(1-\tau) - \frac{1}{\pi_0} \right] p^{-\frac{1}{1-\alpha}-1} = 0$$

Dividiendo por $p^{-\frac{1}{1-\alpha}-1}$:

$$(1-\tau)p - \frac{1}{1-\alpha} p(1-\tau) - \frac{1}{(1-\alpha)\pi_0} = 0$$

Con lo que el precio que maximiza beneficios:

$$p = \frac{1}{\alpha(1-\tau)\pi_0}$$

Luego beneficios del monopolista:

$$\Pi = (1-\alpha)(1-\tau)^{1/(1-\alpha)} (\alpha\pi_0)^{\alpha/(1-\alpha)}$$

Elite política (asociada a monopolista) incurre en un coste C para bloquear aparición de innovador, además de extraer de los ciudadanos una cantidad fija T

Si no entran innovadores, monopolista-élite tienen una probabilidad q de mantener el control ($1-q$ de no mantenerlo).

Si entran innovadores, monopolista-élite tienen una probabilidad s de mantener el control ($1-s$ de no mantenerlo). Se supone que $s \leq q$.

Rendimiento de monopolista-élite en las cuatro situaciones posibles:

1. Bloquea a innovadores (B) y se mantiene en el poder (P). Impone el “impuesto” sobre los ciudadanos T y no impone impuesto sobre las ventas:

$$V(B, P) = T + \Pi(\pi_0) = T + (1 - \alpha)(\alpha \pi_0)^{\alpha/(1-\alpha)}$$

2. Bloquea a innovadores (B) y no se mantiene en el poder (NP):

$$V(B, NP) = \Pi(\pi_0) = (1 - \alpha)(\alpha \pi_0)^{\alpha/(1-\alpha)}$$

3. No bloquea a los innovadores (NB) pero se mantiene en el poder (P). Pone un “impuesto” a los ciudadanos y otro sobre las ventas de los innovadores.

La recaudación del impuesto sobre las ventas será:

$$\mathfrak{I}(\tau) = \tau p y = \tau [\alpha(1 - \tau)\pi_1]^{\alpha/(1-\alpha)}$$

Con lo que el τ que maximiza recaudación es: $\tau^* = 1 - \alpha$, y la recaudación máxima es:

$$\mathfrak{I}^* = (1 - \alpha)(\alpha^2 \pi_1)^{\alpha/(1-\alpha)}$$

Con lo que:

$$V(NB, P) = T + (1 - \alpha)(\alpha^2 \pi_1)^{\alpha/(1-\alpha)}$$

4. No bloquea (NB) ni mantiene el poder (NP):

$$V(NB, NP) = 0$$

Por tanto el rendimiento esperado de bloquear, $V(B)$, y de no bloquear (NB) será:

$$\begin{aligned} V(B) &= qV(B, P) + (1 - q)V(B, NP) - C \\ V(NB) &= sV(NB, P) \end{aligned}$$

Se comprueba fácilmente que monopolista bloqueará si:

$$(q - s)T + (1 - \alpha)(\alpha\pi_0)^{\alpha/(1-\alpha)} - s(1 - \alpha)(\alpha^2\pi_1)^{\alpha/(1-\alpha)} > C$$

Dos primeros términos: pérdida esperada por no bloquear.

Tercer término: ganancia esperada por no bloquear pero manteniendo poder.

Si esta pérdida neta por no bloquear es mayor que el coste de bloquear, el grupo dirigente bloqueará a los innovadores.

Cuanto mayor sea la diferencia entre q y s mayor será el interés del grupo dominante de bloquear.

Probablemente hay una relación inversa entre T y C . Cuanto mayor sea la extracción de renta que puedan hacer a la población, T , y menor sea el coste de bloquear, C , mayor será la probabilidad de que se produzca bloqueo.

Una diferencia muy grande entre las técnicas utilizadas por el grupo dominante, π_0 , y la que introduciría el emprendedor bloqueado, π_1 , disminuirá la probabilidad de bloqueo.

EXPERIENCIAS HISTÓRICAS A LA LUZ DE ACEMOGLU Y ROBINSON

- Inglaterra (siglo XVIII)
- Alemania (siglo XIX)
- Estados Unidos (siglo XIX)
- Rusia, Japón e Imperio Austro-Húngaro (siglo XIX)
- Mauricio (Post-Descolonización)
- Botswana (Post-Descolonización)
- China (desde 1980)

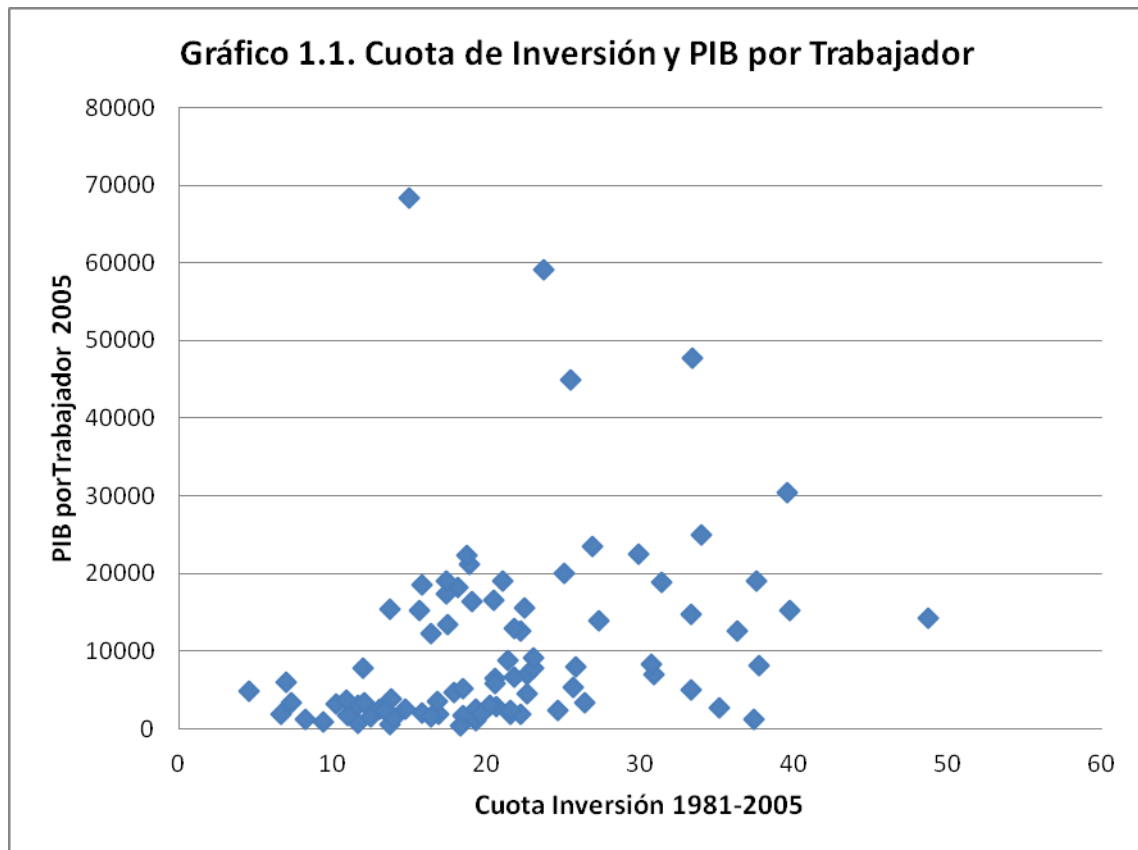
RESULTADOS EMPÍRICOS

- Tres estrategias:
 - *Growth Regressions*
 - Identificación de cambios sostenidos y posterior análisis de factores detrás de esos cambios (**análisis de casos de países**)
 - Análisis microeconómico (muy pocos disponibles).
- Limitaciones de las *Growth Regressions* (pese a resultados altamente favorables para la tesis institucional).
 - Discontinuidades y no linealidad
 - Especificidad de cambio insitucional (idiosincrásico)
 - Naturaleza de los datos institucionales
 - Causalidad bidireccional
- Análisis de procesos de convergencia sostenida:
 - Son períodos largos en el que se converge con USA, sin que después se revierta el proceso (*ver Capítulo 2 de Sebastián y otros; 2008*)
 - Importancia de factores institucionales para poner en marcha y mantener esos procesos (*ver casos de países en Rodrik; 2003; y Capítulo 2 de Sebastián y otros; 2008; y lo ocurrido en África en Sebastián; 2013*)

FACTORES INSTITUCIONALES Y SUBDESARROLLO

- Explicaciones tradicionales de subdesarrollo
 - 1) Factores geográficos y naturales
 - 2) Escasez de ahorro
 - 3) Educación deficiente
- 1) + 2) → “Trampa de la pobreza” → Corolario: Ayuda Financiera Exterior.
- Factores geográficos: recursos naturales, pobreza del suelo, clima y enfermedades.
 - No hay correlación entre recursos naturales y éxito de crecimiento.
 - Más bien la contraria
 - Recursos naturales, densidad de población y enfermedades condicionaron tipo de colonialismo...
 - Colonialismo de asentamiento
 - Colonialismo extractivo
 - ... lo que pudo condicionar el desarrollo institucional en descolonización.
 - Reversión histórica contradice importancia factores geográficos
 - La “maldición de los recursos naturales”
 - Desvío de renta generadas por el recurso natural y fortalecimiento de los grupos beneficiados por desvío.
 - Incentivos contrarios a otras actividades productivas
 - Sobrevaluación y volatilidad del tipo de cambio

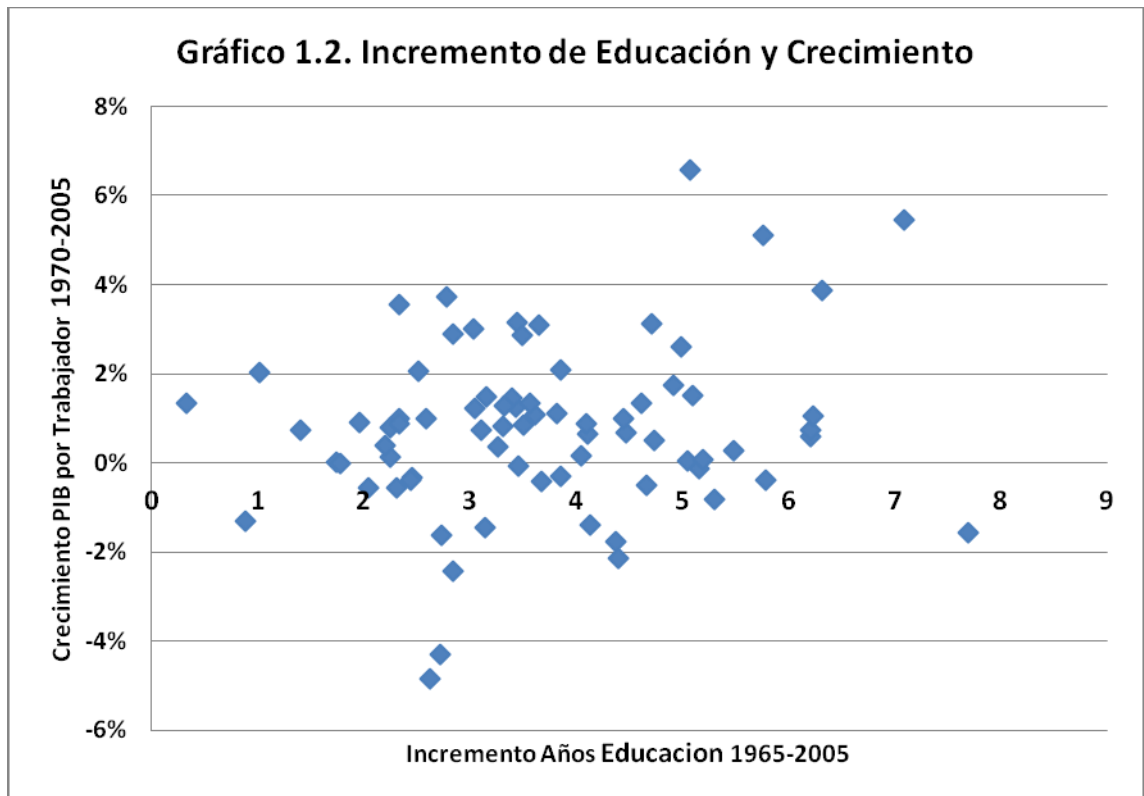
- Ahorro es un determinante secundario (alta variabilidad en países subdesarrollados)



- Se alcanzan muy diferentes niveles de PIB por trabajador (de productividad) en 2005 con cuotas de inversión similares a lo largo de los 25 años anteriores.
- Un mismo rango de PIB por trabajador en 2005 (entre 10.000 y 20.000 dolares, por ejemplo) ha sido compatible con enormes diferencias en la cuota de inversión media entre 1981 y 2005.

- **Educación factor necesario pero no suficiente:**

- No hay correlación entre incremento de años de educación y tasa de crecimiento del PIB por trabajador



**Pero este gráfico no recoge diferencias en calidad de la educación...
... solamente diferencias en años de educación recibida**

RELACION ENTRE CALIDAD EDUCATIVA, INSTITUCIONES Y CRECIMIENTO

- No hay duda de la importancia de la calidad de la educación como factor de crecimiento.
- Hay muchas dudas sobre el carácter exógeno de la calidad de educación
 - La dotación de recursos, alcanzado un umbral, no es el factor determinante de la calidad de la educación.
 - Son otros los factores que determinan la calidad de la educación.

Factores que determinan calidad en educación

- Factores de demanda: interés de las familias por la calidad de la educación de sus hijos
 - Incentivos por las expectativas de mayores ingresos
 - Valoración del conocimiento
- Factores de oferta: funcionamiento del sistema educativo y calidad de docentes
 - Incentivos de los docentes
 - Incentivos de los gestores del sistema
- Factores de oferta y demanda influidos por calidad institucional
 - Por funcionamiento de los mercados
 - Por eficiencia productiva
 - Por calidad de los centros educativos y de sus gestores → en sistema público no será diferente de la calidad del resto de la Administración
 - Por valores y códigos de conducta → incentivos en asignación de talentos

MALA CALIDAD INSTITUCIONAL EN PAISES SUBDESARROLLADOS

- Inseguridad jurídica,
 - Clientelismo político,
 - Corrupción,
 - Administración pesada e ineficiente,
 - Políticas macroeconómicas distorsionantes
-
- LA CLAVE: **Poder de facto** bloquea cambios para mantenerse en el poder → **mantiene malas instituciones economicas y malas políticas que impiden el despegue porque les facilita el control del poder.**
-
- Cambian los grupos, pero no cambian las prácticas → VEDADERA TRAMPA DE LA POBREZA → **PERSISTENCIA INSTITUCIONAL**
-
- Experiencia de la mayoría de los países africanos desde la independencia

(C. Sebastián: *Subdesarrollo y esperanza en África*)

ESTRATEGIA DE DESARROLLO

Todas las experiencias con éxito:

- a) Cierta estabilidad macroeconómica
- b) Mayor integración con economía mundial
- c) Mayor protección efectiva de derechos de propiedad
- d) Cierta grado de cohesión social y estabilidad política

Pero agenda política para avanzar sustancialmente en a), b), c) y d) difiere mucho de país a país → NO HAY RECETAS → Especificidad de los procesos con éxito.

Consensus de Washington no es la solución:
Casos de Bolivia y Zambia

Importancia de identificar estrangulamientos más restrictivos.

Pequeñas reformas pueden poner en marcha procesos de convergencia...
... que luego necesitan nuevas reformas (India)

Instituciones que generen suficientes incentivos para acceder a tecnologías extranjeras son cruciales, pero pueden no ser suficientes...

... Descubrir cuáles son las destrezas productivas adquiribles en un país subdesarrollado es importante e implica un riesgo para los que las exploran (Hausmann y Rodrik; 2003) → diseñar instituciones (aquí no caben patentes) que acerquen beneficio privado a beneficio social → política industrial ... aunque estas políticas pueden introducir discrecionalidad abusable por grupos de poder. Pero instituciones económicas aceptables son condición previa y necesaria.

Caracterización empírica del proceso de adquisición de destrezas a través del análisis de las exportaciones (Hausmann) → diferenciar crecimiento del PIB (debido por ejemplo a shock de precios de materias primas) del desarrollo de estructura productiva.

