

APROXIMACIONES A LA NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL: UNA VÍA DE DERECHO Y ECONOMÍA

Gina González Betancourt¹

“Un abogado y un economista salen a jugar golf, al ver que los golfistas de adelante no avanzaban, le dicen al críquet que averigüe qué sucede. Al rato llegó y les dice: los jugadores de adelante son ciegos, el abogado responde bueno tienen derecho dejémoslo jugar, a lo que el economista responde, pero mejor que jueguen en la noche”. Moraleja: los abogados piensan bajo sistemas de valores, el economista busca la asignación eficiente de los recursos

RESUMEN:

El objeto de este artículo es analizar la Nueva Economía Institucional (NEI) como una metodología de estudio de relación ente la eficiencia económica y el marco institucional. Este artículo sugiere que el uso de la NEI, como una tercera vía entre el Derecho y la economía, permite adoptar marcos institucionales eficientes y justos a los fines de alcanzar mayores y mejores niveles de desarrollo.

PALABRAS CLAVES:

Nueva Economía Institucional, instituciones formales y no formales, crecimiento y desarrollo económico

ABSTRACT:

The purpose of this paper is to analyze the New Institutional Economics –NIE- as a methodology to study the economic efficiency relations and the interactions of institutional framework. This paper suggest that the NIE uses, as a third way in the law and economy, allows the possibility to implement efficient and fair institutional frameworks in order to achieve higher and better levels of development.

KEYWORDS:

New Institutional Economy, formal and informal institutions, growth, y economic development.

1 Abogada de la Universidad Católica Andrés Bello y especialista en Derecho Administrativo de la Universidad Central de Venezuela

I. Un acercamiento al análisis económico del derecho

¿Es eficiente un marco normativo? ¿Es posible que una norma sea equitativa y eficiente? ¿Cómo se comportará un ciudadano frente a una nueva Ley? Estas son algunas de las preguntas que en ocasiones un abogado, un profesional en gobierno y relaciones internacionales, un administrador público o un economista, entre otros tantos profesionales, pueden hacerse al analizar las relaciones entre e individuo y la ley”

Mario Pinzón Camargo

Para iniciar debemos formular la pregunta básica: ¿qué es el análisis económico del derecho? Responder a esa pregunta no se presenta menos complejo, pues dependiendo de dónde se pare y la escuela económica en que se apoye, podrá tener aristas diferente. Sin embargo, todos coinciden -sin importar la corriente económica- que tal pregunta responde a una “propuesta metodológica”.

Desde hace unas décadas el análisis económico del Derecho (AED) se ha aproximado a los fenómenos jurídicos haciendo uso de las herramientas de la teoría económica (Mauricio & Ana María, 2002). Es así cómo el AED es una propuesta de estudio que presupone la relación entre Derecho y economía, pues algunos lo definen como: “...la aplicación de herramientas económicas de la microeconomía y de la economía del bienestar al estudio del Derecho, y a la respuesta, en términos de conducta humana, respecto al entramado legal” (Pinzón Camargo, 2010, pág. 28).

Otra definición la describe como “... un campo de aplicación de la teoría económica (principalmente de la microeconomía y de las bases conceptuales de la economía del bienestar) al examen de la formación, estructura, procesos e impactos económicos de la Ley y de las instituciones legales” (Bejarano, 1999, pág. 155)².

Para Posner, Cooter y Allen la AED es una “aplicación de conceptos y supuestos de la teoría económica al comportamiento del individuo frente a un sistema legal, con el objetivo de incentivar o desincentivar conductas determinadas, en donde se logren de la manera más eficiente posible las metas trazadas por un individuo, la sociedad o el Estado” (Pinzón Camargo, 2010, pág. 28).

Por su parte Posner nos descompone el AED en aspectos: heurísticos, descriptivos y normativos. El primero busca mostrar coherencias subyacentes en las doctrinas e instituciones legales; el segundo busca identificar la lógica económica

2 La definición de Bejarano a partir de la definición sugerida de Mercurio y Medema.

y los efectos de las doctrinas e instituciones y las causas económicas del cambio legal, y en su tercer aspecto, procura asesorar a los jueces y otros creadores de políticas con respecto a los métodos más eficientes de regular las conductas a través del Derecho (Posner, 2005, pág. 8).

Asimismo este autor referencia que el AED se ha vuelto muy amplio pues no sólo estudia y abarca las conductas comerciales, en tanto se ha extendido más allá de la concentración original en el derecho de la competencia, la tributación, la regulación de los servicios públicos, las finanzas corporativas y otras áreas que son de regulación económica explícita. Su dominio se ha extendido al derecho contractual, propiedad intelectual y otras áreas no comerciales en las cuales se pueden aplicar las reglas del mercado, como es la política criminal y el constitucional.

De esa manera, el AED se ha desarrollado en dos áreas: (i) el estudio del Derecho aplicando el instrumental metodológico de la teoría económica y (ii) el estudio de la relación entre los fenómenos económicos y el sistema jurídico. Algunos han limitado el AED sólo al primer sentido como método, y el segundo como Derecho y Economía. Sin embargos a los efectos de este estudio el AED comprende y aplica ambas áreas.

Las Escuelas del AED que han tenido mayor énfasis en el *common law*, no así en los ordenamientos normativistas del *civil law*, pero con acercamientos en las últimas tendencias sobre las propuestas del AED³. Mercurio y Medema explican que son cuatro escuela las que compiten por colonizar el estudio del AED⁴: Escuela de Chicago (ortodoxa), institucionalismo, el neoinstitucionalismo, el new haven (Mauricio & Ana María, 2002) y una última no considerada en este catálogo que es la del *Public Choice*.

Para los fines que persigue este trabajo, nos concentraremos solamente en el institucionalismo y la NEI, que contiene las bases que queremos proponer como una tercera vía entre los dogmas económicos del libre mercado y la intervención estatal, crecimiento económico y desarrollo económico. Además por compartir la visión multidisciplinaria de esta Escuela donde el Derecho y la economía, se apoyan de la historia, de la política y la sociología.

3 Ya hay facultades de Derecho en universidades Latinoamericanas que desde el pregrado forman a estudiantes sobre el AED.

4 Existe otra tendencia con ánimos de lograr una teoría capaz de ser tomada como escuela, pero aún con desarrollos teóricos incipientes (pero en plena formación y de aportes fundamentales en la conducta) denominada el *Behavioral Economics*.

II. Los institucionalistas: rol de las instituciones

Cuando se pregunta uno: ¿por qué algunas naciones son ricas mientras que otras son pobres?, la idea clave es que las naciones producen dentro de sus fronteras no aquello que la dotación de recursos permite, sino aquello que las instituciones y las políticas públicas permiten.

M. Olson

1. Antecedentes

Cuando la teoría de los clásicos no satisface en sus respuestas a la realidad imperante, se origina la necesidad de buscar dentro de la misma economía una respuesta. Estos parten de la premisa de que las reglas que estructuran los mercados, para que tengan un adecuado funcionamiento, no pueden desconocer otros elementos de orden institucional. En palabras de Ayala Espino el institucionalismo intenta responder a las siguientes preguntas: ¿por qué surgen las instituciones? ¿Cuáles son los incentivos para crear instituciones? ¿Por qué son tantas? ¿Por qué difieren tanto entre las sociedades? ¿Cuándo y por qué cambian? ¿Por qué son más o menos eficientes?

Para responder estas interrogantes el institucionalismo enfatiza en el estudio del comportamiento y elecciones individuales, y cómo ambos procesos moldean las instituciones existentes. Es así como los mercados se presentan como lo que son y van a desempeñarse como lo hacen porque las instituciones van a operar como mecanismos de control social que restringen las acciones maximizadoras de los individuos. Por tanto, el mecanismo principal de asignación de recursos *no es*, en abstracto, *el mercado* sino *las instituciones*, en especial las estructuras de poder que influyen y ordenan el mercado, llegando al punto que una vez instituidas, éstas mantienen el *status quo* del mercado (Ayala Espino, 2005, pág. 27).

Esta idea rompe con el concepto clásico que el mercado asigna los recursos de manera eficiente por sí mismo, no porque el mercado no funcione, sino porque este tiene fallas, y existe la necesidad del Estado de corregirlas, algunas fallas son: las externalidades, la asimetría de la información, los bienes públicos⁵, recursos comunes y el monopolio natural.

5 Este concepto de bienes públicos elude a un término económico y no jurídico, pues los bienes públicos son aquellos que no tienen exclusividad ni son rivales para el consumo.

Esto ha conducido a un sector de la economía denominada el institucionalismo tener como campo de estudio las complejas relaciones de la economía con las instituciones, lo cual ha permitido introducir temas y problemas que la economía convencional ha desechado o no admite. De aquí que la piedra angular en la que los institucionalistas intentan mirar la economía, incide en la necesidad de develar que el mercado no es el único mecanismo de asignación de recursos, pues a menudo los economistas concentran exclusivamente la atención en los mecanismos del mercado, olvidando, como afirma Ayres, "... (que) los mecanismos reales de asignación de recursos son las instituciones"⁶(Ayala Espino, 2005, págs. 27, 28, 29).

Los institucionalistas se encargan de estudiar: (i) la distribución del poder en la sociedad; (ii) el mercado como instituciones complejas; (iii) causas y consecuencias de las motivaciones psicológicas de los individuos y grupos: la formación del conocimiento económico de esa sociedad; (iv) las expectativas de los individuos de cara a la incertidumbre y riesgo y (v) cómo se asignan los recursos.

Una valía que introduce los institucionalistas es que el complejo sistema de asignación de recursos tendrá que ser necesariamente un estudio interdisciplinario, en el cual la economía deberá apoyarse de lo sociológico (valores y cultura), antropológico (conductas), psicológico (anomalías en la conducta), político (políticas públicas capaces de moldear conductas) y jurídico (normas con incentivos adecuados).

2. Principales exponentes del institucionalismo

No podemos dar este paseo sobre las bases del institucionalismo, sin mencionar algunos de sus principales exponentes⁷:

AUTOR	APORTE	OBRAS
T. Veblen	<ul style="list-style-type: none"> ✓ <i>Critico la esterilidad del análisis marginalista para comprender la influencia de los valores, las tradiciones, las leyes y la cultura, en la conducta económica de los individuos.</i> ✓ <i>El intercambio y la conducta económica de los individuos era algo más que precios, cantidades y mercado.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ○ The Theory of the leisure class (1899) ○ The theory of Business Enterprise (1904).

⁶ Ayres, 1957, citado por Ayala Espino.

⁷ Cuadro de elaboración propia a partir de los contenidos de Ayala Espino.

<p>J. Shumpeter</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ <i>Introdujo el papel del liderazgo y capacidad empresarial en la organización del mercado.</i> ✓ <i>La tecnología como una de las mayores fuerzas de transformación del mercado.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Theory of Economic Development
<p>F. Knight</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ <i>Incorporo el concepto de incertidumbre asociado al desconocimiento económico y el modo en que éste afecta el comportamiento económico de los individuos.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Risk, Uncertainty and Profit (1921)
<p>F. Commons</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ <i>Destacó el papel del derecho y las leyes en el comportamiento económico.</i> ✓ <i>Contribuyó al entendimiento de que la riqueza generada en una economía depende crucialmente de reglas razonables de trabajo, que definen los límites de las acciones individuales y colectivas. Dejando en evidencia que la economía neoclásica desconoce la importancia de esas reglas.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Legal Foundations of Capitalism (1929) ○ Institutional Economics (1934)
<p>H. Simon</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✓ <i>Señaló que la falta de información y conocimiento completo altera el comportamiento económico de los individuos y que el procedimiento de elección entre alternativas económicas tiene motivaciones más complejas que las meramente económicas.</i> ✓ <i>Expuso el concepto de la racionalidad limitada, por el cual explica que las elecciones racionales y maximizadoras de los individuos son restringidas y limitadas por las instituciones y los valores existentes, así como por sus limitadas capacidades de conocimiento, información y cálculo.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ○ Administrative Behaviour (1947) ○ Models of man: Social and rational (1957)

3. Críticas al institucionalismo

El institucionalismo que más fuerza tomó fue el estadounidense, sin embargo no tuvo mayor auge ni gozó de aceptación por parte de las escuelas marginalistas ya dominantes en el siglo XX. Algunas de las críticas formuladas fueron (Ayala Espino, 2005, pág. 36 y 37):

- i. No desarrollan una teoría de las instituciones.

- ii. Encamina sus esfuerzos a la descripción de las funciones de las instituciones pero no al análisis de las implicaciones de las instituciones para el desempeño de una economía.
- iii. Confunden las instituciones con organizaciones y reglas, es decir, en cuerpos burocráticos y administrativos con las reglas y normas que restringen los comportamientos de los individuos en las organizaciones.

4. Aportes del institucionalismo y su concepto general sobre el mercado

A pesar de las deficiencias mostradas por la crítica, los aportes efectuados por los institucionalistas gozaban de conceptos fuertes y determinantes como para influir sobre el entendimiento de los neoclásicos sobre la economía. Como los muestra Ayala Espino (2005, pág. 37), ello incluía, entre otros, redimensionar la relación entre mercados, precios y cantidades, y mostrar que ésta no podría darse sin entender *ex ante* el papel de los derechos de propiedad, los contratos, las negociaciones políticas, las acciones colectivas, las regulaciones económicas, los sindicatos y en general las intervenciones del Estado en la Economía.

Afianzan el concepto que la economía necesita una mirada no simplista sino holística, que debe ser estudiada de manera dinámica, para poder entender cómo las instituciones pueden empeorar o mejorar la asignación de recursos.

Entienden la necesidad e importancia del análisis del comportamiento microeconómico (neoclásicos) pero también es importante el comportamiento macrosocial de los grupos, fuerzas políticas y coaliciones sociales, cuando actúan en procesos de elección pública y acciones colectivas.

Asimismo, como señala Samuels⁸, el análisis empírico de los fenómenos vinculados a las instituciones es importante, y no sólo decantar a través de métodos deductivos típicos de los modelos económicos abstractos.

De esa manera, el institucionalismo concibe el mercado como:

“una institución compleja, que es el resultado de los arreglos económicos, sociales e institucionales a los cuales llegan los individuos, y que operan simultáneamente en la sociedad, la política y la economía. En este sentido, el mercado no es el único, ni el mejor mecanismo de asignación de recursos; por el contrario, se admite que las instituciones públicas y privadas, directamente o través del mercado, contribuyen significativamente a cambiar la asignación de recursos, contribuyendo a la mayor o menor eficiencia económica” (Ayala Espino, 2005, pág. 36).

8 Comentario por Ayala Espino.

III. Y llegamos al neoinstitucionalismo (nei): costos de transacción, derechos de propiedad, contratos.

“Las instituciones forman la estructura de incentivos de una sociedad y, por tanto, las instituciones políticas y económicas son las determinantes fundamentales del desempeño económico”

Douglass North

1. Razón por la cual surge esta Escuela

El neoinstitucionalismo nace como una respuesta al institucionalismo tradicional y a la vez como una crítica a la rigidez analítica de la economía neoclásica. Douglass North en su discurso en Estocolmo para recibir el premio Nobel, dijo:

“Una teoría de la dinámica económica es, asimismo, fundamental para el campo del desarrollo económico. No es un secreto, el por qué este campo no ha logrado desarrollarse durante las cinco décadas que siguieron el fin de la Segunda Guerra Mundial. La teoría neoclásica es sencillamente una herramienta inadecuada para analizar y prescribir políticas que induzcan al desarrollo. Se preocupan por la operación de los mercados más no de cómo estos se desarrollan. ¿Cómo puede prescribir políticas sin entender la manera en que se desarrollan las economías? Son precisamente los métodos utilizados por los economistas neoclásicos los que han impuesto el tema y los que han militado en contra del tal desarrollo. Esa teoría, es la forma prístina que le otorgó precisión matemática y elegancia, modeló un mundo sin fricciones y estático. Al aplicarla a la historia y el desarrollo económico, se centró en el desarrollo tecnológico y más reciente en inversiones de capital humano, pero hizo de lado la estructura de incentivos presente en instituciones que determinan el grado de inversión social en dichos factores. En el análisis del desempeño económico a lo largo de los años, esa teoría incluyó dos supuestos erróneos: (i) Que las instituciones no tienen importancia y que (ii) El tiempo no importa”.(North, 1993)

Esta Escuela del Neoinstitucionalismo presenta diversas variantes, algunos comulgan muy cercanamente a los postulados de los neoclásicos y otros difieren abiertamente con ésta. Sin embargo todos coinciden en destacar la importancia de las instituciones, con diferencias teóricas entre ellos.

El neoinstitucionalismo que goza de más prestigio intelectual, reconoce que la economía neoclásica provee de instrumentos de análisis poderosos a otros enfoques económicos, pero también señalan que los enfoques convencionales han dejado de lado el importante papel que desempeñan las instituciones, y los temas

relacionados con ellas, en la operación de la economía. En ese sentido admiten la utilización de los instrumentos neoclásicos, por cuanto *“la producción involucra no sólo la transformación física de insumos y la producción de bienes”* pues *“señala que también es relevante la transferencia de los derechos de propiedad entre los dueños de los recursos, en el intercambio de mercancías, y que ello supone, además de los costos de producción, la presencia de los costos de transacción inevitablemente involucrado en el intercambio”* (Ayala Espino, 2005, págs. 39-41).

2. Postulados Básicos de NEI

Para contrarrestar los argumentos de la crítica, la Escuela de la NEI ha construido unos postulados básicos de su teoría, para exponerlos pedagógicamente. En tal sentido, nos hemos apoyado en algunas aproximaciones al trabajo de Mario Pinzón Camargo (*Aproximaciones al Análisis Económico del Derecho*, 2010) sobre esta Escuela, a los fines de estudiarla en tres aspectos: (i) aspectos básicos: La racionalidad del individuo y las instituciones y organizaciones, (ii) núcleo de estudio: costos de transacción, derechos de propiedad y contratos y (iii) desempeño económico: eficiencia adaptativa y cambio institucional.

A. Aspectos Básicos

a. La racionalidad limitada

La NEI se apoya en cuestionar la racionalidad del enfoque económico marginalista y conductista, basados en el modelo del *homo economicus*, por el cual el individuo toma decisiones racionales de manera maximizadora y egoísta. Este argumento viene a ser una dura crítica que desafía los pilares del modelo racional neoclásico.

En ese sentido North explica que *“es preciso dismantelar el supuesto de racionalidad subyacente en la teoría económica para poder acercarnos de manera constructiva a la naturaleza del aprendizaje humano”*. Críticamente aborda que *“el marco de decisión racional supone que los individuos saben qué los beneficia y actúan con base a ese conocimiento. Esto puede ser cierto en el caso de individuos que toman decisiones en los mercados muy desarrollados de las economías modernas, pero es plenamente falso cuando se toman decisiones en condiciones de incertidumbre...”* (North, 1993).

La NEI parte del supuesto de un individuo metodológico, esto implica que su centro de atención en el análisis se concentra en el individuo, por el cual asume que tiene una “racionalidad limitada”. La racionalidad limitada tiene serias

implicaciones en el campo económico, porque va alterar la conducta del sujeto en el mercado, ya no se presenta como el *homo economicus*, racional y que elige la mejor opción conociendo todos los factores que lo afectan, lo que llevará a ser más eficiente el mercado. Por el contrario, “*este agente de racionalidad limitada desencadena la aparición de comportamientos oportunistas, que en su gran mayoría se encuentran encaminados a la maximización de la utilidad. En este caso, estos dos supuestos se extienden a cualquier agente social (político, productor, burócrata, consumidor o regulador, entre otros)*” (Pinzón Camargo, 2010, pág. 72). En el siguiente cuadro se intenta esquematizar los supuestos metodológicos de la NEP⁹:

Variable	Descripción
Individualismo metodológico	El punto central de estudio es el individuo, y no el colectivo, ya que el comportamiento de éste último se explica a partir de su unidad fundamental, el individuo.
Maximización de la utilidad	La maximización es una característica que se expande a cualquier acto social, con independencia del tipo de actividad que desempeñe, productor, consumidor, político, burócrata, etc.
Racionalidad limitada	Existen condiciones que limitan la racionalidad del agente, la primera de ellas es la existencia de costos de transacción, esto implica que el individuo deberá tener en cuenta una restricción presupuestal en el momento de adquirir información, por ello, no podrá acceder de manera ilimitada a ésta. Con respecto al segundo fenómeno es importante aceptar que los individuos tienen sólo una capacidad limitada para allegarse y procesar información.
Comportamiento oportunista	Como consecuencia de la racionalidad limitada y del comportamiento maximizador, surge la posibilidad de aparición de agentes que en la búsqueda de maximizar su función de bienestar o utilidad, se aprovechen de una posición ventajosa sobre su contra parte en el momento de la negociación.

9 Cuadro tomado de Mario Pinzón Camargo en *Aproximaciones al análisis económico del Derecho*, el cual fue elaborado a partir de los datos de Andrés Roemer en *Introducción al Análisis Económico del Derecho*, Fondo de la Cultura Económica, 3era Reimpresión, 2001, pp. 45 y 46.

b. Las instituciones y organizaciones

Si bien todos los autores de la NEI coinciden en la importancia de las instituciones, tampoco han dado un concepto unívoco que lo comprenda. Douglas North las define como:

“Las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana. Por consiguiente, estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico” (North D. , 1993, pág. 13).

Sin embargo, distintos autores presuponen la utilidad de las instituciones desde distintas aristas: Schotter las enfatiza para resolver problemas en la sociedad; Boudon las ve como restricciones que ayudan a evitar el lado negativo de las acciones económicas y políticas inevitablemente presentes en cualquier acción colectiva; Elster coloca el acento en la capacidad de potenciar a los agentes para trabajar colectivamente y producir beneficios sociales, mientras que Bates sugiere que ayudan a reconciliar la racionalidad individual (egoísta y maximizadora) y la racionalidad social presentes en las acciones colectivas (Ayala Espino, 2005, pág. 62).

Ayala Espino propone como definición de las instituciones que *“...son el conjunto de reglas que articulan y organizan las interacciones económicas, sociales y políticas entre los individuos y los grupos sociales. Las instituciones son construcciones históricas que, a lo largo de su evolución (origen, estabilización y cambio) los individuos erigen expresamente. Las instituciones un país asumen características peculiares, de acuerdo con los rasgos estructurales dominantes de una determinada economía y sociedad, y por supuesto, es importante la influencia de los valores, tradiciones culturales y religiosas y, en general, de las convenciones existentes”* (2005, pág. 63).

Las instituciones se clasifican en formales e informales: las primeras son las reglas positivas como Leyes, Tratados, Reglamentos y su aplicación y cumplimiento es obligatorio y se requiere de un poder coercitivo para hacerlas cumplir. Las segundas son las prácticas, costumbres, valores propios de una población, que se internalizan a través de los años en la memoria social. No existe un poder coercitivo, porque se da un “auto-cumplimiento”, al ser propias de la esfera privada de los individuos (Pinzón Camargo, 2010, pág. 73).

El segundo componente son las organizaciones que *“...se conforman por grupos de individuos unidos por un propósito común que es el de lograr ciertos objetivos. Entre éstas se incluyen las políticas (por ejemplo los partidos políticos, el senado, un concejo municipal, cuerpos reguladores), las económicas (por ejemplo las empresas,*

sindicatos, granjas, familias, cooperativas), las sociales (por ejemplo las iglesias, clubs, asociaciones deportivas) y las educativas (por ejemplo escuelas, universidades, centros de capacitación vocacional). Se crean organizaciones que reflejan las oportunidades ofrecidas por la matriz institucional”(North D. , 1993).

B. Núcleos de estudio

a. Costos de transacción

No se pretende en este corto trabajo explicar minuciosamente la compleja teoría de los costos de transacción; no obstante, sí se hace necesario presentar la relevancia de su análisis para la NEI, y las implicaciones que comporta el entendimiento de los costos de transacción.

Este concepto saltó a la palestra de estudio gracias al trabajo, que le mereció un nobel, de Ronald Coase por su trabajo “The problem of social cost”, en el cual aborda la relación entre los costos de las transacciones del mercado, las externalidades y los remedios para su solución.

Como nos explica el profesor Pinzón Camargo, este análisis desencadenó lo que se iba a conocer como el “Teorema de Coase” acuñado por el economista George Stigler, que plantea: *“en ausencia de costos de transacción, las partes inmersas en un conflicto de derechos de propiedad tendrían suficientes incentivos para negociar, y en esa medida, la ley ocuparía un papel marginal”* (Pinzón Camargo, 2010, pág. 75). Esto comprendería solo la primera parte del teorema, pero a nuestros fines se da por satisfecho entender lo que predica el teorema en primera línea.

Para acercarnos un poco al entendimiento del teorema de Coase, se precisa definir qué son los costos de transacción. Para Jesús Antonio Bejarano son *“... todos los costos necesarios a las partes para llegar a una reglamentación autónoma, es decir, no externa, de sus relaciones contractuales. Los costos de transacción serán los costos de saber con quién se va a contratar, de informar a las demás partes qué se quiere contratar, de conducir las negociaciones, delinear el contrato y exigir su cumplimiento”*(Bejarano, 1999, pág. 162).

En un contrato entre partes como un arrendamiento, los costos de transacción serán: los abogados que redacten el contrato, la información sobre las normas de inquilinato, el conocimiento del estatus del inmueble a alquilar, entre otros, en Venezuela por ejemplo un costo de transacción claro muy usual en las transacciones son el pago de gestores ante notarías, entidades gubernamentales, por

el difícil acceso a la información y el complejo sistema de solicitudes y peticiones. Todo esto aumenta los costos de transacción, que según el Teorema de Coase, impiden que las partes puedan llegar a transacciones más eficientes. De aquí que el teorema inicial se apuntala que en “ausencia de costos de transacción” las partes pueden lograr acuerdos eficientes sin necesidad de la Ley y el sistema jurisdiccional. Por supuesto Coase para probar esto se vale de varios ejemplos matemáticos y decisiones judiciales, que excede el propósito de este ensayo.

Ante el Teorema de Coase la pregunta indispensable que se presenta es ¿en las transacciones es posible que no haya costos de transacción? Si vemos en la realidad imperante, todas las transacciones están sometidas a costos de transacción, hay algunas muy simples donde el intercambio se da de manera rápida y eficiente. Así, el teorema se aplica muy fácilmente, como es el caso de comprar un chicle en cualquier kiosco (tienda) de esquina, pues en este caso la información sobre el precio del bien normalmente está aprehendido en el mundo de conocimientos de los sujetos, y por ello no requiere una actividad complementaria de búsqueda de información. Así, por ser un precio que aceptan rápidamente ambas partes, la transacción se da sin requerimiento de actores más complejos. Contrariamente piense en un contrato de seguro, el cual requiere saber quién es el sujeto que se quiere asegurar o el bien que desea asegurar, o una licitación pública, que precisa designar expertos en procedimientos de contrataciones públicas.

Para estas relaciones contractuales en las cuales se aumentan los costos de transacción, es cuando el Teorema de Coase nos alerta de que hay más probabilidad de que se den relaciones menos eficientes.

De esa manera, entender el problema de los costos de transacción tiene dos implicaciones claves (Pinzón Camargo, 2010, pág. 76):

- La primera recae sobre el comportamiento del individuo en el proceso de toma de decisiones, y por consiguiente en su racionalidad (tal como lo advierten los institucionalistas) y el supuesto del funcionamiento perfecto del mercado. Los costos de transacción son limitaciones para los agentes a fin de lograr la transacción que desea, e implica el análisis de información suficiente y relevante para desarrollar su negociación. Pero el acceso a esa información se verá limitada por el costo de acceso, teniendo los agentes que tomar en cuenta sus restricciones presupuestales para acceder al nivel determinado de información. Posiblemente los agentes no pueden acceder a la información de manera plena y eficiente, implicando con ello una posición de negociación desventajosa o a una que no sea necesariamente la más eficiente, en cuanto a que no es posible sopesar los costos de oportunidad que se dejan de lado, por no tener acceso a datos relacionados con estos.

Es así como para el individuo de la NEI, los costos de transacción se convierte en un núcleo de estudio, por cuanto su influencia afecta:

“...los supuestos del homo economicus, en cuanto que su racionalidad se encuentra limitada por la cantidad de información a la cual pueda acceder dada su restricción presupuestal, desencadenando, posiblemente, la aparición de comportamientos oportunistas, tales como el riesgo moral o la selección adversa” (Pinzón Camargo, 2010, pág. 80).

Ante esta falla del mercado, que reconocen los autores de la NEI, la Ley debe cumplir un propósito institucional (las normas son instituciones formales, como antes se explicó), pues ellas deben moderar el comportamiento de los agentes que los conduzcan objetivos socialmente deseados, con lo cual la Ley se perfila entonces como una regla de juego, una institución que permite corregir las fallas del mercado (Pinzón Camargo, 2010, pág. 81).

No obstante, teniendo concertado a la norma como institución capaz de corregir las conductas que llevan a fallas del mercado (obstaculizar información, falta de transparencia sobre procesos, información privilegiada sobre el mercado para algunos y no todos los agentes) el acento de estudio se traslada a la realización de la norma, a fin de que tengan los incentivos adecuados y no devengan en incentivos perversos sobre la conducta.

Un caso típico de incentivos perversos son las regulaciones de precios, pues si no se estudia bien el sector o mercado al cual se dirige la regulación de precios, lo más probable es que se forme la externalidad del mercado paralelo, y con ello se incentive la conducta oportunista del arbitraje (reventa).

- El *segundo efecto de los costos de transacción es sobre los derechos de propiedad* que forman otro núcleo de estudio que se explica a continuación.

b. Derechos de propiedad

La existencia de costos de transacción tiene incidencia en la asignación de derechos de propiedad, entendidos como *“...el conjunto de derechos, los cuales describen lo que los individuos pueden o no hacer con los recursos de su propiedad: en la medida que pueden poseer, usar, transformar, transferir o excluir a otros de su propiedad”* (Cooter & Ullen, 2002, pág. 104).

Los derechos de propiedad tienen una doble importancia que nos expone Ayala Espino:

“Son decisivos en la creación de incentivos para invertir, ahorrar, trabajar, innovar, involucrarse en el comercio etc., y en consecuencia, restringen las

elecciones maximizadoras de los individuos. (...) es crucial para el intercambio porque permite a los agentes acordar, negociar y distribuir costos sociales, para superar fallas del mercado: externalidades, monopolios, problemas de información y economías de escala. Sin definición de derechos de propiedad sería inviable la distribución de costos y beneficios, porque los costos marginales sociales y privados pueden divergir de los beneficios marginales sociales y privados, lo cual conduce a una asignación de recursos socialmente indeseable, aunque fuera óptima en sentido de Pareto¹⁰ (Ayala Espino, 2005, pág. 217).

Mario Pinzón nos desglosa y explica las funciones del derecho de propiedad comentando a Ayala Espino. En primer término "(...) *se relaciona con el reconocimiento de que es, tal vez, la institución más importante en una sociedad, ya que a través de ésta se permite el desarrollo de intercambios, por medio de los cuales se asignan y determinan los bienes y servicios*". En segundo término "...*revisten de gran importancia para la Nueva Economía Institucional, se relaciona con su asimilación a un sistema de incentivos a través de los cuales se orientan a los agentes hacia adecuada explotación del bien o servicio objeto, protegido por el derecho de propiedad*" (2010, pág. 82 y 83).

En cuanto a los costos de transacción, los derechos de propiedad coadyuvan a que estos mermen, por cuanto disminuyen los niveles de incertidumbre que existen para el agente respecto a una inversión que efectúe para el desarrollo de un bien o servicio (Pinzón Camargo, 2010, pág. 83). Es así, como el derecho de propiedad permite una exclusión del derecho de éste sobre los otorgando seguridad jurídica para el intercambio y promoviendo mayores niveles de información a los agentes sobre sus derechos de propiedad en esa transacción.

Para la NEI la institución de los derechos de propiedad es consustancial al crecimiento económico, en tanto no es operable sistemas de intercambios, simples o complejos, sin una estructura de derechos de propiedad y un sistema de protección, es así como:

"... la existencia de costos de transacción genera limitantes para que las partes puedan negociar de manera tal, que se logre una reasignación del derecho de propiedad en cabeza de quien más los valore, impidiendo con ello que se pueda llegar a un uso eficiente de éste, lo cual puede acarrear la aparición de fallas (...) en el funcionamiento del mercado" (Pinzón Camargo, 2010, pág. 84).

10 El óptimo de Pareto es un criterio de eficiencia para los economistas, cuando no se puede hacer una asignación de recursos que no cause el empeoramiento de la situación para al menos una persona. Es así como un óptimo de Pareto es que alguien vea mejorada su situación sin el empeoramiento de otro sujeto. En este sentido Ayala Espino formula una crítica a la escuela neoclásica sobre este criterio de eficiencia.

c. Contratos

Para la NEI, el sistema contractual es de gran importancia, debido a que permite lograr mayores eficiencias, porque es capaz a través del acuerdo disminuir costos de transacción. Entonces el mejor contrato (más eficiente) será aquel en el cual los costos de transacción asociados al cumplimiento del contrato sean bajos (Pinzón Camargo, 2010, pág. 91).

La NEI distingue 6 funciones económicas de los contratos¹¹:

Función	Descripción
1. Generar juegos cooperativos	Una de las premisas de la asignación eficiente de Derechos de Propiedad, plantea que éstos deben estar en cabeza de quien más lo valora, para ello, las partes deben negociar, logrando arreglos que beneficien a las partes, es decir, que generen riqueza, premisa básica de los juegos cooperativos
2. Incorporar niveles óptimos de cumplimiento	En este caso la función contractual se relaciona con dos conceptos, el primero de ellos conocido como costo de oportunidad, y el segundo relacionado con la responsabilidad. Así partiendo de la posibilidad de comportamientos oportunistas dentro de la NEI como consecuencia de los costos de transacción para el acceso a niveles óptimos de información conjugado con la racionalidad limitada, se contempla que las partes contractuales puedan cumplir el contrato si el costo de cumplimiento es inferior al beneficio de incumplir. En esta medida las reglas de responsabilidad establecen los costos para el incumplimiento y generan incentivos para llevar al cumplimiento del objeto contractual, para lo cual el agente sopesa el costo de oportunidad de cumplimiento.

11 Cuadro tomado de Mario Pinzón Camargo, *Aproximaciones al Análisis Económico del Derecho*, pp. 104-106, el cual fue elaborado a partir de la información presentada por Robert Cooter y Thomas Ulen en *Derecho y Economía*.

3. Incorporar un nivel óptimo de confianza	En el proceso de negociación, el promitente invierte en cumplimiento mientras que el receptor en confianza por cumplimiento. Esta inversión de las dos partes se pueden cuantificar en dinero, tiempo, esfuerzo y costo de oportunidad sacrificados. Bajo este ámbito se busca generar equilibrios entre la confianza y el esfuerzo por cumplimiento en un contrato, para evitar pérdidas excesivas para una de las dos partes.
4. Disminución de costos de transacción a través de la generación de términos eficientes de omisión	Durante los procesos de negociación la asunción de riesgos es un elemento crucial, allí las partes involucradas deben decidir cuáles riesgos prevenir de manera más eficiente.
5. Corregir las fallas del mercado a través de la regulación de los términos de los contratos	La regulación contractual debe entenderse como un procedimiento a través del cual, los tribunales eliminan o cambian los términos de la negociación de un contrato.
6. Fomentar relaciones de cooperación en el largo plazo que hagan endógenos el mayor número posible de contratos.	Los agentes contractuales suelen recurrir a relaciones de largo plazo con el fin de ahorrar costos de transacción, puesto que dichas relaciones les permite conocerse y con ello atenuar los niveles de incertidumbre, gracias al conocimiento adquirido por las contrapartes, como producto de la experiencia.

3. Desempeño económico. Eficiencia adaptativa y cambio institucional

¿Es posible construir instituciones eficientes? Esta cuestión es una pregunta esencial para la NEI, si acordamos que las instituciones, las buenas instituciones, permiten avanzar en el desempeño económico, y aun entendiendo este axioma, muchos países no logran sanear sus instituciones, entonces ¿es una tarea difícil?

Ayala Espino nos dicen que se requiere de acuerdos institucionales complejos, que integran demandas conflictivas entre agentes con intereses diversos y contradictorios. En este contexto es difícil llegar a soluciones cooperativas y eficientes. La creación de nuevas instituciones, eficientes, creíbles y aceptadas por toda la sociedad, es un largo proceso que involucra simultáneamente aspectos técnicos, administrativos y políticos:

“Los cambios institucionales afectan de manera desigual a los distintos grupos, y es indudable que habrá perdedores y ganadores a lo largo del proceso. Por ello se requiere un esfuerzo de participación, negociación y concertación entre los agentes, para garantizar la legalidad, legitimidad y consenso sobre las nuevas instituciones. De no ser así, la reforma quedaría reducida a instituciones sin credibilidad, en donde se aplicaría la conocida máxima de obedécese pero no se cumpla, con sus perniciosas secuelas de ineficiencias económica y social. En este caso, la nuevas instituciones elevarán los costos de transacción”(Ayala Espino, 2005, pág. 361).

Douglas North nos menciona dos caminos para el cambio¹², uno contingente y otro incremental. El primero es “...*un cambio radical en las reglas formales*”, el cual se da por situaciones de guerras, revoluciones o desastres naturales. Pero incluso cuando ocurra “*un cambio total en las normas formales, al mismo tiempo habría muchas limitaciones informales que tienen una gran tenacidad de sobrevivencia porque todavía resuelven problemas básicos de cambios entre participantes, sean sociales, políticos o económicos*”(North D. , 1993, págs. 118-120).

El segundo camino es el cambio incremental, el cual se realiza a través de ajustes marginales, como los explica Mario Pinzón: “*al analizar las razones por las cuales se generan los cambios marginales en el ambiente institucional, se observa, que estos son resultados de un análisis costo-beneficio que realiza cada uno de los agentes que se ven afectados por el arreglo institucional vigente. Así, si los recursos que se deben invertir para propiciar el cambio, producen beneficios superiores a dicha inversión, el agente tendrá razones para intentar llevar a cabo la iniciativa*”(2010, pág. 95).

Cuando el cambio se da, el éxito de las nuevas instituciones viene aparejado de las eficiencias adaptativas, es decir, mantener (no perder de vista) la supervisión e implementación con el componente institucional no formal (cultura, valores, idiosincrasia, religión, etc).

Esto nos lleva a una teoría evolucionistas de la sociedad, pero no al modo de Hayek¹³, sino de James Buchanan¹⁴, por la cual los individuos pueden elegir

12 Comentado por Ayala Espino sobre Douglas North, *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*.

13 Hayek es precursor de la tesis de acuerdo con la cual, las instituciones evolucionan como un proceso de selección natural, con lo cual las malas instituciones por su trabajo ineficientes tarde o temprano son sustituidas por aquellas más eficientes. Esto, explicando que las conductas que causan ineficiencia son desechadas por los ciudadanos al notar que no funcionan, y seleccionan aquellas que las conducen a caminos más eficientes (en este proceso para Hayek es indispensable la libertad del ciudadano para poder elegir).

14 En este aspecto Buchanan crítica la perspectiva de Hayek, considerándola simplista, por cuanto ello conduciría a concluir que es imposible construir expresamente reglas sociales, organizaciones e instituciones, pues cualquier intento por erigir instituciones estaría condenado al fracaso y a la frustración.

instituciones. De allí que concluimos con el entendimiento de las instituciones por la NEI:

“Las instituciones representan el conjunto de estructuras de incentivos en las cuales se lleva a cabo el intercambio humano: político, social y económico. De esta forma, las instituciones son las estructuras de incentivos para trabajar, consumir, invertir, ahorrar o innovar que prevalecen en la sociedad en un momento dado e influyen sobre el ritmo de crecimiento económico. Las estructuras no son el producto solamente del mercado y de la dotación de factores; a veces, las instituciones emiten incentivos más poderosos que los del mercado, determinando la conducta de los individuos. Las instituciones bien diseñadas facilitan la coordinación económica y promueven un mejor desempeño de la economía, de la misma forma, las instituciones ineficientes pueden ayudar a perpetuar el atraso económico” (Ayala Espino, 2005, pág. 369).

IV. Una teoría de las instituciones extractivas e inclusivas

Los autores Daron Acemoglu y James A. Robinson, en su obra “Why Nations Fail?” proponen dar una explicación de por qué existen naciones desarrolladas y ricas como Gran Bretaña, Estados Unidos y Alemania y por el contrario por qué existen naciones pobres como las de África, América Central y Sur.

Es un estudio concienzudo sobre las naciones su evolución histórica y sus instituciones, muestran un esfuerzo por delimitar una teoría sobre la instituciones inclusivas y extractivas en existen en los países. A partir de esta descripción hemos elaborado un cuadro que intenta resumir el contenido de las instituciones inclusivas y extractivas a partir de este libro:

Instituciones Inclusivas	Instituciones Extractivas
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Posibilitan y fomentan la participación de la gran mayoría de las personas en actividades económicas que aprovechan mejor su talento y sus habilidades y permiten que cada individuo pueda elegir lo que desea. ✓ Ofrecen seguridad a la propiedad privada, un sistema jurídico imparcial y servicios públicos que proporcionen igualdad de condiciones en los que las personas puedan realizar intercambios y firmar contratos. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Tienen como objetivo extraer rentas y riquezas de un subconjunto de la sociedad para beneficiar a un subconjunto distinto (las élites que ostentan el poder). ✓ El reparto del poder es restrictivo y limitado. Las instituciones políticas quién tiene el poder y para qué fines puede utilizarse. Sus instituciones son absolutistas.

<ul style="list-style-type: none"> ✓ Permite la entrada de nuevas empresas. ✓ Fomentan la actividad económica, el aumento de la productividad y prosperidad económica. ✓ Necesitan al Estado y lo utilizan como responsable de la ley y el orden, de garantizar la propiedad privada y los contratos. ✓ El poder está ampliamente repartido en la sociedad y lo limitan, son pluralistas. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Quienes ejercen el poder serán capaces de establecer instituciones económicas para enriquecerse y aumentar su poder acosta de la sociedad. ✓ Conceden el poder a un individuo o un pequeño grupo. ✓ Las instituciones económicas son dependientes de las instituciones políticas. Éstas requieren de esta dependencia para lograr su supervivencia. ✓ Las instituciones económicas extractivas enriquecen a esas mismas élites y su riqueza económica y poder ayudan a consolidar su dominio político.
---	---

Podemos definir las instituciones extractivas como aquellas que comprenden tanto las políticas y económicas, que son restringidas y limitadas a una élite que tiene el poder exclusivo, y ponen las instituciones económicas a su provecho de enriquecimiento patrimonial, sobre el cual se apalanca para continuar en el poderío político y económico sobre un país.

Estas instituciones extractivas pueden ser de carácter absoluto, es decir, que se encuentra en un país de corte autoritario, no democrático, por el cual gobierna un dictador o algún partido político determinado. En estos casos parece claro cuando se presentan las instituciones extractivas.

No obstante, los citados autores estudian que estas instituciones pueden presentarse en países donde funciona aparentemente una saludable democracia. Y esto es así, porque pueden existir élites extractores de las rentas aunque haya un Banco Central independiente:

“En Argentina y Colombia los bancos centrales también pasaron a ser independiente en los noventa y, de hecho, hicieron su trabajo en reducir la inflación. Sin embargo, como en ninguno de los dos países había cambiado la política, las élites políticas podían usar otras formas para comprar votos, mantener sus intereses y recompensarse a sí mismos y a sus partidarios. Como no podían hacerlo ya imprimiendo dinero, tenían que utilizarlo de otra forma. En ambos países, la introducción de la independencia del Banco Central coincidió con una gran expansión del gasto gubernamental, financiado en gran medida a través de préstamos”. (Acemoglu & Robinson, 2012, pág. 290)

Esto nos permite circunscribir que la presencia de instituciones extractivas no se limitan a regímenes autoritarios o de corte militaristas. Basta con que se

cumplan las características que dejan en evidencia la presencia de una institución extractiva.

En este libro, sus autores nos enseñan que las instituciones extractivas conducen a círculos viciosos y aquellos países que logran romper el molde a veces lo logran a través de abruptos períodos sociales. Estos círculos viciosos perpetúan la pobreza sobre generaciones, sin que pueda darse la evolución selectiva que apuntaba Hayek, pues las élites que gobiernan y constituyen instituciones extractivas no propenderán a un cambio institucional sin que existan algunos factores necesarios para el cambio. No hay recetas mágicas pues ella nos va a conducir a la calidad de sus instituciones, estas surgen como resultados de las demandas y acciones de los individuos, como lo apunta José Ayala Espino.

V. Crecimiento económico y desarrollo económico: dos conceptos no necesariamente entrelazados

“La modernización del tercer mundo pretendió ser lograda por la difusión del capital, las instituciones y valores del primer mundo”

Davis y Trebilcock

José María Zufiaur en el artículo “¿Cómo llegamos a esto?”¹⁵ presenta una crítica a los neoliberales de cómo después de un pensamiento en que se aniquiló el Estado de Bienestar de Keynes y el pacto social demócrata de posguerra:

“La crisis que ahora estamos viviendo como consecuencia de un capitalismo absolutamente desbridado, tiene su inicio en los años 60 cuando el capitalismo empieza a poner en cuestión el pacto – llamado pacto keynesiano o pacto socialdemócrata – que se había ido conformando tras la Gran Depresión de los años 30 del siglo pasado”.

En su lugar nos deja en una crítica severa sobre el crecimiento económico que se apareja más bien a la especulación financiera, lo que permitió “...la creación de una enorme fosa entre la esfera financiera y la esfera productiva de la economía: en 2005, del total de transferencias interbancarias, el 2,2% correspondían a la economía real y el 97,8% a la economía financiera”.

Como consecuencia nos dejan una economía mundial a la deriva y una gran depresión sobre la economía real, en comentarios de este autor. Por supuesto

15 10 de noviembre de 2008, para la Revista UNIÓN-UGT.

este escrito data del año 2008 cuando apenas empezaba a cuestionarse en EE.UU lo ocurrido en el inicio de las crisis de los bonos *subprime* (las hipotecas subprime), crisis que lleva al mismo Richard Posner¹⁶ a cuestionar el papel del Estado¹⁷.

Estas voces de la crítica sobre el mercado, permite reflexionar sobre dos conceptos que tal vez hemos creído por tiempo aparejados, indivisible y que comprendía la misma definición con resultados iguales. Nos referimos por supuestos el crecimiento económico y al desarrollo económico.

Hoy las economías en el mundo nos muestran que el crecimiento económico entendido a través de los modelos marginalista no siempre tiene como resultado el desarrollo del país. El crecimiento económico sólo es un medio para lograr el desarrollo y no un fin en sí mismo, con lo cual se presenta un claro quiebre entre los conceptos de crecimiento y desarrollo que hasta entonces había guardado una aparente identidad (Pinzón Camargo, 2013).

Para acceder al desarrollo no basta incrementar la inversión y el reducir la inflación, con algunas otras recetas de la política macroeconómica, sino lograr verdaderos accesos de bienes y servicios a la comunidad. La senda al desarrollo pues, es un concepto pluridimensional que requiere ser abordado multidisciplinariamente, revisando economía, cultura, política y sociedad.

Las Naciones Unidas¹⁸ muestra un esfuerzo por replantear el concepto de desarrollo a través de distintos programas, que toca ambiente, economía y cultura, en ánimo de dar un concepto mucho más avanzado al progreso que no se limita a pretender solo la eficiencia económica.

Estos elementos nos permite, a través del tamiz de la NEI, poder analizar en qué ha consistido el desarrollo para los países latinoamericanos, qué fracasos se ha obtenido al intentar copiar o “injetar” modelos no propios de las instituciones no formales (cultura, religión, valores, etc.), qué tan sólidas son sus instituciones para adoptar políticas que conduzcan al desarrollo, cómo son sus esferas de poder (inclusivas o extractivas).

16 Richard Posner es uno de los escritores fundamentales del Análisis Económico del Derecho, desde el inicio mantuvo su postura desde la escuela marginalista (los modelos microeconómicos).

17 En una de sus publicaciones después de la crisis americana del año 2008, intitulada *The Crisis of Capitalist Democracy*, este autor propone un giro a sus ideas sobre la base de Keynes.

18 Entre otras organizaciones internacionales como Banco Mundial, CEPAL (comisiones regionales de las ONU), BID.

Sobre estos temas que permiten llevar la economía y el Derecho adaptadas a las realidades de cada país, sin recetas mágicas per se, y partiendo de una vista institucional, se conduce el gran esfuerzo de la Escuela de la NEI.

REFLEXIONES FINALES

Para los estudiosos de la Economía y el Derecho, se nos muestra como reto lograr persuadir que ambas disciplinas pueden ayudarse entre sí, y sobrellevar la aparente ambigüedad entre ellas -la economía con sus términos de eficiencia y el derecho con sus ánimos de justicia-para lograr tal vez un consenso.

Los estudios y avances del *análisis económico del derecho*, permiten abandonar, un tanto, esta ambigüedad, la economía le permite a través de sus modelos, “aterrizar” al Derecho para entender la conducta de los agentes en los mercados. En la vida real los abogados y juristas forman normas, reglas y juicios, con una verdadera “venta” en la visión¹⁹, pretendiendo regular conductas sin siquiera entender cómo se comporta el agente.

La economía, por el contrario, no ha escatimado en esfuerzo por entender al sujeto y construir modelos de conducta y racionalidad. Hoy esos modelos se nos presentan como métodos para la regulación, para apuntar por fin a un propósito real de orden o eficiencia, donde también hay campo para la justicia.

Y es así, como en este corto trabajo, he pretendido mostrar a la Escuela de la NEI, que a mi juicio, tiene una valía para entender la estrecha relación entre la economía y el derecho, como una vía de estudio, de método y de análisis para el Derecho y la Economía, para las propuestas de políticas públicas que nos traslade por fin a verdaderas instituciones de desarrollo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acemoglu, D., & Robinson, J., *Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza ¿Por qué fracasan las naciones?* New York, Crown Publishers, 2012.
- Ayala Espino, J. *Instituciones y Economía: Una introducción al Neo institucionalismo económico*, Fondo de Cultura Económica, México, 2005.
- Bejarano, J., “El análisis económico del derecho: comentarios sobre textos básicos”, en *Revista de Economía Institucional* N°1, 1999.

19 Es literal a la dama con la balanza y la venda en sus ojos.

- Cooter, R., & Ullen, T., *Derecho y Economía*, Fondo de Cultura Económica, México, 2005).
- Mauricio , R., & Ana María, A. “El análisis económico del Derecho”, en *Precedente*, <https://www.icesi.edu.co/precedente/ediciones/2002/5AnaArjonaMauricioRubio.pdf>, 2002.
- North, D. “Desempeño económico en el transcurso de los años”, Premio Nobel de las Ciencias Económicas, en: http://www.izt.uam.mx/economiatyp/numeros/numeros/09/articulos_PDF/9_8_Desempeno.pdf
- North, D., *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, Fondo de Cultura Económica, México, 1993.
- Pinzón Camargo, M. *Aproximaciones al Análisis Económico del Derecho*, Universidad del Externado, Bogotá, 2010.
- Pinzón Camargo, M., “La Nueva Economía Institucional: Un puente para el estudio del Derecho y Desarrollo” en *El derecho del consumo*, Universidad Externado de Colombia, Bogotá, 2013,
- Posner, R., “El análisis económico del derecho en el Common Law, en el Sistema Románico Germánico y en las naciones en desarrollo”, en *Economía y Derecho*, Vol. 2, N° 7), 2005.