

Sobre la importancia del institucionalismo económico en la formación y en el ejercicio del derecho en Latinoamérica: a propósito del Premio Nobel de Economía 2024

DANIEL ALEJANDRO MONROY¹
Editor

Los economistas Daron Acemoglu, Simon Johnson y James Robinson recibieron en 2024 el Premio del Banco de Suecia en Ciencias Económicas en Memoria de Alfred Nobel, por explicar por qué algunas sociedades, algunos países han seguido una senda de prosperidad mientras que otros se mantienen estancados luego de incluso varios siglos. De acuerdo con la Real Academia Sueca de Ciencias, los economistas en mención recibieron el premio Nobel por “[haber] demostrado la importancia de las instituciones sociales para la prosperidad de un país. Las sociedades con un Estado de derecho [*rule of law*] deficiente e instituciones que explotan a la población no generan crecimiento ni cambios para mejor” (The Royal Swedish Academy of Sciences, 2024).

Al basar su demostración en las *instituciones*, Acemoglu, Johnson y Robinson se insertan en la escuela de pensamiento económico denominada precisamente “institucionalismo económico”. Uno de sus principales representantes e influencia directa de los ganadores del Nobel 2024, Douglass North (Nobel de economía 1993), ofrece una definición de instituciones que es canon en esta escuela de pensamiento.

Las instituciones son las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, son las restricciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana (...) En

* DOI: <https://doi.org/10.18601/01236458.n63.01>

1 Docente Investigador del Departamento de Derecho Económico de la Universidad Externado de Colombia en Análisis Económico del Derecho, Regulación económica y *Behavioral Law and Economics*. Contacto daniel.monroy@uexternado.edu.co

consecuencia, estructuran los incentivos en el intercambio humano, ya sea político, social o económico (North, 1993, p. 4).

A su vez, a Douglass North también se le debe haber destacado la diferencia entre dos tipos de instituciones o reglas de juego: las formales y las informales. Las primeras se refieren a las normas legales a las que les corresponde un orden jerárquico, esto es, desde las constituciones hasta los contratos, pasando por las codificaciones de normas y demás estatutos legales. Las instituciones formales son entonces reglas de juego que van de arriba hacia abajo, son diseñadas e impuestas por fuerzas exógenas con una relación de jerarquía respecto de las personas. Por ello, estas instituciones pueden ser modificadas fácil y rápidamente desde arriba. Por su parte, las instituciones informales están arraigadas a los valores, las creencias y las tradiciones culturales de una sociedad y se reflejan desde el colectivo hacia la mente de cada persona. Este tipo de instituciones incluyen entonces convenciones, costumbres, tabúes y códigos sociales de comportamiento. Las instituciones informales van de abajo hacia arriba, pues emergen espontáneamente de las propias interacciones sociales y están influenciadas por valores culturales. Por esto último, estas instituciones no cambian fácilmente a pesar del paso del tiempo, y a menudo reflejan la dependencia de la trayectoria histórica de una sociedad (North, 1993).

La influencia de Douglass North en los ganadores del Nobel de Economía 2024 es determinante pues, de acuerdo con aquel, el tipo de instituciones que posee una sociedad no puede entenderse sin contemplar a la vez su propia historia, y por otro lado, porque, pese a las diferencias entre instituciones formales e informales, una vez estas se encuentran alineadas pueden impulsar la prosperidad y provocar resultados económicos positivos. El contexto y la trayectoria histórica y cultural de una sociedad puede facilitar u obstruir esta alineación entre instituciones (Denzau & North, 1994).

Ahora, la clasificación convencional de instituciones que acogen Acemoglu, Johnson y Robinson toma elementos de North, pero es bien conocida y bastante fácil de diferenciar de este. De acuerdo con aquellos, (i) se encuentran las instituciones inclusivas (o instituciones de propiedad privada), que son aquellas que propenden por una distribución equitativa del poder. Se trata de las reglas del Estado de derecho (*rule of law*), que son las que permiten garantizar los derechos de propiedad y facilitan una amplia participación económica. Este tipo de instituciones incentivan a las personas a asumir riesgos y estimular las inversiones en el largo plazo, y por ello tienen más probabilidades de producir prosperidad en una sociedad. Por otro lado, (ii) se encuentran las instituciones extractivas que designan aquellas reglas en las que el Estado de derecho y la garantía de los derechos propiedad están excluidos para la mayoría de las personas. Las instituciones extractivas se caracterizan por permitir la consolidación de la monopolización del poder económico y, consecuentemente, fomentan la cacería de rentas, la concentración de recursos y riqueza en pequeños grupos de la sociedad. Estas instituciones proporcionan ganancias a corto plazo para quienes están en el poder y, por lo mismo, desalientan a las demás personas a asumir riesgos en el largo plazo y,

por ello, producen un bajo crecimiento o el estancamiento de la economía a lo largo del tiempo (Acemoglu, Johnson, & Robinson, 2001; 2005).

Como se puede constatar, una similitud entre Acemoglu, Johnson y Robinson, por un lado, y otros institucionalistas que les anteceden –como Douglass North– es su intento de encontrar en la historia de cada sociedad, en la mencionada dependencia de la trayectoria institucional, una explicación del desempeño económico de estas mismas sociedades. Sin embargo, otra diferencia que distingue a los ganadores del Nobel 2024 de otros institucionalistas es la relativa menor importancia que aquellos les dan a las tradiciones, a los factores culturales como parte de la explicación del crecimiento económico (Dzionic-Kozłowska & Matera, 2021). Pero quizá más importante aún es que Acemoglu, Johnson y Robinson encuentran que el problema de las instituciones y su relación con la prosperidad económica está bastante más atrás en el tiempo y tiene una raíz más profunda en la historia que lo que otros autores piensan. Al respecto, las diferencias entre la trayectoria a través de los siglos de los países de Norteamérica (Estados Unidos y Canadá) y el contraste con los países de Latinoamérica es quizá una de las mejores demostraciones del argumento de Acemoglu, Johnson y Robinson.

En breve, los procesos de colonización de las naciones europeas (españoles, portugueses, ingleses, holandeses, etc.) iniciados hacen más de 500 años en el continente americano fueron bastante heterogéneos y se valieron de diversas estrategias. Así, esas naciones europeas implantaron sistemas más autoritarios, es decir, instituciones más extractivas, para controlar las regiones de mayores ingresos y que estaban más densamente pobladas al momento de la colonización. En contraste, las regiones del continente con menores ingresos y que estaban menos pobladas recibieron más colonos europeos que establecieron gobiernos con instituciones más inclusivas –aunque no del todo democráticas.

En efecto, para el año 1500, los aztecas y los incas en América eran civilizaciones que habían alcanzado un alto grado de densidad poblacional y habitaban dos de las regiones más ricas del mundo. Al tiempo, las regiones ocupadas por poblaciones en lo que hoy son Estados Unidos y Canadá estaban bastante menos densas y desarrolladas. Sin embargo, hoy día, los ingresos relativos entre las antiguas colonias europeas se encuentran invertidos. Los países de Norteamérica son en varios órdenes de magnitud más ricos y prósperos que los países que hoy ocupan los territorios donde estuvieron originalmente aztecas e incas. De acuerdo con los ganadores del Nobel de Economía 2024, la colonización europea en todo el continente americano no solo alteró las organizaciones sociales ya existentes. Que se hayan invertido los niveles ingreso y el crecimiento económico entre Norteamérica y los países que hoy son Latinoamérica es porque las diferentes estrategias de colonización europea trajeron consigo instituciones más extractivas en las zonas que eran más prósperas (hoy Latinoamérica) e instituciones más inclusivas a las zonas antes más pobres (Acemoglu, Johnson, & Robinson, 2002; 2001).

Ahora, no es que aquellas instituciones extractivas que fueron más comunes en la colonización de regiones de lo que hoy es Latinoamérica hayan desaparecido con

el tiempo. Todo lo contrario. Comparativamente con lo que sucede hoy en Estados Unidos, Canadá o en países de Europa, en la mayoría de los países de Latinoamérica, amplios sectores de la población se mantienen excluidos de las reglas del Estado de derecho y cuentan con bajo acceso o débiles garantías (a veces inexistentes) de sus derechos de propiedad (Acemoglu, Johnson, & Robinson, 2002). Esta circunstancia en concreto –más allá de los libros de texto– sobre cómo funciona y cómo se aplican las normas jurídicas y el Estado de derecho en la realidad de la mayoría de países de Latinoamérica suele ser una lección omitida en la formación jurídica de las escuelas de derecho de la región.

Sobre este particular, el núcleo de la formación jurídica de países en desarrollo –incluida Latinoamérica– suele caracterizarse por una perspectiva formalista y centrada en el conocimiento de las normas jurídicas, tanto sustantivas como procedimentales, pero también se trata de una perspectiva que no refleja la realidad ni la centralidad de los valores del Estado de derecho (*rule of law*) en la enseñanza del derecho ni cómo es el “derecho en acción” (Daniels & Trebilcock, 2004).

Cuando se afirma, como han insistido los ganadores del Nobel de economía 2024, que respecto de amplios sectores de la población de los países latinoamericanos se mantiene la prevalencia de instituciones extractivas, es decir, que muchas personas se mantienen hoy excluidas de las garantías y valores propios de un Estado de derecho, entonces, el solo conocimiento de las normas jurídicas sustanciales y procedimentales que se impulsa en las facultades de derecho es en realidad una formación insuficiente para el ejercicio profesional del derecho, pues es conocimiento que se adquiere en el aula de clase, en los libros de texto, pero que no funciona ni puede aplicarse en la realidad, y por tanto es conocimiento inútil.

Sin perjuicio de ello, esta insuficiencia en la formación jurídica y en la práctica del derecho puede remediarse, y precisamente, el institucionalismo económico da algunas pautas y lecciones de cómo hacerlo:

En primer lugar, el institucionalismo económico ratifica la importancia de superar el dogmatismo en la formación jurídica y propender por una perspectiva crítica e interdisciplinar en la formación jurídica. Esto significa, cuando menos, incorporar las variables históricas y del *institucionalismo económico* en la enseñanza del derecho. Al respecto, no es posible comprender ni ejercer profesionalmente el derecho a partir de la sola lectura de normas, códigos, la jurisprudencia, doctrina y de una cátedra pasiva en el aula de clase. La tradición histórica que soporta el derecho latinoamericano actual es un elemento importante, pero esta tradición quizá está mal enfocada en la formación jurídica de estudiantes. Entre otras, es cierto que muchas de las normas e instituciones que persisten en países latinoamericanos son herencia de la tradición jurídica romanista de hace más de 2.000 años, pero el estudio del derecho romano clásico dice poco de las variables históricas y del papel de la trayectoria en el tiempo de las instituciones en el derecho de los países latinoamericanos. En contraste, el institucionalismo económico ofrece una mejor explicación de cómo hoy del *derecho en acción* en países latinoamericanos es el resultado de valores comunes, tradiciones, la cultura, es decir, de nuestras

instituciones informales, que son, a su vez, herencia directa de las instituciones extractivas, implantadas en la región durante el proceso de colonización europea hace 500 años.

En segundo lugar, como dijimos, el institucionalismo económico no solo permite evidenciar y medir la distancia entre las "reglas del juego" escritas y el comportamiento de esas reglas en la realidad. Esto es, evidenciar el grado en el que en los países latinoamericanos impera el Estado de derecho y si en estos países los derechos individuales son efectivamente garantizados por instituciones inclusivas –o de propiedad privada–. Por ejemplo, el institucionalismo económico permite determinar qué tanto los conflictos de derechos entre las personas al interior de un país o de una sociedad son resueltos a través de mecanismos judiciales formales y qué tanto son resueltos a través de mecanismos informales, algunos de estos congruentes y con reconocimiento constitucional o estatutario, como la justicia indígena (Van Cott, 2006), pero también otros que al tiempo se contraponen a la justicia formal y que incluyen sanciones como la violencia, la muerte a mano propia y el ostracismo.

En tercer lugar, dado que el institucionalismo económico evidencia el grado en el que en una sociedad las instituciones formales e informales se encuentran efectivamente alineadas, ello señala una pauta sobre las prioridades en materia de reformas legislativas y de la posibilidad de que, en la práctica del derecho, en el quehacer de los abogados se incorpore la formación de habilidades para resolver conflictos haciendo uso de instituciones informales, si es que estas están alineadas con las formales. Por ejemplo, si bien los partidos u organizaciones políticas en los países de Latinoamérica suelen estar sujetos a las reglas jurídicas impuestas por complejos marcos institucionales formales, en ocasiones, las reglas informales –por ejemplo, las que regulan el intercambio de votos– pueden estar alineadas con los mismos objetivos que persiguen las instituciones formales (Levitsky, 2012).

Por último, otra lección del institucionalismo económico es que las normas jurídicas –de derecho público y de derecho privado– de cualquier país pueden explicar muchas de las reglas y de las estructuras económicas del capitalismo en la sociedad moderna (Deakin, Gindis, Hodgson, Kainan, & Pistor, 2017). Al respecto, existe una relación causal entre el tipo de reglas jurídicas y el desempeño económico de una sociedad que –se insiste– suele pasarse por alto en la formación jurídica. En este orden, el institucionalismo económico reitera el insistente llamado de los economistas hacia los juristas –especialmente a los jueces–, a considerar las consecuencias dentro de la argumentación jurídica y respecto de la manera como se comprende el derecho. Es decir, es reiterar la importancia del Análisis Económico del Derecho. Por ejemplo, si en una sociedad los derechos de propiedad –como caso de instituciones– no están bien definidos en las normas jurídicas o no están garantizados adecuadamente por el Estado –considérese la forma como funciona la justicia civil–, es difícil que en esa sociedad se puedan profundizar y extender los mercados, y sin estos últimos, más difícil será que ocurran intercambios y el crecimiento económico. En general, los legisladores, los jueces, y los juristas suelen omitir que el material con el que trabajan a diario: las normas jurídicas, los fallos judiciales o los contratos, tienen profundas consecuencias

en el funcionamiento de la economía, en los intercambios y en la manera como se organiza una sociedad, y considerar esas consecuencias dentro de los argumentos y discurso jurídico es de lo que se trata precisamente el Análisis Económico del Derecho (Monroy, 2023).

REFERENCIAS

- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. (2001). The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation. *American Economic Review*, 91(5), pp. 1.369-1.401.
- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. (2002). Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution. *The Quarterly Journal of Economics*, 117(4), pp. 1.231-1.294.
- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. (2005). Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth. En P. Aghion, & S. Durlauf, *Handbook of Economic Growth* (pp. 385-472). Elsevier.
- Daniels, R., & Trebilcock, M. (2004). The Political Economy of Rule of Law Reform in Developing Countries. *Michigan Journal of International Law*, 26(1), pp. 99-140.
- Deakin, S., Gindis, D., Hodgson, G., Kainan, H., & Pistor, K. (2017). Legal institutionalism: Capitalism and the constitutive role of law. *Journal of Comparative Economics*, 45(1), pp. 188-200.
- Denzau, A., & North, D. (1994). Shared Mental Models: Ideologies and Institutions. *Kyklos*, 47(1), pp. 3-31.
- Dzionek-Kozłowska, J., & Matera, R. (2021). Institutions without Culture: On Daron Acemoglu and James Robinson's Theory of Economic Development. *Journal of Economic Issues*, 55(3), pp. 656-676.
- Levitsky, S. (2012). Informal Institutions and Politics in Latin America. En P. Kingstone, & D. Yashar, *Routledge handbook of Latin American politics / edited by* (pp. 88-99). Abingdon: Routledge.
- Monroy, D. (2023). *Análisis Económico del Derecho: Fundamentos y Escuelas*. Bogotá: Universidad Externado de Colombia.
- North, D. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Robinson, J. (2016). La miseria en Colombia. *Desarrollo y Sociedad*, 76, pp. 9-88.
- The Royal Swedish Academy of Sciences (14 de Octubre de 2024). *The Sveriges Riksbank Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2024*. Obtenido de The Nobel Prize: <https://www.nobelprize.org/prizes/economic-sciences/2024/press-release/>
- Van Cott, D. (2006). Dispensing Justice at the Margins of Formality The Informal Rule of Law in Latin America. En G. Helmke, & S. Levitsky, *Informal Institutions and Democracy* (pp. 249-273). Baltimore: The Johns Hopkins University Press.