
*Daniel W. Bromley**

*Recursos y desarrollo
económico:
un enfoque institucionalista***

El objetivo principal de este trabajo es tratar de demostrar ampliamente que una perspectiva institucionalista puede tener posibilidades analíticas importantes para la comprensión de los problemas económicos a los que se enfrentan actualmente los llamados países menos desarrollados (PMDs). Y dada la importancia de los recursos naturales para esos países en vías de desarrollo, también examinaremos desde un punto de vista institucionalista los problemas de recursos. Pero esta defensa del enfoque institucionalista no la haremos en abstracto, sino teniendo como telón de fondo una doctrina económica generalmente aceptada y que se conoce como neoclasicismo u ortodoxia.

Me propongo hacer ahora una breve exposición del problema del desarrollo tal como yo lo entiendo. A continuación describiré un enfoque institucionalista sobre este problema contrastándolo con el pensamiento neoclásico donde sea necesario.

(*) Profesor de «Agricultural Economics», Universidad de Wisconsin, Madison.

(**) Journal of Economic Issues. Vol. XIX. Número Septiembre de 1985

— Agricultura y Sociedad n° 35 (Abril-Junio 1985).

El problema del subdesarrollo

Me atrevería a decir que el problema del desarrollo en los países tropicales que recientemente han conquistado su independencia es un problema de estructura. No se trata de un problema de bajos ingresos; tampoco de un problema de precios incorrectos ni de un problema de falta de espíritu emprendedor; no es un problema de mal funcionamiento de los mercados ni de que la producción alimentaria vaya rezagada con respecto al crecimiento demográfico. Estos indicadores de funcionamiento no son más que síntomas del verdadero problema del desarrollo que es de naturaleza estructural. ¿Qué entiendo por estructura?

Son las medidas institucionales que definen la serie de opciones (serie de oportunidades) dentro de las cuales las personas y los grupos realizan la cotidiana tarea de ganarse la vida. Esta estructura —y las medidas institucionales que determinan quién definirá esa estructura— indica el grado de independencia con que se moverán los agentes, los unos con respecto a los otros y con respecto a la base de recursos naturales de la cual depende el país. Veamos lo que dice John R. Commons sobre las instituciones:

Puesto que para algunas personas la liberación y la expansión consisten en la limitación, para su propio beneficio, de otras personas, y aunque definida sumariamente, una institución es una acción colectiva para el control de la acción individual, la definición resultante es: acción colectiva para limitar, liberar y expandir la acción individual.

Estas acciones individuales son, en realidad, *transacciones* —es decir, acciones entre individuos— y al mismo tiempo comportamiento individual. Este desplazamiento de mercancías, individuos e intercambios a transacciones y reglas básicas de acción colectiva es lo que marca la transición de las escuelas clásicas y hedonistas a las escuelas institucionales de pensamiento económico. El desplazamiento es un cambio en la unidad última de la investigación económica, un cambio de las mercancías y las personas a las transacciones entre las personas [Commons, 1961, p. 73].

La importancia de las ideas de Commons para el desarrollo económico reside precisamente en que lo que está en juego es la naturaleza de las transacciones que prevalecen entre los individuos, que son quienes controlan la base de recursos naturales de la cual depende la agricultura, quienes controlan la naturaleza de la actividad industrial, quienes determinan la naturaleza de los mercados que se han de establecer, etcétera.

Esta cuestión de las dimensiones estructurales de la economía naciente es sumamente importante por la simple razón de que la mayoría de los países tropicales todavía no saben muy bien cómo superar un pasado colonial. Cuando los europeos nos establecimos en América del Norte, eliminamos las disposiciones institucionales indígenas establecidas por los nativos e instauramos una estructura dominada por las leyes inglesas y por las costumbres del Norte de Europa. Estas son nuestras instituciones, nuestras convenciones y nuestras normas. Es decir, estas son nuestras estructuras.

En el trópico, el colonialismo no tuvo consecuencias tan funestas para las culturas indígenas; especialmente en África y en Asia, la invasión europea no estuvo motivada por un deseo de asentamiento permanente, sino simplemente por la búsqueda de mercancías de valor económico. De ahí que las disposiciones institucionales se superpusieran a las estructuras tradicionales. Estas estructuras impuestas facilitaron un comercio provechoso para las potencias coloniales que utilizaron a los pueblos indígenas para realizar el trabajo más duro. Al lograr la independencia, las nuevas naciones-estados —que en la mayoría de los casos son un reflejo de los gustos y preferencias europeas en lo que al establecimiento de fronteras se refiere— se encontraron ante la imposición de otra nueva serie de medidas institucionales. Las tribus, los clanes y otros tipos de entidades étnicas se consolidaron de acuerdo con algún concepto europeo de estado, y pueblos absolutamente carentes de experiencia acerca de lo que es un gobierno moderno se encontraron solos ante el poder.

Este es el proceso que todavía está en marcha, y precisamente a este proceso se ven llamados a contribuir los economistas. Veamos ahora cuál es la relevancia de la ortodoxia económica para este proceso.

Acerca de las instituciones

Un neoclasicista de pro considera a la sociedad como un universo de relaciones de mercancías, y al resultado de estas relaciones como indicadores de valor; de ahí su interés por los precios. La ortodoxia tendería a considerar el problema del desarrollo como un problema de corrección de los precios. El aspecto operativo de esta búsqueda sería un imperativo para la creación de condiciones que permitiesen el mejor funcionamiento de los mercados. Aunque no me opongo a la disciplina del mercado como un proceso para concentrar la mentalidad empresarial en el pensamiento creativo, considero que los mercados sólo pueden reflejar una estructura previa subyacente de derechos que determine quién tiene derechos, deberes, privilegios, falta de derechos, poder, responsabilidad, inmunidad y falta de poder [Bromley, 1982a; Hohfeld, 1913].

La eficacia es la razón de ser de los mercados. Puesto que los mercados definen lo que se considera como eficaz, no podemos dejar de tener un moderado interés por las fuerzas que definen y configuran los mercados. Puesto que las medidas institucionales son las que definen los límites dentro de los cuales se producirán las negociaciones básicas (es decir, los mercados), también se da por supuesto que tendremos cierta curiosidad por estas disposiciones institucionales que definen los mercados... y que, por lo tanto, son la base de la escasez y del precio.

Creer que los mercados determinan el valor es como creer que la leche proviene de las botellas de plástico. Y lo que es más importante, creer que los precios derivados del mercado reflejan fielmente el valor social es como creer que las relaciones sociales y la cultura son subproductos de la economía en lugar de ser al revés. Los precios de mercado no hacen sino reflejar el resultado del intercambio

negociado entre aquellos cuya renta les permite satisfacer sus gustos y aquéllos que tienen el derecho legal a retraer los productos del mercado hasta tanto los precios sean adecuados.

Mientras que el neoclasicista se interesa por la conducta maximizadora que se da en el seno de series predeterminadas de opciones, yo estoy más interesado en la forma en que se determinan esas series de opciones. Las medidas institucionales evolucionan a la vista de las nuevas escaseces, de las nuevas técnicas, de los nuevos conocimientos y de los nuevos gustos y preferencias. La revolución neoclásica ha eliminado todo interés por —o toda comprensión analítica de— el proceso de cambio institucional.

No tengo la intención de afirmar que los neoclasicistas estén equivocados al centrarse en el comportamiento individual y en los demás problemas a los que se dedican. Sólo haré dos observaciones sobre esa preocupación. En primer lugar, cuando me dicen que un problema económico particular de naturaleza institucional no es «interesante», entiendo que es una expresión eufemista que lo que realmente significa es: «¡Bah, no tengo la menor idea de cómo enfocarlo ni de cómo resolverlo!». En segundo lugar, cuando los neoclasicistas empiezan a pontificar sobre una política social adecuada motivada en la eficiencia de Pareto, me imagino al borracho que busca las llaves perdidas de su coche bajo una farola, no porque las haya perdido allí, sino porque ahí es donde hay luz suficiente.

Estoy convencido de que muchos economistas están realmente interesados en la dimensión institucional de la economía. Tal vez el problema resida en que carecen de un modelo que les permita plantear las preguntas pertinentes. La ortodoxia cuenta con los procedimientos adecuados para hacer las preguntas; el problema es que esas preguntas parecen estar mal orientadas si enfocamos con seriedad el proceso de desarrollo económico. La búsqueda de ese modelo se verá complicada por el hecho de que la mayor parte de los economistas se sienten absolutamente amenazados en cuanto científicos «objetivos» cuando se cuestiona la eficacia como norma universal. Tras haber ele-

vado la eficacia a tan sublime categoría, los economistas ortodoxos adoptan una actitud decididamente hostil hacia las personas que se atreven a cuestionarla. Pero no es preciso abandonar totalmente el interés por la eficacia; sólo por la eficacia que es una invención artificial de alguna estructura institucional y que la ortodoxia no comprende y por la cual no siente curiosidad. La cuestión económica importante no es si algo es eficaz, sino cuáles son los costes sociales que se definen como legítimos y que, por lo tanto, se convierten en modelo con respecto al cual debe juzgarse la eficacia. Otra manera de plantear la cuestión es: «¿eficacia para quiénes?» (Schmid, 1969).

Un institucionalista interesado en los recursos naturales y en el desarrollo económico encontraría tres ideas centrales en los escritos de Commons: (1) la idea de las «reglas operativas para un normal funcionamiento de las instituciones» (ya hemos hecho referencia a este tema, pero volveremos sobre él); (2) la idea de que el capitalismo depende de los tribunales y de las legislaturas en cuanto a la esencia del valor, mientras que el socialismo depende, en la mayor parte, de normas administrativas; y (3) que la cuestión económica básica dentro de una sociedad — cuestión que al parecer fue totalmente ignorada por los economistas de la corriente principal cuando triunfaron sobre los economistas políticos a comienzos del siglo XX— es la lucha por los derechos.

Estas tres ideas pueden ser consideradas en conjunto. La ortodoxia económica está interesada, sobre todo, en el universo de relaciones de mercancías y en la negociación que le es propia. En cambio, Commons consideró la economía como un universo de relaciones humanas. Según la primera de estas concepciones, los individuos se reúnen para negociar sobre los intercambios de mercancías dentro de un contexto definido de mercado. Tomando ese mercado como dato y teniendo en cuenta que a los economistas sólo les interesan las personas como autómatas que maximizan la utilidad, es perfectamente natural que los resultados de esa interacción —los precios y las cantidades— sean del máximo interés, tras haber descartado todo lo demás como campo de estudio de los sociólogos, los psicó-

logos, los abogados o los científicos de la política. Para Commons, las personas se reúnen para negociar sobre las normas colectivas que a partir de ese momento definirán sus series de opciones individuales y grupales. Estas transacciones pueden tener lugar en las cocinas, bajo los árboles, en un salón, en el ayuntamiento, en las cámaras legislativas o en los tribunales. Pero estas transacciones, que lógicamente preceden a cualquier transacción observada en el mercado, producen la materia que constituye el interés contemporáneo en economía: los precios y las cantidades.

Estas transacciones sobre las reglas operativas para un normal funcionamiento de las instituciones son los puntos estratégicos en lo tocante a la interacción humana. En ellas es donde se crea el orden por la resolución o la evitación del conflicto. En ellas se negocia el cambio y, por lo tanto, es en ellas donde se expresan el poder político y el poder económico. En ellas se encuentra el equilibrio entre los intereses individuales y los intereses colectivos. Y en ellas se discuten y adquieren su esencia la «eficacia» y la «equidad». Consideremos estos aspectos con mayor detenimiento.

Enfoco el análisis institucional provisto de tres conceptos organizadores: (1) la técnica; (2) el sistema social y (3) el ecosistema. Dentro del sistema social me interesan, por otra parte, tres conceptos organizadores que, en realidad, son contradicciones o antítesis. Estas antítesis son: (1) los imperativos sociales de orden y cambio al mismo tiempo, de estabilidad y, sin embargo, flexibilidad; (2) la necesidad que hay dentro de los sistemas sociales de eficacia y equidad, de recompensar los medios que implican menores costes, pero al mismo tiempo estar alerta a la incidencia de los costes y de los beneficios; y (3) las tensiones entre los imperativos individuales y los imperativos colectivos, es decir el papel adecuado de la iniciativa y la avidez individuales equilibrado por las necesidades del grupo más amplio.

Los tres conceptos organizadores principales —la técnica, el sistema social y el ecosistema— definen los tres componentes fundamentales de la vida cotidiana. La téc-

nica es el conjunto de instrumentos y de conocimientos de que dispone la sociedad. El sistema social representa la estructura de normas y relaciones creadas por el hombre. El ecosistema representa el medio físico natural del que dependen los seres humanos. Concibo, pues a los seres humanos utilizando la técnica y el ecosistema para proveerse de un «modo de vida» en el sentido más amplio del término, mientras el sistema social refleja y al mismo tiempo determina las formas particulares en que tanto la técnica como el ecosistema se manipulan, se usan y se controlan.

No seguiremos atendiendo a la técnica ni al ecosistema; lo que aquí nos interesa es el sistema social. Volvamos a los tres conceptos organizadores del sistema social. Considero que las tres contradicciones a las que antes me referí nos servirán perfectamente para motivar nuestra discusión sobre las instituciones y, por lo tanto, para poner de relieve que la tradicional concepción de las instituciones como organizaciones no sirve para explicar el problema de un grupo social y, por consiguiente, los obstáculos y las oportunidades que hay para el cambio. Y si nos interesa el desarrollo económico para los países con los cuales trabajamos, el cambio debe ocupar un lugar preponderante en nuestra agenda.

El orden y el cambio

Considero que la primera antítesis en cualquier medio social está en establecer el orden pero dando cabida al cambio. ¿No se dice a menudo que «es deshonesto cambiar las reglas en medio del juego»? Si el conocimiento fuera algo estanco, si la población no aumentase, si los hechos naturales estocásticos no se produjeran y si los gustos y preferencias individuales no variaran en el tiempo, entonces podría establecerse un orden social y no volver a ocuparse de él. Pero es bien cierto que a diario nos topamos con nuevas exigencias que requieren ajustes en la organización que nos damos, en los instrumentos y en el conocimiento que utilizamos y en las formas en que interactuamos con nuestro medio natural.

Nuestra propia Constitución, con su insistencia en la propiedad privada, encara el problema del orden; tomar medidas es, pues, una dimensión complementaria que habla del proceso de cambio. La antítesis orden-cambio reconoce que el orden crea expectativas sobre un futuro seguro, pero que debe haber también mecanismos para hacer correcciones sobre la marcha. Y la seguridad de las expectativas lleva en sí misma la creación de derechos adquiridos en el *status quo*; es ahí donde el cambio amenaza al orden.

Debería ser obvio que un desequilibrio en la relación orden-cambio es suficiente para que se produzca el caos. Demasiado «orden» y un «cambio» insuficiente es garantía de revolución, y un exceso de «cambio» y un defecto de «orden» provoca la falta de expectativas y, por consiguiente, el estancamiento.

La eficacia y la equidad

Estos dos términos tienen significados muy precisos en economía, aunque en el uso se confunden muchas veces. Con respecto a esta antítesis tengo en mente algo un poco más genérico. Por eficacia no entiendo la estrecha dimensión del precio y de la técnica, sino más bien el concepto más amplio de estar en la frontera de alguna posibilidad de producción que se define a su vez por las relaciones sociales de la cultura que se está estudiando.

Algunos economistas del bienestar se empeñan en denominarlo «foco de factibilidad». En el lenguaje normal significa estar en un plan de producción que —para un haz determinado de factores de producción disponibles para la colectividad— permite obtener la mayor producción posible de artículos deseados. A modo de inciso, yo diría que, de acuerdo con esto ninguna sociedad estaría interesada en ser ineficaz. Por equidad entiendo también la noción igualmente genérica de juego honesto tanto en los procedimientos como en un sentido esencial, pero téngase en cuenta que debe quedar en términos muy relativistas (interiorizados por el colectivo).

Permítaseme observar que todo grupo social encara la tarea de producir un haz de objetos deseables, que desea producirlos con el menor derroche (ineficacia) posible, y que, en todo momento, debe estar alerta a la distribución tanto de los costes derivados de la producción de dicho haz como de los beneficios que el mismo produzca. De acuerdo con mi marco de referencia, la tensión eficacia-equidad no es tan grave como la que existe entre orden y cambio, ni tan ubicua como la que se da entre los intereses del individuo y los intereses del colectivo.

Individuos y colectivos

El último de los conceptos organizadores antitéticos que existen en el seno del sistema social es el de los intereses del individuo y los intereses de todos los individuos; a veces se entiende como lo privado frente a lo público, o como lo privado frente a lo social. Al entenderlo así se da la impresión de estar mostrando un interés impropio en evitar que los agentes privados hagan lo que más les conviene. En sociedades como la nuestra esto suele equipararse con una acusación de libertad, o de opción atomizada, o de mercados o de «libre empresa» o de capitalismo. Si me gusta mi formulación es precisamente porque pone el acento en los intereses de *un* individuo frente a los intereses de otros *individuos*. La cuestión es saber *qué intereses se tendrán en cuenta*; ¿los míos? ¿los vuestros?

En la economía moderna se trata de una manera bastante ambivalente la antítesis individuo-colectivo. La ortodoxia económica empieza con el individuo maximizador de la utilidad y dice lo que ese individuo elegiría hacer en determinados supuestos. Partiendo de esto, la economía del bienestar intenta sumar todos estos agentes atomísticos y deducir condiciones para la mayor felicidad social. En la actualidad, la mayoría de los economistas admiten que, como política recomendada, esta suma es una charada, tanto desde el punto de vista teórico como desde el punto de vista práctico.

Volvamos sobre ellos: orden y cambio, eficacia y equidad, individuo y colectivo. ¿Cómo se consigue evitar que

estas tensiones y contradicciones causen el caos o el estancamiento dentro de cualquier orden social? La respuesta debe buscarse en la acción colectiva para restringir, liberar y expandir la acción individual, es decir, en las instituciones.

La acción colectiva *precede* a la acción individual; el grupo es el que define las normas y las expectativas que a su vez definen la serie de oportunidades (o de opciones) dentro de las cuales actúan los agentes maximizadores individuales. A falta de esta acción colectiva previa, la acción individual se convierte en una guerra hobbesiana. Las sociedades son definidas por la acción colectiva previa; esta acción es la que les otorga su significado. La acción colectiva es la encargada de dar las normas para crear orden y al mismo tiempo dar cabida al cambio. La acción colectiva previa dicta las normas para recompensar el interés propio y la iniciativa, garantizando al mismo tiempo el constreñimiento del hedonismo por el interés social. Y también a la acción colectiva previa le corresponde determinar quién cuenta, a fin de que surja una noción compartida de equidad.

A la estructura institucional le toca impedir que los órdenes sociales se dividan en un caos centrífugo. Las medidas institucionales definen lo que puede hacerse, lo que no puede hacerse y lo que cada uno puede hacer y a quién puede hacerlo. ¿Por qué realizan los individuos esta determinación colectiva previa? Por la sencilla razón de que les va mejor con ella que sin ella. Todos aceptamos sanciones colectivas contra cosas que individualmente nos gusta hacer —conducir a 120 km/h, quemar hojas en otoño, dejar nuestros perros sueltos— porque consideramos que permitir que todos los demás hagan lo mismo (posiblemente al mismo tiempo) es menos atractivo. No tiene nada que ver con la libertad, pero es absolutamente necesario para hacer del mundo (o de nuestro barrio, o de las autopistas) un lugar donde sea posible vivir y estar seguro.

Hasta aquí en lo que se refiere a la dimensión vertical; permítaseme ahora referirme a la dimensión horizontal. Ya señalé antes que los tres conceptos organizadores principales son la técnica, el sistema social y el ecosistema. Es

preciso ahora dejar bien claro que las instituciones no sólo forman el núcleo del sistema social, sino que también determinan la naturaleza de la técnica, y la forma en que interactuamos con el ecosistema. Los derechos de propiedad —un aspecto importante de la estructura institucional— indican a quién «pertenecen» determinadas porciones del ecosistema (la tierra, los árboles, los pastos, una fuente, los silos). La propiedad señala también a quién pertenecen (quién controla) las técnicas valiosas (la maquinaria, los conocimientos, los procesos).

Así pues, las instituciones constituyen las normas previas —emanadas de las acciones colectivas de los individuos a fin de articular las condiciones para la acción individual y grupal, y de manifestar su acuerdo para sentirse vinculados por esas normas— que establecen, en palabras de Commons, las «reglas operativas para un normal funcionamiento de las instituciones». Y aquí es donde finalmente podemos volver a vincular las instituciones con la errónea consideración de que son organizaciones. Específicamente, las instituciones *definen* las organizaciones. De modo que una organización no es más que la manifestación física de un conjunto de «normas operativas para un normal funcionamiento de las instituciones».

Para formarse una idea de cómo se hace la economía institucional, se necesita otro concepto organizador. Lo que se necesita es alguna noción de proceso, una dinámica, que nos ayude a comprender —a grandes rasgos— cómo realizan sus tareas cotidianas las organizaciones sociales (los estados nacionales). Para ello, introduciré los conceptos de: (1) nivel de política; (2) nivel organizacional; (3) nivel operativo, y (4) nivel evaluativo. Es preciso dejar bien claro que serán las instituciones las que definan cada uno de estos niveles, y que cada nivel se relaciona con los demás mediante una estructura institucional bien articulada.

El nivel de política es aquél en el cual el Estado determina sus intenciones, metas, objetivos y propósitos colectivos. Si el país es de corte bastante democrático, tendrán cabida ciertas aportaciones de los ciudadanos; si se trata de un régimen autoritario, este proceso será de la exclusi-

va competencia del gobierno. En el nivel de la política — que funcionará según un conjunto de disposiciones institucionales— habrá disposiciones institucionales derivadas (reglas básicas) que definirán y especificarán al mismo tiempo los objetivos y los próximos pasos a dar, pero que también tendrán consecuencias para las organizaciones gubernamentales. Esas disposiciones institucionales pueden establecer que las organizaciones gubernamentales lleven a cabo los intentos determinados en el nivel de la política, o pueden redefinir los procesos que han de seguir las organizaciones gubernamentales existentes.

En el nivel organizacional —que existe por causa de las reglas básicas determinadas en el nivel de la política y que es definido por ellas— es donde el gobierno se ocupa de los medios, los instrumentos, las reglas y los mecanismos. Pero ¿con qué propósito? Para establecer los mecanismos colectivos que limitarán y liberarán a un tiempo la acción individual y grupal en lo que yo he dado en llamar el nivel operativo (1).

El nivel operativo es aquél en el cual los individuos, las empresas y las familias realizan la tarea de ganarse la vida. Es aquí donde las disposiciones institucionales concebidas y formuladas en el nivel de la política, pero redefinidas y dotadas a menudo de mayor especificidad en el nivel organizacional, producen ciertas conductas, comportamientos, acciones y resultados entre los agentes individuales maximizadores.

Pero ¿qué pasa si estas acciones realizadas por individuos y grupos no dan como resultado el producto colectivo deseado? ¿Qué pasa si el «comportamiento» del sistema resulta deficiente?

El nivel en el cual el Estado encara la cuestión de los resultados, el comportamiento y la adecuación es el nivel evaluativo. Como parte de esta dinámica, los resultados se someten a un constante examen para asegurarse de que responden a lo propuesto en el nivel de la política.

Veamos un ejemplo. Se observa que ciertas prácticas agrícolas producen niveles «inaceptables» de erosión del

suelo. ¿Quién determina que estos niveles son «inaceptables»? Se llega a ello mediante un largo proceso de argumentaciones y contraargumentaciones por parte de quienes realizan las tareas agrícolas y de quienes se preocupan por la erosión y por la calidad de las aguas. El proceso político es el que opera sobre el adjetivo «inaceptable». En el nivel de la política —donde se centra este debate— puede determinarse, por ejemplo, que la erosión actual del suelo es realmente excesiva. En ese caso tal vez se promulguen algunas normas de carácter general, se ofrezcan ciertos incentivos financieros y se establezcan penas para quienes no los cumplan. Se trata de nuevas medidas institucionales. En el nivel organizacional se les dará especificidad y contenido administrativo. Se encargará a un organismo de la administración de llevar a cabo este programa y de la aplicación de las medidas.

En el nivel operativo, los agricultores se darán cuenta de que las prácticas tradicionales ya no son aceptables desde el punto de vista social y que están sujetos a incentivos financieros para cambiar sus métodos. En este caso, las nuevas medidas institucionales han redefinido la serie de oportunidades de los agricultores. Gradualmente irán cambiando las prácticas agrícolas. Si no cambian con la rapidez requerida, o si no cambian lo suficiente como para reducir la erosión del suelo a niveles «aceptables», entonces un proceso de evaluación determinará que las normas «se quedaron cortas». Cabe agregar que este proceso tiene un carácter continuo dentro de toda sociedad, y que abarca la totalidad del espectro de acciones individuales que tienen implicaciones colectivas.

Recursos, instituciones y desarrollo

La suprema ironía por lo que respecta a los economistas que trabajan en el ámbito de la política pública es que aquellos que se aferran con mayor tenacidad al supuesto poder de la eficacia de Pareto son también los que menos parecen entender las distinciones críticas entre: 1) eficacia técnica, 2) eficacia de los precios, 3) Eficacia productiva

para la empresa, 4) eficacia general para la economía y 5) máximo bienestar social. Por carecer de una función de bienestar social, carecemos de un instrumento de medición irrefutable para saber cuáles son los planes de producción óptimos desde el punto de vista social (Just y otros, 1982; Mishan, 1969). A falta de él, nos desenvolvemos en el ámbito de una disciplina que no tiene nada que decir sobre muchos problemas sociales apremiantes.

Así pues, a un economista preocupado por la política pública relacionada con los recursos naturales, sólo le queda formular un conjunto diferente de preguntas sobre los procesos económicos y, a continuación, manifestar su voluntad de seguir sus indagaciones hasta su final lógico. Permítanme demostrar lo que quiero decir haciendo referencia a los problemas actuales de degradación de recursos en los trópicos, un problema al que suele darse la denominación genérica de «desforestación».

Se observa una degradación de recursos en diversos escenarios ecológicos, pero quiero centrarme en el tipo de degradación que se produce en estrecha relación con la agricultura. O sea que no nos ocuparemos de la degradación que tiene cierta importancia en el Sahel, sino que nos limitaremos a la que se observa en las tierras altas del Nepal, de Indonesia, de las Filipinas y de Tailandia. *Al parecer*, esta degradación se debería a una causa central, y la mayor parte de los economistas diría, con toda probabilidad, que la estructura de los derechos de propiedad es incorrecta. Es decir, que podría llegarse a la conclusión de que una tenencia indeterminada del recurso ha dado lugar a un medio ambiente en el cual la destrucción era casi inevitable. Aunque no está totalmente equivocada, esta diagnosis resulta bastante incompleta.

Pueden distinguirse tres tipos diferentes de degradación de recursos en la zona tropical húmeda: la primera es un acto premeditado del gobierno, la segunda resulta de la administración prácticamente inexistente del gobierno, y la tercera se debe a la marginación que llevan a cabo las políticas agrícolas al desplazarse a los agricultores de las tierras bajas comercializadas. Las dos primeras clases son el

resultado de una política explícita de recursos naturales, la última es el resultado de una política agrícola que forma parte del medio macroeconómico más amplio. Las tres situaciones tienen consecuencias graves para los recursos de las tierras altas.

La degradación intencionada de los recursos llevada a cabo por los gobiernos está relacionada con las concesiones de explotación de las maderas tropicales para la exportación. En este caso no debería quedar ninguna duda sobre las implicaciones para el mercado de divisas. Existe una demanda derivada del mercado de divisas basada en las pautas de consumo de una *élite* urbana que requiere ciertas deferencias por parte del gobierno. Ejemplos de Filipinas revelan una situación en la que se «exige» a los concesionarios que cumplan ciertas obligaciones contractuales en las que se establece la replantación o la conservación de un determinado porcentaje de árboles, pero en la realidad estas normas no se cumplen. En este caso, el problema no es una cuestión de tenencia indeterminada por parte de los concesionarios, tampoco es un problema de señales de precios equivocadas emanadas del mercado maderero internacional.

Se trata más bien de un problema de demanda macroeconómica de divisas magnificada, del uso del sector de recursos naturales para generar divisa extranjera, y de la poca disposición del gobierno para hacer cumplir sus contratos con el sector privado. Se trata de un problema institucional en el sentido de que la cuestión afecta a los derechos implícitos que existen entre los ciudadanos de Filipinas, su gobierno, la organización encargada de administrar las ventas de madera y los que contratan con el gobierno para talar y exportar árboles. Nos encontramos ante un problema de normas que afecta incluso a las normas para cambiar las normas; es decir, un problema de las instituciones que definen el orden y de las instituciones que definen el proceso de cambio. Sin duda esto tiene otra dimensión más, la de la eficacia de las reglas formales cuando entran en contacto con las reglas informales.

Me viene a la memoria la «superposición» institucional, en la que las instituciones tradicionales y coloniales

que otrora favorecieron un uso particular de las tierras altas de una manera particular, tropiezan ahora con nuevas instituciones impuestas de una manera exógena, que son el producto de un Estado en surgimiento. Es así como los agentes independientes se encuentran ante tres series de oportunidades superpuestas, pero no coincidentes, entre las cuales tienen que elegir su modo de comportarse. En cualquier sociedad donde la puesta en vigor de las normas es indecisa, nada tiene de sorprendente que surjan problemas a la hora de aplicarlas a varias estructuras institucionales. En medio de semejante desorden, no basta con apelar a la última ordenanza de un cuerpo legislativo —ni a un organismo administrativo— que no cuenta con una sanción social suficiente.

Los economistas no pueden dar por supuesto el acatamiento de las reglas básicas precisamente porque existen varias estructuras institucionales (reglas) incongruentes que tratan de la relación del individuo con el bosque y con otros que tradicionalmente han hecho uso del bosque. Esta cuestión de la *disonancia institucional* ofrece una oportunidad enorme a los economistas preocupados por los recursos naturales en el mundo en vías de desarrollo.

El segundo tipo de degradación de recursos que tiene interés para el economista, tiene unos orígenes mucho más inocentes. Cuando, recién salidas del colonialismo, se formaron las naciones-estado, trataron de organizar su gobierno siguiendo el modelo de las estructuras gubernamentales de sociedades más maduras. Crearon Ministerios de Agricultura en los que muchas veces había un Departamento de Montes o una Administración de Montes; algunos países llegaron incluso a elevar la administración forestal al rango de ministerio. De esta manera se puso en marcha el mito administrativo mediante la promulgación de leyes y la creación de normas administrativas que redefinían los derechos y deberes individuales respecto de los montes. Numerosos países promulgaron leyes que prohibían la tala de árboles para leña, convencidos al parecer de que el 70-90% de los ciudadanos que dependían de la leña para la preparación de sus comidas adquiriría de inmediato el hábito de comer carne cruda, arroz duro y de beber café frío. Es-

ta forma de administrar los recursos mediante la promulgación de leyes no sólo es un insulto a los ciudadanos, sino que además da lugar al desafío de disposiciones institucionales descabelladas que a nivel local se transforma en un acto de honor unido a la necesidad de supervivencia. Resulta difícil imaginar un enfoque más contraproducente por parte de un gobierno.

En el Nepal, inspirado por el mito de la administración, el gobierno nacionalizó todos los montes que antes habían estado bajo la administración y el control de las poblaciones locales (panchayat). Esto llevó a los pobladores a tratar de apoderarse de todo lo que pudieran antes de que se produjera la transición. Habitantes que habían actuado de acuerdo con un conjunto perfectamente definido de derechos y deberes para con el monte, se encontraron de repente despojados de sus derechos y con nada más que deberes (Bromley y Chapagain, 1984). En la actualidad, el gobierno de Nepal está tratando de restaurar el sistema administrativo de nivel local —medidas realmente institucionales—, en la esperanza de poner coto a la constante destrucción de recursos.

El último de los tipos de degradación de recursos es el resultado de políticas agrícolas comerciales explícitas que pueden estar dirigidas al autoabastecimiento de ciertos alimentos que se cultivan en régimen de plantación. Esta determinación del nivel político sobre el uso de la tierra suele tener consecuencias importantes para la capacidad de absorción de mano de obra que tiene la agricultura. Cuando la agricultura no es capaz de absorber el aumento de crecimiento de la población por causa de una mecanización inducida desde el nivel político —o porque es por naturaleza de capital intensivo—, los individuos quedan marginados. Expulsados de las tierras bajas acaban en los barrios bajos, cada vez más extensos, de ciudades como Manila, Calcuta, Bombay, Yakarta o Bangkok, o si no —con el consiguiente peligro para los recursos naturales— en las tierras altas. Datos recientes obtenidos en Filipinas indican que (en 1970) aproximadamente el 30% de la población total del país reside en las tierras altas. Esta cifra representa más del 50% de la población migratoria total

de las Islas, y al parecer el resto se habría dirigido a las zonas urbanas de las tierras bajas (Cruz, 1984).

Esta marginación de los pobladores se produce precisamente en las áreas donde las medidas institucionales han alcanzado la menor capacidad para hacer frente a esta nueva presión de los recursos. En las tierras altas, por ejemplo, la utilización de los recursos estuvo regida tradicionalmente por la costumbre y por las estructuras institucionales de ámbito local basadas en la pertenencia al grupo de un individuo. Cuando la población migratoria invade las tierras altas, las instituciones nativas no sólo son incapaces de adaptarse a la nueva situación con rapidez suficiente, sino que además —y esto es lo más importante—, ni siquiera son adecuadas para la nueva mezcla de usuarios de los recursos.

Estos ejemplos de las causas de degradación de los recursos nos retrotraen a la discusión anterior sobre la forma en que un economista institucionalmente sensible encararía el problema del desarrollo. Estamos hablando aquí de la intersección de técnica, ecosistema y sistema social. La estructura institucional define el orden, pero también favorece el cambio. En el caso de las políticas agrícolas que marginan a la población, los derechos que acompañan a la tierra y a la agricultura comercial refuerzan un modo particular de producción que hace necesario que ciertos individuos emigren para poder ganarse la vida. Estos individuos emigran o bien a los suburbios urbanos o bien a las tierras altas. En cualquiera de estos dos destinos se enfrentan a estructuras institucionales existentes que tienden hacia «normas de parcialidad», según Edna Ullman-Margalit (1978), o hacia instituciones «que preservan la desigualdad», según Andrew Schotter (1981).

Una situación «que preserva la desigualdad» se da cuando cualquier resultado particular de un intento de cambio institucional se juzga tomando como marco de referencia el carácter sagrado del *status quo*. En términos de teoría del juego, se concede a un vector de momento de equilibrio una categoría especial como punto de partida, y todos los cambios se juzgan teniéndolo como punto de referencia (Schotter, 1981). En la terminología que antes usa-

mos, la estructura existente de derechos define una estructura de costes y beneficios que representa la piedra de toque de acuerdo con la cual debe juzgarse cualquier modificación. Como es posible que los nuevos costos no se vean legitimados por la estructura de derechos del *status quo*, el interés que tienen los receptores de estos costos en que éstos sean reconocidos como «reales» se enfrenta con una decidida resistencia por parte de los individuos que actualmente se encuentran protegidos por derechos y que, por lo tanto, son inmunes a estos nuevos costes. Un ejemplo de nuestra época podría ser la actual redefinición de los derechos de los fumadores y de los no fumadores.

Un economista institucional podría encontrar inspiración en lo que se ha escrito sobre la teoría de los juegos. Vemos que en ella se dedica atención a las distinciones entre los juegos que preservan la desigualdad que ya antes mencionamos, y los juegos denominados «problema de aislamiento» y «problema de coordinación (Schotter, 1981). El problema del aislamiento es el clásico «dilema del prisionero», en el cual el predominio de las estrategias individuales garantiza la ineficacia del equilibrio de Nash. En cambio, el problema de coordinación consiste en que en cualquier punto de equilibrio ningún participante tiene el menor incentivo para cambiar su conducta y además espera que los demás tampoco cambien; un equilibrio de Nash tiene la eficacia de Pareto.

En el problema del aislamiento, las acciones de los demás usuarios de los recursos carecen de importancia para la opción de cualquier usuario particular; predominan estrictamente las estrategias individuales. En el problema de coordinación, el resultado para cualquier jugador está en función de las estrategias puestas en práctica por los demás. Allí donde el problema de aislamiento alienta a los individuos a hacer las cosas a su modo, el problema de coordinación refuerza los beneficios de la acción concertada. Mientras que el problema del aislamiento exige que las soluciones sean impuestas desde fuera (ya que todos los participantes se verán incentivados en todo momento a burlar un acuerdo), el problema de coordinación, por

su naturaleza conjunta, lleva implícito un incentivo de auto-reforzamiento (Runge, 1981, 1984; Sugden, 1984).

Este reconocimiento de las diferencias en cuanto a los incentivos de contribución grupal al bien público local (un monte o una dehesa comunal) ofrece un campo de estudio de gran riqueza para los economistas interesados en los problemas de recursos. El análisis institucional permite poner al descubierto al mismo tiempo las venerables contradicciones sociales entre orden y cambio, entre eficacia y equidad y entre los intereses del individuo y los intereses colectivos. Es el estudio de las «reglas operativas para un normal funcionamiento de las instituciones».

Epílogo

No puede haber peor enemigo de la economía ortodoxa que el fanático que ve el mundo en términos paretianos y que no es capaz de entender que la eficacia de Pareto es consecuente con toda una variedad de transacciones económicas que son inaceptables desde el punto de vista ético. Todos los que alaban la eficiencia y desechan todo interés por las consecuencias de los costes y beneficios por considerarlo indigno de la economía, son culpables de una grave falta de comprensión de lo que es importante en las vidas humanas. Del mismo modo que «toda política es local», toda la economía es «local» por cuanto las personas experimentan los costes y los beneficios.

Una ciencia social que sea también ciencia de la acción política, conlleva una carga especial, cosa que no sucede, por ejemplo, en el caso de la antropología. Recomendar determinados cursos de acción colectiva en pro de la eficiencia y despreciar otras acciones que son redistributivas es no comprender la esencia de las transacciones humanas. La política pública no es ni más ni menos que la redistribución de las ventajas entre los miembros de la sociedad. Si los economistas comprendiesen esta verdad, no habría tanta adhesión incondicional a los resultados que, por definición, parecían eficaces.

La revolución positivista iniciada por Auguste Comte fue un intento de reducir todo pensamiento a una dicotomía. Se la consideró como el triunfo de «una forma de saber científico» sobre debates de naturaleza metafísica que adormecen la mente. Según esta teoría no podía haber más que dos tipos de proposiciones: (1) los enunciados formales o lógicos que eran definiciones o tautologías; y (2) los enunciados fácticos que requerían verificación empírica. Cualquier otro tipo de enunciado quedaba fuera del ámbito de la «ciencia». Bajo la influencia de los positivistas, la línea divisoria entre la ciencia y las demás formas de conocimiento quedó establecida por la capacidad para formular hipótesis susceptibles de comprobación cuya verdad probable dependía de observaciones precisas o de experimentos llevados a cabo por observadores desinteresados (objetivos). Este principio científico domina la economía, y sólo lo mueve el deseo poderoso de ser considerado objetivo. ¿De qué otra forma podría explicarse el fetiche de la eficacia que tanto preocupa a los economistas? ¿De qué otra manera podría explicarse la poca disposición a indagar con espíritu crítico en la pobreza conceptual de la optimización de Pareto como guía para la acción colectiva? Si los economistas somos incapaces de comprender que este concepto de Pareto puede usarse para justificar cualquier negociación particular —dada la estructura de derechos existente— sin duda nos merecemos todo el desprecio que cosechamos. Si no somos capaces de admitir que los costes irrelevantes de Pareto son por definición un golpe de gracia es que hemos caído prisioneros de un sistema tautológico que cumplió todas las exigencias de un Comte, y ninguno de los requisitos de una ciencia social que aspira a ser tomada en serio en cuestiones de política pública.

Cuestionar la eficacia de Pareto no significa echarse en brazos del derroche. Llamar la atención sobre las consecuencias de costes y beneficios no significa tomar partido por los pobres. Y poner en duda la instrumentalidad social de la propiedad privada absoluta en materia de recur-

(1) Esta jerarquización sigue el orden establecido por Ciriacy-Wantrup [1971].

tos naturales no equivale a propugnar la propiedad socialista universal. Sin embargo, se suele mirar con recelo al economista que plantea estas cuestiones. Por ejemplo no faltó quien me dijese que mi interés por los aspectos distribucionales de la política de recursos naturales era en el fondo una preocupación por el «amor» (en palabras de D.H. Robertson).

La economía moderna ha perdido la distinción que hacían los economistas clásicos entre *satisfacción económica* (lo que se desea) y utilidad (lo que es socialmente útil) (Cooper y Rappoport, 1984). Wilfredo Pareto indicó que una medicina con mal sabor tiene utilidad para los niños, pero carece de *satisfacción económica*. En la actualidad se utiliza un solo término para expresar la totalidad de la complejidad de la conducta de los seres humanos. Los economistas clásicos entendieron, aunque de manera bastante imperfecta, la diferencia entre el bienestar de una sociedad (al que denominaron bienestar material) y los deseos de los individuos que componen esa sociedad. La Revolución Industrial, la aparición de un mundo de mercancías, y la revolución social que conocemos como Ilustración, dieron origen —algunos dirían que necesitaron— a una teoría de interacciones económicas que explicase de qué manera esta nueva autonomía no sumiría a la sociedad en un caos centrífugo (1977, Sen).

Adam Smith y Jeremy Bentham, junto con Francis Edgeworth, W.S. Jevons y, más tarde Pareto e Irving Fisher, ofrecieron la explicación. Algunos dirían que esa explicación no era más que una «teoría justificatoria»: la utilización del positivismo recién amañado y de la mecánica newtoniana para dar la aprobación a las relaciones sociales en surgimiento y al desarrollo penetrante de los mercados (Macpherson, 1973). En la actualidad, doscientos años después, la «magia del mercado» no sólo cuenta con la aprobación de la academia, sino también con la del organismo político de más categoría de nuestro planeta. Sus principales afirmaciones se proponen como garantía de libertad política, y como la fuente de una colección ilimitada de bienes de consumo. De las nuevas técnicas que desplazan a las personas se dice que ahorran mano de obra, como

si las personas fueran dinero que hay que guardar en el banco para usarlo más adelante. Nos encontramos actualmente metidos en una época en la que se están poniendo en evidencia todas las consecuencias sociales reales de este «ahorro de mano de obra».

El institucionalismo no está dispuesto a aceptar sin discusión que el mercado sea la solución de todos los problemas de política pública. El institucionalismo tampoco se deja impresionar demasiado por la imagen de una interacción humana que, según se dice, funciona bajo las órdenes de un subastador walrasiano y bajo la atenta mirada de un Comisario Paretiano de Felicidad Pública. Por este agnosticismo, el economista institucional es tildado de radical, de ingrato o de revoltoso. Sin embargo, me atrevería a decir que el ciudadano medio, que se ve metido constantemente en esa «acción colectiva para limitar y liberar la acción individual» está mucho más a tono con las realidades institucionales del mundo que el teórico ortodoxo que puede descartar, y generalmente descarta, esa dimensión de la vida cotidiana.

Si se me permite cerrar con una ligera distorsión del título de uno de los libros más conocidos de Thorstein Ve-llen, diré que el ciudadano medio debe enfrentarse a diario con toda una variedad de medidas institucionales que al mismo tiempo limitan y liberan la conducta individual. El ciudadano no tiene la amplitud del economista ortodoxo para contemplar el panorama mundial. Pero es lógico, así es el «ocio de la clase teórica».

Bibliografía

- BROMLEY, DANIEL W. (1982a): «The Rights of Society versus the Rights of Landowners and Operators», en *Soil Conservation Policies, Institutions and Incentives*, compilado por Harold G. Halcrow y otros. Ankeny, Iowa: Soil Conservation Society.
- BROMLEY, DANIEL W. (1982b): *Economic Issues in Forestry as a Development Program in Asia*. Madison: University of Wisconsin, Center for Resource Policy Studies, Ponencia de trabajo 16, marzo.
- BROMLEY, DANIEL W. (1982c): «Land and Water Problems: An Institutional Perspective». *American Journal of Agricultural Economics* 64 (diciembre): 834-44.
- BROMLEY, DANIEL W. (1983): «Land and Water Resources: a New Perspective on Economic Development». En *Issues in Third World Development*, compilado por K.C. Nobe y R.K. Sampath. Boulder: Westview Press.
- BROMLEY, DANIEL W. y DEVENDRA P. CHAPAGAIN (1984): «The Village Against the Center: Resource Depletion in South Asia». *American Journal of Agricultural Economics* 66 (diciembre): 868-73.
- CIRIACY-WANTRUP, S.V. (1971): «The Economics of Environmental Policy». *Land Economics* 47 (febrero): 36-45.
- COMMONS, JOHN R. (1961): *Institutional Economics*. Madison: University of Wisconsin Press.
- COOTER, ROBERT y PETER RAPPOPORT (1984): «Were the Ordinalists Wrong About Welfare Economics?» *Journal of Economic Literature* 22 (junio): 507-30.
- CRUZ, M.^a CONCEPCIÓN (1984): *Population Pressure, Migration and Markets: Implications for Upland Development*. Los Baños: Universidad de Filipinas, Instituto para Estudios sobre Desarrollo, Ponencia de trabajo, 84-05.
- HOHFELD, W.N. (1913): «Some Fundamental Legal Conceptions as Applied in Judicial Reasoning». *Yale Law Journal* 23 (noviembre): 16-59.
- JUST, RICHARD E., DARRELL L. HUETH y ANDREW SCHMITZ (1982): *Applied Welfare Economics and Public Policy*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- MACPHERSON, C.B. (1973): *Democratic Theory: Essays in Retrieval*. Oxford: Clarendon Press.
- MISHAN, E.J. (1969): *Welfare Economics: An Assessment*, Atlantic Highlands, N.J.: Humanities Press.
- NEALE, WALTER C. (1969): «Land is to Rule». En *Land Control and Social Structure in Indian History*, compilado por Robert Frykenberg. Madison: University of Wisconsin Press.
- RUNGE, C.F. (1981): «Common Property Externalities: Isolation, Assurance and Resource Depletion in a Traditional Grazing Context». *American Journal of Agricultural Economics* 63 (noviembre): 595-606.
- RUNGE, C.F. (1984): «Institutions and the Free Rider: The Assurance Problem in Collective Action». *Journal of Politics* 46 (febrero): 154-81.
- SAMUELS, WARREN J. (1981): «Welfare Economics, Power and Property». En *Law and Economics*, compilado por Warren J. Samuels y A. Allan Schmid. Boston: Martinus Nijhoff.

- SCHMID, A.A. (1969): «Natural Resources and Growth: Towards a Non marginal Political Economics». *American journal of Agricultural Economics* 51 (diciembre): 1304-13.
- SCHOTTER, ANDREW (1981): *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- SEN, A.K. (1977): «Rational Fools: A Critique of the Behavioral Foundations of Economic Theory». *Philosophy and Public Affairs* 6 (Verano): 317-44.
- SUGDEN, ROBERT (1984): «Reciprocity: The Supply of Public Goods Through Voluntary Contributions». *Economic Journal* 94 (diciembre): 772-87.
- ULLMAN-MARGALIT, EDNA (1978): *The Emergence of Norms*. Nueva York. Oxford University Press.

RESUMEN

La comprensión de los problemas económicos a los que se enfrentan actualmente los países menos desarrollados y los problemas de la utilización de los recursos naturales son corrientemente enfocados desde la perspectiva de la doctrina económica generalmente aceptada y que se conoce como neoclasicismo u ortodoxia.

Existe sin embargo otra visión no ortodoxa que constituye la perspectiva institucionalista. El objetivo de este artículo es mostrar las posibilidades analíticas aportadas por la Escuela Institucionalista alrededor de los dos temas mencionados.

En el artículo tras elaborar acerca del problema del subdesarrollo cuyo centro o causa reside en una estructura institucional deficiente o no apropiada por haberse establecido por imposición exterior frecuentemente procedente de la etapa del colonialismo; el artículo intenta poner frente a frente ambas doctrinas, la ortodoxa y la institucionalista, con el fin de destacar sus concepciones y llegar a la conclusión de que la acción colectiva en la que se ve inmerso el ciudadano medio para limitar o liberar la acción individual en la colonización de los recursos naturales es normalmente descartada por la visión ortodoxa, y, opuestamente, centro de atención y énfasis en el análisis institucionalista.

RÉSUMÉ

La compréhension des problèmes économiques auxquels doivent faire face actuellement les pays les moins développés, et les problèmes de l'utilisation des ressources naturelles, sont souvent envisagés du point de vue de la doctrine économique généralement acceptée, connue comme néo-classicisme ou orthodoxie.

Il existe cependant une perspective non-orthodoxe: l'institutionnaliste. L'objet du présent article est d'exposer les possibilités analytiques fournies par l'Ecole Institutionnaliste sur les deux sujets mentionnés.

L'article traite du problème du sous-développement, dont le centre, ou la raison, réside dans une structure institutionnelle déficiente ou non-appropriée, suite à son établissement par imposition extérieure, provenant fréquemment de l'époque du colonialisme; il tente ensuite de mettre face à face les deux doctrines, orthodoxie et institutionnalisme, dans le but d'en souligner les conceptions et d'arriver à la conclusion que l'action collective à laquelle est entraîné le citoyen moyen pour limiter ou libérer l'action individuelle pour la colonisation des ressources naturelles, se trouve normalement rejetée par la conception orthodoxe, contrairement à l'analyse institutionnaliste, qui en fait un centre d'attention et d'emphase.

SUMMARY

The understanding of the economic problems currently facing less developed countries and of the problems of using natural resources are usually focussed from the viewpoint of the generally accepted economic doctrine known as neoclassical or orthodox economics.

However, there is an alternative — the institutionalist viewpoint. This article, then, aims to show the analytical potential offered by the Institutional School with respect to such problems.

An explanation of the problem of underdevelopment is given. Such underdevelopment is seen to lie in a deficient or unsuitable institutional structure which has been imposed on countries from the outside, and is often the legacy of colonialism. The article then tries to compare and contrast both doctrines, orthodox economics with institutionalist economics, in order to clarify their assumptions. It thereby arrives at the conclusion that the collective action in which the average citizen is involved to limit or liberate individual action in the colonisation of natural resources is normally ignored by the orthodox viewpoint, whilst it is the focus of attention and strongly emphasized by institutionalist analysis.

