

Poder, patrón de dependencia y nuevo institucionalismo económico

Límites y restricciones de la literatura contemporánea

David Arellano Gault y Walter Lepore*

Este trabajo analiza la relación existente entre las instituciones y el crecimiento económico, con base en una revisión de la literatura actual, en particular la que se relaciona con el Nuevo Institucionalismo Económico (NIE). Nos concentramos en los estudios que destacan los derechos de propiedad y contractuales como las principales variables explicativas del crecimiento económico. La hipótesis esencial de esta corriente de pensamiento es que las instituciones liberales (democráticas) y del mercado son un requisito previo para promover la inversión, la eficiencia, la innovación, el empleo y, en consecuencia, el crecimiento económico. Este documento tiene dos objetivos relacionados: 1) identificar la influencia de determinados actores en la selección y la construcción de instituciones políticas y económicas en países en desarrollo; 2) mostrar que la influencia de grupos de interés internacionales afectan considerablemente el crecimiento económico en estos países. El argumento principal de este trabajo es que, si bien las variables utilizadas por el NIE son pertinentes, la influencia de los grupos de poder en el escenario internacional es un factor explicativo determinante que el análisis económico-institucional erróneamente ha descartado. Nos proponemos incorporar esas relaciones de poder al análisis mediante el uso del concepto de patrón de dependencia (*path dependence*). Luego de realizar un análisis econométrico transnacional para países de América Latina (apéndice 2), nuestros resultados sugieren, de manera sumamente preliminar, que las variables asociadas con el

* David Arellano Gault es profesor-investigador de la División de Administración Pública del Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), nivel II en el Sistema Nacional de Investigadores. Es coeditor de la Revista *Organization Studies* y miembro del comité editorial de *Public Administration Review*. Doctor en administración pública por la Universidad de Colorado y experto en análisis organizacional y cambio institucional. Sus principales líneas de investigación son: estrategias organizacionales, transparencia en organizaciones públicas, presupuestos por resultados y mejora regulatoria. Tel. +52 (55) 57 27 98 00 ext. 9825. Correo-e: david.arellano@cide.edu. Walter Lepore es profesor asociado de la División de Administración Pública del Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE). Licenciado en economía por la Universidad Torcuato Di Tella y maestro en administración y políticas públicas por el CIDE. Sus principales líneas de investigación son: evaluación del desempeño, gestión por resultados, transparencia en organizaciones públicas y análisis organizacional. Tel. +52 (55) 57 27 98 00 ext. 2313. Correo-e: walter.lepore@cide.edu.

Artículo recibido el 30 de junio de 2008 y aceptado el 4 de enero de 2009.

patrón de dependencia son tan importantes como las que suelen plantearse tradicionalmente en la literatura del NIE.

Palabras clave: instituciones, crecimiento económico, poder, patrón de dependencia.

*Power, Path Dependence and New Institutional Economics:
Limits and Restrictions of Contemporary Literature*

This paper analyzes the relationship among institutions and economic growth, based on a literature review of the New Institutional Economics (NIE). We focus on those studies that emphasize property and contractual rights as the main explicative variables of economic growth. The principal hypothesis of this current of thought is that liberal (democratic) and market institutions are a prerequisite for encouraging investment, efficiency, innovation, employment and, consequently, economic growth. This document has two main purposes: 1) to identify the influence of specific groups in selecting and building up political and economic institutions in developing countries; 2) to show that influential international interest groups have a considerable impact on the pattern of economic growth in developing countries. The principal argument of this paper is that, while the NIE variables are relevant, the influence of power groups in the international arena is a decisive explanatory factor that the economic and institutional analysis has erroneously put aside. We attempt to incorporate these power relations into institutional analysis using the concept of path dependence. We conduct a panel data model (appendix 2) and our preliminary findings suggest that path dependence variables are as important as the variables traditionally set forth in the NIE literature.

Keywords: institutions, economic growth, power, path dependence.

INTRODUCCIÓN

Las décadas de 1980 y 1990 han implicado para muchos países el inicio de una nueva etapa de sus vidas políticas, sociales y económicas. La caída del bloque soviético en el este europeo y el fin de regímenes militares dictatoriales en América Latina han permitido el surgimiento de nuevas democracias que desde entonces han estado buscando la forma de consolidarse y generar un mayor bienestar económico para los diferentes grupos sociales que representan.

En muchos países, sin embargo, el advenimiento democrático no ha significado mejores condiciones de vida para gran parte de la población. Pese a que la democratización ha sido planteada por muchos actores nacionales e internacionales como prerequisite para el desarrollo, la vinculación

entre uno y otro fenómeno no es exactamente muy clara para la mayor parte de las personas de dichos países hoy en día. La relación entre democracia y crecimiento económico ha sido ampliamente discutida en la literatura, aunque en muchos trabajos realizados hasta el momento no se ha logrado determinar inequívocamente la causalidad entre ambos fenómenos. A pesar de esto, parece existir consenso sobre la existencia de un vínculo directo entre un gobierno democrático, con equilibrio de poderes y elecciones libres y respetadas, y una economía que logra alcanzar tasas considerables de crecimiento al estimular las inversiones, la innovación, el capital humano y la generación de empleo.

Una de las líneas de discusión más prolíficas de los últimos años ha puesto en el centro del debate al diseño institucional como catalizador de la democracia y el crecimiento económico. El argumento pone en primera instancia la hipótesis de que el crecimiento y el desarrollo económicos se derivan del respeto hacia las instituciones liberales y de mercado, a las garantías y derechos individuales y colectivos, y a un sistema de derechos de propiedad claro y sin ambigüedades.

Las instituciones aparecen, entonces, como un factor crítico para comprender el complejo vínculo entre democracia y crecimiento: los regímenes de gobiernos democráticos brindan el entorno ideal para que un *adecuado* diseño institucional pueda gestarse e implementarse, creando un espacio sociopolítico estable donde las variables económicas pueden jugar libremente y alcanzar el bienestar general. Buena parte de esta literatura recupera la consabida definición de las instituciones como “reglas del juego”, que plantea Douglass North; es decir, restricciones que configuran la interacción entre las personas, a fin de reducir la incertidumbre y proveer una estructura para el intercambio político, social y económico (North, 1990a).

Desde esta perspectiva, gran parte de la literatura apoya la idea de que el crecimiento económico y el desarrollo pueden lograrse mediante el reforzamiento de dos tipos de instituciones. Por un lado, están las llamadas “instituciones democráticas” que garantizan y controlan la contienda política y el sistema electoral, el respeto a los resultados de esta disputa, el equilibrio entre los poderes, y la libertad de expresión y de organizarse políticamente

(Olson, 1997). En otras palabras, estamos hablando de regímenes democráticos donde las instituciones electorales, legislativas y judiciales desempeñan un destacado papel para limitar las acciones de la clase política dominante y evitar abusos de ésta contra otros grupos sociales (Clague *et al.*, 1997).¹ Dentro de este conjunto de instituciones son importantes aquellas que protegen la propiedad privada contra los abusos del Estado y otros actores (los denominados “derechos de propiedad”), que incluyen no sólo el tipo de instituciones políticas mencionadas, sino también normas cívicas y legales que rigen el comportamiento de los individuos (Shirley, 2003).

Por otro lado, también es necesario que estas instituciones que rigen la esfera política estén acompañadas en el ámbito económico por otras que, al reducir los costos de transacción e impulsar la confianza entre los agentes económicos, estimulen el mercado e incentiven el intercambio (Shirley, 2003). El papel que desempeñan estas instituciones para el crecimiento económico es de suma relevancia, dada su capacidad para reducir los costos de producción, distribución y comercialización, y permitir a los agentes económicos obtener mayores beneficios de la especialización, la inversión y el comercio (Engerman y Sokoloff, 2003). Entre este tipo de instituciones suele considerarse las que proporcionan los mecanismos necesarios para garantizar el cumplimiento de los contratos (que denominaremos “derechos contractuales”), sino también normas para regular transacciones comerciales, así como hábitos y creencias que favorecen la creación de valores compartidos y la acumulación de capital humano.²

De esta manera, el argumento general está claro: existe una relación –virtuosa y racional, por cierto– entre las instituciones democráticas y las que se

¹ Clague *et al.* (1997, 97) basan su argumento en la siguiente definición procedural de democracia: “...si los líderes políticos son elegidos en elecciones competitivas, si las elecciones son conducidas de forma justa, y si las libertades de expresión y de asociación son respetadas”.

² Para Clague *et al.* (1997), los derechos de propiedad pueden resumirse como la protección contra embargos arbitrarios de activos u otra modificación de su valor por parte de oficiales del gobierno, así como protección contra invasión de la propiedad por otros particulares. Los derechos contractuales significan libertad para realizar contratos y protección contra el incumplimiento de los mismos por parte del gobierno u otros actores.

requieren para consolidar mercados eficientes y competitivos. Las instituciones democráticas constituyen, *a priori*, acuerdos de cooperación entre las clases políticas, que reducen la incertidumbre al construir una estructura para intercambios estables y eficientes. Esta estructura, a su vez, puede crear o alterar las instituciones económicas que afectan los costos de transacción y, por consiguiente, la eficiencia del intercambio económico (North, 1990a). Por lo tanto, en la medida en que se promuevan los derechos de propiedad, se desarrolle certidumbre y confianza entre los actores, y se planteen incentivos efectivos, se facilitará la realización de transacciones e interacciones apropiadas y constructivas entre los agentes económicos (Engerman y Sokoloff, 2003).

En otras palabras, el vínculo entre la estabilidad del escenario político y el crecimiento económico depende en gran medida de la existencia de instituciones políticas eficientes que reducen los costos de transacción. Vemos así que el papel de un gobierno democrático es crucial para facilitar el buen desempeño económico y la puesta en práctica de un poder judicial independiente y efectivo que evite acciones predatorias que desincentivan el ahorro y la producción, así como para extender derechos políticos y civiles que promueven la inversión, los contratos de largo plazo y el desarrollo del capital (Aron, 2000).

Esta sencilla ecuación ha dado origen a argumentos claros—algunos simplistas e, incluso, de naturaleza prescriptiva— sobre la manera en que una sociedad que transita hacia la democracia puede confiar en que las políticas de mercado serán el corolario natural. Si nos guiáramos exclusivamente por esta corriente, la solución para los países en desarrollo parecería obvia y relativamente sencilla; no obstante, poner en práctica y sostener el tipo de instituciones recomendadas es una labor mucho más complicada, pues presenta retos y dilemas difíciles de resolver. Incluso North (1990b, 191) advierte que “las instituciones económicas ineficientes son la regla, no la excepción”.

Debido a ello, precisamente, vale la pena ser más cuidadosos al explorar esta literatura, sobre todo cuando gran parte del debate sobre democracia, instituciones y crecimiento se ha articulado alrededor de las siguientes preguntas: 1) ¿por qué los países en desarrollo no han logrado consolidar gobier-

nos democráticos que respeten los derechos individuales y colectivos, a fin de permitir un funcionamiento eficiente y eficaz de sus economías?; 2) ¿de qué forma los países en desarrollo deben construir instituciones políticas que protejan sus economías de mercado y que permitan un crecimiento económico sostenido?

En este artículo realizamos una breve revisión de la literatura con el objetivo de analizar de manera crítica cuáles han sido las respuestas a estas preguntas. Nos centraremos principalmente en las explicaciones brindadas por el nuevo institucionalismo económico (NIE), en particular la rama que se enfoca en la economía de los derechos de propiedad. Esta elección se debe a que en la actualidad el NIE representa uno de los enfoques más influyentes en este debate, en especial cuando se analizan el impacto de los derechos de propiedad y contractuales sobre el progreso económico y la distribución de la riqueza. En esta primera aproximación al tema, hemos seleccionado algunos de los trabajos más representativos de la literatura. Gran parte de esta revisión está enfocada en estudios que han sido publicados por el National Bureau of Economic Research y que han utilizado como variables dependientes la “calidad institucional” o el crecimiento económico (representado por variaciones en el producto interno bruto o en el ingreso per cápita). Para entender dichos fenómenos, este tipo de estudios ha corrido regresiones de sección cruzada (*cross-section*) para explicar las diferencias entre países, utilizando una amplia gama de variables explicativas.³ Esto no significa que nos hemos centrado únicamente en trabajos de estas características ni que haremos una revisión basada en aspectos econométricos. Por el contrario, nuestro foco de atención son los argumentos allí presentados y resulta conveniente aclararlo para ubicar al lector. En el apéndice 1 se presenta un cuadro que resume los trabajos analizados en este artículo.

La revisión que hemos llevado a cabo nos ha dado la impresión de que, por probables que resulten, los argumentos planteados en la literatura NIE

³ Hemos traducido “cross-section” como “sección cruzada” de acuerdo con la terminología utilizada por Greene (1999) en su versión al español. Asimismo, para referirnos a lo que comúnmente se conoce como “estudios cross-country”, utilizamos “estudios comparados entre países”.

pueden ser de naturaleza tautológica. Al mismo tiempo las metodologías utilizadas carecen todavía del nivel de sofisticación necesario para introducir variables que refuercen este enfoque institucional. Tal vez la naturaleza aparentemente circular del enfoque del NIE radica en que aún no queda claro si las instituciones “correctas” crean sistemas democráticos y orientados al mercado, o viceversa. Las variables históricas, culturales y hasta religiosas pueden brindar mejores explicaciones o, al menos, complementarlas (como argumenta el clásico texto de Putnam, 1993). No obstante, queda claro que estas variables son muy difíciles de medir, y en eso radica el segundo problema: los *proxies* que se utilizan actualmente para analizar las instituciones son muy débiles y hacen suposiciones sobre la “fuerza institucional” con base en variables relativamente limitadas y de naturaleza subjetiva.

El análisis institucional, sin duda, parece un enfoque promisorio. Sin embargo, convendría considerar el estudio de otras variables y la creación de mejores bases de información, pues aquellas recurrentemente empleadas, al igual que los datos recopilados, siguen siendo débiles, lo que deriva en conclusiones y recomendaciones no concluyentes.

En este mismo sentido, sostenemos que la mayoría de los análisis económicos-institucionales ha dejado fuera de la ecuación una variable crucial: la vinculación entre poder y “patrón de dependencia” (*path dependence*) como factores explicativos del crecimiento económico. En este ámbito, entendemos el patrón de dependencia más allá de su concepción tradicional (es decir, que “la historia cuenta” o que eventos pasados explican resultados presentes), sino como una secuencia histórica donde eventos iniciales ponen en movimiento distintos patrones institucionales que se reproducen a lo largo del tiempo (Mahoney, 2000).⁴ La reproducción de los patrones en el largo plazo, a su vez, hace más difícil la transformación de las instituciones inicialmente construidas y reduce las opciones antes disponibles, aun

⁴ Las traducciones literales del término *path dependence* podrían ser “dependencia de la trayectoria” o “dependencia del camino”. Sin embargo, como estamos hablando de patrones institucionales, creemos que es más conveniente traducir estos términos como “patrón (institucional) de dependencia”.

cuando estas opciones alternativas son más “eficientes” que el patrón seleccionado (Mahoney, 2000). Y este es precisamente el nexo entre patrón de dependencia y poder, ya que este último no se trata sólo de un atributo de los actores, sino de una relación. Como bien explica Lukes (1985) en su estudio clásico, el poder no es unidimensional (“A” tiene poder sobre “B”), sino que también es bidimensional; es decir, el poder implica la capacidad de establecer el marco de las opciones “válidas”, “posibles” y “pensables”, suprimiendo ciertas opciones y haciendo posibles las no decisiones (Bachrach y Baratz, citados por Lukes, 1985, 16).

El vínculo de esta reflexión con la construcción y reproducción de instituciones a lo largo del tiempo resulta evidente. De hecho, en cualquier discusión relativa al tema sería ingenuo considerar que las instituciones de los países en desarrollo no se han visto afectadas ni mantenidas de manera alguna por las relaciones complejas y poderosas que se dan entre los grupos políticos y económicos dentro del país, y las influyentes habilidades políticas de los intereses económicos y políticos extranjeros. El patrón de dependencia, por lo tanto, no es sólo la resistencia de grupos locales poderosos a que se realicen cambios en el entorno institucional, sino también una variable fenomenológica que, de hecho, trata de captar el complejo proceso del poder.

En relación con la bibliografía revisada, consideramos que la influencia de los actores económicos y políticos internacionales resulta esencial para comprender el verdadero efecto del patrón de dependencia. Las instituciones no se construyen en el vacío y no son necesariamente producto de mentes iluminadas y racionales. Tampoco son medicinas que puedan recetarse fácilmente para economías enfermas (y renuentes a tomarlas). De modo que esta metáfora está limitada. Si bien existe correlación entre las instituciones y el crecimiento económico, la relación no es tan simple como parece. De hecho el mismo North (2005) afirma que la creación de instituciones es un proceso histórico complejo en el que los intereses de los diversos actores crean patrones que pueden defender por diversos medios para lograr sus objetivos particulares. Las instituciones no sólo se “diseñan” y se ponen en práctica de forma racional, sino que están incrustadas (*embedded*) en la realidad política

de una sociedad. En el caso de los países en desarrollo este patrón endógeno de construcción de instituciones también puede ser exógeno: en términos históricos, los grupos de interés y las organizaciones internacionales han tenido importancia –por no decir que han sido vitales– para la creación de los contextos institucionales de los que gozan en la actualidad.

Como consecuencia, es necesario comprender que las instituciones no son únicamente un conjunto de restricciones, sino también relaciones de poder e intereses. Consideramos, de hecho, que el patrón de dependencia y el peso de los actores externos como variables explicativas han sido omitidos en gran medida de este debate económico-institucional. Alterar las instituciones *premodernas* o *inapropiadas* de los países en desarrollo (si en este momento asumiésemos que estas categorías no son controvertidas, lo que aún está en duda) no es sólo cuestión de influir en los intereses de grupos económicos y políticos locales, sino también de afectar las profundas raíces de las relaciones de poder que los grupos de interés internacionales han mantenido y construido con la clase dominante local.

Para ello, en las próximas dos secciones analizamos las variables que usa el NIE para explicar el actual desempeño económico e institucional en los países en desarrollo, y el diseño institucional que funcionaría mejor para esos países. Luego, identificamos dos tipos de limitaciones del enfoque institucional: cuestiones metodológicas y aspectos conceptuales. De acuerdo con estas limitaciones, consideramos que la literatura del NIE en la materia debería complementarse con la idea de que las instituciones (su creación y evolución) son parte de complejas relaciones entre élites locales e internacionales. De esta consideración se desprende nuestro segundo argumento: los grupos de interés con influencia (en especial los del extranjero) afectan en forma considerable el crecimiento económico de los países en desarrollo mediante el patrón institucional que ayudaron a construir y que muchas veces defienden ferozmente.

Como complemento de nuestros argumentos, en este trabajo también realizamos un primer intento por incluir el patrón de dependencia como variable explicativa del crecimiento económico en América Latina, mediante un análisis econométrico similar a los empleados en la literatura revisada

(véase el apéndice 2). Si bien no es más que un intento preliminar y limitado, creemos que los resultados iniciales de este análisis son promisorios. Estamos convencidos de que la introducción de este tipo de variables, que con frecuencia son complejas y difíciles de medir, enriquecerá el debate y volverá más realistas y justas las recomendaciones relativas al desarrollo institucional en los países en desarrollo. Hemos decidido incluir este análisis econométrico en un apéndice para presentar de forma más ordenada nuestras ideas y facilitar la lectura del documento. De esta forma, intentamos no desviar la atención de nuestros argumentos principales, dejando la posibilidad de conocer los resultados preliminares que hemos encontrado a aquellos lectores que lo deseen y se sientan familiarizados con este tipo de estudios. El siguiente paso que intentaremos dar en el futuro para reforzar nuestro análisis consiste en construir un modelo econométrico más robusto, con mejores datos y que incluya una mayor diversidad de países de otras latitudes (por ejemplo, del este Europeo, África y Asia), con el propósito de vislumbrar de mejor forma el papel del patrón de dependencia y la influencia de actores externos en el crecimiento económico de países en desarrollo.

¿POR QUÉ LOS PAÍSES EN DESARROLLO SON INCAPACES DE CONSOLIDAR GOBIERNOS DEMOCRÁTICOS QUE GARANTICEN TAMBIÉN UN FUNCIONAMIENTO EFICIENTE Y EFICAZ DE SUS ECONOMÍAS?

El NIE ha intentado dar respuesta a esta primera pregunta partiendo de la definición de instituciones provista por North (1990a), es decir, restricciones socialmente construidas para regular la acción individual. De esta forma, el foco de atención de esta corriente ha sido la toma de decisiones y las elecciones individuales de las personas. No obstante, en el intento por superar las limitaciones del modelo de elección racional clásico, el NIE ha enriquecido su explicación de los fenómenos sociales al tratar de entender no sólo las elecciones individuales en un marco institucional dado, sino también la forma en que las creencias y elecciones de las personas afectan la evolución misma de las instituciones (Clague, 1997).

Esto puede explicar el amplio espectro de variables que en los últimos años se han tomado en consideración para estudiar el proceso histórico de construcción y de cambio institucional en entornos específicos, así como sus efectos sobre el crecimiento económico. Hemos podido encontrar gran cantidad de trabajos respecto a este fenómeno, que van desde estudios ortodoxos acerca de la búsqueda de incentivos correctos para inducir un comportamiento “racional”, hasta otros que incorporan también la herencia colonial, sus creencias y valores, accidentes geográficos, costumbres legales y tradiciones culturales, en un esfuerzo por explicar la existencia, permanencia y reproducción de instituciones ineficientes e ineficaces en algunos países en desarrollo.

Comenzamos con el trabajo de North (1990a), quien plantea que el diseño de las instituciones se sostiene en dos elementos del comportamiento humano: la motivación subyacente de los individuos y la capacidad de descifrar el ambiente que los rodea.⁵ En otras palabras, el efecto colectivo de las acciones individuales depende de los incentivos específicos que proporcionan las instituciones. Éstas, de hecho, reducen el precio que las personas *pagan* por sus creencias y convicciones, lo cual constituye un factor determinante en la toma de decisiones y en la capacidad de calcular sus consecuencias.

De manera similar, por lo tanto, la existencia de instituciones políticas y económicas que no apoyan el crecimiento económico se explica por el diseño incorrecto de incentivos, incapaz de motivar a los individuos y de desarrollar habilidades para descifrar el ambiente, al mismo tiempo que vuelve demasiado costosos ciertos comportamientos. Desde esta perspectiva, y puesto en términos de North (1990b, 110), “los países del Tercer Mundo son pobres porque las restricciones institucionales definen un conjunto de pagos a la actividad política y económica que no anima a las actividades productivas”. El conjunto de reglas formales e informales, que con-

⁵ El ambiente institucional al que se refiere North incluye creencias y religiones, normas, como confianza o legitimidad, estructuras de gobierno determinadas constitucionalmente (legislaturas unicamerales o bicamerales, por ejemplo), sistemas legales, entre otros (Shirley, 2003).

forman las restricciones institucionales de las que habla North, define las características y el desempeño de organizaciones políticas, económicas, educativas y sociales, por medio de incentivos que inducen determinados comportamientos. Por lo tanto, un diseño de incentivos incorrecto e instituciones pobremente definidas afectan la actividad económica, el nivel de especialización y una débil estructura de derechos de propiedad que no fomenta inversiones y contratos de largo plazo (Aron, 2000). De esta forma, la importancia del diseño de incentivos es aún mayor si se tiene presente que aquellas reglas con incentivos incorrectos son difíciles de cambiar cuando los costos son sumamente altos (North, 1990a). Incluso, es posible que, aun cuando existan derechos de propiedad correctamente definidos, el costo del monitoreo, medición y cobro de impuestos que estos derechos generen sea sumamente elevado y no tenga un impacto positivo visible en la economía.

Esta explicación es apoyada también por Clague *et al.* (1997), quienes sugieren que los países pobres crecen menos que los ricos, no porque estén destinados al fracaso, sino porque los elevados costos que supone la transformación institucional no han permitido establecer mecanismos para asegurar derechos de propiedad, para aplicar contratos ni para establecer efectivas burocracias públicas (como si se tratara de una elección puramente de carácter racional que sólo necesita calcular costos y beneficios, y sortear ciertas restricciones formales e informales que impiden un diseño correcto de incentivos).

El problema de este argumento es muy claro: si las instituciones son las reglas del juego y éstas son criaturas derivadas de los intereses y valores de los actores, pueden alcanzarse múltiples equilibrios; por ende, una institución puede ser *racional* para ciertos actores, aunque no necesariamente para otros. A menos que se encuentre un argumento más claro, hasta aquí la relación instituciones-crecimiento parece tautológica: el desarrollo se debe a “buenas instituciones”, y éstas son consustanciales a la democracia y el mercado (es decir, las “instituciones de calidad”). Ante limitaciones de este tipo ha sido necesario incorporar otras variables al análisis, para comprender la complejidad de la relación entre instituciones políticas y económicas,

la creación, presencia y permanencia de patrones institucionales ineficientes, y la forma en que los países deben migrar de un entorno institucional a otro.

Shirley (2003) clasifica las variables explicativas presentes en la literatura más reciente en los siguientes grupos: la herencia colonial, los conflictos y la competencia política, y las creencias y normas. Otros autores también han sugerido y sostenido la importancia de factores geográficos y comerciales que, si bien han sido incluidos en el análisis para explicar su impacto sobre el crecimiento económico, han demostrado cierto grado de incidencia sobre el diseño institucional en las esferas política y social.

En lo que se refiere a la herencia colonial, la explicación más tradicional y popular se ha basado en el origen del país colonizador y en los diferentes tipos de creencias, hábitos, religiones e instituciones que replicaron en sus colonias. El clásico ejemplo que aparece en la literatura son las diferencias (pasadas y presentes) de los países que fueron colonizados por Gran Bretaña –con Estados Unidos y Canadá como estandartes– *versus* aquellos dominados por España y Portugal en América Latina. Si bien resulta interesante el contraste, esta explicación ha mostrado sus limitaciones cuando, por ejemplo, comparamos Estados Unidos con Jamaica: ambos países fueron colonias de Gran Bretaña en el periodo colonial, pero actualmente muestran un desempeño económico por demás disímil. Vemos así que la herencia cultural no basta para explicar las diferencias en el desarrollo institucional y el crecimiento económico actual de estos países.

Ante las limitantes explicativas de este enfoque, nos vimos en la necesidad de recurrir a otros trabajos que incorporan variables explicativas más complejas al desempeño institucional y económico que se inicia en el periodo colonial y persiste en la actualidad: Acemoglu, Johnson y Robinson (2000 y 2001), Engerman y Sokoloff (2003 y 2005), Beck y Levine (2003) y La Porta *et al.* (1999).

El argumento de Acemoglu, Johnson y Robinson (2000) se sostiene en tres premisas. La primera es que existieron diversos tipos de políticas y estrategias de colonización que crearon diferentes conjuntos de instituciones y Estados: “Estados extractores” (colonias de América Latina y África, por

ejemplo) y “estados neoeuropeos” (Australia, Nueva Zelanda, Canadá y Estados Unidos). En los primeros no se introdujeron o no se desarrollaron de forma suficiente las instituciones necesarias para la protección de la propiedad, ni se proveyeron candados contra la expropiación gubernamental. El objetivo consistía en transferir la mayor cantidad posible de recursos al país colonizador, con la mínima inversión posible en la colonia. El segundo tipo de Estados fue en el que se replicaron “instituciones europeas” para proteger la propiedad privada y controlar al poder gubernamental, de tal forma que se incentivase la inversión y se garantizase el imperio de la ley.

La segunda premisa de este argumento es que la estrategia de colonización fue definida por la posibilidad de establecer asentamientos y mantener la presencia colonialista en la región. En lugares donde los colonizadores no podían establecerse fácilmente—determinado por la propensión ecológica al desarrollo de enfermedades—eran más rentables las actividades de explotación. La tercera premisa de Acemoglu *et al.* (2000) se refiere a la forma en que las instituciones coloniales tendieron a mantenerse y perdurar incluso después de que un país obtuviese su independencia, fenómeno conocido como “persistencia institucional”.

Acemoglu *et al.* (2000) exponen tres mecanismos que pueden explicar este hecho. Por un lado, introducir instituciones que protegen la propiedad y controlan al gobierno tienen un alto costo que, si no fue asumido por la potencia colonizadora, las nuevas élites no están dispuestas a pagar. En este contexto, las élites locales pueden preferir explotar las instituciones extractivas que existen para su propio beneficio. El segundo mecanismo toma en consideración el tamaño de la élite gobernante en el periodo poscolonial para determinar las ganancias de un Estado extractivo: a menor tamaño de la nueva élite local, mayor porción de la riqueza para cada integrante y, en consecuencia, mayores incentivos para mantener instituciones extractivas.⁶ Por último, los autores sostienen que la persistencia institucional puede

⁶ Al contemplar la situación de América Latina, los autores sugieren—correctamente desde nuestro punto de vista— que, si bien las élites locales aprovecharon el debilitamiento del imperio español para tomar control del gobierno, lo único que cambió fue la identidad de los receptores de la renta.

explicarse por actores que hicieron inversiones irreversibles para complementar a las instituciones extractivas, por lo que mantuvieron su apoyo, haciendo que éstas perdurasen en el tiempo.

La hipótesis del trabajo de estos autores, por lo tanto, es que la tasa de mortalidad de los colonizadores afectaba la naturaleza de las políticas en las colonias, e incidía sobre el tipo de instituciones que se crearon desde un principio. Estas instituciones, asimismo, persistieron y formaron las bases de las instituciones contemporáneas, las cuales afectan el desempeño económico actual. En este sentido, el argumento central es que las experiencias coloniales son una fuente (exógena) que explica los diferentes tipos y la persistencia de patrones institucionales —extractivos o neoeuropeos— que influyen en el desempeño económico presente de los países.

El segundo artículo de Acemoglu *et al.* (2001) va un poco más lejos e intenta comprender el fenómeno conocido como “reversión de la riqueza” (*reversal of fortune*), para tratar de explicar la situación actual de países como Perú —considerados ricos durante la época colonial— en comparación con aquellos países que fueron relativamente pobres en el periodo colonial (como Canadá) y que ahora gozan de economías desarrolladas. La explicación radica en lo que los autores llaman “reversión institucional” (*institutional reversal*), que significa que el colonialismo europeo desarrolló mejores instituciones en áreas pobres y poco habitadas a fin de incentivar la inversión (como en Australia, por ejemplo), mientras introducía instituciones extractivas o mantenía malas instituciones laborales y fiscales en áreas prósperas y densamente pobladas (como en el caso de México). Este tipo de instituciones persistieron aún en el periodo poscolonial, garantizando una alta concentración de poder en manos de una élite local pequeña que se benefició de instituciones socioeconómicas ineficientes para extraer recursos y riquezas del resto de la población. Aún más, el hecho de que la reversión de la riqueza se haya dado principalmente durante el siglo XIX, justo cuando la revolución industrial estaba difundiéndose, exacerbó las condiciones para el subdesarrollo estructural de esos países. El argumento es que los Estados donde en el periodo colonial existían instituciones en defensa de la propiedad privada fueron capaces de aprovechar mejor los beneficios

de la industrialización, marcando así una diferencia insalvable en el destino económico de los países ya independizados.

Engerman y Sokoloff (2003 y 2005) también centran su atención en el factor colonial como variable explicativa del tipo de instituciones desarrolladas en los nuevos asentamientos, pero a diferencia de los trabajos de Acemoglu *et al.* (2000 y 2001), se enfocan en la dotación de factores de las colonias. De esta manera, los autores consideran que los dispares factores de producción en las colonias (escasez, cultivos, clima, tipo y densidad de población nativa) creaban grandes desigualdades entre ellas y dentro de las mismas, principalmente en términos de distribución de la riqueza, del capital humano y de la influencia política. En la medida en que las diferentes dotaciones de factores desempeñaban un papel determinante en la creación de instituciones laborales dominantes (como la esclavitud en algunos casos), en la distribución de ganancias entre trabajadores y propietarios de la tierra, en la concentración de poder y en la naturaleza de la participación política y de la toma de decisiones, estas desigualdades fueron fundamentales para que posteriormente surgieran diferencias sistemáticas en la forma en que las instituciones evolucionaron en los países en desarrollo.

Los autores consideran que las colonias que presentaban un mayor grado de igualdad u homogeneidad entre la población fueron más propensas al desarrollo de instituciones políticas democráticas, a mayor inversión en bienes públicos e infraestructura, y a instituciones que protegen la propiedad e incentivan la actividad económica. En las colonias más desiguales y heterogéneas, en contraposición, las instituciones políticas fueron menos democráticas y proveyeron un acceso altamente dispar (en favor de pequeñas élites locales) a la propiedad privada y a las oportunidades económicas. La evidencia presentada por los autores muestra también que la persistencia de desigualdades extremas desde la época colonial ayuda a explicar los pobres registros históricos de crecimiento económico de los países en desarrollo.⁷

⁷ Engerman y Sokoloff (2003) presentan tres mecanismos a través de los cuales el grado de desigualdad en una sociedad puede afectar el carácter que desarrollan las instituciones: *a*) la desigualdad política, que permite a un pequeño grupo de la población diseñar políticas o instituciones en beneficio propio y limitar el acceso a la propiedad privada y a las oportunidades económicas; *b*) la desigualdad militar, que da lugar al

Otros autores que se han enfocado en el factor colonial como variable explicativa del desarrollo institucional y su desempeño actual han sido La Porta *et al.* (1999), así como Beck y Levine (2003). Sin embargo, el objeto de sus respectivos estudios fueron los diferentes sistemas legales heredados por los países en desarrollo.

La Porta *et al.* (1999) investigan los determinantes de la calidad de los gobiernos, entendiendo por “buen gobierno” aquel que brinda incentivos para avanzar hacia una economía capitalista.⁸ La variable explicativa principal de estos autores son los sistemas legales, los cuales son utilizados como indicadores del poder relativo del Estado en comparación con los propietarios privados, y como determinantes potenciales del desempeño del gobierno.⁹ Desde este enfoque, la *common law* inglesa, importada a las colonias británicas, es considerada como un mecanismo eficaz para evitar regulaciones abusivas y expropiaciones de la propiedad privada, para proteger los derechos contractuales, así como para promover mayores libertades políticas y burocracias eficientes y bien controladas. En cambio, el derecho civil, emanado del sistema legal francés y replicado por los españoles en sus colonias, consiste en un instrumento usado por los soberanos para la construcción del Estado, de burocracias patrimonialistas y para controlar la vida económica. La Porta *et al.* (1999) opinan que este tipo de leyes es particularmente perjudicial para la calidad y el desempeño gubernamentales, dado que puede sostener sistemas altamente intervencionistas, establecer mono-

monopolio de la fuerza; c) la desigualdad económica, que puede llevar al establecimiento de instituciones que sobre-explotan los factores escasos de la región. Estos autores reconocen también la importancia de otros factores sobre los diferentes tipos de instituciones desarrolladas en los nuevos Estados independientes: el derecho universal a votar, las instituciones educativas, la estructura de las finanzas públicas y las políticas de distribución de tierras.

⁸ Para La Porta *et al.* (1999) este tipo de gobierno es el que protege los derechos de propiedad, mantiene regulaciones y sistemas impositivos ligeros, y es poco intervencionista en la vida económica del país.

⁹ Otras variables utilizadas por La Porta *et al.* para evaluar la calidad de los gobiernos consisten en aproximaciones para representar el grado de intervencionismo estatal, la eficiencia del sector público, la calidad de los bienes públicos, el tamaño del gobierno y el grado de libertad política. Asimismo, presentan evidencia de la influencia de circunstancias históricas, no sólo referidas al origen legal, sino también a la heterogeneidad etnolingüística y las religiones adoptadas.

polios, desincentivar la innovación, desproteger los derechos de propiedad, crear burocracias ineficientes y sistemas políticos menos democráticos. La importancia de los diferentes orígenes de los sistemas legales es que éstos se han esparcido en el mundo a través de conquistas, colonizaciones, imitaciones o adopciones voluntarias, reflejando en diferentes países la correlación de fuerzas históricamente determinada, lo cual ha afectado el desempeño actual de sus gobiernos.

El último trabajo que sometimos a revisión para vislumbrar la importancia del factor colonial es el de Beck y Levine (2003). Estos autores también se concentran en el papel de las instituciones y las tradiciones legales, y más particularmente en su influencia sobre la creación y la operación de los sistemas financieros. En este sentido, analizan los efectos de los orígenes legales de un país sobre las leyes de protección a los inversores, el cumplimiento de los contratos y los derechos de propiedad. Beck y Levine (2003), también, comparan la *common law* con el derecho civil, y afirman que la tradición legal británica ofrece mayor protección a la propiedad privada que las leyes de origen francés, las cuales dan prioridad a los derechos del Estado y tienen impactos negativos sobre el desarrollo financiero. De esta forma, las tradiciones legales establecen diversos mecanismos “políticos” que difieren en la forma en que priorizan la propiedad privada frente a los derechos del Estado. Estos autores consideran, de hecho, que la *common law* británica ofrece mayores ventajas, dado que es más dinámica y flexible, y responde con mayor rapidez a las necesidades cambiantes de la sociedad. De esta forma, las leyes de origen inglés muestran menores oportunidades para que se presenten grandes huecos entre las demandas financieras de una economía y la habilidad de su sistema legal para atender estas necesidades. Como corolario, Beck y Levine sostienen que las tradiciones legales que más fácilmente adaptan sus sistemas legales a las necesidades económicas son aquellas que más incentivan el desarrollo financiero.

Hasta aquí la revisión de la literatura que sustenta sus argumentos en el factor colonial. Existe, por otro lado, un conjunto diferente de trabajos que se ha concentrado en explicar el crecimiento económico a partir del factor geográfico. No sólo eso, sino que además ha mostrado la incidencia de di-

cho factor sobre la forma, tipo y calidad de las instituciones que se han construido en los países en desarrollo. En este aspecto, nos enfocaremos en los trabajos de McArthur y Sachs (2001), Sachs (2003), y Rodrik, Subramanian y Trebbi (2002).

El primer artículo es una respuesta al trabajo de Acemoglu *et al.* (2000), con el argumento de que las instituciones no son las únicas variables que explican los diferentes patrones de crecimiento entre los países, sino también sus respectivas características geográficas. McArthur y Sachs (2001) afirman que el crecimiento económico también es afectado por el factor geográfico, el cual se refleja en otras variables, como la salud, el crecimiento poblacional y la producción de alimentos. En este sentido, los autores vislumbran un efecto directo de la geografía, dado que puede generar altos índices de enfermedad y un bajo nivel de producción de alimentos per cápita. Los autores atribuyen al factor geográfico también un efecto indirecto sobre el crecimiento económico, pues incide sobre el tipo de instituciones elegidas, que en determinados casos puede amplificar las tendencias hacia gobiernos predatorios o explotadores, y determinar la evolución del ingreso per cápita de los países.

Los hallazgos de este artículo coinciden en parte con el trabajo de Sachs (2003), el cual muestra que los indicadores económicos y demográficos están fuertemente correlacionados con variables geográficas y ecológicas, tales como la zona climática, la propensión ecológica al desarrollo de enfermedades y la distancia relativa a la costa. Sachs enfoca su estudio en los efectos del riesgo de contraer malaria como variable explicativa principal, la cual considera que tiene un efecto mayor sobre el crecimiento económico que la calidad institucional del país. En este sentido, el autor también sostiene la importancia de los efectos directos e indirectos del factor geográfico sobre el desarrollo económico (directamente a través de los efectos sobre productividad, crecimiento demográfico, comercio e inversión; indirectamente mediante la elección de instituciones políticas y económicas). Al mismo tiempo, advierte la necesidad de un modelo de crecimiento más completo que permita capturar la compleja relación e interacción entre instituciones, políticas y geografía.

Cabe mencionar que este último trabajo constituye una respuesta al trabajo de Rodrik *et al.* (2002), que afirma la primacía de las instituciones sobre la geografía o el comercio como variables explicativas del crecimiento económico. Los autores tienen como objetivo estimar la contribución de los factores geográficos, comerciales e institucionales, como variables que determinan el grado de innovación en una sociedad, los patrones de acumulación de la riqueza y que afectan el crecimiento económico. Los resultados de este trabajo muestran que la calidad institucional tiene un efecto mayor sobre el crecimiento que el resto de las variables, a fin de generar acumulación de capital y mayores niveles de productividad.¹⁰ En particular, las instituciones desempeñan un papel determinante en la prevención de expropiaciones de la propiedad, lo cual constituye un incentivo para invertir y acumular capital físico. Cabe tener presente que, a pesar de la falta de efectos directos del comercio, los autores identifican efectos indirectos de esta variable sobre el crecimiento a través de su incidencia sobre la calidad de las instituciones. Esto significa que el nivel de apertura económica de un país puede determinar la elección del tipo de instituciones económicas con las que cuenta.

Para resumir esta sección, la revisión de la literatura que aquí hemos llevado a cabo (véase el cuadro de síntesis en el apéndice 1) nos proporcionó un panorama general de la forma en que el NIE ha evolucionado hacia un análisis más complejo de la relación entre instituciones, crecimiento y democracia. Si bien se ha tomado como punto de partida el mismo supuesto (las instituciones *correctas* son las que protegen los derechos de propiedad y reducen los costos de transacción), esta corriente ha visto la necesidad de incluir otros factores, comprender los elementos históricos, legales y geográficos que explican la construcción de instituciones, y considerar el hecho de que las instituciones “perversas” (Shyrley, 2003) son en realidad creaciones históricas.

¹⁰ Los autores, en consonancia con los trabajos presentados hasta el momento, entienden por “calidad institucional” la existencia de aquellas instituciones que protegen los derechos de propiedad y garantizan el imperio de la ley (*the rule of law*).

Sin duda, la idea de que la historia es fundamental en el diseño y el desarrollo institucionales no es novedosa. Robert Putnam, desde otra tribuna, ya había advertido que “las instituciones están determinadas por la historia [...] La historia es importante porque es ‘patrón dependiente’ (*path dependent*): lo primero condiciona lo que viene después, [por lo tanto] las personas pueden ‘elegir’ sus instituciones, pero la elección no se realiza en circunstancias que son producto de su propia creación” (1993, 8), sino derivadas del legado histórico. Incluso, para algunos de los autores aquí revisados (Acemoglu *et al.*, North, Beck y Levine, Clague, Engerman y Sokoloff) la incidencia del patrón de dependencia también es evidente, dado el peso que tiene la historia (o la herencia colonial) en la configuración institucional actual. No obstante, el análisis económico-institucional se apoya en una versión utilitarista del patrón de dependencia, donde los actores eligen racionalmente reproducir instituciones con base en un análisis de los costos y beneficios asociados con la transformación de las instituciones, lo cual determina la posibilidad de alterar (o no) el patrón institucional original (Mahoney, 2000).

Esta explicación por demás clara, sin embargo, parecería ser insuficiente para entender el desempeño institucional y económico de países en desarrollo, así como la persistencia de instituciones ineficientes que no ayudan a lograr el bienestar general, sino a beneficiar a un grupo reducido de actores. Esto se debe a que el mecanismo utilitarista de transformación institucional tiene poca aplicación fuera de la lógica de mercado; en otras palabras, es sumamente difícil para actores (rationales) evaluar los costos y beneficios de patrones institucionales alternativos. De esta forma, “mientras que los derechos de propiedad estabilizan las expectativas e incentivan a los actores a adoptar un horizonte de largo plazo en el mercado, a menudo los mecanismos equivalentes no existen en el ámbito social” (Mahoney, 2000, 518).

Quizá sea necesario avanzar hacia una explicación del patrón de dependencia más compleja, basada en el concepto de poder. Como en el enfoque utilitarista, aquí también habría que asumir que los actores toman decisiones sopesando costos y beneficios. Sin embargo, una explicación sustentada en las dinámicas del poder tiene presente que los costos y beneficios están distribuidos de forma desigual, que esta distribución inequitativa empodera

desde un inicio a ciertos grupos a expensas de otros, que el grupo que se encuentra en ventaja usará su poder adicional para reproducir ciertas instituciones que lo beneficien, y que estas instituciones aumentan aún más su poder respecto a los grupos en desventajas (Mahoney, 2000, 521). De modo que rebasar los límites del enfoque utilitarista del patrón de dependencia es, sin duda, un paso necesario que el análisis económico-institucional debe dar si pretende entender a cabalidad los rasgos particulares de las secuencias de reproducción de instituciones ineficientes en países en desarrollo.

¿CÓMO DEBEN CONSTRUIR LOS PAÍSES EN DESARROLLO INSTITUCIONES POLÍTICAS Y A FAVOR DEL MERCADO QUE LES PERMITAN CONSOLIDAR RÉGIMENES DEMOCRÁTICOS Y UN CRECIMIENTO ECONÓMICO SOSTENIDO?

La segunda pregunta que la literatura ha intentado responder en materia de diseño institucional se enfoca en recomendaciones de política para que los países en desarrollo cuenten con una dotación institucional a favor de una economía de mercado sostenida en un régimen político democrático. En esta sección presentamos las recomendaciones que se desprenden de los trabajos revisados, tomando en cuenta las variables utilizadas para explicar el desempeño institucional y económico de los países en desarrollo.

En términos generales, nuestra revisión de la literatura ha mostrado que gran parte de los trabajos coinciden en los siguientes aspectos: *a)* la definición de “institución” que sirve de plataforma para los diversos estudios, específicamente aquella planteada por Douglass North (1990a), que entiende las instituciones como una conjunto de reglas que regulan el comportamiento y la interacción entre individuos; *b)* la importancia de las instituciones para incentivar el crecimiento económico, con especial énfasis en la calidad institucional;¹¹ *c)* la falta de recomendaciones de política precisas

¹¹ En general, la calidad institucional ha sido medida de acuerdo con las garantías de los derechos de propiedad y contractuales, y con los límites y controles impuestos al poder gubernamental (aunque, cabe destacar, es ambigua su importancia relativa en comparación con otros factores).

sobre el tipo de instituciones necesarias para fomentar el crecimiento y el desarrollo económicos, y sobre la forma en que la dotación institucional debe cambiar (Shirley, 2003).

En cuanto a este último aspecto, coincidimos con Jütting (2003) sobre el “sorprendente silencio” de la literatura sobre la forma en que se deberían modificar los arreglos institucionales que perjudican el desarrollo, para alcanzar instituciones “exitosas” y de “alta calidad”. En todo caso, podemos señalar que existe consenso sobre la inexistencia de un modelo institucional predeterminado que garantice el éxito. No obstante, algunos de los autores presentados en la sección anterior intentan realizar ciertas recomendaciones, aunque muchas de ellas caen en la generalidad, lo que les otorga escasa relevancia en términos prácticos.

Engerman y Sokoloff (2003) admiten que no existe una institución particular y claramente definida que permita alcanzar altas tasas de crecimiento en diferentes realidades, sino que un mismo desempeño económico puede lograrse con estructuras institucionales alternativas. Sin embargo, sostienen que, independientemente del arreglo institucional, éste debe ser lo suficientemente flexible como para permitirle a la sociedad tomar ventaja de las oportunidades que ofrece un ambiente cambiante. Este tipo de instituciones en particular tiene la capacidad de adaptarse a las circunstancias del ambiente e incentiva la innovación, la generación de nuevas tecnologías y, en última instancia, el crecimiento. Desde esta perspectiva, las instituciones que conducen al buen desempeño económico son aquellas que muestran un alto grado de flexibilidad institucional y de adaptación al ambiente. Las sociedades que cuenten con este tipo de instituciones pueden responder de manera constructiva a los cambios en el contexto, lo cual implica modificaciones o innovaciones (públicas o privadas) que acumulativamente generan beneficios en el bienestar social. Lamentablemente, esta idea y la forma en que pueden lograrse este tipo de instituciones no fueron desarrolladas lo suficiente por estos autores.

Por el contrario, Rodrik *et al.* (2002) están conscientes de que su trabajo no es una guía útil para diseñar políticas a favor del crecimiento económico. Como los autores señalan, los derechos de propiedad desempeñan un papel

determinante para el crecimiento, sin embargo, en ningún momento especifican la forma que estos derechos deben adquirir. Asimismo, sostienen que no es posible recomendar un diseño institucional determinado, dado que los arreglos institucionales deseables para cada caso en particular deben contener elementos que capturen la especificidad del ambiente, las trayectorias históricas, los factores geográficos, la política económica y otras condiciones iniciales. En este sentido, concordamos con los autores cuando dicen que todavía “hay mucho que aprender sobre lo que significa, en realidad, mejorar la calidad institucional” (2003, 23).

Clague *et al.* (1997), por otro lado, sí presentan varias recomendaciones precisas sobre política económica. En primer lugar, sugieren que el paquete estabilización-liberalización-privatización necesita encontrar un apoyo fuerte de la clase política de los países en desarrollo, para que sea aceptado por la sociedad. En segundo lugar, recomiendan que estos países implementen reformas que vayan más allá de los aspectos macroeconómicos y de establecer precios de forma correcta y competitiva. Lo que estos autores prescriben es, en realidad, construir la estructura institucional necesaria para una economía de mercado: una oferta confiable de servicios públicos, el mantenimiento de la infraestructura física, regulaciones gubernamentales ligeras, espacios para solucionar disputas empresariales y poca (o nula) interferencia gubernamental en la economía. Estas tareas, a su vez, deben acompañarse de cambios mayores en la burocracia gubernamental, en las expectativas respecto al comportamiento de los empresarios y funcionarios del gobierno, y una actitud social a favor de los mercados.

No obstante la claridad de estas recomendaciones, como bien señala Shirley (2003), algunas de ellas se basan en supuestos incorrectos sobre el cambio institucional. Por un lado, asumen que las instituciones son maleables y pueden cambiar en un horizonte de tiempo relativamente corto y, por otro, consideran que agentes externos pueden detectar fácilmente las necesidades de los cambios institucionales y persuadir a los gobiernos de implementar las reformas sugeridas. Gran parte de la literatura y la evidencia empírica, sin embargo, muestran los errores de estos supuestos. Primero, los cambios institucionales suelen implicar un periodo de tiempo

mayor a tres o cinco años, inclusive algunos son mayores a 15 o 20 años. Segundo, modificar el entorno institucional requiere alteraciones en creencias y valores que generalmente no pueden ser observados por consultores externos en un periodo de tiempo relativamente corto. Tercero, los cambios institucionales en muchos casos pueden ser diseñados en beneficio de un pequeño grupo, en lugar de buscar el bienestar de la sociedad. Por último, ante la falta de una estructura institucional que soporte los cambios necesarios, las recomendaciones sugeridas o impuestas pueden crear incentivos incorrectos que fortalezcan a grupos opositores a las reformas (Shirley, 2003).

Otros autores, por último, son aún más pesimistas y sostienen que el cambio institucional es realmente difícil, sino imposible. Éste es el caso de Acemoglu *et al.* (2000 y 2001), quienes insisten en que los países en desarrollo suelen soportar la carga de un conjunto preexistente de instituciones poderosas, heredadas del periodo colonial, que se han perpetuado hasta la actualidad determinando así su desempeño económico. Este argumento condice precisamente con el ya conocido patrón de dependencia del NIE, con base en el cual las instituciones locales existentes (en este caso, heredadas de la experiencia colonial) no permiten cambiar el curso económico del país y explica la persistencia de bajas tasas de crecimiento.

En síntesis, hemos podido observar en esta sección que las recomendaciones realizadas por los autores no son muy precisas. Estos trabajos han mostrado interpretaciones sumamente vagas de sus hallazgos, que en ocasiones se plantean de forma muy general y en extremo difícil de interpretar. Esto, en consecuencia, representa una limitante mayor cuando es necesario especificar una agenda de reforma para un país en particular (Aron, 2000). Cabe preguntarse entonces en qué han fallado estos enfoques, no sólo para elaborar un diagnóstico más preciso de la situación institucional de los países en desarrollo, sino también para realizar sugerencias y recomendaciones que apoyen un cambio institucional efectivo. Aún más, habría que cuestionar también por qué esta corriente, cuyos trabajos todavía no están lo suficientemente desarrollados desde el punto de vista metodológico y prescriptivo, mantienen una fuerte influencia en esta discusión.

¿ASÍ QUE DÓNDE ESTÁ EL PODER?

En esta parte del documento procuramos identificar algunas limitantes del enfoque del NIE con el objetivo de abrir el debate a formas alternas de análisis. Podemos agrupar estas limitantes en dos categorías: cuestiones metodológicas, por un lado, y aspectos conceptuales, por otro.

En cuanto a la primera, la gran mayoría de los trabajos que hemos revisado ha utilizado métodos de análisis comparativo entre países, los cuales se han enfocado principalmente en mediciones que intentan capturar la *calidad* de las instituciones. Para ello se han utilizado diversas aproximaciones para identificar a las *instituciones* y para medir su calidad y desempeño. El imperio de la ley, los riesgos de expropiación gubernamental y la seguridad de los derechos de propiedad son los principales elementos que se han utilizado en este tipo de estudios. Como Aron (2000) señala, los indicadores empleados para medir la “alta calidad” de las instituciones se conforman de un gran número de variables diferentes, lo cual plantea tres problemas. Primero, no existe consenso sobre cuáles variables incluir y cuáles dejar de lado (protección a los derechos de propiedad, bajo riesgo de expropiación, buen funcionamiento del sistema judicial, estabilidad política y/o una mezcla de algunos de estos indicadores, etcétera). Segundo, cuando las instituciones son por definición (y *ad hoc*) de *alta calidad* existe el riesgo de que cualquier explicación se vuelva tautológica. En este sentido, no sólo es necesario decir cuáles instituciones son necesarias (las de calidad, por supuesto), sino también especificar el arreglo institucional que permite construir ese tipo de instituciones. Por último, para medir el impacto de la calidad institucional estos trabajos suelen utilizar indicadores contruidos a partir de las percepciones de inversionistas extranjeros y de los denominados “expertos” [por ejemplo, el *International Risk Country Guide* (ICRG) y el *Business Environmental Risk Index* (BERI)]. El problema con estos indicadores, señala Aron, es que pueden resultar adecuados para estudiar países desarrollados pero es dudosa su aplicación para economías emergentes, ya que se enfocan principalmente en instituciones formales, a pesar de la importancia crítica de las instituciones informales en los países en vías de desarrollo.

Aron (2000) también procede a explicar otras dificultades de este tipo de trabajos, que se vinculan con los modelos metodológicos y los datos que suelen emplear. En este aspecto, puede resultar problemático obtener datos confiables y de calidad, así como existe el peligro de cometer errores de medición, omitir variables cruciales y problemas de reversión de causalidad (*reverse causality*). Este último fenómeno ha sido una de las limitantes que más ha preocupado a los investigadores, en especial cuando han intentado explicar en términos endógenos el crecimiento económico a través del papel que desempeñan las instituciones. Persiste todavía un importante debate sobre si son las *buenas* instituciones las que generan crecimiento económico o si, a la inversa, éstas son el resultado de altas tasas de crecimiento y desarrollo económico. Como consecuencia, actualmente en la literatura no existe un consenso generalizado sobre la dirección que toma la causalidad entre las variables institucionales y el crecimiento económico.

Esta divergencia es aún más amplia cuando se analizan las relaciones causales entre democracia y crecimiento. Lamentablemente, los hallazgos no han permitido alcanzar resultados inequívocos ni han sido concluyentes, en particular porque la democracia actúa a través de distintos canales, los cuales pueden tener sus propias consecuencias (positivas o negativas) sobre el crecimiento. La transparencia y la rendición de cuentas, pilares de un gobierno democrático, pueden considerarse como incentivos positivos para impulsar la economía y para la existencia de derechos contractuales, por ejemplo. Sin embargo, la necesidad de alcanzar consensos en instituciones democráticas o la multiplicidad de grupos de interés pueden afectar de manera negativa la eficiencia económica, retrasar la implementación de leyes y normas, o impedir respuestas rápidas y eficaces en momentos de crisis (Aron, 2000).

En cuanto al segundo grupo de limitantes que hemos señalado al inicio de esta sección, aquellas de carácter conceptual, podemos destacar las siguientes. En primer lugar, se ha asumido que la existencia misma de instituciones políticas democráticas y a favor del mercado era suficiente para que se registrasen altas tasas de crecimiento. Sin embargo, esta interacción—que se ha presentado casi con los beneficios de un mecanismo automático—no tie-

ne presente que en muchos países en desarrollo (especialmente en las nuevas democracias que se están consolidando en América Latina y el este europeo) estos tipos de instituciones se desarrollan bajo lógicas diferentes. Lijphart y Waisman (1996) señalan que las políticas de privatización, desregulación, apertura de la economía y competencia están sostenidas por una lógica de diferenciación, cuyo resultado es aumentar las disparidades sociales en sentido vertical y horizontal (es decir, la polarización entre ricos y pobres aumenta, pero también las diferencias entre ganadores y perdedores de una misma clase social, entre sectores de la economía, entre regiones de un mismo país y, por último, entre países). La consolidación de la democracia, por otro lado, se basa en la lógica de la movilización. Los nuevos escenarios políticos que surgieron con el fin de periodos militares dictatoriales o con la caída del bloque soviético han reducido considerablemente los costos de la acción política. Esto ha abierto la participación en la vida política a actores que anteriormente estaban prohibidos, marginados o relegados, al tiempo que ha permitido la consolidación de bases políticas y sociales más inclusivas. La presencia de lógicas contrastantes no es menor, pues esta confrontación presenta el riesgo de que puedan inhibirse entre sí los fenómenos de crecimiento económico y consolidación de regímenes democráticos, o bien, permitir sólo el desarrollo de uno de ellos, al menos durante un tiempo.

Otra restricción conceptual de la literatura revisada es que su entendimiento de las instituciones ha estado limitado. Es necesario comprender que las instituciones no son sólo reglas formales y restricciones informales que delinear el comportamiento individual y colectivo. La pregunta, en todo caso, sería ¿cómo se inician rutinas y comportamientos que hacen que dichas reglas se vuelvan mecanismos compartidos y aceptados (o impuestos), relativamente estables en el tiempo? La definición de instituciones como “reglas del juego” es incompleta, pues de alguna manera nos cuenta sólo “el final de la historia”. Sin embargo, no explica cómo se construyeron dichas reglas, cómo se estabilizaron en el tiempo y cómo se logró que fueran efectivamente compartidas o impuestas. Resulta conveniente, entonces, complementar este enfoque con la idea de que las instituciones son tam-

bién relaciones de poder e intereses, donde actores internos o externos a las instituciones (así como nacionales e internacionales) hacen *apuestas* por su desarrollo, mantenimiento, estancamiento o, eventualmente, su desaparición. En este sentido, consideramos apropiados los enfoques de Acemoglu *et al.* (2000 y 2001), y Engerman y Sokoloff (2003 y 2005), porque incorporan en sus estudios el papel determinante de los grupos locales en el diseño de instituciones ineficientes, desiguales y antidemocráticas, en beneficio de un sector reducido de la población. Sin embargo, también creemos que es necesario ampliar el espectro de actores implicados en el diseño y desarrollo institucional de un país (más aún en un mundo globalizado) e incorporar a esta perspectiva las relaciones de poder e intereses de las élites económicas y políticas nacionales con otros grupos de interés (internacionales) que también hacen apuestas sobre el desempeño institucional de otros países.

Tal vez sea momento de alejarnos del argumento *institucionalcentrista* que sostiene la corriente del NIE. Nadie duda de la importancia de las instituciones, pero no constituyen la única ni la más significativa de las explicaciones sociales. Como se verá, convendría complementar este enfoque con la idea de que las instituciones son parte de un proceso social complejo, donde los intereses y los cálculos de los actores no son sino un elemento más de la historia. Lo que hace falta, en todo caso, es llevar este argumento hasta sus últimas consecuencias y enfrentar sus *anomalías* como todo paradigma. El paradigma institucionalista, sobre todo aquel inspirado por el NIE, requiere enfrentar de lleno las limitaciones de su argumento normativo más importante: el hecho de que existen instituciones “adecuadas”, “correctas”, “buenas”, “racionales” (todos estos son adjetivos que uno encuentra recurrentemente en la literatura, sin mayor explicación de por medio, incluso en los textos de uno de sus máximos exponentes, Douglass North).

North (2005) afirma, precisamente, que las instituciones están incrustadas socialmente, generando así múltiples interpretaciones y sentidos ante diversos actores que enfrentan espacios de incertidumbre muy amplios. Ante esto, el autor ve la necesidad de explicitar cuál es el mecanismo consustancial para obtener una “buena” institución y para que una sociedad construya instituciones “racionales”. Citemos en extenso:

...podemos ver que la herencia cultural provee de una estructura de artefactos –creencias, instituciones, herramientas, instrumentos, tecnología– que no sólo juega un papel fundamental para formar nuestras decisiones como jugadores sociales, sino que también nos provee de pistas acerca del éxito o fracaso dinámico a través del tiempo. En esencia, mientras más rica sea la estructura de artefactos, mayor será la reducción de incertidumbre para tomar decisiones. En el tiempo, mientras más rico es el contexto en términos de proveer *experimentación y competencia creativa*, más probable será la sobrevivencia de una sociedad (2005, 36, énfasis nuestro).

En otras palabras, la herencia cultural de un país y la forma en que ésta proporciona un conjunto de creencias, herramientas e instituciones definen nuestro papel como jugadores en la escena social. Cuanto más rica sea la estructura cultural de estos artefactos, menor será la incertidumbre, lo que generará una especie de *experimentación y competencia creativa*, que harán más probable la supervivencia de la sociedad.

De esta forma, el supuesto fundamental ha quedado explícito, de modo que el mercado y las instituciones democráticas, los derechos de propiedad *bien definidos* y respetados, los costos de transacción reducidos y la dinámica de intercambio libre obtienen explicación causal de origen. Las instituciones son *buenas* porque generan un rico contexto de competencia y experimentación que permite a los actores, en el largo plazo, enfrentar las ubicuas incertidumbres contextuales con mayor éxito. Como resultado de ello, es importante que sigamos este argumento hasta su conclusión. Entonces ya no sería apropiado asumir sin explicación que sólo las *buenas* instituciones son fundamentales para el éxito en el desarrollo y el crecimiento. Más bien, habría que evaluar el potencial de las instituciones en los países en desarrollo para crear contextos y artefactos culturales *pobrementemente* preparados para desarrollar la competencia y la experimentación, aun siendo racionales para ciertos actores y sus intereses.

Resulta evidente, por lo tanto, que aquí intervienen otros supuestos y axiomas [sin duda, similares a los que ya Hayek (1952) había establecido]. No obstante, en este artículo no pretendemos desarrollar esta discusión. Lo

que nos interesa es llevar la argumentación, aceptada en principio, a lógicas causales que apenas están surgiendo en la literatura. La primera lógica que aparece es destacable: el contexto y la herencia histórica no son los únicos elementos importantes para la construcción de instituciones; lo son igualmente los valores culturales y el significado que le brindan a un contexto específico. Las instituciones, de hecho, son criaturas vivas, insertas en una red de comportamientos e interacciones sociales. Las “reglas del juego” no son sino el “final de la película”, pues representan la cristalización de años, décadas e, incluso, siglos de interacción histórica. Es más, cabría preguntarse si las instituciones pueden ser diseñadas o si, en realidad, son efecto de interacciones, difíciles de controlar racionalmente, mantenidas por un grupo de personas en una generación particular. Entender estas consecuencias lógicas de la argumentación del NIE es un avance, aunque requerimos continuar con esta idea: si la competencia y la experimentación –como productos y sustancia de los artefactos culturales creados históricamente– son considerados clave para entender la construcción institucional en una sociedad, bien podríamos asumir que la competencia se vincula de forma directa con el poder. Esto se debe a que la competencia habla justamente de que algunos estarán mejor preparados y tendrán mejores capacidades para adaptarse a un medio y dominar un nicho. Competencia equivale a la lucha entre diferentes sectores y grupos, con los consiguientes ganadores y perdedores. Es natural que los ganadores procuren mantener su dominio sobre los perdedores, recurriendo para ello a la utilización de tácticas y estrategias de poder, como las denomina Foucault (2004). El NIE tiene una categoría que explica esto, aunque de manera general: el patrón de dependencia (*path dependence*). Sin embargo, el patrón de dependencia no sólo es un proceso *global* que resulta observable exclusivamente con elevados niveles de abstracción. Implica también que la competencia empuja a los actores a volverse parte de estructuras de poder y a utilizar estrategias y tácticas a fin de mantener su posición de ventaja a lo largo del tiempo.

La competencia conlleva desigualdad en capacidades, en oportunidades, en inteligencia, en habilidades; en otras palabras, diferenciación. Implica además que algunos están mejor preparados que otros para enfrentar el con-

texto, y esta diferencia es clave para el éxito de unos y el fracaso de otros. La competencia –igual que la evolución– significa que los ganadores y perdedores son una parte *natural* de la lucha por la supervivencia o, en otras palabras, por manejarse mejor dentro de cierto contexto institucional. De esta forma, una institución no sólo es resultado de un grupo de interacciones cualquiera, sino también producto de una lucha de poder entre actores que procuran construir y legitimar ciertos sentidos y significados para la acción y para la toma de decisiones a lo largo del tiempo, que les permita competir en condiciones ventajosas respecto de otros. La competencia, por lo tanto, puede ser referida como un concepto que está íntimamente relacionado con la variable poder.

Desde nuestra perspectiva, la introducción de esta variable en los estudios que relacionan crecimiento, instituciones y democracia parece tan promisoría como productiva. Para comenzar, permitiría ver el patrón de dependencia como un elemento crítico para comprender la naturaleza institucional de un país y, por ende, para entender la compleja resistencia de los actores a modificar determinado entorno institucional. Además, nos daría la posibilidad de introducir una serie de variables que pueden ser tan significativas como las que se han utilizado hasta este momento. Más aún, nos llevaría a crear bases de datos sobre variables que hablen del peso y la importancia del papel de los actores internacionales, tanto económicos como políticos, en el sostenimiento de las instituciones en los países en vías de desarrollo. Y no sólo en su vía más evidente, es decir que las instituciones de economías emergentes son parte del entramado de intereses locales (como ya lo han planteado varios autores que aquí hemos revisado), sino también que intervienen diversos actores externos con una amplia capacidad de influencia en el diseño institucional y su desempeño. Esto permitiría identificar momentos críticos en la historia de los países en vías de desarrollo, en los cuales los intereses políticos y económicos internacionales han actuado (y siguen actuando) de manera sistemática para impedir un cambio profundo en las dinámicas institucionales, de las que tales intereses son parte.

La competencia, por ende, habla de diferentes poderes, habilidades y capacidades. Habla, también, de una constante creación de patrones de

dependencia que son ampliamente conflictivos. En otras palabras, la competencia muchas veces supone luchas en distintas arenas e implica crear patrones de dependencia que se mantienen a lo largo del tiempo, donde las “interferencias” exógenas desempeñan un papel determinante. De modo que quizás haya que discutir una vez más la distribución internacional del poder (o, como dirían algunos, la división internacional del trabajo), que puede implicar una fuerte restricción al crecimiento económico justo y equitativo de diferentes naciones, así como establecer distintos patrones de distribución y correlación de fuerzas que definen las posibilidades de competir en el mundo. Seguramente esta consideración llevará a muchos lectores a pensar en la vieja hipótesis dependentista que, desde Samir Amin (1980) hasta sus versiones latinoamericanas más avanzadas (Falleto, 1999), hablaban de la dificultad (e incluso la imposibilidad) de que el intercambio desigual entre países desarrollados y subdesarrollados se pudiera modificar dentro de la lógica del sistema capitalista. En todo caso, lo que nosotros estamos intentando en este artículo es simplemente llevar a sus últimas consecuencias los propios argumentos del NIE.

De acuerdo con esta línea de argumentación que estamos construyendo, sería necesario disecar los eufemismos “mercado” y “competencia” a fin de estudiar a los actores reales, así como las tácticas y estrategias que usan para crear instituciones perdurables al servicio de sus propios intereses o puntos de vista a fin de *incrustar* el mercado en estructuras sociales (Granovetter, 1985). Si este escenario resultase cierto, aunque sólo fuese en parte, implicaría que el análisis institucional debería discutir las “reglas del juego” en la escena internacional, al igual que la distribución de papeles y riquezas, tecnología y capacidades de innovación. Los análisis de este tipo nos equiparían mejor para comprender cómo los actores poderosos y sus intereses crean y manipulan el argumento del patrón de dependencia con el propósito de perpetuar sus propias ventajas socioeconómicas y políticas (dentro, entre y a través de países).

De esta forma, los estudios económico-institucionales también requerirían incorporar en su análisis y en sus prescripciones para construir instituciones *racionales*, no sólo el peso y la importancia de los intereses políticos y

económicos de los países desarrollados, sino la idea de que la división internacional del trabajo requeriría ser debatida y analizada como parte del instrumental institucional en la creación de marcos de incentivos, derechos de propiedad y reglas del juego. Esto significaría vincular las reglas del juego “microinstitucionales” con las “macroinstitucionales”. En síntesis, una hipótesis plausible es analizar si la división internacional del trabajo, en un ambiente de competencia, implica una fuerte restricción para el crecimiento equitativo de diferentes naciones, con diferentes capacidades y posibilidades en la heterogénea distribución y correlación de fuerzas. De ser esto cierto, los estudios económico-institucionales requerirían desarrollar instrumentos analíticos que permitan comprender las “reglas del juego” macroinstitucionales como parte integral del análisis.

Somos conscientes de las dificultades que representa la aplicación de esta hipótesis del poder y la influencia de los actores internacionales en los ámbitos económico y político, como variables explicativas del crecimiento y de la construcción de instituciones (en particular por limitantes metodológicas importantes). Nuestra idea consiste en aplicar la influencia de los actores internacionales como variable complementaria al debate de democracia y crecimiento económico dentro de los entornos institucionales. En todo caso, al incluir esta variable debemos tener especial cuidado de no cometer un error similar al que hemos criticado aquí, es decir, plantear esta variable como la única y dominante, excluyendo del análisis a todas las demás. Nuestro propósito consiste en reforzar el paradigma institucional complementando las variables tradicionales, lo cual nos podría permitir plantear recomendaciones más realistas y útiles. Hay una cosa cierta: las recomendaciones a las que podamos llegar no serán simples ni sencillas, pero tal vez resulten, a largo plazo, más válidas.

OBSERVACIONES FINALES

En este trabajo hemos demostrado brevemente que en estos últimos años el enfoque del NIE sobre las instituciones y el crecimiento económico ha evo-

lucionado desde los estudios ortodoxos (basados en el diseño correcto de incentivos y comportamientos *racionales*) a otros que han incorporado también valores coloniales, accidentes geográficos, costumbres legales y tradiciones culturales a fin de explicar la creación y evolución de ciertas instituciones en los países en desarrollo. No obstante, este enfoque ha llegado a explicaciones circulares y simplistas de fenómenos complejos, porque se ha visto afectado por limitaciones metodológicas y conceptuales. En consecuencia, desde el NIE se han propuesto recomendaciones imprecisas y difíciles de llevar a la práctica con éxito.

El debate sobre las instituciones tiene que enfrentar el hecho de que la construcción y el diseño de las mismas es en realidad un proceso (histórico y político), y no un acto racional aislado o discreto por parte de ciertos actores. Es un proceso político porque involucra interacciones complejas, intercambios y negociaciones entre élites y otros grupos locales de determinado país, con grupos del extranjero que tienen intereses importantes y divergentes, así como una amplia capacidad de influencia en el desempeño institucional. Es además un proceso histórico en el cual las naciones más fuertes siguen desempeñando un papel importante en el diseño y la persistencia de instituciones en sus antiguas colonias. En la actualidad, sin embargo, esta relación parece ser mucho más compleja. El patrón de dependencia, entendido como una secuencia histórica de eventos que ponen en movimiento configuraciones institucionales que se reproducen a lo largo del tiempo no emana simplemente de la escena política entre Estados, sino que implica también la intervención de compañías, organizaciones internacionales y redes de actores que operan en el ámbito global. Si en estudios futuros logramos demostrar que el patrón de dependencia constituye una expresión de la lucha entre diferentes sectores para mantener ciertas instituciones y condiciones que les garantizan rentabilidad, y para conservar la influencia y el dominio sobre determinados países y su política, estaremos contribuyendo al avance de este debate.

Nuestra principal intención es elevar esta discusión por encima de las instituciones y llevarla más allá de las mismas, para que se convierta en un debate menos estandarizado y más realista, en el cual tenga que incluirse un

espectro más amplio de actores, y no únicamente los grupos de élite de las clases gobernantes en los países en desarrollo. Si logramos demostrar que la introducción de estas variables asociadas con el patrón de dependencia (como *proxies* de lo que llamamos poder) pueden proporcionarnos coeficientes significativos y correlaciones tan poderosas (o limitadas) como las que se han usado en la literatura del NIE, tal vez estemos en condiciones de defender la introducción de nuevas variables siguiendo líneas más realistas, complejas y útiles que las relaciones estándar y lineales entre instituciones y crecimiento económico planteadas por el análisis económico-institucional. En el apéndice 2 que acompaña este artículo, precisamente, realizamos un intento preliminar por incluir el patrón de dependencia como variable explicativa del crecimiento económico en América Latina, mediante un análisis econométrico similar a los empleados en la literatura revisada. Los hallazgos allí reportados todavía son limitados para alcanzar resultados concluyentes, aun así creemos que son promisorios para complementar el debate. ☐

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acemoglu, Daron, Simon Johnson y James Robinson (2000), “The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation”, National Bureau of Economic Research, documento de trabajo 7771.
- _____ (2001), “Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution”, National Bureau of Economic Research, documento de trabajo 8460.
- Aron, Janine (2000), “Growth and Institutions: A Review of the Evidence”, *The World Bank Research Observer*, 15(1), febrero, pp. 99-135.
- Banco Mundial (2005), *World Development Report 2006: Equity and Development*, Nueva York y Washington, The World Bank-Oxford University Press.
- Barro, Robert (1996), “Democracy and Growth”, *Journal of Economic Growth* 1(1), marzo, pp. 1-27.
- Barro, Robert y Jong-Wha Lee (2002), “IMF Programs: Who is Chosen and

- What are the Effects”, National Bureau of Economic Research, documento de trabajo 8951.
- Beck, Thorsten y Ross Levine (2003), “Legal Institutions and Financial Development”, National Bureau of Economic Research, documento de trabajo 10126.
- Clague, Christopher (1997), “The New Institutional Economics and Economic Development”, en *Institutions and Economic Development, Growth Governance in Less-Developed and Post-Socialist Countries*, Baltimore y Londres, The Johns Hopkins University Press, pp. 13-36.
- Clague, Christopher *et al.* (1997), “Institutions and Economic Performance: Property Rights and Contract Enforcement”, en Christopher Clague (ed.), *Institutions and Economic Development, Growth Governance in Less-Developed and Post-Socialist Countries*, Baltimore y Londres, The Johns Hopkins University Press, pp. 67-90.
- Engerman, Stanley y Kenneth Sokoloff (2003), “Institutional and Non-Institutional Explanation of Economic Differences”, National Bureau of Economic Research, documento de trabajo 9989.
- _____ (2005), “Colonialism, Inequality and Long-Run Paths of Development”, National Bureau of Economic Research, documento de trabajo 11057.
- Faletto, Enzo (1999), *Dependencia y desarrollo en América Latina*, México, Siglo XXI.
- Foucault, Michel (2004), *Seguridad, territorio, población: Curso en el Collège de France (1977-1978)*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Granovetter, Mark (1985), “Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness”, *The American Journal of Sociology*, 91(3), noviembre, pp. 481-510.
- Greene, William (1999), *Análisis econométrico*, 3ª ed., Madrid, Prentice Hall Iberia.
- Hayek, Friedrich (1952), *The Sensory Order*, Chicago, University of Chicago Press.
- Huntington, Samuel (1994), *La Tercera Ola: La democratización a finales del siglo XX*, Barcelona, Buenos Aires y México, Paidós.

- Johnston, John y John Dinardo (1997), *Econometric Methods*, Nueva York, McGraw-Hill.
- Jütting, Johannes (2003), "Institutions and Development: A Critical Review", OECD Development Centre, documento de trabajo 210.
- La Porta, Rafael *et al.* (1999), "The Quality of Government", National Bureau of Economic Research, documento de trabajo 6727.
- Lijphart, Arend y Carlos Waisman (1996), *Institutional Design in New Democracies, Eastern Europe and Latin America*, Boulder y Londres, Westview Press.
- Lukes, Steven (1985), *El poder: Un enfoque radical*, Madrid, Siglo XXI de España Editores.
- Mahoney, James (2000), "Path Dependence in Historical Sociology", *Theory and Society*, 29, pp. 507-548.
- McArthur, John y Jeffrey Sachs (2001), "Institutions and Geography: Comment on Acemoglu, Johnson and Robinson (2000)", National Bureau of Economic Research, documento de trabajo 8114.
- North, Douglass (1990a), *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Nueva York, Cambridge University Press.
- _____ (1990b), "Institutions and a Transaction-Cost Theory of Exchange", en James E. Alt y Kenneth A. Shepsle (eds.), *Perspective on Positive Political Economy*, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 182-194.
- _____ (2005), *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton, Princeton University Press.
- Olson, Mancur (1997), "The New Institutional Economics: The Collective Choice Approach to Economic Development", en Christopher Clague (ed.), *Institutions and Economic Development, Growth Governance in Less-Developed and Post-Socialist Countries*, Baltimore y Londres, The Johns Hopkins University Press, pp. 37-64.
- Putnam, Robert (1993), *Making Democracy Work: Civil Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press.
- Rodrik, Dani, Arvind Subramanian y Francesco Trebbi (2002), "Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Integration and Geography

- in Economic Development”, National Bureau of Economic Research, documento de trabajo 9305.
- Sachs, Jeffrey (2003), “Institutions Don’t Rule: Direct Effects of Geography on Per Capita Income”, National Bureau of Economic Research, documento de trabajo 9490.
- Samir, Amin (1980), *El intercambio desigual*, México, Siglo XXI.
- Shirley, Mary (2003), “What Does Institutional Economics Tell Us About Development?”, ponencia presentada al ISNIE, Budapest.
- Smith, Peter (2004), “Los ciclos de democracia electoral en América Latina, 1900-2000”, *Política y Gobierno*, XI(2), pp. 189-228.

APÉNDICE 1.

Revisión de la literatura del NIE sobre crecimiento económico e instituciones

<i>Autor</i>	<i>Método</i>	<i>Variable dependiente</i>	<i>Variables independientes</i>
North (1990)	Análisis cualitativo	Desempeño institucional y crecimiento económico	Motivación humana y capacidad para decodificar el entorno; diseño de incentivos
Clague <i>et al.</i> (1997)	Análisis cualitativo	Crecimiento económico	Derechos contractuales y de propiedad
Acemoglu <i>et al.</i> (2000)	Análisis econométrico (transnacional)	PIB per cápita	Herencia colonial; Estados extractores vs. Estados neoeuropeos
Acemoglu <i>et al.</i> (2001)	Análisis econométrico (transnacional)	“Reversión de la riqueza”	Herencia colonial; reversión institucional
Engerman y Sokoloff (2003)	Análisis econométrico (transnacional)	Crecimiento económico	Herencia colonial; naturaleza y estructura del poder político
Engerman y Sokoloff (2005)	Análisis econométrico (transnacional)	Desarrollo económico	Herencia colonial; dotación de factores en colonias
La Porta <i>et al.</i> (1998)	Análisis econométrico (transnacional)	Calidad gubernamental	Herencia colonial; tradiciones legales
Beck y Levine (2003)	Revisión bibliográfica	Desarrollo del sistema financiero	Herencia colonial; instituciones legales
McArthur y Sachs (2001)	Análisis econométrico (transnacional)	Desarrollo económico	Factores geográficos
Sachs (2003)	Análisis econométrico (transnacional)	Crecimiento económico	Factores geográficos y ecológicos

Revisión de la literatura del NIE sobre crecimiento económico e instituciones (continuación)

<i>Autor</i>	<i>Método</i>	<i>Variable dependiente</i>	<i>Variables independientes</i>
Rodrik <i>et al.</i> (2002)	Análisis econométrico (transnacional)	PIB per cápita	Calidad institucional
Aron (2000)	Revisión bibliográfica	Crecimiento económico	Dotación institucional
Jütting (2003)	Revisión bibliográfica	Crecimiento económico	Diseño institucional
Shirley (2003)	Revisión bibliográfica	Desarrollo económico	Diseño institucional

APÉNDICE 2.

Volver operativos el poder y las instituciones: el patrón de dependencia

En este espacio proponemos introducir la variable del poder en un estudio econométrico similar al que se utiliza en la literatura del NIE, empleando el concepto conocido como patrón de dependencia, ya definido en el cuerpo del artículo. El propósito consiste en analizar ciertas variables (*proxies*) que intentan capturar este fenómeno y su capacidad de explicar el crecimiento económico en América Latina. En este apéndice buscamos complementar los argumentos que hemos planteado como resultado de la revisión de literatura realizada previamente.

La definición del patrón de dependencia como una secuencia histórica de eventos iniciales que ponen en movimiento patrones institucionales que se reproducen a lo largo del tiempo lleva a considerar este fenómeno como una *táctica de poder*. De hecho, resulta un concepto interesante que contribuye a explicar cómo los actores cuidan celosamente ciertos arreglos institucionales a fin de mantener su posición de privilegio. De acuerdo con estudios sobre las instituciones y el crecimiento, es posible determinar no sólo el patrón de dependencia de las élites locales sino también de actores que operan desde fuera del país. Como resultado de ello, el diseño institucional no es sólo un acto soberano puesto en práctica por grupos de interés nacionales, sino un complejo proceso de negociación y lucha entre diferentes actores tanto dentro como fuera del país. La idea es, entonces, añadir mediciones de este fenómeno a fin de que podamos demostrar cómo los esfuerzos de los actores internacionales sostienen ciertos aspectos del patrón de dependencia que afectan los entornos institucionales y tienen impacto sobre el crecimiento económico.

Este primer intento por medir la variable de poder se concentrará en el patrón de dependencia desde el punto de vista económico. En otras palabras, emplearemos variables económicas que afectan potencialmente el crecimiento económico y que también podrían ser de importancia para comprender la forma en que se construyen las instituciones que afectan en

forma crítica el ambiente económico de un país. De manera específica, intentaremos demostrar que el crecimiento económico en América Latina (desde 1970 hasta 2003) se relaciona con variables económicas que resultan decisivas para el desarrollo de importantes entornos institucionales dentro de esos países. Las razones que motivaron la elección de esta región y de este lapso para realizar el análisis es que América Latina a partir de la década de 1970 inició un periodo de transición a la democracia, que se consolidó en los años ochenta y noventa. Como señala Samuel Huntington (1994), estos cambios políticos en la región forman parte de la “Tercera Ola” democratizadora del siglo xx; por ende, representa un caso interesante para ver cómo se relacionan determinados factores económicos y políticos para explicar el desempeño económico reciente de la región.

Nuestro análisis econométrico se basa en la construcción de un modelo panel del tipo *pool* (sin efectos fijos), que incluye a 16 naciones latinoamericanas para el periodo 1970-2003. Hemos incluido los siguientes países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay y Venezuela. Hemos excluido a Nicaragua y Panamá por falta de datos del sector externo. Nuestro modelo no utiliza estimadores con efectos fijos, pues asumimos que sus efectos no son independientes a lo largo del tiempo, lo cual se condice con la definición de patrón de dependencia que presentamos en el artículo.

Para construir el modelo econométrico, la etapa actual de nuestra investigación sólo nos permite emplear dos canales para estudiar el patrón de dependencia económica en la región: primero, el mercado internacional de capitales; segundo, el intercambio de bienes y servicios. El primero toma en consideración tres mecanismos comunes de financiamiento: 1) deuda externa pública; 2) inversión extranjera directa; 3) préstamos del Fondo Monetario Internacional. Al usar estas variables procuramos construir un *proxy* que explique el impacto de estos elementos externos sobre el margen que pueda tener un país para desarrollar sus propias instituciones e incentivar cambios institucionales beneficiosos. El supuesto del que partimos es que la transformación de las instituciones locales —a fin de producir este círculo

virtuoso (teórico) entre democracia y mercado competitivo— puede afectar los intereses de importantes jugadores y cambiar las reglas del juego, influyendo en el intercambio y la producción. Por consiguiente, cabe preguntarse ¿qué capacidad de decisión puede tener un país que está amarrado a poderosos intereses económicos del extranjero (banqueros, empresas transnacionales y países)? ¿Cuánto margen de maniobra existe cuando los préstamos que se conceden para resolver las crisis financieras están estructurados de modo tal que garanticen su pago, antes que el crecimiento? Al plantear las variables *proxy* del mercado internacional de capitales (y su potencial capacidad de influencia en el diseño y el desempeño institucionales de los países en desarrollo), hemos tenido en mente estas preguntas.

Respecto al segundo canal mediante el cual expresamos el patrón de dependencia económica —el intercambio de bienes y servicios—, coincidimos con Rodrik *et al.* (2002), quienes sugieren que el comercio tiene un impacto significativo sobre la calidad de los entornos institucionales. También concordamos con estos autores cuando afirman que la manera en que un país define su grado de apertura comercial puede llegar a determinar los tipos de instituciones construidas en una nación determinada. En otras palabras, lo que una economía exporta o importa no siempre representa decisiones soberanas, sino más bien una expresión del conjunto de intereses (tanto internos como externos) que se debaten por definir y sostener una *mezcla* específica de bienes y servicios que se producen y lanzan a la venta, a fin de *competir* en los mercados internacionales. Para capturar esta variable compleja utilizamos una medida simple de apertura comercial: el porcentaje de importaciones y exportaciones en relación con la balanza comercial total. Tenemos claro que con el uso de estas variables estamos planteando supuestos muy generales y poco claros. Reconocemos, además, que no son variables que tengan un efecto único y es probable que afecten a las instituciones en una cantidad de formas diferentes. No obstante, en esta etapa de la investigación decidimos arriesgarnos al utilizar estas variables, teniendo presente que nuestra principal tarea consiste en introducir (aun con limitantes) variables asociadas con el patrón de dependencia, aunque su medición pueda ser realmente muy complicada.

Para completar nuestro modelo econométrico, además de las aproximaciones mencionadas al patrón de dependencia, añadimos dos variables exógenas como instrumentos de control: una variable demográfica y otra de naturaleza política. La primera es la población medida en millones, mientras que la segunda es una variable *dummy* que adquiere el valor de 1 cuando se presenta un entorno democrático (y valor de 0 en caso contrario). Asumimos que ambas variables son exógenas para nuestro modelo y tienen un impacto indirecto sobre el crecimiento económico.

Los datos de las variables económicas han sido tomados del *World Development Indicators 2006* del Banco Mundial (cifras en dólares constantes, base 2000 = 100). La variable demográfica se tomó de la misma fuente y la variable *dummy* (democracia) se construyó a partir del trabajo de Peter Smith (2004).¹²

Aplicando el método de estimación mínimos cuadrados ordinarios (MCO), la siguiente ecuación representa nuestro modelo estimado (datos panel tipo *pool*):

$$\ln pib = \alpha + \beta_1 \ln población + \beta_2 Democracia + \beta_3 \ln FMI + \beta_4 \ln IED + \beta_5 \ln DEUEXT + \beta_6 Medida de apertura + \varepsilon \quad (1)$$

Donde $\ln pib$ es el logaritmo del producto interno bruto; $\ln pob$ el logaritmo del número de habitantes en cada país; *democracia* es la variable *dummy* mencionada (un valor de 1 representa un entorno democrático y 0 corresponde a un entorno no democrático); $\ln FMI$ es el logaritmo del monto de los préstamos otorgados por el Fondo Monetario Internacional; $\ln IED$ es el logaritmo de inversión extranjera directa; $\ln DEUEXT$ es el logaritmo de la deuda externa pública y, por último, la *medida de apertura* se construye como el cociente entre las exportaciones e importaciones respecto de la ba-

¹² Smith (2004) analiza el caso de América Latina usando cuatro tipos de entornos democráticos: “democrático”, “semidemocrático”, “oligárquico” y “no democrático”. En consecuencia la variable *dummy* que usamos adquiere un valor de 1 en un entorno “democrático”, y de 0 en los demás. La elección de este trabajo responde al hecho de que ha sido el único que hemos encontrado que contenía datos para todos los países analizados en el mismo periodo (1970-2003).

lanza comercial total.¹³ En el caso de las variables que se expresan en logaritmos, los coeficientes representan la elasticidad de cada variable independiente en relación con la dependiente. En el caso del intercambio comercial (que no se expresa como logaritmo), su coeficiente muestra el efecto marginal de estas variables sobre el crecimiento. La estadística descriptiva de nuestras variables se presenta en el cuadro A2.1

CUADRO A2.1. Estadísticas descriptivas

<i>Variable</i>	<i>Mediana</i>	<i>Desviación estándar</i>
PIB (c USD 2000)	84 768.64	140 601.50
Población (millones)	23.83	35.85
Monto de préstamos del FMI (2000 USD)	193.47	1 035.54
Inversión extranjera directa (millón USD 2000)	1 407.05	3 766.96
Deuda externa (millón USD 2000)	30 019.92	48 344.95
Democracia	0.70	0.46
Reservas internacionales (millón USD 2000)	5 916.63	9 328.47
Exportaciones/apertura	46.92	9.48
Importaciones/apertura	53.08	9.48
Número de observaciones	544	

Fuente: Elaboración propia.

Como ya mencionamos, nuestro cálculo emplea un modelo de panel de datos tipo *pool*, utilizando un método de mínimo cuadrado ordinario (MCO). Dada la variable dependiente que hemos seleccionado, nuestro modelo presenta problemas de endogeneidad con cuatro regresores: FMI, IED, DEUEXT y medida de apertura. Esto se debe a que algunos de éstos son componentes

¹³ La variable Exportaciones/Apertura es igual a exportaciones/(exportaciones + importaciones), mientras que la variable Importaciones/Apertura es igual a importaciones/(exportaciones + importaciones).

directos del PIB y otros, como FMI y DEUEXT, son producto de las fluctuaciones de la variable dependiente. Por otro lado, no consideramos que las variables población y democracia sean endógenas en nuestro modelo.

A fin de resolver el problema de endogeneidad hemos utilizado variables instrumentales y estimamos nuestro modelo (1) mediante mínimos cuadrados en dos etapas (2SLS, por sus siglas en inglés). Este método consiste en estimar el modelo de regresión lineal en dos fases. En la primera, se estima un MCO utilizando como variables dependientes aquellas potencialmente endógenas y como variables explicativas el conjunto de todos los instrumentos y las variables exógenas del modelo. En la segunda fase se utilizan los resultados de la estimación de cada variable endógena, obtenidos en la etapa anterior, a fin de estimar el modelo original utilizando nuevamente mínimos cuadrados ordinarios, en nuestro caso la ecuación (1).

Las variables instrumentales elegidas son las variables explicativas endógenas rezagadas un periodo (también se utilizaron los segundos rezagos de estas variables como instrumentos, no obstante los resultados no varían). La elección de este instrumento obedece a que consideramos que existe correlación temporal débil entre la variable dependiente y los rezagos de los estimadores. Siguiendo a Barro y Lee (2002), instrumentamos la variable IMF a través del monto de las reservas internacionales (en logaritmos) de los 16 países seleccionados, pues es uno de los determinantes más importantes del uso y monto de crédito proveniente de este organismo internacional. El cuadro A2.2 permite observar los resultados de la estimación en dos etapas.

CUADRO A2.2. Resultados de la estimación

<i>Instrumento</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
	<i>Exportaciones/apertura</i>		<i>Importaciones/apertura</i>	
	<i>Rezagos</i>	<i>Reservas</i>	<i>Rezagos</i>	<i>Reservas</i>
	<i>lnpib</i>	<i>lnpib</i>	<i>lnpib</i>	<i>lnpib</i>
<i>lnpob</i>	0.721 [0.044]**	0.924 [0.125]**	0.721 [0.044]**	0.924 [0.125]**
<i>Dem</i>	-0.103 [0.048]*	-0.667 [0.241]**	-0.103 [0.048]*	-0.667 [0.241]**
<i>lnFMI</i>	-0.003 [0.003]	0.112 [0.045]*	-0.003 [0.003]	0.112 [0.045]*
<i>lnIED</i>	-0.024 [0.010]*	-0.055 [0.024]*	-0.024 [0.010]*	-0.055 [0.024]*
<i>lnDEUEXT</i>	0.456 [0.033]**	0.171 [0.133]	0.456 [0.033]**	0.171 [0.133]
<i>appartexport</i>	0.018 [0.003]**	0.013 [0.006]*		
<i>appartimport</i>			-0.018 [0.003]**	-0.013 [0.006]*
Constante	1.47 [0.336]**	5.391 [1.683]**	3.253 [0.400]**	6.66 [1.587]**
Observaciones	528	528	528	528
R ² Ajustado	0.91	0.58	0.91	0.58

Fuente: Elaboración propia. Errores estándar entre corchetes. *Significativo al 5%; **significativo al 1%.

Los paneles 1 y 2 muestran los resultados de la regresión utilizando como medida de apertura comercial el ratio entre las exportaciones y la balanza comercial. En el panel 1 empleamos los primeros rezagos de toda variable potencialmente endógena como instrumentos, y en el panel 2 usamos el logaritmo de las reservas internacionales como instrumento de la variable del FMI (y rezagos para las otras variables potencialmente endógenas). Aplicamos la misma lógica en los paneles 3 y 4, pero la diferencia es que ahí la medida de la apertura está representada por la razón entre las importaciones y la balanza comercial.

A fin de evaluar si el método seleccionado (2SLS) resuelve el problema de endogeneidad, realizamos un test de Hausman. Esta prueba se emplea para detectar si hay errores de medición en las variables, utilizando la propiedad de consistencia y eficiencia asintótica de los estimadores MCO.¹⁴ De acuerdo con el test de Hausman, tanto los estimadores de mínimos cuadrados ordinarios como los de variables instrumentales son consistentes, aunque el segundo debe ser el más eficiente. Bajo la hipótesis alternativa, el estimador de mínimos cuadrados debe ser inconsistente y asintóticamente eficiente, mientras que bajo la nula éste será únicamente consistente. De esta forma, si la diferencia entre los estimadores MCO y 2SLS está dada por:

$$q = \beta_{iv} - \beta_{ols}$$

entonces la prueba asintótica para la hipótesis nula se puede expresar como:

$$\frac{q^2}{\text{var}(\beta_{iv}) - \text{var}(\beta_{ols})} \sim \chi^2(1)$$

En la medida en que se acepte la consistencia del conjunto de estimadores 2SLS, éstos serán mejores que aquellos que no poseen esta propiedad (Johnston y Dinardo, 1997, 258-260; Greene, 2000, 384-385).

¹⁴ Se dice que un estimador es consistente si en su probabilidad límite converge al parámetro poblacional, y es eficiente si tiene varianza mínima.

El cuadro A2.3 muestra los resultados para cada especificación (incluyendo el valor estadístico y su probabilidad). Como lo indica el cuadro, el uso de nuestros instrumentos mejora significativamente la estimación y la consistencia de los parámetros seleccionados.

CUADRO A2.3. Resultados de la prueba de Hausman

<i>Espec</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>
chi2(6)	14.2	7.5	14.2	7.5
Prob>chi2	0.0275	0.2771	0.0275	0.2771

Fuente: Elaboración propia.

Estos resultados demuestran que rechazamos la hipótesis de que ambos estimadores son consistentes, mientras que no podemos rechazar la hipótesis alternativa (que los estimadores MCO no son consistentes). Por consiguiente, nuestra elección de los instrumentos es adecuada, ya que son más consistentes que los estimadores MCO.

RESULTADOS

Los resultados que se aprecian en el cuadro A2.2 tienen que tomarse con precaución, pues estamos en una fase exploratoria del estudio y no queremos apresurarnos a llegar, con evidencias tan limitadas, a conclusiones generalizables.

En primer lugar, la población parece tener un efecto significativo y positivo sobre el crecimiento, al margen de las variables instrumentales de apertura comercial y de préstamos del FMI. Un cambio de 1 por ciento en la tasa de población impacta con 0.72 y 0.92 por ciento sobre el PIB, respectivamente, según las variables instrumentales que se utilicen. Por otro lado, la variable *dummy* (democracia) muestra una relación significativa pero negativa con

el crecimiento, independiente de la apertura comercial y de las variables instrumentales usadas. Estos resultados implican que un entorno democrático genera una dinámica negativa para el crecimiento [según lo sugerían ya algunos autores, como Barro (1996)]. Un entorno democrático podría hacer más difícil transformar instituciones construidas para proteger diversos intereses, afectando la eficiencia o simplemente impidiendo llevar a cabo cambios fundamentales en las instituciones, como lo señala Aron (2000).

En relación con el patrón de dependencia económica representada por los mercados internacionales, debemos mencionar, en primer lugar, que los préstamos del FMI muestran resultados contradictorios en nuestra estimación. En los paneles 1 y 3 puede apreciarse que su efecto sobre el crecimiento es negativo (1 por ciento de crecimiento en los préstamos está relacionado con una reducción de 0.003 por ciento del PIB), aunque no resulta significativo, mientras que en los paneles 2 y 4 esos préstamos tienen un efecto significativo pero positivo. Es evidente que la diferencia entre estos resultados depende del tipo de instrumento utilizado, lo que nos lleva a pensar que el FMI tiene impacto sobre el crecimiento, aunque si deseamos comprender a fondo este efecto deberemos construir mejores *proxies* para esta variable.

El segundo componente que usamos para observar los efectos de los mercados internacionales de capital sobre el crecimiento fue el nivel de inversión extranjera directa. Los efectos de esta variable no cambian en cuanto al instrumento utilizado: la IED tiene una relación negativa y significativa con el crecimiento (un incremento de 1 por ciento de la IED está negativamente correlacionado con el crecimiento, mostrando decrementos de 0.024 y 0.055 por ciento, respectivamente, según el instrumento utilizado). Esto podría sugerir que la IED es una expresión dinámica de intereses externos que influyen sobre la definición de las instituciones en el país receptor de capitales. Esto con el propósito de conservar ciertos patrones que resultan convenientes para el inversionista extranjero, aunque no necesariamente para ese país. Obviamente se trata de una variable que plantea relaciones por demás complejas; sin embargo, creemos que sería plausible pensar que, al menos hasta cierto punto, el patrón de dependencia en este caso resulta importante para explicar ese efecto.

La última variable es la deuda externa pública. Los resultados muestran que la significancia de la misma varía de acuerdo con el instrumento empleado (los coeficientes son significativos en los paneles 1 y 3, pero no en los 2 y 4). No obstante, la dirección del efecto va en un solo sentido: la deuda externa pública se relaciona positivamente con el crecimiento. Este hallazgo sugiere que la misma es esencial para lograr que crezcan las economías latinoamericanas. Es posible pensar, de hecho, que un país podría resultar más vulnerable a las fluctuaciones internacionales como consecuencia de su dependencia de la deuda externa. De acuerdo con estos resultados, sería interesante seguir esta variable en el futuro como *proxy* del patrón de dependencia.

En términos de apertura comercial, los resultados muestran que el porcentaje de las exportaciones respecto a la balanza comercial tiene efectos significativos y positivos, cualesquiera que sean las variables utilizadas para instrumentar los préstamos del FMI. En el caso de las importaciones el efecto es significativo pero negativo. (Como resultado de su construcción, los coeficientes de estas variables son un *espejo*.) En términos de patrón de dependencia, nuestros hallazgos sugieren que hay un importante choque de intereses entre sectores exportadores e importadores. La manera en que puede influirse sobre un país para afectar la balanza de sus importaciones y exportaciones parece tener importancia si deseamos comprender la división internacional del trabajo.

Para finalizar, debemos reconocer que nos encontramos en una etapa muy preliminar de este esfuerzo por incorporar en un estudio econométrico el patrón de dependencia y la influencia de actores externos sobre el crecimiento económico. Por ende, no estamos en grado de plantear hallazgos concluyentes que nos permitan una reflexión generalizante. Aún debemos construir un modelo más robusto, con mejores datos y variables más precisas que nos permitan capturar el complejo fenómeno que representan las dinámicas del poder y las diferentes correlaciones de fuerza para establecer y mantener determinado patrón institucional. También deberíamos agregar al análisis otras regiones del mundo (como África o Europa oriental) para corroborar o refutar los hallazgos encontrados en el caso de América

Latina. De todas formas, hay algo claro: el patrón de dependencia y la influencia de actores externos pueden ser variables determinantes para entender el desarrollo institucional de los países emergentes y, en consecuencia, sus tasas de crecimiento económico. Para ello, sin embargo, todavía es necesario avanzar en una mejor conceptualización del patrón de dependencia, en la construcción de mejores variables que capten este fenómeno, así como rebasar el enfoque utilitarista del patrón de dependencia y avanzar hacia una explicación basada en el concepto del poder, de tal forma que se hagan explícitas las inequidades en la asignación de costos y beneficios entre diferentes grupos sociales, que impiden la transformación eficaz de los patrones institucionales en los países en desarrollo.