

Artículos

EL PAPEL DE LAS IDEAS EN LA CALIDAD DE LAS INSTITUCIONES

MARTIN KRAUSE*

Fecha de recepción: 1 de agosto de 2014.

Fecha de aceptación: 14 de febrero de 2015.

Resumen: La importancia de la calidad institucional para el progreso de los países es aceptada cada vez más en el ámbito académico donde proliferan los estudios que analizan los efectos positivos que una mayor calidad genera. Algunos de esos efectos son un mayor nivel de PIB per cápita, un mayor volumen de inversiones e innovación, mayor calidad ambiental y una mejor calidad de vida.

El presente trabajo, no obstante, busca considerar un tema lógicamente anterior. No ya explorar las consecuencias de las buenas instituciones sino sus causas. En particular, busca responder a la siguiente pregunta: ¿Si la calidad institucional es importante para el progreso de las sociedades, qué es lo que determina que algunas hayan logrado una mejor calidad que otras? La búsqueda de esta respuesta nos llevará a considerar el papel que cumplen las ideas en las instituciones que evolucionan en una determinada sociedad.

Palabras clave: Instituciones, Ideas, Cambio Institucional, Origen de las Instituciones, Teorías sobre el Cambio Institucional.

Clasificación JEL: P51, P52.

Abstract: The relevance of institutional quality to progress has been widely accepted in academia where we can find a growing number of studies focusing on the positive effects a better quality generates. Some of these effects include a higher per capita GDP, a larger volume of investments and innovation, better environmental quality and a higher standard of living.

* Profesor de Economía de la Universidad de Buenos Aires. El autor quiere reconocer el apoyo recibido por la Universidad Empresarial Siglo XXI (Córdoba, Argentina) para la realización de la investigación que permitió desarrollar este trabajo.

Nevertheless, the present article, aims at considering a logically previous subject, which is not just the consequences of good institutions but its causes. Particularly, we try to respond to the following question: If institutional quality is so important for progress in society, what determines that some have achieved a better than others? The search for an answer will lead us to consider the role of ideas in the institutions that evolve in specific societies.

Key words: Institutions, Ideas, Institutional Change, Origin of Institutions, Theories on Institutional Change.

JEL Classification: P51, P52.

I INTRODUCCIÓN

La importancia de la calidad institucional para el progreso de los países es aceptada cada vez más en el ámbito académico donde proliferan los estudios que analizan los efectos positivos que una mayor calidad genera. Algunos de esos efectos son un mayor nivel de PIB per cápita, un mayor volumen de inversiones e innovación, mayor calidad ambiental y una mejor calidad de vida.

Este interés recoge una vieja tradición que se remonta a Adam Smith pero que pasara a un plano menor cuando la economía se concentró en modelos matemáticos de equilibrio general que abstraían el marco institucional que forma la base del funcionamiento de una sociedad, asumiendo la existencia de un «dictador benevolente», es decir, de un estado que posee el monopolio de la coerción tal cual lo asume la ciencia política, y lo utiliza en pos del bien común. No obstante, un conjunto de académicos mantuvo y recuperó la tradición de considerar ese marco como un elemento de primordial importancia para comprender el progreso, o estancamiento, de los países, entre los cuales se destacan los austriacos Carl Menger, Eugen von Böhm-Bawerk, Ludwig von Mises, Friedrich A Hayek, y otros como Ronald Coase, James Buchanan, Milton Friedman, Douglass North, Armen Alchian, Walter Eucken, Vernon Smith, Elinor Ostrom. Estos autores, aun con sus diferencias y diversos campos de análisis, llevaron a un conjunto de escuelas a compartir su preocupación y énfasis en la

importancia de las instituciones (Escuela Austriaca, Law & Economics, Public Choice, Economía de los derechos de propiedad) en el marco de lo que generalmente se llama Economía Institucional.

Este enfoque toma en cuenta el papel de las instituciones, entendiendo a estas como las normas y reglas que enmarcan las acciones de los individuos en la sociedad. Esto difiere del uso coloquial de la palabra «institución», el que suele utilizarse para señalar alguna «organización», tal como una iglesia, un club, una agencia gubernamental. La diferencia es que estas organizaciones son un conjunto de individuos reunidos para alcanzar algún fin común a ellos, mientras que en el caso de las instituciones como normas no es así, ya que estas no tienen un fin específico sino el de permitir que individuos, con fines diferentes, puedan alcanzar el mayor número de ellos con el menor grado de interferencia entre sí.

Tenemos dos caminos por medio de los cuales buscamos alcanzar esos fines, uno de ellos es el estado y la política, el otro es el mercado. En toda sociedad, al menos actualmente, nos encontramos con ambos en distinta proporción, y esta incluso cambia con el trascurso del tiempo. Pero al margen de esas circunstancias, por cierto que alcanzaremos un mayor número de fines por uno u otro camino si es que existen marcos institucionales adecuados para su funcionamiento. En cuanto se refiere al poder estatal, siendo que es monopolístico por naturaleza, un buen marco institucional es el que delimita su acción a un campo preciso, evitando la discrecionalidad de las mayorías y los gobernantes para perseguir fines que no son los que afectan o impiden a otros alcanzar los suyos. Estos marcos hacen referencia a un conjunto de arreglos institucionales como la división de poderes, la independencia de la justicia, la renovación de los mandatos, el funcionamiento competitivo de la democracia, la libertad de expresión y de prensa, el respeto por los derechos de propiedad y los contratos, una moneda sana, libertad para comerciar e invertir, entre otros.

La Calidad Institucional ha sido considerada como la causa de ciertos efectos, tomados como positivos, tales como la calidad de vida o desarrollo humano, PIB per cápita, inversiones, innovación, encontrándose en todos los casos una relación positiva.

Pero que exista una relación entre dos variables no implica que exista causalidad. En un trabajo anterior (Krause, 2008), consideramos distintos caminos para verificar esa relación, entre los cuales se destacan las leyes económicas o praxeológicas deducidas lógicamente, la evidencia histórica y la contrastación empírica. En el primero de los casos las leyes que explican los resultados positivos de intercambios voluntarios en el mercado y el respeto al derecho de propiedad y los contratos que esto implica son simples ejemplos, tales como las consecuencias negativas de la excesiva emisión monetaria, el endeudamiento o la planificación económica. En el segundo la vigencia de los derechos individuales y las limitaciones al gobierno tras la Carta Magna y la Revolución Gloriosa y la consiguiente Revolución Industrial y el progreso de Inglaterra; la conformación de los Estados Unidos y su avasallante crecimiento durante los siglos XIX y XX; el marco institucional de posguerra en Alemania Occidental y su comparación con los resultados de Alemania Oriental; lo mismo entre Corea del Sur y Corea del Norte, o entre Hong Kong y China; el gran cambio institucional ocurrido en Chile en dos etapas, una económica bajo un gobierno dictatorial y otra cívico-política tras la restauración democrática; el gran auge de Argentina tras su unificación bajo una Constitución basada en los principios antes expuestos y su posterior decadencia al deteriorar su calidad institucional.¹

Y en cuanto a la evidencia empírica, al margen de problemas metodológicos que puedan plantearse, lo cierto es que pueden encontrarse estudios econométricos que parecen demostrar relaciones entre cualquier tipo de variables sin determinar estrictamente relaciones de causalidad. Así, por ejemplo, Roll & Talbott (2003a) analizan los determinantes del ingreso bruto per cápita y concluyen que los derechos de propiedad tienen el mayor impacto positivo, al tiempo que el volumen de la actividad informal tiene el mayor impacto negativo. También contribuyen los niveles de regulación (-), de inflación (-), de libertades civiles (+),

¹ Olson (1982), North & Thomas (1973), Scully (1988), North (1981, 1990), Jones (1981), Landes (1998), De Soto (2000, 2002), Rosenberg & Birdzell (1986), Hall (1985), Werner (1988), Rougier (2001), Bethell (1998).

derechos políticos (+), libertad de prensa (+), gastos gubernamentales (+) y barreras al comercio (-). Para verificar que estas variables son causas y no efectos analizan la trayectoria del ingreso bruto antes y después de importantes liberalizaciones políticas o golpes dictatoriales durante la segunda mitad del siglo XX. En promedio, las liberalizaciones son seguidas de dramáticos incrementos en los ingresos mientras que los eventos anti-democráticos son seguidos de reducciones en el crecimiento. La conclusión es que los países se pueden desarrollar más rápidamente protegiendo derechos de propiedad, promoviendo la independencia de la justicia, atacando la corrupción, desmantelando las pesadas regulaciones, permitiendo la libertad de prensa y protegiendo los derechos políticos y las libertades civiles. Conclusiones similares obtienen Gwartney, Holcombe y Lawson (2004).²

Precisamente en este último campo y en el histórico es donde las principales discusiones se llevan a cabo, siendo que la deducción lógica es utilizada en forma recurrente pero negada formalmente como una forma de desarrollo teórico.³

El presente trabajo, no obstante, busca considerar un tema lógicamente anterior. No ya explorar las consecuencias de las buenas instituciones sino sus causas. En particular, busca responder a la siguiente pregunta: ¿Si la calidad institucional es importante para el progreso de las sociedades, qué es lo que determina que algunas las hayan logrado y otras no?

² El trabajo de 2008 cita también un gran número de trabajos que buscan una validación empírica de la relación entre distintas variables y la existencia de mayores oportunidades de progreso para las personas, tales como actividad emprendedora, democracia, derechos civiles, corrupción, derechos de propiedad, estabilidad monetaria, barreras al comercio y libertad económica.

³ Es decir, ningún economista niega o cuestiona la ley de la demanda, ni busca verificarla empíricamente para determinar su certeza, pero la mayoría negaría que fuera ese un método para desarrollar la teoría, por eso la discusión en este caso es menor en cuanto a la causas del progreso, aunque no se dejan de expresar opiniones al respecto.

II TEORÍAS SOBRE LAS CAUSAS DE LA CALIDAD INSTITUCIONAL

Veremos ahora una serie de teorías que buscan explicar el papel que cumplen las instituciones, si alguno, y alternativamente, su origen.

1. Geografía sin instituciones

Por ejemplo, Sachs (2003a y 2003b) cuestiona la relación entre instituciones y progreso considerándolo un concepto vago con el que se pretende explicar el desarrollo económico por medio de una sola variable, sin tener en cuenta otras como «las limitaciones de recursos, la geografía, la política económica, la geopolítica y otros aspectos de la estructura social interna, como los papeles del hombre y de la mujer y las desigualdades entre los grupos étnicos» (2003b). Sachs atribuye a la explicación «institucionalista» un cierto objetivo «ideológico» ya que con esto, según el autor, se explica al mayor progreso de Estados Unidos, Europa y Japón en esas mismas instituciones, que cuando el crecimiento se produce en otras regiones se debe a eso y, finalmente, que esto libera «mundo de los ricos» de responsabilidades financieras respecto a los pobres, ya que la causa de su falta de progreso se debe a sus propias falencias institucionales. Sachs afirma que las instituciones no explican todo y que, debido a ello, sería más sensato «intensificar la lucha contra el SIDA, la tuberculosis y el paludismo; tratar de solucionar el agotamiento de los nutrientes del suelo; y construir más caminos para conectar poblaciones remotas a mercados regionales y puertos costeros» (2003b).

Curioso, ya que una supuesta visión «ideológica», con lo que cual se implica exenta de verificación empírica, es criticada con otra que no presenta tampoco esa verificación. Concluye Sachs (2003b): «En otras palabras, África subsahariana y otras regiones que hoy se afanan por mejorar el desarrollo económico necesitan mucho más que sermones sobre buen gobierno e instituciones sólidas, factores que sin duda sirven para aumentar la eficacia de

las demás medidas. Necesitan intervenciones directas, respaldadas por más asistencia de los donantes, para superar la enfermedad, el aislamiento geográfico, la escasa productividad tecnológica y las limitaciones de los recursos que los atrapan en la pobreza».

En 2003a, Sachs comenta distintos trabajos de sí mismo y otros colegas en los que se demostraría que «los niveles de ingreso per cápita, crecimiento económico y otras dimensiones económicas y demográficas están fuertemente correlacionadas con variables claves geográficas y ecológicas tales como, la zona climática, enfermedades ecológicas y distancia a la costa». En uno de esos trabajos (Gallup, Sachs, and Mellinger, 1998), los autores presentan un modelo teórico que busca explicar que un «entorno físico desventajoso» puede conducir a la adopción de arreglos institucionales menos productivos.

Estos autores, entonces, plantean una hipótesis que es la que realmente nos interesa aquí. Si bien buscan explicar qué determina el desarrollo económico, su teoría presenta también una hipótesis respecto a qué determina la existencia de ciertas instituciones.

La discusión con Acemoglu, Daron, Simon Johnson y James A. Robinson (2001), Easterly, William y Ross Levine (2002) y Rodrik, Dani, Arvind Subramanian y Francesco Trebbi (2002), se basa en un modelo según el cual el ingreso per cápita es una función de la calidad de las instituciones medida por un índice y un conjunto de otras variables que pueden incluir las geográficas, históricas o políticas.

$$\ln(Y_i) = \beta_0 + \beta_1 Q_i + \beta_2' Z_i + \epsilon_i$$

Y_i es el ingreso per cápita, Q_i es la calidad institucional y Z_i el conjunto de las otras variables. Los autores antes mencionados, verifican la hipótesis de que β_2' sea cero, es decir que no tenga ningún poder explicativo y lo comprueban, pero Sachs sostiene que no sería así si se toma a Z_i como una variable de la transmisión de la malaria, la que entonces explicaría el nivel de ingresos en ciertos países cuyas condiciones geográficas favorecen la extensión de esta enfermedad. Para Sachs la calidad institucional muestra una «fuerte correlación positiva con el porcentaje de la población que vive en zonas con ecologías de zonas templadas» (p. 8).

2. Geografía con instituciones

Por otro lado, Acemoglu *et al.* (2001) desarrollaron una teoría similar pero «institucional», para explicar las diferencias de progreso en países que recibieron distinto tipo de colonizaciones. Esta teoría se basa en tres premisas:

- a) Hubo distinto tipo de colonizaciones que crearon diferentes conjuntos de instituciones. Por un lado, potencias europeas establecieron estados «extractivos», tal el caso de la ocupación belga del Congo. El principal objetivo era trasladar recursos a la potencia colonial y no se preocuparon de establecer derechos de propiedad o límites al poder. Por otro lado, muchos europeos emigraron y buscaron replicar esos derechos y límites, tal los casos de Australia, Canadá, Estados Unidos o Nueva Zelanda.
- b) La estrategia de la colonización fue influenciada por la facilidad para establecerse. En aquellos lugares donde el entorno ecológico y de enfermedades no era favorable al establecimiento de colonos predominó el modelo extractivo.
- c) El estado colonial y sus instituciones predominaron luego de la independencia (p. 1370)

En base a estas premisas, los autores usan datos sobre la mortalidad de soldados, religiosos y marineros como un indicador del índice de mortalidad que enfrentaban los colonos. Relacionando esto con el PIB actual muestran que donde los europeos enfrentaban más altas tasas de mortalidad el nivel bajo, a diferencia de donde no.

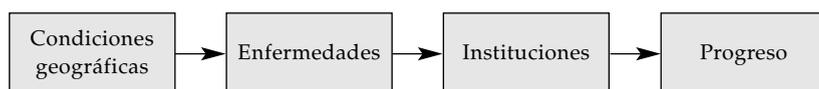
Curiosamente, esta teoría también tiene un componente ambiental y relacionado a enfermedades, pero a diferencia de Sachs, no busca explicar el desarrollo económico, sino la existencia de ciertas instituciones que luego permitieran el progreso.⁴

¿Cuál es la diferencia entre una y otra teoría? En el primer caso la secuencia sería:

⁴ La teoría del «determinismo geográfico» tiene una larga historia que se inicia con los griegos y renaciera con Ibn Khaldun y Montesquieu.



En el segundo:



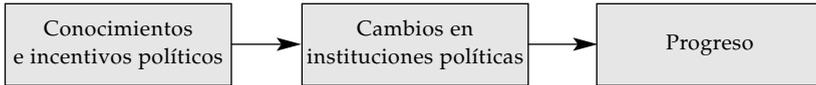
Compatible con esta segunda teoría es la Easterly & Levine (2002) quienes se preguntan si el desarrollo económico depende de ciertos factores geográficos como el clima templado en lugar del tropical, las condiciones ecológicas que generan enfermedades o un ambiente favorable al cultivo de granos y otras cosechas comercializables; o si lo hace solamente a través de ciertas instituciones o políticas. Sus evidencias señalan que los trópicos, los gérmenes y las cosechas afectan el desarrollo pero solamente a través de influir en el desarrollo de instituciones. Los autores comparan el desempeño de Burundi en comparación con el de Canadá, donde si bien el primero cumple con las malas condiciones geográficas mencionadas por la primer teoría (clima tropical proclive a enfermedades, lejanía de los principales mercados, sin acceso al mar) el distinto desempeño se debe al desarrollo de distintas instituciones.

3. Conocimiento y coyuntura política

Contrastan esta hipótesis con la primera, y con una tercera, llamada «política», predominante en organismos internacionales, que hace hincapié en que las políticas e instituciones reflejan el conocimiento actual y las fuerzas políticas. Cambios, tanto sea en el conocimiento acerca de cuáles políticas son mejores para el desarrollo o cambios en los incentivos políticos pueden producir rápidos cambios en las instituciones y en las políticas económicas.

Según esta visión, la historia no juega un papel importante y una herencia negativa puede revertirse rápidamente. Las variables geográficas y ambientales no serían tan importantes para el progreso actual.

Esta tercera visión podría describirse de esta forma:



Un ejemplo de esta visión es Frankel & Romer (1999) quienes aceptan la importancia de la ubicación geográfica pero a través de la apertura al comercio.

4. El tamaño de la jurisdicción

Una cuarta visión sobre el tema es la que relaciona el tamaño del país con la calidad institucional. Por ejemplo, Fors (2007), analiza la hipótesis de si aquellos países insulares o pequeños presentan mejor calidad institucional y, por ende, mayores niveles de progreso. En este caso, sería:



Según Fors, el número de estados pequeños se ha incrementado en las últimas décadas, lo que aumentó el interés de analizar el impacto del tamaño y la condición de insulares en el crecimiento económico. En general, se considera que países pequeños se ven perjudicados por una fuerza laboral reducida, mercados limitados y un alto costo per cápita de los bienes públicos. Los países insulares sufrirían las desventajas del aislamiento, la lejanía y los mejores costos de transporte. Por ello es que concluyen que estos factores impiden el crecimiento. Fors, no obstante, cita a (Armstrong and Read, 2003) quienes presentan evidencia empírica en contrario y a (Easterly and Kraay, 2000), mostrando incluso que tendrían un desempeño superior. Fors señala ya que los filósofos griegos, y más tarde Montesquieu y Rousseau, creían que la democracia solamente funcionaría bien en poblaciones pequeñas, pero analiza también el impacto en las instituciones económicas y concluye que los países pequeños e insulares muestran mayor calidad institucional y una relación positiva

con niveles de PIB per cápita, tomando datos de 1960 a 1995 y de 2004.

No presenta una explicación sobre el fenómeno pero una de ellas podría ser que países pequeños e insulares tendrían un alto costo si se aislaran detrás de barreras proteccionistas que les impedirían aprovechar los beneficios de la división internacional del trabajo. Al ser más abiertos, estarían más sujetos a la competencia institucional motivada por la movilidad de factores y esto los llevaría a tener instituciones de calidad superior.

5. La maldición de los recursos naturales

Una quinta visión plantearía una relación entre recursos naturales, calidad institucional y progreso, aunque en este caso sería negativa. Conocida como la «maldición de los recursos naturales», sostiene que el descubrimiento de nuevos recursos naturales puede llevar al deterioro institucional porque desata una rapiña por esas rentas, lo cual impacta esa calidad y los niveles de progreso. Consideramos este tema en la edición 2001 del índice. Podría plantearse de esta forma:



El incremento inesperado de recursos fiscales genera rentas fácilmente capturadas por los gobiernos, independizándolos de los «contribuyentes» y brindándoles recursos para sobornar a los grupos de presión, evitando la necesidad de un pacto del tipo «impuestos a cambio de instituciones representativas».

Mehlum *et al.* (2005) desarrollan un modelo para explicar que no necesariamente el descubrimiento de un recurso o un boom de commodities generan deterioro institucional. Según los autores existe una tensión entre las actividades de producción y formas especiales de búsqueda de rentas. Cuando las instituciones son sólidas y tienen buena calidad las actividades de lobby pueden ser complementarias de las actividades productivas, pero cuando no la búsqueda de rentas atrae el esfuerzo emprendedor de

políticos, funcionarios, empresarios y sindicalistas hacia actividades improductivas, al mero reparto de la «torta» caída del cielo. Cuanto mejor es la calidad institucional menor es la rentabilidad de la búsqueda de rentas y mayor la de las actividades productivas, por lo que los emprendedores se ubican en las últimas, y menos rentable y más difícil es buscar privilegios y prebendas.

6. El origen legal

Una sexta visión es la conocida como «origen legal» de las instituciones, resumida por algunos de sus autores originales en La Porta *et al.* (2008), muy similar a la 2, pero sin la intermediación de cuestiones sanitarias. Repasan allí la evolución de esta teoría que se originó en el estudio comparativo de distintas normas de gobierno corporativo para la protección de inversores minoritarios, la posibilidad de catalogar las diferentes normas en un cierto número de países y las diferencias existentes vinculadas con el origen legal, básicamente basado en el sistema de derecho codificado continental o el sistema del «common law» inglés. Países en esta segunda tradición legal ofrecerían mayor protección y, por ello, generarían un mayor volumen de inversión y crecimiento económico. Distintos autores luego extendieron la investigación vinculando esos orígenes a cuestiones tales como la existencia de bancos estatales, regulaciones para el ingreso a mercados, regulaciones laborales, incidencia del servicio militar, propiedad estatal de medios de prensa e incluso el formalismo de los procesos judiciales y la independencia de la justicia. En todos los casos, países que heredaron el sistema del *common law* presentarían menores trabas para el funcionamiento de los mercados, y mayor agilidad e independencia judicial.



Claro que explicar el marco de instituciones en ciertos países en relación a la herencia legal colonial parece tener mucho sentido, pero no explica por qué las potencias coloniales llegaron a

desarrollar sus propios sistemas institucionales. No obstante, La Porta *et al.* (2008) señalan un camino que nos interesará explorar aquí:

«La Teoría del Origen Legal rastrea las diferentes estrategias de Common Law o Ley Civil (codificada) en distintas ideas sobre la ley y su objetivo que Inglaterra y Francia desarrollaron hace siglos. Estas ideas y estrategias fueron incorporadas en reglas legales específicas, y también en la organización del sistema legal, como también el capital humano y las creencias de sus participantes» (p. 286).

Es decir, el origen de las instituciones está vinculado a las ideas que predominan en una sociedad en un determinado momento. Nos detendremos ahora a considerar esta hipótesis. Antes de ello, no obstante, resumamos lo considerado hasta el momento. Un cierto número de teorías tratan de explicar el papel que cumplen las instituciones en el crecimiento económico de una sociedad, algunas de ellas lo niegan o le otorgan un papel secundario, otras afirman su causalidad. Como asumimos aquí estas segundas, tratamos de avanzar un paso más y preguntarnos qué es lo que determina que ciertos países hayan desarrollado instituciones que permiten el progreso y otros hayan desarrollado otras que lo restringen o impiden. Si bien es una relación causal anterior, en la discusión antes mencionada aparecen algunas hipótesis, sin bien no explícitas en todos los casos. Tal vez una visión que incorpore tanto condiciones geográficas originales y luego también la evolución de valores e ideas sea la planteada por Diamond (1999), siendo en el primer caso tanto sea el clima que permitió el desarrollo de la producción de alimentos como también la ubicación geográfica que generó la proliferación de mayor número de grandes mamíferos que ayudaron a las poblaciones humanas tanto sea en el aspecto productivo como en el militar, pero luego una importante influencia de la evolución cultural y el desarrollo de mitos y creencias que cohesionaron, o no, a grupos humanos detrás de ciertos líderes en primer lugar, y estados organizados más adelante.

Así, en el caso de Sachs *et al.*, e incluso de Acemoglu *et al.*, e Easterly & Levine, tal vez también las que consideran los recursos naturales o el tamaño de los países, son las condiciones geográfico-ambientales las que cumplen un papel determinante

(visiones 1, 2, 4 y 5). Mientras que por otro lado, las que asignan un papel a los conocimientos e incentivos políticos y el origen legal (visiones 3 y 6) asignan aunque sea en parte, un papel a las ideas.

a) El papel de las ideas

Los más destacados economistas del siglo XX han señalado la importancia de las ideas para explicar las políticas aplicadas y la evolución de las sociedades. Famosa es la cita de John Maynard Keynes en las Notas Finales de su obra *Teoría General*:

«...las ideas de los economistas y filósofos políticos, tanto cuando son correctas como erróneas, tienen más poder de lo que comúnmente se entiende. De hecho, el mundo está dominado por ellas. Los hombres prácticos, que se creen exentos de cualquier influencia intelectual, son usualmente esclavos de algún economista difunto. Locos con autoridad, que escuchan voces en el aire, destilan su histeria de algún escritorzuelo académico de uno años antes. Estoy seguro que el poder de los intereses creados es vastamente exagerado cuando se lo compara con el gradual avance de las ideas. No, por cierto, en forma inmediata, pero luego de un cierto intervalo; porque en el campo de la economía y la filosofía política no hay muchos que sean influenciados por nuevas teorías luego de sus veinticinco o treinta años de edad, por lo que las ideas que los funcionarios públicos y políticos, y aun los activistas aplican a los eventos actuales no es probable que sean las últimas. Pero, tarde o temprano, son las ideas, y no los intereses creados las que son peligrosas para bien o para mal» (Keynes, 1936, p. 383).

Ludwig von Mises (1949) dedica todo un capítulo de su obra *La acción humana* (cap. X) con el título «El Papel de las Ideas», en el cual afirma que la sociedad es producto de la acción humana guiada por ideologías, entendiendo a estas como la totalidad de las doctrinas relacionadas con la conducta individual y las relaciones sociales más doctrinas sobre el «deber ser», sobre los fines que el hombre debería perseguir. Es decir, el conjunto de teorías científicas respecto a los medios más una valoración respecto a

los fines de la acción humana. Cualquier situación social es, para Mises, el resultado de ideologías desarrolladas previamente, que emergen y pueden reemplazar a otras existentes anteriormente y así transformar el sistema social, por lo que la sociedad es siempre la creación de «ideologías» temporal y lógicamente anteriores. La acción es siempre dirigida por ideas.

En el mismo año que Mises publicaba su obra magna, F.A. Hayek publicaba su artículo sobre los intelectuales y el socialismo (Hayek, 1949), que comienza así: «En todos los países democráticos, en los Estados Unidos aún más que en otros, prevalece una fuerte creencia de que la influencia de los intelectuales en la política es insignificante. Esto es en verdad cierto respecto al poder de los intelectuales para que sus opiniones particulares del momento influyeran las decisiones, de la medida en la cual pueden influir el voto popular en cuestiones sobre las que difieren de las visiones actuales de las masas. Sin embargo, en períodos más largos probablemente nunca han ejercido una influencia tan grande como la que tienen hoy en esos países. Este poder lo ejercen moldeando la opinión pública» (p. 417).

Hayek define con la palabra «intelectuales» no ya a los autores originales de ciertas ideas sino aquellos que las reproducen, entre los cuales menciona a periodistas, maestros, ministros religiosos, publicistas, locutores de radio, escritores de ficción, de humor y todo tipo de artistas. En otros trabajos (Hayek, 1933 y 1954), describió el proceso de difusión de las ideas desde esos autores originales, pasando por los intelectuales hasta llegar a las grandes masas como gotas que caen en un estanque y generan círculos cada vez más amplios.

Finalmente, Milton & Rose Friedman (1989) presentan su versión de esta misma teoría en las siguientes palabras:

«...un cambio importante en la política social y económica está precedido por un cambio en el clima de la opinión intelectual, generado, al menos en parte, por circunstancias sociales, políticas y económicas contemporáneas. Este cambio puede comenzar en un país pero, si es duradero, termina por difundirse en todo el mundo. Al principio tendrá poco efecto en la política social y económica. Después de un intervalo, a veces de décadas, una corriente intelectual «tomada en su punto culminante» se extenderá al

principio gradualmente, luego con más rapidez, al público en general y a través de la presión pública sobre el gobierno afectará las medidas económicas, sociales y políticas. A medida que la corriente de acontecimientos alcanza su punto culminante, la corriente intelectual comienza a disminuir, compensada por lo que A.V. Dicey denomina las contracorrientes de opinión, que representan generalmente una reacción a las consecuencias prácticas atribuidas a la corriente intelectual anterior. Las promesas tienden a ser utópicas. Nunca se cumplen, y por lo tanto desilusionan. Los protagonistas iniciales de la corriente de pensamiento desaparecen y la calidad intelectual de sus seguidores y partidarios disminuye en forma inevitable. Hacen falta independencia y coraje intelectuales para iniciar una contracorriente que domine la opinión, y también, aunque en menor medida, para unirse a la causa. Los jóvenes emprendedores, independientes y valientes buscan nuevos territorios para conquistar y ello requiere explorar lo nuevo y lo no probado. Las contracorrientes que juntan sus fuerzas ponen en movimiento la próxima marejada, y el proceso se repite». ⁵

Desde otra perspectiva, es conocida la visión marxista de Antonio Gramsci sobre la conquista del poder cultural como etapa previa a la del poder político mediante la acción concertada de los intelectuales llamados «orgánicos» infiltrados en todos los medios de comunicación, expresión y universitarios.

Asimismo, la conocida tesis de Max Weber (1920) referida al impacto de la religión en el crecimiento económico señalando que

⁵ Más recientemente, el profesor de Harvard, Dani Rodrik, sostiene que el análisis que simplemente refiere la causa de toda acción pública a una cuestión de incentivos económicos deja de lado el poderoso papel que cumplen las ideas: «Las ideas dan forma a los intereses, en un proceso que opera por tres vías. En primer lugar, determinan la autopercepción de las elites políticas y los objetivos que persiguen. En segundo lugar, las ideas determinan las creencias de los actores políticos respecto del funcionamiento del mundo. Si los grupos de poder empresariales creen que el estímulo fiscal solamente produce inflación, presionarán a favor de ciertas políticas; si creen que genera aumento de la demanda agregada, presionarán por otras. El gobierno fijará un impuesto menor si cree que es fácil evadirlo y uno mayor si piensa que es difícil. Las ideas determinan las estrategias que los actores políticos creen tener a su disposición». (Rodrik, Dani; «La tiranía de la economía política», *Project Syndicate*, La Nación, 17/2/13.

el espíritu del capitalismo moderno es caracterizado por la ética del trabajo reflejada principalmente por el protestantismo y, en particular, el calvinismo, podemos considerarla como una tesis que enfatiza el papel de las ideas, si bien restringida a valores provistos por la religión.

Aunque los autores de la Teoría del Origen Legal destacan el papel de las ideas, este es asignado a un período de formación de los sistemas legales, a partir de los cuales estos cumplen el rol determinante en la conformación de los marcos institucionales. Es más, La Porta et al (2008) discuten otras interpretaciones que exploran el papel que cumple la cultura, la política y la historia, y si bien no rechazan el impacto que estas puedan tener su análisis se centra más bien en el origen de las normas que hacen al derecho societario y financiero, que tiene un gran impacto en el crecimiento económico. Los que enfatizan el papel de la cultura han considerado principalmente el papel de la religión, sobre todo teniendo en cuenta sus reservaciones respecto al interés y la actividad comercial en general, como determinante de los sistemas legales. En cuanto a los que enfatizan la política, mencionan alianzas políticas originadas en crisis, económicas o militares, particularmente en Europa continental que llevaron a sistemas corporativos más cerrados para proteger sus activos, ofreciendo seguridad social y leyes laborales para los trabajadores, conformando así sistemas sociales más extensos que en países como Estados Unidos o el Reino Unido. Finalmente, aquellos que señalan la importancia de eventos históricos enfatizan que países con sistemas legales de *common law* tenían peor protección a los accionistas minoritarios a comienzos del siglo XX que otros como Francia, ejemplo claro de la tradición del Derecho Civil codificado, pero pudieron conseguirla en ese período por contar con sistemas democráticos más abiertos y también porque no sufrieron gran destrucción física durante la Segunda Guerra Mundial, lo que radicalizó la política en los países así afectados, llevándolos a sistemas con mayor grado de regulaciones anti-capital.

El hecho, entonces, que países de *common law* hayan avanzado mucho y superado a los de tradición continental en materia de legislación comercial y financiera sugiere un papel tanto sea para la cultura como para la política no ya solamente en el origen

del sistema legal, sino en un período más cercano, lo cual nos aproxima a nuestro intento de analizar los valores e ideas que predominan en distintas sociedades actualmente, planteando la hipótesis que el predominio de algunos determina la existencia de instituciones más o menos favorables al progreso.

b) Valores, Ideas e instituciones

Buscaremos, entonces, analizar la relación que pueda existir entre el predominio de ciertos valores, ideas y la existencia de ciertas instituciones. La tarea, sin embargo, es muy difícil ya que, ¿qué significa que ciertas ideas predominan en una sociedad? ¿Debemos tratar de analizar las ideas y valores que predominan en toda la población o solamente en las élites? Este es uno de los tantos dilemas que se presentan y no es menor. Converse (2006) en un trabajo seminal en la materia señala, precisamente, que los sistemas de convicciones nunca han se han rendido fácilmente al estudio empírico y la cuantificación y han llevado a decir que lo que es importante para estudiar no es medible y lo que es medible no es importante para investigar. La tesis de este autor es que existen claras diferencias en la naturaleza de los sistemas de convicciones entre las elites políticas y las masas. En forma similar a la planteada por Rose y Milton Friedman sugiere una descripción basada en una pirámide que se extiende desde un vértice pequeño hasta una base amplia, con distintos niveles basados en el nivel de conocimientos.

¿Qué deberíamos considerar entonces, las convicciones de las elites o las de las masas? En el primero de los casos el sistema de convicciones es más coherente, en el sentido de que podríamos más fácilmente predecir que si un individuo de la elite tiene una cierta convicción, seguramente tendrá otras que normalmente forman un conjunto funcional, mientras que esta coherencia se va debilitando a medida que se baja de la pirámide. Converse (p. 8), menciona este ejemplo: si un legislador se destaca por su insistencia en reducir impuestos y tener un presupuesto balanceado, se puede predecir con cierto grado de éxito que también se opondrá a cierto aumento del gasto público. En el caso del

votante común, sin embargo, esto es mucho menos probable. Es más, sería de esperar que apoyara tanto una reducción de impuestos como un aumento del gasto social al mismo tiempo. En su investigación toma en cuentas las opiniones sobre «gasto/ahorro» como indicativas de una visión más amplia «liberal/conservadora» («liberal» en el sentido usado en Estados Unidos, más cercano a socialdemócrata) y sugiere que un 17% formaría parte del estrato I, con una clara comprensión de la diferencia que captura casi toda su extensión, 37% en los estratos IV y V con un concepto totalmente vago, y un 46% que se divide en dos estratos, el III que presenta mucha incertidumbre y conjeturas en relación a los términos y el II, el que define bien los términos pero en un sentido muy estrecho.

III GERT HOFSTEDE

A este problema se le suma la falta de fuentes de datos que permitan un análisis comparativo en cualquiera de esos estratos. Tomemos el caso de las investigaciones realizadas por Gert Hofstede, un psicólogo social pionero en la realización de estudios culturales comparativos. En base a los datos de una investigación realizada originalmente por IBM para entender las diferencias culturales entre los agentes de la empresa en distintos países desarrolló luego un extenso trabajo comparativo que, si bien se basa principalmente en el análisis de los valores de personas como miembros de organizaciones, establece diferencias a nivel nacional. Es decir, el trabajo evalúa las diferencias entre un país y otros, no entre una organización y otras dentro de un mismo país.

El universo de las consultas realizadas no se corresponde con las elites que menciona Converse, quien considera principalmente a las elites políticas, pero nos dará una primera vista de las ideas y valores que predominan en algunos estratos medios.

En un primer momento desarrolló cuatro categorías:

1. Distancia en el poder: se refiere a la aceptación de las jerarquías por parte de aquellos que están abajo, no en la cúspide de ellas.

Podríamos interpretarlo como en qué medida se aceptan las opiniones de superiores jerárquicos sin mayor cuestionamiento o en qué medida se siente confianza para diferir con el superior.

2. Evitar la incertidumbre: es la tolerancia por la incertidumbre y la ambigüedad. Las culturas que buscan minimizar estas situaciones tienen leyes y normas estrictas y la creencia en una verdad absoluta a nivel filosófico y religioso. Los opuestos aceptan la incertidumbre, son más tolerantes de opiniones diferentes, tratan de tener la menor cantidad de reglas posibles, pero cumplirlas.
3. Individualismo: se refiere a cuánto están los individuos integrados en grupos. Por un lado hay sociedades donde se espera que los individuos se arreglen por sí mismos y con sus familias, mientras que otros se encuentran integrados en grupos muy fuertes y cohesivos, que los protege a cambio de su lealtad.
4. Masculinidad: los valores masculinos parecen diferir entre sociedades más de lo que difieren los femeninos. Los primeros son aquellos que enfatizan una conducta decisoria y competitiva mientras que los valores femeninos enfatizan la modestia y la bondad. En los países «femeninos» las mujeres y los hombres comparten esos valores de modestia y bondad, mientras que en los «masculinos» hay más diferencia porque los hombres son más decisorios y competitivos.

Luego se agregaron otras dos categorías:

5. Orientación hacia el largo plazo: Las sociedades orientadas al largo plazo fomenta virtudes pragmáticas como el ahorro, la persistencia, y la adaptación a circunstancias cambiantes. Las orientadas al corto plazo, en cambio, hacia virtudes relacionadas con el presente y el pasado como el orgullo nacional, respeto por la tradición y cumplir ciertas obligaciones sociales.
6. Indulgencia *versus* contención: en ciertas sociedades se permite la libre gratificación de ciertos impulsos relacionados con el disfrute de la vida y el entretenimiento y las otras las suprimen y regulan con normas sociales muy estrictas.

Antes de intentar trazar una relación entre estas categorías y distintos niveles de calidad institucional, veamos qué países se encuentren entre unos y otros tipos (Hofstede *et al.*, 2010).

Distancia al poder: parece bastante evidente que aquellos países que son más abiertos a diferir con los que están en posiciones jerárquicas muestran mejor calidad institucional; los otros más relacionados con regímenes autoritarios o dirigidos por líderes carismáticos populistas que se apoderan la de cúspide de una jerarquía que luego no se cuestiona:

<i>País</i>	<i>Distancia al poder</i>	<i>Posición ICI⁶</i>	<i>País</i>	<i>Distancia al poder</i>	<i>Posición ICI</i>
Austria	11	16	Croacia	73	78
Israel	13	38	Singapur	74	23
Dinamarca	18	2	África Occidental	77	—
Nueva Zelanda	22	4	India	77	98
Suiza (alemana)	26	3	Ecuador	78	151
Irlanda	28	12	Indonesia	78	105
Noruega	31	8	Países árabes	80	—
Suecia	31	5	Bangladesh	80	143
Finlandia	33	1	China	80	122
Suiza	34	3	México	81	88
Costa Rica	35	46	Venezuela	81	182
Alemania	35	13	Surinam	85	113
Gran Bretaña	35	9	Serbia	86	95
Australia	36	6	Rumanía	90	65
Holanda	38	10	Rusia	93	140
Canadá	39	7	Filipinas	94	99
Estonia	40	20	Guatemala	95	108
Luxemburgo	40	14	Panamá	95	55
Estados Unidos	40	11	Malasia	104	57
Lituania	42	30	Eslovaquia	104	40

Evitar la incertidumbre: en este caso los países con mayor calidad institucional son aquellos que aceptan la incertidumbre, buscan reducirla con su iniciativa individual a diferencia de los otros que lo hacen a través de normas y reglamentaciones. No extraña

⁶ Se refiere a las posiciones que ocupan los países en el Índice de Calidad Institucional, disponible en: <http://www.libertadyprogreso.org/category/calidad-institucional/indexedecalidadinstitucional/>

encontrar aquí a los países con mejores calificaciones en el subíndice de calidad de las instituciones económicas. En el otro extremo se encuentran muchas sociedades latinas y conservadoras, con menor apego al riesgo:

<i>País</i>	<i>Evitar la incerti- dumbre</i>	<i>Posición ICI</i>	<i>País</i>	<i>Evitar la incerti- dumbre</i>	<i>Posición ICI</i>
Singapur	8	23	Francia	86	25
Jamaica	13	76	Panamá	86	55
Dinamarca	23	2	España	86	28
Hong Kong	29	15	Perú	87	64
Suecia	29	5	Eslovenia	88	44
China	30	122	Rumania	90	65
Vietnam	30	138	Japón	92	19
Gran Bretaña	35	9	Serbia	92	95
Irlanda	35	12	Surinam	92	113
Malaysia	36	57	Bélgica (francesa)	93	—
India	40	98	Polonia	93	39
Filipinas	44	99	Bélgica	94	17
Estados Unidos	46	11	El Salvador	94	94
Canadá	48	7	Rusia	95	140
Indonesia	48	105	Malta	96	36
Nueva Zelanda	49	4	Bélgica (holandesa)	97	—
Sudáfrica (blanca)	49	60	Uruguay	100	41
Noruega	50	8	Guatemala	101	108
Australia	51	6	Portugal	104	31
Eslovaquia	51	40	Grecia	112	84

Individualismo: Veamos ahora esta categoría:

<i>País</i>	<i>Indivi- dualismo</i>	<i>Posición ICI</i>	<i>País</i>	<i>Indivi- dualismo</i>	<i>Posición ICI</i>
Guatemala	6	108	Suiza	68	3
Ecuador	8	151	Noruega	69	8
Panamá	11	55	Suiza alemana	69	—
Venezuela	12	182	Irlanda	70	12
Colombia	13	83	Letonia	70	42
Indonesia	14	105	Francia	71	25
Paquistán	14	154	Suecia	71	5

.../...

<i>País</i>	<i>Indivi- dualismo</i>	<i>Posición ICI</i>	<i>País</i>	<i>Indivi- dualismo</i>	<i>Posición ICI</i>
Costa Rica	15	46	Bélgica (francesa)	72	—
Perú	16	64	Canadá francés	73	—
Trinidad y Tobago	16	71	Dinamarca	74	2
Taiwán	17	21	Bélgica	75	17
Corea del Sur	18	29	Italia	76	59
El Salvador	19	94	Bélgica (holandesa)	78	—
África Occidental	20	—	Nueva Zelanda	79	4
Bangladesh	20	143	Canadá	80	7
China	20	122	Hungría	80	47
Singapur	20	23	Holanda	80	10
Tailandia	20	80	Gran Bretaña	89	9
Vietnam	20	138	Australia	90	6
Chile	23	22	Estados Unidos	91	11

Los países con mayor calidad institucional son los que tienen un índice mayor de individualismo, tal el caso de los que aparecen en la columna de la derecha. Veamos lo que el informe dice respecto a los Estados Unidos, por ejemplo: «Los Estados Unidos, con un índice de 91 en esta dimensión, es una sociedad altamente individualista. Esto se traduce en una sociedad poco estructurada en la que la expectativa es que la gente se preocupe de sí mismos y sus familias. También hay un alto grado de movilidad geográfica y la mayoría de los estadounidenses están acostumbrados a hacer negocios, o interactuar, con extraños. Por lo tanto, no son tímidos para acercarse a sus posibles contrapartes para obtener o buscar información. En el mundo de los negocios, se espera que los empleados tengan confianza en sí mismos y muestren iniciativa. También, dentro del mundo laboral basado en intercambios, las decisiones de contratación y promoción se basan en el mérito o la evidencia sobre lo que realizado o lo que puede realizarse».⁷

En el otro extremo, respecto de Guatemala: «Con un índice de 6, Guatemala tiene el menor en términos de individualismo, es la cultura más colectivista del mundo. Como los guatemaltecos son un pueblo muy colectivista, pertenecer a un grupo inclusivo

⁷ <http://geert-hofstede.com/united-states.html>

y alinearse con la opinión de ese grupo es muy importante. Combinado con altos índices de Distancia al Poder, esto significa que los grupos tienen fuertes identidades. La comunicación es indirecta y la armonía del grupo tiene que mantenerse, se evitan los conflictos abiertos. La relación tiene una base moral y esto es siempre tiene prioridad sobre el cumplimiento de las tareas. Debe invertirse tiempo inicialmente para establecer una relación de confianza. A menudo se encuentra nepotismo. La retroalimentación es siempre indirecta, también en el ámbito de los negocios».⁸

Masculinidad: Esta variable presenta una compleja relación con la calidad institucional. Por un lado se encuentran países como Suecia, Noruega, Dinamarca e incluso Costa Rica y Chile, todos ellos en destacadas posiciones en el ICI, pero entre los opuestos también encontramos a Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania y Suiza. ¿Qué significa esto? Veamos lo que los autores dicen respecto a algunos de estos países. En relación a Suecia, el país con menores diferencias entre uno y otro sexo (aclaremos que son diferencias de valores no de trato): «un índice bajo (femenino) en esta dimensión significa que los valores dominantes en la sociedad son la bondad hacia otros y la calidad de vida. Una sociedad femenina es una donde la calidad de vida es signo de éxito y destacarse de los demás no es admirable».⁹

Respecto a Eslovaquia, en la posición más «masculina», dice: «Con 100, Eslovaquia es una sociedad masculina —muy orientada y motivada por el éxito. Es importante ser considerado exitoso y alcanzar sus objetivos. Los símbolos de estatus como autos, imponentes casas, ropas, etc., juegan un papel importante. La gente trabaja duro para lograr un alto nivel de vida y poder «mostrar sus logros». Se necesitan largas horas de trabajo y dedicación para lograr esto».¹⁰

No parece haber tampoco una evidente relación entre masculinidad/feminidad y la calidad de las instituciones políticas o económicas.

⁸ <http://geert-hofstede.com/guatemala.html>

⁹ <http://geert-hofstede.com/sweden.html>

¹⁰ <http://geert-hofstede.com/slovakia.html>

<i>País</i>	<i>Masculinidad</i>	<i>Posición ICI</i>	<i>País</i>	<i>Masculinidad</i>	<i>Posición ICI</i>
Suecia	5	5	Estados Unidos	62	11
Noruega	8	8	Ecuador	63	151
Letonia	9	42	Colombia	64	83
Holanda	14	10	Filipinas	64	99
Dinamarca	16	2	Polonia	64	39
Lituania	19	30	China	66	122
Eslovenia	19	44	Alemania	66	13
Costa Rica	21	46	Gran Bretaña	66	9
Finlandia	26	1	Irlanda	68	12
Chile	28	22	Jamaica	68	76
Estonia	30	20	México	69	88
Portugal	31	31	Italia	70	59
Tailandia	34	80	Suiza	70	3
Rusia	36	140	Suiza (Alemana)	72	—
Guatemala	37	108	Venezuela	73	182
Surinam	37	113	Austria	79	16
Uruguay	38	41	Sudáfrica (blanca)	83	—
Corea del Sur	39	29	Hungría	88	47
Bulgaria	40	61	Japón	95	19
Croacia	40	78	Eslovaquia	110	40

Orientación al largo plazo: En este caso la relación tampoco resulta clara. En general los países con poca orientación a largo plazo son países de baja calidad institucional, tal vez porque los lleva a preferir políticas que puedan prometer beneficios en el corto plazo aunque esto termine debilitando las instituciones en el largo plazo. Pero entre los que tienen esta orientación en forma destacada los hay también de baja calidad institucional, predominando países asiáticos y de Europa oriental.

<i>País</i>	<i>Orientación</i>		<i>País</i>	<i>Orientación</i>	
	<i>a largo plazo</i>	<i>Posición ICI</i>		<i>a largo plazo</i>	<i>Posición ICI</i>
Puerto Rico	0	32	Bulgaria	69	61
Ghana	4	72	Bosnia	70	104
Egipto	7	133	Rep. Checa	70	35
África Occidental	9		Moldavia	71	102
Trinidad y Tobago	13	71	Singapur	72	23

.../...

<i>País</i>	<i>Orientación a largo plazo</i>		<i>País</i>	<i>Orientación a largo plazo</i>	
	<i>Posición ICI</i>			<i>Posición ICI</i>	
Nigeria	13	153	Suiza	74	3
Colombia	13	83	Montenegro	75	58
Rep. Dominicana	13	106	Eslovaquia	77	40
Irán	14	163	Alemania (Este)	78	—
Marruecos	14	107	Bielorrusia	81	148
Zimbabue	15	186	Rusia	81	140
Venezuela	16	182	Lituania	82	30
Jordan	16	75	Bélgica	82	17
Ruanda	18	92	Estonia	82	20
El Salvador	20	94	Alemania	83	13
Mali	20	119	Ucrania	86	147
Argentina	20	127	China	87	122
Australia	21	6	Japón	88	19
Países árabes	23		Taiwán	93	21
Uganda	24	115	Corea del Sur	100	29

Indulgencia versus contención: no hay análisis por países de esta variable. En este caso, los países donde predomina la contención presentarían menor calidad institucional (a la izquierda), mientras que aquellos que dan importancia a la búsqueda de la felicidad muestran mejores posiciones en el ICI. Hofstede¹¹ considera que esta variable se relaciona con la capacidad de poder decidir sobre su propia vida y también la de poder expresar sus pensamientos. En aquellos países donde predomina la contención no parece importante la libertad de prensa, por ejemplo, uno de los componentes básicos de la calidad institucional.

<i>País</i>	<i>Indulgencia versus contención</i>		<i>País</i>	<i>Indulgencia versus contención</i>	
	<i>Posición ICI</i>			<i>Posición ICI</i>	
Paquistán	0	154	Islandia	67	18
Egipto	4	133	Chile	68	22
Letonia	13	42	Estados Unidos	68	11

.../...

¹¹ <http://www.youtube.com/watch?v=PVBkjobD8ao&lr=1&feature=mhnsn>

<i>País</i>	<i>Indulgencia versus contención</i>	<i>Posición ICI</i>	<i>País</i>	<i>Indulgencia versus contención</i>	<i>Posición ICI</i>
Ucrania	14	147	Canadá	68	7
Albania	15	90	Holanda	68	10
Bielorrusia	15	148	Gran Bretaña	69	9
Lituania	16	30	Dinamarca	70	2
Bulgaria	16	61	Chipre	70	26
Estonia	16	20	Australia	71	6
Iraq	17	180	Ghana	72	72
Hong Kong	17	15	Nueva Zelanda	75	4
Burkina Faso	18	124	Suecia	78	5
Moldavia	19	102	África Occidental	78	—
Bangladesh	20	143	Trinidad y Tobago	80	71
Montenegro	20	58	Colombia	83	83
Rumania	20	65	Nigeria	84	153
Rusia	20	140	El Salvador	89	94
Azerbaiyán	22	128	Puerto Rico	90	32
China	24	122	México	97	88
Marruecos	25	107	Venezuela	100	182

En definitiva, los valores que parecen sustentar una mejor calidad institucional serían:

1. Menor respeto por las posiciones jerárquicas y aceptación de la posibilidad de diferir
2. Mayor tolerancia por la incertidumbre
3. Mayor énfasis en la responsabilidad individual sobre el destino en la vida
4. Un cierto grado de preferencia por una buena calidad de vida y solidaridad
5. Una mayor preferencia por el largo plazo
6. Mayor preferencia la búsqueda de la felicidad, decidir sobre su propia vida y expresar sus sentimientos

Tal vez no debería llamarnos la atención. Varios de estos valores tienen una vinculación directa con componentes de la calidad institucional, como la libertad de expresión y de prensa, la iniciativa empresarial, la estabilidad de las normas jurídicas, la participación como ciudadanos y la rendición de cuentas por parte de los gobiernos.

IV WORLD VALUES SURVEY

Otra fuente de análisis en la materia es el World Values Survey,¹² que se describe como «una red global de científicos sociales que estudian los valores cambiantes y su impacto en la vida social y política. El WVS, en colaboración con el EVS (European Values Study) llevó a cabo informes nacionales representativos en 97 sociedades que contienen casi el 90 por ciento de la población del planeta. Estos informes muestran continuos cambios en lo que la gente quiere de la vida y en lo que creen. Para monitorear esos cambios EVS/WVS ha realizado cuatro olas de informes, desde 1981 a 2007».

Tomaremos algunos de los puntos considerados en el informe, aquellos que entendemos tienen una vinculación más directa con el desarrollo de instituciones políticas y de mercado, analizaremos el desempeño de los países que más presentan esas características, los que menos, y la situación de los países latinoamericanos. Por una cuestión de espacio no mostraremos la distribución completa de respuestas para cada país que puede encontrarse en la fuente original. Los datos fueron tomados en los distintos países en los años 2005 a 2007.

1. Libertad y control sobre sus vidas

La primera es más bien una pregunta descriptiva respecto al grado de libre elección y el grado de control sobre su propia vida que tiene la gente. «Algunas personas sienten que tienen completa libertad de elección sobre sus vidas, mientras que otras sienten que lo que hacen no tiene un efecto real sobre lo que les sucede. Utilice esta escala, donde 1 significa “nada en absoluto” y 10 significa “mucho” para indicar cuanta libertad de elección y control siente que posee sobre la forma en que su vida se desarrolla»:

¹² <http://www.worldvaluessurvey.org/>

<i>Escala</i>	<i>Promedio total</i>
Nada en absoluto	3,1%
2	1,7%
3	3,8%
4	4,4%
5	12,2%
6	12,3%
7	15,3%
8	18,5%
9	11,0%
Mucho	17,8%

Los países que se encuentran en las primeras posiciones del ICI presentan estos porcentajes en las posiciones a los extremos «Nada en absoluto» y «Mucho»: Finlandia (0,6 y 9,1), Nueva Zelanda (0,8 y 23,3), Suiza (0,0 y 18,0), Suecia (0,5 y 16,0), Australia (1,3 y 20,8), Canadá (0,7 y 16,9), Noruega (0,3 y 12,1), Reino Unido (1,3 y 14,1), Holanda (1,1 y 4,5), Estados Unidos (0,8 y 16,8).

Los países latinoamericanos y caribeños presentan estos porcentajes: Chile (1,0 y 22,2), Uruguay (1,8 y 28,0), Perú (1,7 y 21,3), Trinidad y Tobago (2,1 y 35,7), Colombia (2,4 y 33,4), México (2,8 y 42,0), Brasil (1,8 y 31,5), Guatemala (3,3 y 16,2), Argentina (1,7 y 32,5).

Los países con mayor calidad institucional se encuentran alrededor y por debajo del promedio en ambos extremos, pero los países latinoamericanos y caribeños claramente por encima en la segunda. ¿Cómo ha de interpretarse esto? Los indicadores de libertad política y económica los ubican por debajo de los primeros.

a) Responsabilidad individual o del gobierno

La pregunta es: «¿Cómo ubicaría su visión en esta escala?» 1 significa que está por completo de acuerdo con la frase «la gente tiene que tomar más responsabilidades para proveerse a sí mismos», *versus* 10 que significa que acuerda por completo que «el gobierno debe tomar más responsabilidad para asegurar que cada uno esté provisto»:

<i>Escala</i>	<i>Promedio total</i>
El gobierno debe tener más responsabilidad	20,3%
2	8,6%
3	9,1%
4	9,0%
5	14,3%
6	8,3%
7	8,6%
8	8,6%
9	4,9%
La gente debe tener más responsabilidad	8,2%

En este caso presentaremos los porcentajes para algunos países para las dos posiciones límites. En cuanto a los países con mayor calidad institucional: Finlandia (3,8 y 5,0), Nueva Zelanda (6,5 y 13,1), Suiza (4,7 y 9,9), Suecia (2,6 y 7,8), Australia (10,1 y 10,1), Canadá (6,3 y 7,7), Noruega (6,5 y 2,7), Reino Unido (9,3 y 9,9), Holanda (8,8 y 4,8), Estados Unidos (8,8 y 12,8).

En cuanto a los países latinoamericanos y caribeños presentan estos porcentajes: Chile (17,2 y 9,0), Uruguay (16,7 y 7,8), Perú (14,9 y 19,4), Trinidad y Tobago (25,0 y 20,1), Colombia (30,8 y 14,7), México (27,1 y 19,0), Brasil (27,0 y 8,7), Guatemala (20,1 y 15,7), Argentina (27,2 y 17,2).

Dos conclusiones a primera vista pueden obtenerse en este caso. Los países con mayor calidad institucional presentan una distribución mucho más centrada en las posiciones del medio, en primer lugar, y luego, en general, con un porcentaje algo mayor para los que sostienen que la gente tiene que tener más responsabilidad en relación a los que sostienen que debería el gobierno tenerla.

En el caso latinoamericano y caribeño los porcentajes en los extremos son muy superiores lo que señala una clara falta de consenso sobre el tema y la preferencia por la responsabilidad del gobierno es mayor en casi todos los casos.

b) La competencia es buena o mala

Las siguientes son respuestas a estas opciones: 10 significa que se está en completo acuerdo con la frase «La competencia es buena,

estimula a la gente a trabajar duro y desarrollar nuevas ideas», *versus* 1 para «La competencia es dañina. Saca lo peor de la gente».

<i>Escala</i>	<i>Promedio total</i>
La competencia es buena	25,2%
2	12,4%
3	13,9%
4	12,5%
5	14,9%
6	6,3%
7	4,6%
8	4,0%
9	2,2%
La competencia es dañina	3,8%

También en este caso presentaremos los porcentajes para algunos países para las dos posiciones límites. En cuanto a los países con mayor calidad institucional: Finlandia (7,3 y 0,8), Nueva Zelanda (23,2 y 2,6), Suiza (13,0 y 1,6), Suecia (16,6 y 0,8), Australia (18,8 y 2,2), Canadá (15,0 y 1,3), Noruega (13,2 y 0,6), Reino Unido (15,5 y 3,6), Holanda (4,7 y 2,8), Estados Unidos (21,3 y 1,0).

En cuanto a los países latinoamericanos y caribeños presentan estos porcentajes: Chile (15,3 y 7,6), Uruguay (16,5 y 9,0), Perú (35,9 y 4,7), Trinidad y Tobago (42,3 y 6,5), Colombia (38,8 y 7,9), México (50,5 y 6,8), Brasil (26,5 y 8,4), Guatemala (31,0 y 6,1), Argentina (27,8 y 15,0).

Los países con mayor calidad institucional muestran nuevamente un mayor consenso con extremos mucho menores a favor y, sobre todo, en contra de la competencia. Los países latinoamericanos y caribeños muestran extremos más altos favoreciendo en todos los casos la competencia.

c) Igualdad de ingresos

La siguiente pregunta es: 1 si está de completamente de acuerdo con la frase «los ingresos deberían hacerse más iguales» *versus* 10 para la frase «Necesitamos diferencias de ingresos más amplias como incentivos».

<i>Escala</i>	<i>Promedio total</i>
Los ingresos deberían hacerse más iguales	12,4%
2	5,4%
3	7,0%
4	6,8%
5	11,8%
6	8,8%
7	12,1%
8	13,3%
9	7,6%
Necesitamos mayores diferencias de ingresos como incentivos	14,9%

Los porcentajes para algunos países para las dos posiciones límites son las siguientes. En cuanto a los países con mayor calidad institucional: Finlandia (8,5 y 2,0), Nueva Zelanda (11,8 y 6,4), Suiza (22,1 y 1,8), Suecia (6,2 y 6,2), Australia (10,5 y 7,8), Canadá (7,0 y 5,1), Noruega (8,3 y 1,9), Reino Unido (12,9 y 6,5), Holanda (8,2 y 5,4), Estados Unidos (6,1 y 8,5).

En cuanto a los países latinoamericanos y caribeños presentan estos porcentajes: Chile (23,4 y 7,3), Uruguay (13,5 y 8,7), Perú (7,7 y 35,0), Trinidad y Tobago (10,7 y 34,3), Colombia (23,5 y 21,7), México (20,4 y 23,2), Brasil (15,3 y 15,6), Guatemala (10,8 y 31,3), Argentina (26,8 y 20,1).

Nuevamente aparece la mayor polarización en los países latinoamericanos respecto a los de mayor calidad institucional pero con la curiosa diferencia entre países con claro predominio de la preferencia por la igualdad de ingresos y otros por las mayores diferencias (Perú y Trinidad y Tobago).

d) Negocios privados o públicos

La siguiente pregunta se refiere a si, 1, debería «incrementarse la propiedad privada en los negocios», o 10, «debería incrementarse la propiedad gubernamental en los negocios» (véase el cuadro siguiente).

Nuevamente, los porcentajes para algunos países para las dos posiciones límites son las siguientes. En cuanto a los países con mayor calidad institucional: Finlandia (4,7 y 1,4), Nueva Zelanda

<i>Escala</i>	<i>Promedio total</i>
Debería incrementarse la propiedad privada en los negocios	10,2%
2	6,1%
3	8,6%
4	9,0%
5	18,7%
6	9,6%
7	9,2%
8	9,3%
9	6,3%
Debería incrementarse la propiedad gubernamental en los negocios	13,0%

(13,8 y 3,0), Suiza (7,2 y 3,0), Suecia (7,3 y 1,7), Australia (12,4 y 5,0), Canadá (11,4 y 2,1), Noruega (3,3 y 3,0), Estados Unidos (19,4 y 1,4).

En cuanto a los países latinoamericanos y caribeños presentan estos porcentajes: Chile (5,8 y 16,1), Uruguay (7,5 y 6,5), Perú (8,7 y 23,8), Trinidad y Tobago (21,0 y 16,9), Colombia (15,1 y 26,9), México (20,2 y 17,6), Brasil (17,2 y 13,7), Guatemala (11,0 y 20,0), Argentina (6,8 y 35,7).

Nuevamente puede observarse la mayor polarización en la región con un predominio por la preferencia por mayor grado de propiedad gubernamental en los negocios, mientras que en los países de mayor calidad institucional la polarización es menor y hay una mayor preferencia por los negocios privados.

e) Redistribución del ingreso y democracia

La pregunta en este caso es si «cobrar impuestos a los ricos y subsidiar a los pobres es una característica esencial de la democracia», siendo 1 no esencial y 10 totalmente esencial.

<i>Escala</i>	<i>Promedio total</i>
No es una característica esencial de la democracia	9,3%
2	3,9%
.../...	

<i>Escala</i>	<i>Promedio total</i>
3	4,9%
4	4,9%
5	11,5%
6	7,9%
7	10,8%
8	13,3%
9	8,6%
Es una característica esencial de la democracia	24,9%

Los porcentajes para algunos países para las dos posiciones límites son las siguientes. En cuanto a los países con mayor calidad institucional: Finlandia (1,6 y 9,2), Suiza (6,1 y 17,8), Suecia (5,5 y 12,7), Australia (7,9 y 12,5), Canadá (4,1 y 6,7), Noruega (3,5 y 9,8), Reino Unido (7,1 y 9,7), Holanda (4,9 y 13,6), Estados Unidos (16,4 y 6,6).

En cuanto a los países latinoamericanos y caribeños presentan estos porcentajes: Chile (9,0 y 21,8), Uruguay (11,7 y 14,7), Perú (8,3 y 20,2), Trinidad y Tobago (11,2 y 24,2), Colombia (23,5 y 21,7), México (24,5 y 18,2), Brasil (27,1 y 8,7), Guatemala (10,8 y 31,3), Argentina (17,4 y 32,3).

Nuevamente los extremos están mucho más poblados aunque en ambos casos la dirección es coincidente, dando a la redistribución un papel importante en el funcionamiento de la democracia, salvo los casos de Estados Unidos y Brasil, México y Colombia en menor proporción.

f) Importancia de la democracia

En todos los países se considera importante la democracia con opiniones predominantes respecto a que es «absolutamente importante» (10) hasta las menos, «nada importante» (1):

<i>Escala</i>	<i>Promedio total</i>
Nada importante	1,5%
2	0,5%
.../...	

<i>Escala</i>	<i>Promedio total</i>
3	0,7%
4	1,1%
5	5,9%
6	4,7%
7	7,4%
8	14,1%
9	14,4%
Absolutamente importante	49,6%

Los porcentajes para algunos países para las dos posiciones límites son las siguientes. En cuanto a los países con mayor calidad institucional: Finlandia (0,6 y 44,7), Suiza (0,5 y 68,0), Suecia (0,3 y 77,8), Australia (1,0 y 64,1), Canadá (0,6 y 56,6), Noruega (0,2 y 66,8), Reino Unido (1,7 y 56,0), Holanda (0,4 y 46,0), Estados Unidos (1,9 y 51,9).

En cuanto a los países latinoamericanos y caribeños presentan estos porcentajes: Chile (1,3 y 41,1), Uruguay (0,9 y 62,3), Perú (2,4 y 49,7), Trinidad y Tobago (1,5 y 58,7), Colombia (4,6 y 35,4), México (4,4 y 51,8), Brasil (2,4 y 42,1), Argentina (1,0 y 65,8).

Esta tal vez sea la pregunta en la cual los países de la región más se acercan a los países de mayor calidad institucional sobre todo en la dirección de las respuestas, aunque con algunos porcentajes más bajos en la respuesta «absoluta» en los casos de Colombia y Chile.

g) Importancia de la política en la vida

Veamos las respuestas respecto al papel que ocupa la política en la vida de los ciudadanos.

<i>Escala</i>	<i>Promedio total</i>
Muy importante	14,6%
Bastante importante	30,1%
No muy importante	34,2%
Nada importante	21,1%

Tomemos nuevamente los porcentajes para algunos países para las dos posiciones límites. En cuanto a los países con mayor calidad institucional: Finlandia (2,6 y 22,6), Nueva Zelanda (6,3 y 12,0), Suiza (12,5 y 8,9), Suecia (15,5 y 8,1), Australia (9,8 y 9,8), Canadá (11,7 y 14,2), Noruega (9,9 y 6,2), Reino Unido (9,2 y 20,3), Holanda (7,1 y 17,0), Estados Unidos (11,0 y 8,6).

En cuanto a los países latinoamericanos y caribeños presentan estos porcentajes: Chile (5,7 y 46,7), Uruguay (12,3 y 36,9), Perú (11,3 y 30,9), Trinidad y Tobago (11,1 y 29,5), Colombia (4,6 y 35,4), México (20,2 y 24,6), Brasil (14,7 y 18,7), Guatemala (19,0 y 30,1), Argentina (8,5 y 36,5).

Nuevamente la polarización aparece más pronunciada en la región y con un mayor porcentaje de personas que consideran a la política como Nada Importante.

h) Fuerte liderazgo

Finalmente, veamos la importancia que se le otorga a la existencia de un líder político «fuerte»:

<i>Escala</i>	<i>Promedio total</i>
Muy bien	12,1%
Bastante bien	26,0%
Mal	29,7%
Muy mal	32,2%

En los países con mayor calidad institucional las posiciones extremas en la escala son: Finlandia (4,0 y 40,4), Nueva Zelanda (4,1 y 58,7), Suiza (2,8 y 53,0), Suecia (3,7 y 54,5), Australia (5,8 y 46,8), Canadá (5,5 y 51,8), Noruega (3,0 y 55,5), Reino Unido (7,7 y 49,1), Holanda (8,4 y 30,6), Estados Unidos (6,9 y 35,2).

En cuanto a los países latinoamericanos y caribeños presentan estos porcentajes: Chile (6,4 y 34,0), Uruguay (7,2 y 20,1), Perú (16,1 y 19,8), Trinidad y Tobago (15,4 y 48,4), Colombia (5,2 y 21,3), México (20,2 y 24,6), Brasil (19,5 y 11,2), Guatemala (14,3 y 7,7), Argentina (6,8 y 25,6).

En general los porcentajes para posiciones muy favorables a la presencia de un líder fuerte son más elevados en los países de la región y son mucho más elevadas las visiones negativas en los países de mayor calidad institucional.

V CONCLUSIÓN

¿Qué conclusiones pueden sacarse de este análisis? En principio, algunas que son más bien modestas, pero parecen señalar que los países de mejor calidad institucional presentan:

- Una mayor apertura para cuestionar las opiniones de quienes están más arriba jerárquicamente, y también a que esa posición sea menos determinante en el debate de ideas
- Aceptan la incertidumbre y, por lo tanto, el riesgo. Prefieren instituciones económicas que permitan un mayor grado de actividad emprendedora.
- Es más importancia la responsabilidad individual, para cuidarse a sí mismos y sus familias.
- Prefieren tener mayor capacidad para decidir sobre su propia vida y para expresar sus pensamientos
- No parecen, en principio, determinantes la orientación a largo plazo o un mayor grado de determinación y competitividad en relación a mayor modestia y bondad, aunque predominan el largo plazo y la calidad de vida y solidaridad.
- Los países de mayor calidad institucional presentan consensos superiores al resto. En particular en los países latinoamericanos las posiciones extremas están proporcionalmente más pobladas, tanto sea en un sentido como en otro.
- En los países latinoamericanos hay mayores preferencias por una mayor asignación de responsabilidades al gobierno de lo que se encuentra en los países de mayor calidad institucional. También hay mayor preferencia por incrementar el papel del estado en los negocios. Pero curiosamente, si bien se prefiere una mayor presencia estatal, el interés por la política (y por ende el control que pueda ejercerse sobre los gobernantes y políticos) es mucho menor.

- La preferencia por fuertes liderazgos muestra una mayor confianza en la delegación de porciones importantes de poder al gobernante, a diferencia de países con mayor calidad institucional donde parece preferirse «el gobierno de las leyes y las instituciones», no el «gobierno de las personas».

De todas formas, la modestia de las conclusiones se relaciona en particular con la dificultad de determinar una relación «causal» (motivo principal para no utilizar regresiones en el análisis). Toda relación entre dos variables puede presentar una relación causal que vaya en una dirección o en la opuesta. Por el momento podemos decir que existe una relación entre los valores antes mencionados y la calidad institucional, pero no podríamos afirmar que son esos valores la causa de la calidad institucional o la inversa.

De todas formas, hace falta una teoría para interpretar la vinculación. No es este el lugar apropiado para desarrollarla, algo que intento en otra parte (Krause, 2013). En síntesis, y según el modelo de Wayne & López (2013), las ideas y valores predominantes determinan la estructura institucional de una sociedad, la que a su vez establece los incentivos que guían las acciones de los actores políticos y económicos que a su vez determinan los resultados obtenidos, en particular en términos de progreso económico, político y social.

En particular, entonces, los valores predominantes en general en los países latinoamericanos determinan un marco institucional que, salvo algunas excepciones, genera incentivos ya sean perversos o no suficientemente claros para generar el mencionado progreso.

El predominio del respeto a las jerarquías y la necesidad de líderes fuertes se contraponen con la calidad institucional donde lo que predomina es el «gobierno de la ley» no de las, o una «persona». La resistencia a la incertidumbre alienta el vano intento de alcanzar mayor «seguridad» en detrimento de la «libertad», que como no asegura ningún resultado en particular genera incertidumbre, aunque sus resultados generales son ampliamente superiores, aunque no estén garantizados para ninguno en particular.

Todos pertenecemos a muy distinto tipo de grupos, ellos permiten también la cooperación social voluntaria, pero en el caso

latinoamericano lo que se muestra es una pertenencia grupal que genera inmovilidad social, se nace y se muere en una constante pertenencia a un grupo determinado. La falta de individualismo, en el sentido de responsabilidad individual por el destino en la vida, desalienta la iniciativa emprendedora; pero por otro lado existe un individualismo perverso que apoya la mayor participación estatal en los negocios y la actividad económica en general y al mismo tiempo se desentiende de la política.

Si mezclamos un mayor estatismo con un menor interés para controlar al poder nos encontramos con una de las mejores combinaciones para obtener una mala calidad institucional.

Estos valores, sin embargo, no se presentan en forma pareja, los países latinoamericanos se caracterizan por amplios disensos que en muchos casos determinan países y sociedades sin un rumbo previsible, y en algunos casos más dramáticos, balanceándose de un extremo a otro en cuestión de pocos años.

En general, salvo algunas excepciones como Chile, Uruguay y Costa Rica, América Latina presenta instituciones débiles. Por supuesto que en cada caso la evolución histórica de cada país explica el rumbo que tomaran, pero en general puede decirse que predominan en la región ciertos valores e ideas, visiones del mundo, que no favorecen la existencia de buenas instituciones que permitan un mejor funcionamiento de los mercados y la política.

Una clara polarización lleva a países a los tumbos de un lado para el otro, como son los casos de Venezuela, Argentina, Bolivia o Ecuador. Sin embargo, otros parecen haber logrado un consenso importante alrededor de algunas instituciones básicas como la democracia y la economía de mercado, que se continua con sucesivos gobiernos de distinto signo político, tal como en Chile, Uruguay, Costa Rica, los que se acercan en alguna medida a Canadá y Estados Unidos, los países de la región con mejores posiciones en términos de calidad institucional.

Estos últimos, se diferencian de América Latina claramente en valores como el respeto a jerarquías establecidas, la necesidad de personajes «fuertes», la aversión al riesgo y la importancia de la responsabilidad individual. No obstante, los casos de Chile, Uruguay y Costa Rica muestran que, pese a compartir en

buena medida valores básicos con el resto de los países latino-americanos, han podido mejorar su calidad institucional sustancialmente.

Esto plantea algunos interrogantes que valdría la pena investigar en el futuro. Si han logrado mayor calidad institucional pese a compartir valores con el resto, ¿se debe a que los que han cambiado son los valores de las elites y estos no se reflejan claramente en los estudios comparativos que hemos analizado? Y si así fuera, ¿por qué han cambiado allí y no en otros países? ¿Van Brasil, Colombia, México, Panamá y Perú en el mismo camino, donde cambian los gobiernos pero se mantiene un cierto rumbo de respeto básico a algunas instituciones elementales para el funcionamiento de la sociedad? ¿Si los que cambiaron fueron los valores de las elites, cambiarán luego los de la población en su conjunto de forma tal de consolidar esa calidad institucional?

Son interrogantes que señalan posibles caminos futuros para la investigación pero que, sobre todo, plantean dilemas que deberán responder los países de la región.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACEMOGLU, D., JOHNSON, S. y ROBINSON, J.A. (2001): «The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation», *American Economic Review*, vol. 91 (diciembre), pp. 1369-1401.
- ARMSTRONG, H. y READ, R. (2003): «The Determinants of Economic Growth in Small States»; *The Round Table* 368: 99-124.
- BETHELL, T. (1998): *The Noblest Triumph: Property and Prosperity through the Ages*, St. Martin's Griffin.
- CONGDON FORS, H. (2007): «Island Status, Country Size and Institutional Quality in Former Colonies», *Working Papers in Economics*, n.º 257, School Of Business, Economics And Law, Göteborg University.
- CONVERSE, P.E. (2006 [1964]): «The nature of belief systems in mass publics», *Critical Review*, 18: 1-3, 1-74.
- DE SOTO, H. (2000): *The Mystery of Capital: Why Capitalism triumphs in the West and Fails Everywhere Else*, Basic Books.

- (2002): *The Other Path: The Economic Answer to Terrorism*, Perseus Book Group.
- DIAMOND, J. (1999): *Guns, Germs and Steel: The Fates of Human Societies*; (New York: W.W. Norton & Co).
- EASTERLY, W. y LEVINE, R. (2002): «Tropics, Germs and Crops: How Endowments Influence Economic Development», *NBER Working Paper 9106* (Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research).
- EASTERLY, W. y KRAAY, A. (2000): «Small States, Small Problems? Income, Growth, and Volatility in Small States»; *World Development* 28(11): 2013-2027.
- FRIEDMAN, M. y FRIEDMAN, R.D. (1989): «La corriente en los asuntos de los hombres», *Revista Libertas* VI: 11 (Octubre 1989).
- FRANKEL, J. y ROMER, D., (1999): Does trade cause growth?, *American Economic Review* 89, 379-99.
- GALLUP, J.L., y SACHS, J.D. y MELLINGER, A.D. (1998): «Geography and Economic Development.» in *Annual World Bank Conference on Development Economics* (April), The World Bank: Washington, DC.
- GWARTNEY, J., HOLCOMBE, R. y LAWSON, R. (2004): «Economic Freedom, Institutional Quality and Cross-Country Differences in Income and Growth», *Cato Journal*, vol. 24, n.º 3.
- HALL, J.A. (1985): *Power and Liberties: The Causes and Consequences of the Rise of the West*, University of California Press.
- HAYEK, F.A. (1933): «The Trend of Economic Thinking», *Economica*, vol. 13, May 1933, pp. 121-137.
- (1949): «The Intellectuals and Socialism»; *The University of Chicago Law Review* (Spring 1949), pp. 417-420.
- (1954): *Capitalism and the Historians*; (Chicago: Chicago University Press).
- HOFSTEDE, G., HOFSTEDE, G.J. y MINKOV, M. (2010): *Cultures and Organizations: Software of the Mind*, Third Edition; (McGraw-Hill).
- JONES, E.L. (1981): *The European Miracle: Environments, Economies and Geopolitics in the History of Europe and Asia*, Cambridge: Cambridge University Press.
- KEYNES, J.M. (1936): *The General Theory of Employment, Interest and Money*, London: Macmillan.

- KRAUSE, M. (2008): «Índice de Calidad Institucional 2008», (Londres: International Policy Network).
- (2013): *El Foro y el Bazar: economía, instituciones y políticas públicas* (en publicación).
- LANDES, D.S. (1998): *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich, and Some So Poor*. New York: W.W. Norton.
- LA PORTA, R., LOPEZ-DE-SILANES, F., SHLEIFER, A. y VISHNY, R. (1998): «The Quality of Government», *Working Paper 6727*, Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- LA PORTA, R., LOPEZ-DE-SILANES, F. y SHLEIFER, A. (2008): «The Economic Consequences of Legal Origins», *Journal of Economic Literature*, 46:2, 285-332.
- LEIGHTON, W.A. y LÓPEZ, E.J. (2013): *Madmen, Intellectuals and Academic Scribblers: The Economic Engine of Political Change* (Stanford, CA: Stanford University Press).
- MEHLUM, H., MOENE, K. y TORVIK, R. (2005): «Cursed by Resources of Institutions?» *Working Paper Series 10*, Department of Economics, Norwegian University of Science and Technology, Trondheim, Norway.
- MISES, L. VON (1949): *Human Action: A Treatise on Economics* (Yale University Press).
- NORTH, D.C. (1981): *Structure and Change in Economic History*, New York: W.W. Norton.
- (1990): *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- NORTH, D.C. y THOMAS, R.P. (1973): *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge: Cambridge University Press.
- OLSON, M. (1982): *The Rise and Decline of Nations*. New Haven: Yale University Press.
- RODRIK, D., SUBRAMANIAN, A. y TREBBI, F. (2002): «Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development», *NBER Working Paper 9305* (Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research).
- ROLL, R. y TALBOTT, J. (2003a): «Political and Economic Freedoms and Prosperity», <http://www.anderson.ucla.edu/documents/areas/fac/finance/19-01.pdf>

- (2003b): «Political Freedom, Economic Liberty and Prosperity», *Journal of Democracy*, vol. 14, n.º 3 (July).
- ROSENBERG, N. y BIRDZELL, L.E., Jr. (1986): *How the West Grew Rich: The Economic Transformation of the Industrial World*, Basic Books, Inc.
- ROUGIER, L. (2001): *El genio de Occidente*, Madrid: Unión Editorial.
- SACHS, J.D. (2003a): «Institutions Don't Rule: Direct Effects of Geography on Per Capita Income», *NBER Working Paper 9490* (Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research).
- (2003b): «Las Instituciones son importantes, pero no para todo: no deben subestimarse el papel que cumplen la geografía y los recursos naturales en el desarrollo», *Finanzas y Desarrollo*, Fondo Monetario Internacional, junio.
- SCULLY, G.W. (1988): «The Institutional Framework and Economic Development.» *Journal of Political Economy* 96 (3): 652-62.
- WEBER, M. (1920), *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*; Third Roxbury Edition (Los Angeles: Roxbury Publishing Company).
- WERNER, K.F. (1988): *Europe and the Rise of Capitalism*, Basic Blackwell.

