

23

LA GLOBALIZACIÓN COMO CAMBIO INSTITUCIONAL

Armando Yance Pérez¹

279

Recibido: Agosto 6 de 2009

Aceptado: Septiembre 23 de 2009

RESUMEN

Este trabajo sustenta la tesis de que la globalización no ha sido un proceso espontáneo que emerge de las fuerzas del mercado. Más bien es resultado de cambios institucionales inducidos por agentes y organizaciones, cuya intencionalidad es impulsar aquellos intereses con los cuales se han venido favoreciendo en dicho proceso.

PALABRAS CLAVE

Globalización, Instituciones, Cambio institucional.

¹ Economista, Corporación Universitaria de la Costa, CUC. Especialista en Finanzas y Sistemas-Corporación Universitaria de la Costa, CUC. Especialista en Métodos y Técnicas aplicadas a la Educación y a las Ciencias Sociales – Universidad de Cartagena y el Icfes. Investigador de la Corporación Universitaria de la Costa, CUC. ayance@cuc.edu.co

GLOBALIZATION AS A CHANGE INSTITUTIONAL

Armando Yance Pérez

ABSTRACT

This work supports the thesis that globalization has not been a spontaneous process that emerges from the forces of the market. More is the result of institutional changes induced by agents and organizations whose intent is to promote those interests with which they have been encouraging in this process.

KEY WORDS

Globalization, Institutions and Institutional change.

INTRODUCCIÓN

“Toda rutina establecida, toda regla empírica, toda la experiencia penosamente aprendida y adquirida en materia de organización empresarial y de toma de decisiones están siendo cuestionadas” (Carlota Pérez).

La globalización es un proceso profundamente cuestionado hoy día, por cuanto un 20% de la población se beneficia de él al tiempo que el 80% restante se empobrece. Muchos consideran, acriticamente, que la globalización nace espontánea y naturalmente del devenir de las fuerzas históricas, en general, y la dinámica del mercado, en particular, lo cual es totalmente alejado de la realidad. Si bien hay una base material –las tecnologías de la información– sobre la cual se desarrolló la estructura del proceso, este es resultado y producto de los hombres en el contexto de la segunda mitad del siglo XX.

Este trabajo sustenta la tesis de que la globalización es un cambio institucional inducido por los gobiernos de los países del Grupo de los 7, apoyados por las multinacionales e impuesto a través de organizaciones como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio, con el objetivo de maximizar la riqueza de las empresas de esos países vía la imposición del Consenso de Washington. La primera parte presenta el marco teórico, desde los desarrollos conceptuales de Douglas North, y que han venido conformando con los trabajos de Ronald Coase y Oliver Williamson, principalmente, la llamada “nueva economía institucional” (Cf. Rutherford, M. 2001, Furubotn y Richter, 2000), mientras la segunda describe la parte experiencial.

LA TEORÍA

Para Douglas North las instituciones son restricciones creadas por los hombres con el fin de pautar o regular la interacción social. Puesto en sus propios términos, son “reglas de juego” que “estructuran incentivos en el intercambio humano”, y además, “como tales proveen los determinantes que subyacen en el desempeño económico” de una nación (North, 1993:13;

2002:191). Vienen a ser, pues, la estructura de incentivos de las economías (North, 2007:12).

Las instituciones pueden ser clasificadas en dos grandes grupos según sean sus componentes: a) **Formales.** Son normas, leyes, constituciones y regulaciones que definen e influyen la conducta de los individuos. Adicionalmente, subsumen un carácter coercitivo que se encargan de hacer cumplir las entidades de poder jurídico-político de una sociedad. b) **Informales.** Esto es, códigos de conducta, pautas de comportamiento, rituales, no escritos y autoimpuestos que dirigen y gobiernan la acción humana (North, 1993:14; 2002:191).

Las instituciones estructuran incentivos y costos. Con relación a estos, North afirma que “una parte esencial del funcionamiento de las instituciones es lo costoso que resulta conocer las violaciones y aplicar el castigo” (North, 1993:14).

Para North lo que hace que unos países sean exitosos y otros no lo sean, radica en la mezcla de reglas formales e informales y su observancia coercitiva. La complementariedad entre unos y otros tiende a generar resultados que concuerdan con los objetivos deseados. La importancia de la complementación recíproca entre las reglas descansa en que, aunque las formales se modifican por decisiones de política, las costumbres, los comportamientos tradicionales y los fundados en rituales y códigos de conducta, son más resistentes a cambiar y seguir las nuevas pautas direccionales. Por consiguiente, al vincular el pasado con el presente y el futuro, las instituciones se constituyen en elementos clave en el análisis del cambio histórico y, en particular, un tipo especial de proceso que North denominó “dependencia en la trayectoria” (*path dependence*). North, 1993:17).

North es cuidadoso en afirmar que las instituciones tienen como función principal “(.) reducir la *incertidumbre* estableciendo una estructura estable (pero no necesariamente eficiente) de la interacción humana” (North, 1993:16. Énfasis añadido). La incertidumbre es un componente en la evolución de las instituciones, lo cual es definido como la manera propia en que las sociedades se transforman y evolucionan a lo largo del tiempo. Este proceso es de naturaleza

compleja “porque los cambios habidos al margen pueden ser consecuencia de los cambios en cuanto a normas, limitaciones informales y diversas clases de efectividad y observancia coercitiva” (North, 1993:17).

Un aspecto central sobre el cambio institucional en North es que este no es espontáneo y natural sino que, buscando reducir la incertidumbre, “*las organizaciones inducen al cambio*” (North, 1993:99. Énfasis agregado). Para North, “la clave del cambio evolutivo humano es la *intencionalidad* de los actores”, la cual se asienta en “las percepciones de los actores” lo que a su vez descansa en sus creencias (North, 2007:12). En la estructura de la matriz institucional está esa intencionalidad, cuya finalidad es reducir la incertidumbre que permea la existencia humana. Sin embargo, la matriz institucional restrictiva no elimina o reduce por completo dicha incertidumbre, por ello los resultados son inciertos. Cuando se busca innovar o modificar las instituciones para adecuarlas a los intereses personales sean ellos económicos y/o políticos, la matriz institucional impone fuertes restricciones al conjunto de decisiones de aquellos que las toman. Es la intencionalidad de los actores institucionales u organizaciones de introducir cambios o modificaciones en la estructura de restricciones e incentivos, lo que produce un cambio institucional para mejorar la posición competitiva de quienes lo impulsan, y ello tiene que ver con la dependencia del camino recorrido (*path dependence*), en la medida en que los cambios ocurridos “van construyendo una senda de desarrollo económico que depende en gran medida del pasado” (Kalmanovitz, 2003:1). El resultado es la modificación de la matriz institucional y, por tanto, revisiones de las percepciones de la realidad y, de allí, nuevos intentos de los emprendedores de mejorar su posición, en un proceso incesante de cambio (North, 2007:19). Proceso continuo de retroalimentación mutua entre instituciones y organizaciones que inciden en la “dependencia en la trayectoria” en cuanto “limitaciones del conjunto de elección que enfrentan los agentes en una sucesión de decisiones eslabonadas a través del tiempo” (Parada J. 2003, 105).

Resumiendo, como puntualiza North el cambio institucional puede expresarse en modificaciones de las reglas formales y/o las normas

informales o en los mecanismos que conduce al cumplimiento de unas u otras.

Lo señalado anteriormente cobra expresión en la firma en cuanto organización central en las economías capitalistas. Esta organización es creada con el objeto de maximizar riqueza, es decir, con el propósito de trabajar por sus propios intereses y en beneficio de ellos; es en el ejercicio de esta búsqueda que las organizaciones devienen alteraciones de naturaleza incremental en la estructura institucional (Loc. cit.).

En este proceso de cambio institucional son cruciales: a) el conocimiento (tanto el comunicable como el tácito); b) las aptitudes, de las cuales la más relevante es la empresarial (North, 1993:100); c) los incentivos, los cuales estructuran “los tipos de aptitudes y conocimientos que son codiciables” (North, 1993:105).

¿Qué relevancia tiene ello para la firma? La respuesta es sencilla, el aspecto más esencial de la firma consiste en invertir en aquellas aptitudes y aquellos conocimientos que elevarán la productividad y, en esto, juegan un papel de extrema importancia el marco institucional y la dirección. Así, en términos de North, 1) el marco institucional dará forma a la dirección de la adquisición del conocimiento y de las aptitudes, y 2) la dirección será el factor decisivo del desarrollo a largo plazo de esa sociedad (North, 1993:105).

Otro aspecto clave es la génesis del cambio institucional. En North, es el poder o capacidad de negociación de las organizaciones de “usar la política para alcanzar objetivos cuando el resultado de la maximización en esa dirección excede al resultado de invertir dentro de las limitaciones existentes (North, 1993:106). Más aún, la organización puede destinar recursos para cambiar normas o leyes directamente para aumentar su lucratividad, es decir, pueden decidir usar su poder económico para presionar para esos cambios; así, entonces el conocimiento es usado para, a su vez, conocer posibilidades de éxito que puedan ser explotadas, dadas sus potencialidades. De esta manera, cuando se desea potencializar, financiar o se tienen otros intereses, las organizaciones pueden inducir el cambio institucional –léase “cambiar las reglas de juego”– y de esta manera crean un entorno

y un clima cuyas oportunidades emergentes las pueden aprovechar ellos, pues han sido creadas para que funcionen en beneficio de ellos.

La información de que el nuevo escenario es propicio, se refleja en los precios relativos. Por eso, en North, son estos la fuente más importante del cambio institucional.

La lógica de esto descansa en que en el proceso de adquisición de conocimientos, habilidades y desarrollo de aptitudes por parte de la empresa, se incurre en costos que modifican la estructura de beneficios, lo cual a su vez modifica los precios relativos.

LA EXPERIENCIA

La economía global presenta las siguientes características: a) es informacional, es decir, tiene la capacidad de usar eficientemente el conocimiento; b) es global, ya que las esferas de la producción, distribución y consumo, así como los factores productivos se encuentran internacionalizados u organizados a escala mundial (Cf. Castells, M. 1996:III); c) finalmente es una economía real ya que “se desarrolla en una red global de interacción entre redes empresariales” (Castells, M. 1996:III).

En los fundamentos materiales de esta nueva economía global, encontramos las tecnologías de la información. La feliz convergencia entre esta última y el conocimiento “como base de la economía, su alcance global, su forma de organización en red y la revolución de la tecnología de la información” hicieron posible, intrínsecamente hablando, la nueva economía global.

La economía global ha sido posible por cuanto los profundos cambios en las tecnologías de información, permearon la estructura social de los países creando con ello las bases del proceso globalizador. Fueron estos fundamentos contribuyentes de las tecnologías informacionales lo que aprovecharon los gobiernos y las grandes multinacionales para que, vía el mercado, se indujeran procesos de producción y maximización productiva cada vez más basados en el conocimiento.

Nuevas reglas de juego entraron en escena para que esto pudiera funcionar. La internacionalización de la economía como mejor la denomina Streeten (Streeten, P. 1998), fue el resultado “de la reestructuración de las empresas y los mercados financieros tras la crisis de los años 70... Fue posible, y en gran medida *inducida*, por las políticas gubernamentales *deliberadas*. La economía global no fue creada por los mercados sino por la interacción entre los mercados y gobiernos e instituciones financieras internacionales que actuaron en representación de los mercados... o de su idea de lo que deberían ser los mercados” (Castells, M. 1996:172. Énfasis añadido). La globalización, como cambio institucional, es una modificación en las percepciones de la estructura y dinámica de la economía global con la intencionalidad de reducir la incertidumbre que provocan los costos de transacción. De este cambio de percepción se han venido derivando reglas y normas (creencias) que están modelando nuestro presente e influyendo en nuestro futuro.

Los gobiernos del G7 cambiaron las reglas de juego en el orden internacional al inducir, a través del **FMI**, **BM** y **OMC**, a los países en desarrollo para que privatizaran y liberalizaran sus mercados financieros y de productos puesto que de esta manera ello permitía aumentar el lucro de sus empresas. De esta forma se alteraron las normas y reglas que regían en el escenario internacional para favorecer los *propios* intereses y reforzar el *propio* patrón de acumulación.

Las políticas interrelacionadas del **FMI**, **BM** y **OMC**, permitieron sentar los cimientos de la globalización. Y en ello les ha ido con mucho a los gobiernos de los diferentes países, en particular, a los gobiernos de los países más ricos. Entre las políticas impulsadas para fundamentar el proceso globalizador, tenemos la desregulación comercial y financiera y la privatización de las compañías controladas por el sector público. La liberalización y la privatización podemos considerarlas, *stricto sensu*, como *cambios institucionales* en el contexto de la globalización a cumplir por los gobiernos nacionales. Ellas resumen las nuevas pautas a seguir por los países si desean alcanzar mayores y mejores niveles de crecimiento y bienestar.

El problema con la privatización es que no siempre funciona, pues no siempre el sector privado es eficiente. Adicionalmente, en realidad muchas actividades estatales surgen porque los mercados *no son capaces* de proveer los servicios esenciales (Stiglitz, 2002:83. Énfasis en el original).

Más aún, la privatización es realizada muchas veces para eliminar prácticas de “búsquedas de rentas”. Pero el remedio puede –y de hecho no pocas veces sucede– llegar a ser peor que la enfermedad a través de lo que se conoce hoy día como “sobornización” y que practican muchas multinacionales en el mundo en desarrollo (Cf. Stiglitz, 2002:86).

Las administraciones de Reagan y Thatcher en Estados Unidos y Reino Unido, respectivamente, impulsaron procesos de desregulación y liberalización financiera e inversión, como los de privatización, como procesos cruciales de la globalización (Cf. Gray, 2008:107-117). Además, la “presión política” fue el mecanismo persuasivo a través del cual se *impusieron* las nuevas reglas de juego y se extendió el proceso de globalización al resto del mundo. Estas presiones fueron ejercidas vía la acción gubernamental directa, o bien a través del **FMI**, **BM** y **OMC** (Castells, M. 1996:177). Las dos primeras organizaciones “se convirtieron en nuevas instituciones misioneras a través de las cuales esa ideas fueron impuestas sobre los reticentes países pobres que necesitaban con urgencia sus préstamos y subvenciones” (Stiglitz, 2002:37. Para un análisis más detallado del cambio ideológico impulsado al interior del **FMI**, con la llegada de William Clausen y Anne Krueger, Cf. Stiglitz, 2002).

Fue la administración Clinton la que más presionó en esa dirección. “En un notable informe, el *New York Times*, documentó en 1999 el total empeño del equipo Clinton en esa dirección, presionando *directamente* a los gobiernos de todo el mundo e instruyendo al **FMI** para que se siguiera en esta estrategia *en los términos más estrictos posibles*” (Loc. cit. Énfasis añadido).

Los préstamos de ajuste estructural que el Banco Mundial impulsaba a la sazón, tenían el aval del **FMI** y con ello las condiciones que esta

última corporación imponía a los países necesitados. Este cambio institucional en las ideas y las reglas de juego del comercio y las finanzas internacionales era una consecuencia del llamado “Consenso de Washington” que erigía el dogma del libre mercado. Una de las zonas donde mayormente fueron impulsadas las políticas “correctas” del Consenso de Washington, fue América Latina, como respuesta a sus problemas fiscales y monetarios (Stiglitz, 2002:34).

Muchas de estas políticas fueron impulsadas a pesar de no existir evidencia empírica de que estimulen el crecimiento económico, como es el caso de la liberalización de los mercados de capitales (Loc. cit.). Y es claro el resultado de dichas políticas o cambios institucionales: “para muchas personas la pobreza y para muchos países el caos social y político”. La creación de un régimen global de comercio al servicio de los intereses corporativos y financieros de los países ricos, cuyo objetivo era “conquistar el corazón y la mente” de las poblaciones del Tercer Mundo (término despectivo), perjudicó a los pobres del mundo. A esta forma de comercio global impulsada por el **FMI**, el **BM**, la **OMC** y las multinacionales, subyace el llamado “fundamentalismo del mercado”; es decir, la idea de que los mercados conducen necesariamente a la eficiencia. Sin embargo, “sin regulación e intervención estatales apropiadas, los mercados no conducen a la eficiencia económica” (Stiglitz, 2006:21). Esta imposición de políticas a los países del Tercer Mundo, por parte del **FMI** y el **BM**, constituyó un error grave pues pretendió homogenizar, bajo una misma forma de capitalismo, las economías de dichos países soslayando un reconocimiento cada vez más creciente de que no existe, en la actualidad, una sola forma de capitalismo (Loc. cit.). Como lo puntualiza Streeten, “hoy las políticas económicas nacionales están limitadas por las actividades de las empresas y bancos multinacionales” (1998:119). A pesar de lo anterior, este autor considera que “hoy en día, sin embargo, vivimos en un mundo desarticulado y fragmentado sin coordinación. Las barreras no arancelarias (a pesar de la alharaca del libre comercio para todos) sobre el comercio impuestas por los países de la **OCDE** y las restricciones a la migración internacional han impedido una mayor integración global” (Loc. cit.).

Por supuesto, la globalización ha beneficiado al mundo industrializado ya que las organizaciones impulsadoras del Consenso de Washington, “están dominadas no solo por los países industrializados más ricos sino también por los intereses comerciales y financieros de esos países, lo que naturalmente se refleja en las políticas de dichas entidades” (Stiglitz, 2002:44. Énfasis añadido).

Resumiendo, la globalización emergió de un proceso de *creación política*. Lo que se quiere afirmar con esto es que, *per se*, las tecnologías de información y los cambios profundos al interior de la firma, no hubieran podido generar y menos desarrollar una economía global interconectada. *En ausencia de políticas de desregulación, privatización y liberalización del comercio y la inversión, ello no hubiese sido posible.*

Según Castells (1996:179), existen cuatro niveles de explicación que permiten entender los orígenes y expansión del proceso de globalización. Ellos son: “los intereses estratégicos percibidos de un determinado Estado-Nación, el contexto ideológico, los intereses políticos de liderazgo y los intereses personales de quienes ocupan los cargos”. Y todos ellos suponen cambio en las ideas y las reglas tanto formales como informales. Echemos una mirada a cada uno de ellos brevemente.

Los intereses del Estado. Los diferentes Estados responden diferencialmente cada uno en particular, pero para el “principal globalizador” que son los Estados Unidos, una economía global abierta e integrada es una ventaja para las empresas estadounidenses y para las empresas radicadas en Estados Unidos, y por tanto para la economía estadounidense (Loc. cit.). La presencia de los Estados Unidos en las organizaciones mundiales de comercio y finanzas, como la presencia de las multinacionales estadounidenses a lo ancho y largo de la economía mundial, es una garantía para la prosperidad económica y financiera de los Estados Unidos. Como apunta Castells (1996:180), Clinton y su equipo económico, particularmente Rubin, Summers y Tyson “trabajaron duramente para llevar el evangelio del comercio liberal al mundo, aplicando el poder económico y político de los Estados Unidos cuando fue necesario”.

El entorno ideológico. Los intereses económicos de un Estado nunca se dan en abstracto.

Un entorno ideológico los enmarca. “Y el marco de los años 90 se constituyó en torno al colapso del estatismo y la crisis de legitimidad sufrida por el Estado de bienestar y el control gubernamental durante los años 80” (Castells, 1996:180 y 181). Este contexto neoliberal o neoconservador “desbordó su provinciano molde Reagan/Thatcher, para configurarse en diversas expresiones adaptadas a culturas específicas” (Loc. cit.), y constituirse como un pensamiento único, “una corriente intelectual no necesariamente inspirada por Von Hayek y Fukuyama, pero ciertamente tributaria de Adam Smith y Stuart Mill” (Loc. cit.).

El interés político de los nuevos líderes. Los líderes que entre los 80 y los 90 llegaron al gobierno, fueron proclives, por su interés político, a favorecer el proceso globalizador. El más destacado fue Clinton quien trazó una estrategia de política económica clave de desregulación y liberalización, tanto interna como externamente, “como muestra la aprobación del tratado de NAFTA en 1993” (Loc. cit.). Al decir de Castells, “Clinton y su equipo contribuyeron al dinamismo de la nueva economía *dejando las manos libres a la economía privada y utilizando la influencia de los Estados Unidos para abrir los mercados de todo el mundo*” (Loc. cit. Énfasis añadido).

También contribuyeron a extender el dogma neoliberal, entre otros, Cardoso en Brasil, Salinas y Zedillo en México, Menem en Argentina, Fujimori en Perú, Rajiv Gandhi en India, Deng Xiaoping con Jiang Zemin y Zhu Rongji en China, Felipe González en España y Yeltsin en Rusia. En Colombia, César Gaviria.

Los intereses personales de los individuos que tenían en sus manos las decisiones. Sin ser el factor más significativo e importante para explicar la propagación del proceso globalizador, “los intereses personales de los líderes políticos y/o de su personal de alto rango en el proceso de globalización han ejercido una influencia considerable en la velocidad y configuración de la globalización” (Castells, 1996:183). Sus intereses se han centrado tanto en “las recompensas financieras y los nombramientos lucrativos una vez dejan el cargo como resultado de la red de contactos que han establecido y/o como gratificación de las decisiones que han ayudado a hacer negocios” (Loc. cit.).

La globalización y las decisiones políticas que ella implica no pueden ser entendidas en abstracto de los intereses personales y políticos de las personas que representan a gobiernos, toda vez que este proceso “se ha convertido en una fuente extraordinaria de riqueza potencial para las élites del mundo” (Castells, 1996:184).

En la imposición de estas políticas les ha ido con mucho a los gobiernos del **G7** y a las organizaciones económicas y financieras internacionales. Esto, por supuesto, apoya la tesis de que los hombres hacen la historia, aunque en un medio que les condiciona (Marx, K.).

La historia de los países quedó signada a partir de dichas directrices, tanto más difícil era para aquellos que se resistían a acoger dichas políticas, cuanto más crecía el número de naciones que se unían al grupo de régimen económico liberal. Era evidente que no podían coexistir dos esquemas de juego con sus respectivas reglas. En el fin, predominaría el juego que jugase la mayoría y esta jugó a la desregulación financiera, la liberalización comercial y la privatización.

Los cambios en las reglas de juego impulsados por los gobiernos y las instituciones financieras internacionales, y la exigencia política del cumplimiento de dichas reglas (o estrategias), a todos los gobiernos nacionales del mundo, configuran el *marco institucional novo* al interior del cual, y a partir del cual, funcionaría la nueva economía global. Su no cumplimiento por parte de una nación la colocaría fuera del alcance de toda ayuda monetaria y financiera internacional. Como lo afirma Stiglitz, “hoy no se fuerza la apertura de los mercados emergentes con la amenaza del uso de la fuerza militar sino a través del poder económico, a través de la amenaza de sanciones o de la retirada de la ayuda en momentos de crisis” (2002:90).

En el contexto de la globalización hay unas reglas que cambian, pero existen otras que permanecen. Las *informales*, como por ejemplo el alineamiento de los ministros de comercio con grupos privados en sus propios países para defender los intereses de estos; las presiones de los exportadores para mantener los subsidios y la búsqueda de nuevos mercados; el alineamiento estrecho entre los ministros de hacienda con la comunidad financiera y comercial de sus países son, entre otros, claros

ejemplos de *prácticas institucionales* que permanecen en medio de otras que cambian. Existen ciertas prácticas institucionales que hacen que una persona vea la realidad o tenga una concepción de ella, a partir de los lentes con los cuales ve la organización a la cual pertenece. Así, al tenor de Stiglitz, personas que ocupan cargos de dirigencia en el **FMI** y el **BM**, perciben el mundo a través de los ojos de la comunidad financiera internacional. El resultado de esta práctica institucional es el hecho de que “en muchos casos los valores e intereses comerciales han prevalecido sobre las presentaciones acerca del medio ambiente, la democracia, los derechos humanos y la política social” (Stiglitz, 2002:46). Adicionalmente, ha habido otros cambios institucionales en otros ámbitos y esferas de la actividad humana: “Además de la interdependencia económica, hay impulsos educacionales, tecnológicos, ideológicos, culturales, ecológicos, militares, estratégicos y políticos que también se están propagando en el mundo” (Streeten, 1998:121).

No solo han sido importantes los impulsos económicos, también los ideológicos y culturales. Como afirma Streeten, “obsérvense a los jóvenes de las capitales del mundo, de Ledakha a Lisboa, de China a Perú, en el este, oeste, norte y sur, las actitudes y la moda se han globalizado: vaqueros, peinados, camisetas, ejercicios, costumbres alimenticias, gustos musicales, y posturas con respecto a la homosexualidad, el divorcio y el ahorro. Inclusive los delitos –como los relacionados con las drogas, el abuso y las violaciones de mujeres, los desfalcos y la corrupción– se han uniformado a nivel mundial” (1998:122). Sin embargo, a pesar de estos cambios institucionales, “(...) en muchos sitios se ha registrado una vuelta a la tradición y la mentalidad tribal” (Loc. cit.). En otros términos, en el fondo ha habido un choque institucional por lo cual, afirmamos con Streeten, que “la integración mundial ha propagado entonces la desintegración nacional” (Loc. cit.). Los diferentes fundamentalismos que se han venido difundiendo en distintos grupos étnicos, no solo “están fracturando sociedades y regiones”, sino también, “es una reacción contra la occidentalización, los efectos alienantes de la tecnología moderna en gran escala y la distribución desigual de los beneficios de la industrialización” (Loc. cit.). Estos cambios institucionales profundos han derivado en una “pérdida de la identidad, del sentido comunitario y de

la realización de la persona” (Streeten, 1998:123). El núcleo del problema está en construir modernidad sin renegar de la tradición o echarla por la borda, puesto que “ni lo exclusivamente tradicional ni lo exclusivamente moderno resultan convenientes, y es evidente la naturaleza represiva de algunos de los valores y estructuras tradicionales y modernos. Tradición puede significar estancamiento, o presión, inercia, privilegio; modernización en cambio puede llevar a la alienación y a la pérdida de la identidad y del sentido comunitario” (Loc. cit.).

¿Es, por consiguiente, buena o mala la globalización? Ella ofrece oportunidades para quienes están preparados para aprovecharlas; pero, también, golpea y excluye a quienes no lo estén. Hay naciones que han aprovechado la globalización. Recientemente, China, India y Brasil.

Sería mejor que las naciones no siguieran en sus pautas institucionales a la comunidad financiera internacional, sino que lo hicieran “bajo sus propias condiciones y a su propio ritmo como sucedió en el caso del Este Asiático” (Cf. Stiglitz, 2002). En este caso, cuando son los países quienes por sí mismos deciden cómo y a qué velocidad se integran al proceso globalizador, siguiendo sus propias pautas institucionales, los resultados pueden ser benéficos. Incluso, si se llega a fallar, el malestar no sería mayor que cuando se fracasa con pautas institucionales impuestas desde fuera, las cuales, en esencia, encarnan los intereses de la comunidad financiera internacional. Los fracasos de la globalización generados por la aplicación del Consenso de Washington en muchos países, refleja las dificultades inherentes al intentar cambiar deliberadamente el marco económico, político, social y cultural con un conocimiento muy imperfecto de la realidad.

Lo anterior significa que algunas de las reglas del nuevo orden económico mundial deben cambiar. Un cambio institucional donde no sea la ideología lo que esté detrás de las decisiones del **FMI**, **BM** y **OMC**, sino que sea el factor humano y su dignidad lo que esté en la base de las políticas que afectan a los distintos países y naciones, ya que “la liberalización, la reestructuración económica, la democratización, el cambio tecnológico y la feroz competencia que acompañó a la globalización han contribuido al aumento de la pobreza, la desigual-

dad y la inseguridad laboral, y a la debilitación de las instituciones y sistemas de respaldo social, así como a la erosión de las identidades y los valores establecidos” (Streeten, 1998:125).

Finalmente, uno de los cambios que se han sucedido en el contexto de la globalización, tiene que ver con la defensa de la plena soberanía del Estado-Nación, lo cual ha conducido a situaciones tipo dilema del prisionero. En otros términos, “cada Nación actúa de acuerdo a su propio interés, racionalmente percibido, y con frecuencia el resultado es que todos los países terminan estando peor” (Streeten, 1998:136). Según esto, los resultados tipo dilema del prisionero han conducido a que la economía del mundo haya pasado a ser menos eficiente en la asignación de los recursos. Con una mejor eficiencia tendríamos otras opciones potenciales según el Teorema de Coase (Loc. cit.).

A MODO DE CONCLUSIÓN

La globalización es un cambio institucional inducido por los gobiernos de los países del Grupo de los 7, apoyados por las multinacionales e impuesto a través de organizaciones como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Mundial del Comercio. Fueron los elementos contribuyentes de las tecnologías informacionales lo que aprovecharon los gobiernos y las grandes multinacionales, de tal manera que, vía el mercado, se indujeran procesos de producción y maximización productiva cada vez más basados en el conocimiento. En breve, fue una acción *política* deliberada de interacción entre los mercados, los gobiernos y las instituciones financieras internacionales. Como cambio institucional es una modificación en las percepciones de la estructura y dinámica de la economía global, con la intencionalidad de reducir la incertidumbre que provocan los costos de transacción. Los intereses de los diferentes Estados, el entorno ideológico, el interés político de los nuevos líderes y los intereses personales de los individuos que tenían en sus manos las decisiones, fueron factores contribuyentes significativos. Todo lo anterior, vino a constituir el *marco institucional* al interior del cual y a partir del cual funcionaría la nueva economía global.

BIBLIOGRAFÍA

CASTELLS, Manuel (1996). *La Era de la Información: La Sociedad Red*. Vol. 1, 2ª edición. Madrid: Alianza Editorial.

FURUBOTN, Eirik G. y RICHTER, Rudolf (2000). *Institutions and Economic Theory. The Contribution of the New Institutional Economics*. The University Michigan Press.

GRAY, John (2008). *Misa Negra. La religión apocalíptica y la muerte de la utopía*. Barcelona: Paidós Estado y Sociedad 159.

HODGSON, Geoffrey M. *Instituciones e individuos: Interacción y evolución*.

KALMANOVITZ, Salomón (2003). *El Neoinstitucionalismo como Escuela*.

NORTH, Douglas (1993). *Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico*. México: Fondo de Cultura Económica.

----- (1993). *Economic Performance through Time. Prize Lecture. Lecture to the memory of Alfred Nobel, December 9*, http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates

-----, Comprender el Cambio Económico. En: *La Ilustración Liberal* No. 3.

----- (2002). IMF Institute Seminar. En: *IMF SURVEY*, June 10, 191-192.

PARADA, Jairo (2003). Economía Institucional Original y Nueva Economía Institucional: Semejanzas y Diferencias. *Revista de Economía Institucional*, Vol. 5, No. 8, Primer semestre.

RUTHERFORD, Malcolm (2001). "La Economía Institucional: antes y ahora. Publicado originalmente en *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 15, No. 3.

STIGLITZ, Joseph (2002). *El malestar en la Globalización*. Paidós.

STREETEN, Paul (1998). "Globalización y Competitividad: ¿Cuáles son las implicaciones para la teoría y la práctica del desarrollo". En: Banco Interamericano de Desarrollo. *El Desarrollo Económico y Social en los umbrales del siglo XXI*. Louis Emmerij y José Núñez de Aseo (compiladores), Washington D.C.