

# INSTITUCIONES Y DESARROLLO ECONÓMICO: TEORÍA, POLÍTICAS E HISTORIA<sup>1</sup>

---

## *Institutions and economic development: theory, policy and history*

Ha-Joon Chang<sup>2</sup>  
*hjc1001@cam.ac.uk*

Recibido: 9 de enero de 2015  
Aprobado: 15 de julio de 2015

Traducción: José Miguel Ahumada

**Resumen:** Este artículo busca avanzar en nuestro entendimiento del institucionalismo económico, examinando críticamente el actual discurso dominante sobre la relación entre instituciones y desarrollo económico. Primero, sostendré que el discurso sufre de un conjunto de problemas teóricos su rechazo a la línea de causalidad desde desarrollo a instituciones, su incapacidad de ver la imposibilidad del libre mercado, y su creencia de que el mercado más libre y con más fuerte protección a los derechos de propiedad privada es el mejor camino para el desarrollo económico. Segundo, propongo que la supuesta evidencia que muestra la superioridad de las instituciones liberales depende demasiado de estudios econométricos transversales, que sufren de conceptos defectuosos, medidas erróneas y muestras heterogéneas. Finalmente, sostengo que el discurso actualmente dominante sobre instituciones y desarrollo tiene un pobre entendimiento del cambio institucional mismo, lo que lo lleva usualmente a tener un optimismo indebido o unas posiciones pesimistas sobre la viabilidad de reformas institucionales.

**Palabras Clave:** Instituciones, desarrollo económico, economía política, historia.

**Abstract:** This article tries to advance our understanding of institutional economics by critically examining the currently dominant discourse on institutional and economic development. First, I argue that the discourse suffers from a number of theoretical problems -its neglect of the causality running from development to institutions, its inability to see the impossibility of a free market, and its belief that the freest market and the strongest protection of private property are best for economic development. Second, I point out that the supposed evidence showing the superiority of "liberalized" institutions relies too much on cross-section econometric studies, which suffer from defective concepts, flawed measurements and heterogeneous samples. Finally, I argue that the currently dominant discourse on institutions and development has a poor understanding of changes in institutions themselves, which often

<sup>1</sup> Originamente publicado en: *Journal of Institutional Economics* (2011), 7:4, 473-498. La publicación de este artículo ha sido autorizada por el autor y por el *Journal of Institutional Economics*.

<sup>2</sup> Profesor del Departamento de Economía de la Universidad de Cambridge.

makes it take unduly optimistic or pessimistic positions about the feasibility of institutional reform.

**Key words:** Institutions, economic development, political economy, history.

## I. INTRODUCCIÓN

Lo que alguna vez fuera un área marginal de investigación, el estudio de las instituciones se ha vuelto uno de los tópicos más populares en el desarrollo económico en los últimos 10-15 años. Influenciado por un renacer general del interés en las instituciones en la economía, representado en el surgimiento del Nuevo Institucionalismo en los 1980s, las instituciones comenzaron a ganar popularidad a comienzos de los 1990s como una explicación de las diferencias internacionales en desarrollo económico, hasta en lugares como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (FMI), que han sido más bien hostiles a aquella noción (Stein, 2008: 38-42). Sin embargo, es desde finales de los 1990s que las instituciones han tomado un lugar central en el debate sobre el desarrollo económico.

Desde finales de los 1990s, la visión respecto a que instituciones de baja calidad son la causa central de los problemas económicos en los países en 'vías de desarrollo' se ha generalizado. En concordancia, el FMI y el Banco Mundial comenzaron a imponer diversas 'condicionalidades relacionadas con la gobernanza', requiriendo que los países prestatarios adopten 'mejores' instituciones que fortalezcan la 'gobernanza' (ver Kapur y Webber, 2000). En la misma línea, muchos gobiernos de países ricos también han comenzado a demandar condicionalidades de gobernanza a las ayudas bilaterales. No hay una definición consensuada de qué son estas 'mejores' instituciones, usualmente llamadas 'Instituciones de Estándares Globales; (IEGs). Sin embargo, existen instituciones que típicamente se encuentran en los países anglo-americanos, que son vistas como maximizadores de la libertad del mercado y sólidas protectoras de los derechos de propiedad privada<sup>3</sup>.

Las presiones para que los países en desarrollo adopten IEGs también vienen de diversos acuerdos de inversiones bilaterales, regionales y multilaterales que comenzaron a propagarse desde mediados de 1990s. Por ejemplo, la OMC (Organización Mundial del Comercio) ha forzado a países en desarrollo a adoptar derechos de propiedad intelectual (DPIs) del estilo de EEUU a través de los acuerdos de propiedad intelectual relacionados con el comercio (ADPIC). Por dar otro ejemplo, el notorio capítulo 11 del TLCAN (Tratado de Libre Comercio de

<sup>3</sup> Las más frecuentemente mencionadas son: (i) sistema legal que, al permitir todas las transacciones excepto las explícitamente prohibidas, promueva contratos libres; (ii) un sistema industrial basado en la propiedad privada, que ha requerido significativas privatizaciones en diversos países; (iii) un sistema financiero basado en un mercado bursátil desarrollado con fácil F&A (fusiones y adquisiciones), que asegure que el mejor equipo gerencial disponible dirija cada empresa; (iv) un régimen de regulación financiero que aliente la "prudencia" y la "estabilidad", incluyendo un Banco Central políticamente independiente y la estricta observancia del ratio de adecuación de capital de Bancos de Pagos Internacionales (BPI); (v) un sistema de gobernanza corporativa orientada a los "interesados" (*share-olders*), que asegure que las corporaciones sean dirigidas en función de los propietarios; (vi) un mercado laboral flexible que permita rápidas reasignaciones de empleos en respuesta a cambios de precios; (vii) un sistema político que restrinja las acciones arbitrarias de los dirigentes políticos y sus agentes (i.e. burócratas) a través de la descentralización del poder y la minimización de la discrecionalidad de los agentes del sector público (para una crítica teórica y empírica del discurso de IEGs, ver Chang, 2005).

América del Norte) ha cambiado completamente las instituciones vía las cuales los gobiernos de los países miembros regulan a las corporaciones transnacionales. Sin precedente alguno, el capítulo permite a los inversionistas extranjeros demandar al gobierno del país receptor directamente en caso de que piensen que han sido expropiados por el gobierno, no solo directamente a través de confiscaciones, sino también indirectamente a través de regulaciones que reduzcan las ganancias.

Sumado a las condicionalidades y reglas internacionales de los préstamos/ayuda, los países en desarrollo han estado sujetos de manera creciente a mayores presiones informales para adoptar las IEGs. No solo el Banco Mundial y el FMI, también la OECD (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico), el G7, el Foro Económico Mundial, y muchos otros think-tanks y foros de políticas dominados por los países ricos, han promovido la visión de que los países en desarrollo deberían adoptar las IEGs. La prensa financiera internacional rutinariamente presenta a los países con instituciones ajenas al patrón americano, incluyendo muchos países desarrollados, como carentes de calidad institucional<sup>4</sup>. Estos comentarios negativos de la prensa han comenzado a ser tomados más seriamente por los países en desarrollo en el periodo reciente, porque la creciente apertura de los mercados de capitales ha aumentado significativamente el poder de los inversionistas extranjeros, que están altamente influenciados por la prensa financiera internacional.

Por supuesto, la discusión anterior, respecto a las fuerzas externas, no implica que no existan presiones internas para la adopción de IEGs en los países en desarrollo. Las IEGs son instituciones que favorecen inherentemente a los ricos por sobre los pobres, al capital por sobre el trabajo, y al capital financiero por sobre el capital industrial. Por lo tanto, muchos ricos, especialmente capitalistas financieros, en países en desarrollo han estado muy a favor de las IEGs. A su vez, algunas de las ideologías de libre mercado en los países en desarrollo son aún más dogmáticas que las de los países desarrollados en una manera que los latinoamericanos describen como “más papistas que el Papa”.

El explosivo crecimiento en la investigación académica del rol de las instituciones en el desarrollo económico fue incentivado y, a la vez, estimuló las crecientes demandas de reformas institucionales en los países en desarrollo. En algunas ocasiones, aquellas investigaciones fueron realizadas por las mismas organizaciones que demandan las reformas. Los mejores ejemplos son la serie de papers “*Governance Matters*” (Mark I, publicado en 1999 y Mark VIII, publicado en 2009 por el grupo de investigación dirigido por Daniel Kaufmann; ver Kaufmann *et al.*, 1999, 2002, 2003, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009) y los reportes anuales *Doing Business*, ambos publicados por el Banco Mundial. Sin embargo, muchas de estas investigaciones fueron provistas por economistas académicos, algunas veces como directa respuesta a demandas del mundo real, pero a su vez influenciados por la moda académica y la alta capacidad de publicación que entrega un tema de investigación relativamente nuevo.

<sup>4</sup> Al margen de estas presiones, las instituciones de los países desarrollados no anglo-americanos se han mostrado bastante durables, en parte porque aquellos que presionaban a aquellos países no tenían suficiente poder financiero sobre ellos, mientras que las fuerzas que defendían las instituciones existentes eran bastante fuertes. De este modo, las diferencias institucionales entre países ricos son aún bastante grandes, aunque se hayan reducido recientemente en la comparación con el periodo entre el fin de la Segunda Guerra Mundial y el surgimiento del neoliberalismo en los 1980s. Sobre la diversidad institucional del capitalismo, ver Albert (1991), Streeck (1992), Chang (1997) y Hall y Soskice (2001).

En este artículo intentaré de evaluar críticamente el discurso dominante actualmente respecto a la relación entre instituciones y desarrollo económico, que argumenta que las instituciones que maximizan la libertad del mercado y protegen de forma más fuerte los derechos de propiedad privada son las mejores para el desarrollo económico. Aunque creo firmemente que el mercado y la propiedad privada son instituciones esenciales para el desarrollo económico, afirmaré en el artículo que la comprensión que se encuentra en el discurso dominante respecto a la relación entre instituciones de mercado y propiedad privada, por un lado, y el desarrollo económico, por otro, es bastante simplista. Luego sostendré que la evidencia empírica detrás del discurso dominante, si bien puede verse a primera vista como bastante impresionante, no supera un escrutinio más cuidadoso. Esto es seguido por una discusión sobre cómo el discurso actualmente dominante sobre instituciones y desarrollo sufre de una muy deficiente teoría sobre cómo las mismas instituciones cambian.

## II. LOS PROBLEMAS TEÓRICOS DEL DISCURSO DOMINANTE SOBRE INSTITUCIONES Y DESARROLLO ECONÓMICO.

El discurso actualmente dominante sobre instituciones y desarrollo sufre de dos problemas teóricos. El primero es que asume casi exclusivamente la causalidad que va de instituciones a desarrollo económico, ignorando la importante posibilidad de que sea el desarrollo económico el que cambie las instituciones. Segundo, aunque nos centremos en la causalidad de instituciones a desarrollo económico, la relación es teorizada de una forma bastante simplista, lineal y estática.

### *a. ¿Conducen las mejores instituciones al desarrollo económico?*

La visión actualmente dominante sostiene que las instituciones son las últimas determinantes del desempeño económico (v.g. en lo relativo a los últimos análisis en esta línea, ver Acemoglu *et al.*, 2005; North, 2005). Sin embargo, la causalidad en la otra dirección—esto es, de desarrollo económico a las instituciones— es usualmente rechazado<sup>5</sup>.

El desarrollo económico cambia las instituciones a través de diversos canales. Primero, el aumento de las riquezas, debido al crecimiento económico, puede crear mayores demandas para instituciones de mejor calidad (e.g., demandas de instituciones políticas con mayor transparencia y rendición de cuentas). Segundo, mayores riquezas también hacen que las mejores instituciones sean asequibles. Las instituciones son costosas de establecer y ejecutar, y mientras mayores sean sus cualidades más “caras” son (ver abajo). Tres, el desarrollo económico crea nuevos agentes de cambio que demandan nuevas instituciones. En el siglo XVIII, los capitalistas industriales emergentes apoyaron el desarrollo de la banca contra la oposición de los terratenientes, mientras que a finales del siglo XIX y principios del siglo XX, el creciente poder de la clase obrera llevó al surgimiento de estados de bienestar y leyes

<sup>5</sup> Acemoglu *et al.* (2001) es una excepción parcial en el sentido que reconocen la existencia de las dos causalidades en un plano teórico, pero es sólo una excepción parcial ya que concluye, a través del uso de variables instrumentales, que empíricamente la causalidad va de las instituciones al desarrollo.

laborales protectoras, contra los capitalistas que pensaron que aquellas instituciones traerían el fin de la civilización como la conocían.

De hecho, existe bastante evidencia histórica que sugiere que la causalidad podría ser más fuerte en esta última dirección (desarrollo económico mejorando las instituciones) que en la primera (mejores instituciones promoviendo desarrollo económico). Los actuales países ricos adquirieron la mayoría de las instituciones que la visión dominante hoy en día considera como pre requisitos para el desarrollo económico *después*, no antes, de su desarrollo económico –democracia, moderna burocracia, DPLs, responsabilidad limitada, leyes de bancarrota, banca, banco central, reglamentos de seguridad, etc. (Chang, 2002a: capítulo 3). Más específicamente, los mismos países angloamericanos, cuyas instituciones son hoy consideradas IEGs, carecían de la mayoría de aquellas instituciones en las primeras etapas de sus respectivos desarrollos y las adquirieron en su mayoría sólo después de hacerse ricos (Chang, 2005).

Si la causalidad es más fuerte en la dirección de desarrollo a instituciones, en vez de al revés, los recursos financieros y humanos que los países en desarrollo gastan para adquirir IEGs, podrían ser mejor usados para otras políticas que estimulen más directamente el desarrollo económico –como gasto en educación, inversión en infraestructura, o subsidios industriales– especialmente cuando éstos también indirectamente promueven el desarrollo institucional, promoviendo aún más el desarrollo económico.

Un elemento que hace más complejo el análisis de la causalidad es el efecto de desarrollo “tardío” (Chang, 2002a: capítulo 4). En la misma forma en que estos países pueden importar mejores tecnologías sin tener que pagar el costo total de su elaboración, los países de desarrollo tardío pueden importar instituciones superiores sin tener que pagar su desarrollo. Por lo tanto, hoy en día los países en desarrollo tienden a tener instituciones que están más desarrolladas que lo que los estándares de desarrollo material hubiera estrictamente demandado, haciendo difícil identificar la relación exacta entre instituciones y desarrollo.

Dado todo esto, al mirar exclusivamente una dirección de causalidad, esto es, de las instituciones al desarrollo económico, el discurso actualmente dominante sobre instituciones y desarrollo nos brinda una lectura parcial. Debemos mirar también a la causalidad en la otra dirección, si queremos tener un completo entendimiento de cómo las instituciones y el desarrollo económico interactúan una con otra y dar, a su vez, correctas recomendaciones políticas.

### ***b. ¿Son las instituciones liberales mejores para el desarrollo económico?***

Aunque restrinjamos la dirección de causalidad a la que va de las instituciones al desarrollo económico, las teorías sobre la relación entre las dos que el discurso actualmente dominante ofrece son bastante simplistas.

Estas teorías argumentan básicamente que las instituciones liberales (o las que los Europeos llaman usualmente “liberales”), que protegen los derechos de propiedad privada más fuertemente y proveen el máximo de libertad económica (especialmente la libertad empresarial para buscar ganancias), promoverán de mejor manera las inversiones y, de este

modo, el crecimiento (v.g. Acemoglu *et al.*, 2001; La Porta *et al.*, 2008). Así, por ejemplo el sistema ‘common-law’ (anglo-americano) es visto como más alentador para el empresariado y el crecimiento económico que el sistema ‘civil-law’ (Continental, especialmente francés), porque el primero provee mejores protecciones al inversionista y acreedores mientras minimiza la regulación estatal. Por poner otro ejemplo, se argumenta que un sistema de gobernanza empresarial centrado en el accionista (otra vez, anglo-americano), promueve las inversiones y el crecimiento al brindar seguridad al inversionista respecto a que otros ‘stakeholders’ de la compañía en que inviertan no tendrán control ni podrán “aprovecharse” de la empresa. Los gerentes, trabajadores, y proveedores, que obtendrán la misma compensación independiente las ganancias de la compañía y, de este modo, carecen de incentivos para maximizar las ganancias. Sin embargo, la relación entre instituciones y desarrollo económico es muchísimo más compleja que eso.

### ***c. ¿Generan más rápido crecimiento las instituciones que proveen mayor libertad económica?***

Examinemos primero la proposición de que las instituciones que garantizan mayores grados de libertad económica serán las mejores para promover crecimiento económico y desarrollo<sup>6</sup>.

Para comenzar, aunque estemos de acuerdo con que el mercado más libre sea lo mejor para el desarrollo económico, no existe una medida objetiva para determinar qué es, de hecho, un ‘mercado libre’ (para una exploración teórica más profunda sobre este punto, ver Chang, 2002b; para los detalles empíricos de los ejemplos a continuación, ver Chang, 2002a).

Si quisiéramos un mercado financiero lo más libre posible, ¿deberíamos permitir a las personas poder crear bancos sin una mínima cantidad de capital y emitir sus propias monedas? Los seguidores de la escuela Americana de bancos-gratuitos dirían que sí, mientras que otros, incluyendo muchos economistas a favor del mercado libre, dirían que no. ¿Debería un país que busca un máximo de libertad de mercado en el mercado laboral permitir el trabajo infantil? Eso fue lo que pensaron los economistas a favor del mercado libre en el siglo XIX, pero hoy en día son pocos los defensores del mercado laboral libre que dirían eso. Hasta principios del siglo XX, muchas personas pensaron que era inaceptable que el gobierno pusiera límites a las horas de trabajo, al menos para los hombres adultos. Por ejemplo, en 1905, la Corte Suprema de EEUU sentenció como inconstitucional una ley del estado de Nueva York que limitaba la jornada laboral de los panaderos a un máximo de 10 horas porque “*restringe la libertad del panadero de trabajar el tiempo que desee*” (Garraty y Carnes, 2000:607). Hoy en día, la mayoría de la gente aceptaría tales restricciones como algo perfectamente normal. En el siglo XIX, la mayoría de los economistas a favor del libre mercado pensaban que las patentes, al

<sup>6</sup> No entraré en la compleja y difícil pregunta relativa a la relación entre crecimiento económico y desarrollo económico. Es suficiente decir aquí que crecimiento económico, al menos cuando es generado a través de la transformación de la estructura productiva de la economía, es el motor principal del desarrollo económico y, por lo tanto, el desarrollo económico sin crecimiento es imposible, aunque si bien crecimiento económico sin desarrollo es posible, no es ni deseable ni sustentable. Para una crítica a la actual visión convencional del concepto de desarrollo, ver Chang (2010).

restringir la competencia en el mercado de las ideas, iban en contra los principios del mercado libre. Hoy, la mayoría, aunque no todos, defienden las patentes.

Estos ejemplos muestran que la misma definición de mercado libre depende de si el observador acepta los valores políticos y éticos arraigados en las instituciones que enmarcan al mercado. Si es imposible definir objetivamente los límites de un mercado libre, no podemos saber cuál arreglo institucional maximizará la libertad económica (cualquiera sea el impacto sobre el crecimiento económico y el desarrollo).

Segundo, aunque ignoremos la imposibilidad de definir objetivamente un mercado libre, diversas teorías nos dicen que la estructura institucional que provee máximas libertades a los negocios es poco probable que sea la más eficiente desde el punto de vista social. Esto es dicho no solo por economistas heterodoxos sino también por economistas neoclásicos de la tradición de las fallas de mercado. Por poner un ejemplo clásico y aceptado por muchos economistas neoclásicos convencionales, permitir que las empresas puedan adquirir cualquier compañía que deseen puede conducir a un grado de monopolio que podría ser bueno para los intereses de la empresa, pero impone altos costos sociales relativos al grado de monopolio en la economía. Otro ejemplo, la crisis global del 2008 ha mostrado que dar a las empresas financieras la libertad de acumular riesgo individual, sin considerar el riesgo sistémico, es definitivamente negativo para la economía en su conjunto.

Tercero, tampoco es correcto pensar que dar el máximo de libertad a las empresas es bueno para el sector empresarial como un todo. Hay regulaciones que pueden restringir la libertad de las empresas en el corto plazo, pero pueden promover sus intereses en el largo plazo. Por ejemplo, las empresas individuales se pueden beneficiar en el corto plazo de contratar trabajo infantil (y por lo tanto, las regulaciones al trabajo infantil las perjudicarían), pero dañaría a las empresas en su conjunto en el largo plazo al momento de perjudicar la salud y educación de los niños, y por lo tanto reduciendo la calidad de la fuerza laboral en el futuro. En este caso, sería de hecho pro-empresas que el gobierno regulara el trabajo infantil y muchos capitalistas lo apoyarían. A éstos no les importa aceptar aquellas regulaciones mientras el gobierno asegure que todas las empresas la respetarán por igual. En otras palabras, restringir la libertad individual de las empresas podría ser bueno para el sector empresarial, especialmente en el largo plazo, al margen del impacto en el resto de la economía.

Cuarto, es altamente debatible si mayor libertad de mercado es mejor para el desarrollo económico. Para comenzar, como lo muestra el Teorema Lipsey-Lancaster de la Segunda Mejor Opción, no podemos juzgar *a priori* si un mayor grado de liberalización del mercado generará resultados en la eficiencia (en la asignación de recursos), a menos que todos los mercados estén completamente liberalizados (Lipsey y Lancaster, 1956). Más aún, aunque un mercado más libre pudiera ser más eficiente en la asignación de recursos, no se puede argumentar que aquella economía crecerá más rápido, como lo han admitido hasta algunos prominentes economistas neoclásicos (v.g. Krueger, 1980). Más aún, existen muchas teorías económicas no-neoclásicas que afirman que el mercado libre podría ser menos positivo a la hora de generar crecimiento que mercados que están, dependiendo de las circunstancias, protegidos, regulados, administrados o monopolizados –como sostiene la argumentación sobre la industria naciente de Alexander Hamilton (1789) y Friedrich List (1841; List, 1885), la teoría de la innovación de Joseph Schumpeter (1987), y la literatura más reciente sobre la

economía de la innovación (ver Freeman, 1982; Nelson y Winter, 1982; Lundvall 1992; Lall y Teubal, 1998; Kim y Nelson, 2000; Cimoli *et al.*, 2009).

#### ***d. ¿Es el aumento de la protección a los derechos de propiedad privada bueno para el crecimiento?***

Argumentos similares se pueden decir en lo relativo a la proposición de que una protección más fuerte a los derechos de propiedad privada es mejor para el crecimiento. El discurso actualmente dominante sobre instituciones y desarrollo asume que esta posición es indisputable, pero existen varias razones para cuestionar dicha proposición.

Primero que todo, el discurso dominante no le presta suficiente atención a derechos de propiedad distintos a los privados, estatales o de acceso-público. La superioridad de la propiedad privada se sostiene sobre la base de afirmar que la propiedad estatal es ineficiente debido a las restricciones a la competencia y los problemas de agente-principal, mientras que el acceso-público conduciría a la “tragedia de los comunes”. Sin embargo, en realidad, existe una amplia variedad de derechos de propiedad que no encajan en este esquema. Un ejemplo es la propiedad comunal sobre los recursos de uso común con características de “bienes públicos”. Investigaciones, principalmente las realizadas por Ostrom (1990, 2007), muestran que lo que podría parecer como un sistema de derechos de propiedad de acceso-público (v.g. los bosques de aldeas) frecuentemente conllevan complejas reglas sobre quién puede hacer qué y cuándo. Los recientes debates sobre *shareware* han mostrado cómo éste implica un sistema comunal de derechos de propiedad, donde existen reglas sobre cómo las personas pueden usarlo (e.g. no pueden obtener ganancias comerciales con versiones del software que han mejorado). También existen formas híbridas de derechos de propiedad. Las cooperativas agrícolas, que combinan propiedad privada sobre ciertos insumos (e.g. tierra, ganado) con propiedad comunal en otros (e.g. productos lácteos, tractores) son un ejemplo clásico. Las denominadas Empresas de Poblados y Aldeas (EPA) de China son ejemplos más recientes. El control último de la propiedad de las EPA son los estados locales (municipios y aldeas), pero generalmente se administran como si fueran propiedad privada (de los jefes políticos locales y los administradores de las empresas).

Segundo, hay muchas teorías con suficiente evidencia que muestran por qué la propiedad estatal o comunal podría ser superior a la privada en lograr eficiencia social y crecimiento económico en un conjunto de circunstancias. Ya he comentado el caso de la propiedad comunal, pero varias teorías de las fallas del mercado —especialmente las fallas del mercado de capitales, monopolios naturales y externalidades— muestran que la propiedad estatal podría ser más eficiente en ciertas circunstancias (para una revisión de éstas teorías, ver Chang, 2008). De hecho, existen muchos ejemplos de empresas estatales en países como Singapur, Francia, Finlandia, Noruega y Taiwán que no sólo son eficientes en el sentido estrecho del término (asignación de recursos) sino que también condujeron el crecimiento económico de sus países vía exitosas exportaciones y dinamismo tecnológico (para mayores detalles, ver Chang, 2008).

Tercero, como ha sido enfatizado por Hodgson (2009), la misma noción de “propiedad” —no la mera posesión sino posesión institucionalizada— está basada en la existencia de un tercer agente que pueda legitimar, dirimir y garantizar los principales derechos a los propietarios. Esto implica que la relación entre poseedores de derechos de propiedad privada y el Estado no puede ser antagonica, como típicamente se ha asumido en el discurso dominante. Por ejemplo, el Estado de Singapur es muy conocido por ser un Estado fuerte que protege muy bien los derechos de propiedad privada. Sin embargo, la capacidad del Estado de Singapur que le permite ofrecer aquella protección está fundada en un alto nivel de control Estatal. Primero, la fortaleza del Estado de Singapur se debe en gran medida a la sólida posición fiscal gracias a sus altamente eficientes empresas estatales, que colectivamente producen más del 20% del PIB del país. Segundo, una base importante de la alta legitimidad política del Estado de Singapur reside en su capacidad de ofrecer viviendas asequibles y de gran calidad, que a su vez es posible porque el Estado es dueño de todo el suelo del país y es dueño de una enorme corporación de vivienda que ofrece el 85% de las viviendas del país. En otras palabras, un alto grado de propiedades estatales puede en ciertos casos ser exactamente lo que permite a los países ofrecer una sólida protección de los derechos de propiedad privada.

Finalmente, y quizás más importante para nuestro objetivo, aunque nos enfoquemos solo en la propiedad privada, no podemos decir que una protección más fuerte de la propiedad privada llevará a más altos niveles de inversiones y crecimiento. Dependerá del tipo de derechos de propiedad que están siendo protegidos. Por ejemplo, se ha demostrado que una fuerte protección a los derechos de propiedad de los terratenientes ha sido dañina para el desarrollo económico en muchos —aunque no todos— los países. Por poner otro ejemplo, una excesiva protección a los poseedores de acciones de las empresas y de otros activos líquidos puede, de hecho, reducir la inversión real y de este modo, el crecimiento, al generar presiones de corto-plazo a los gerentes, que tienen que satisfacer la impaciencia de los dueños de activos altamente móviles. Aún otro ejemplo, como hemos visto en la reciente crisis financiera, si se crean tipos inadecuados de activos, una mayor protección de los derechos del inversor puede dañar el crecimiento económico.

### ***e. ¿Es la relación entre instituciones y desarrollo económico siempre la misma?***

Además de ser simplista sobre la forma en que las instituciones pueden afectar el desarrollo económico, el discurso dominante hoy en día sobre instituciones y desarrollo falla en reconocer que la relación no es lineal, sino que varía a través de sociedades, y cambia a lo largo del tiempo en la misma sociedad.

Primero, aunque una institución en ciertas dosis pueda promover el crecimiento, esta misma, en dosis mayores, puede obstaculizarlo. Así, mientras alguna protección a los derechos de propiedad es absolutamente necesaria para que haya inversiones y crecimiento, una muy fuerte protección de los derechos de propiedad puede reducirlos. Este punto ha sido enfatizado en recientes debates sobre los derechos de propiedad intelectual (DPIs). El debate ha revelado que, mientras alguna protección de los DPIs puede ser necesaria para motivar a las empresas a invertir en la generación de conocimientos, al menos en ciertas industrias (e.g. químico, farmacéutico, software), demasiada protección de los DPIs puede ser negativo para

la sociedad (Chang, 2001; Stiglitz, 2007:capítulo 4). Una alta protección a los DPLs aumenta el costo del monopolio (artificial), que podría más que compensar los beneficios de la mayor innovación que podría traer (o no, ya que la innovación es un proceso inherentemente incierto). Más aún, si es demasiada, la protección de los DPLs podría dificultar la innovación haciendo la difusión tecnológica excesivamente cara, previniendo el intercambio de ideas e incrementando las posibilidades de estancamiento tecnológico producido por las disputas entre poseedores de patentes interrelacionadas (Chang, 2007a: capítulo 6).

Segundo, aunque la misma institución en la misma dosis pueda ser positiva para un país, podría ser negativa para otro. Así, tomando el ejemplo de los DPLs otra vez, un nivel de protección de DPLs que podría traer beneficios a un país rico podría ser dañino para un país en desarrollo. Cualquiera sea el nivel de protección de los DPLs, un país en desarrollo es más probable que tenga pocos agentes económicos capaces de responder a los incentivos proveídos por la protección vía innovaciones tecnológicas. Al mismo tiempo, debe pagar, en términos proporcionales, mayores costos de protección de DPLs (e.g. licencias de los royalties) que lo que los países ricos deben pagar, dado que poseen pocas patentes y propiedades intelectuales (Chang, 2001). Por lo tanto, lo que sería un grado óptimo de protección de DPLs para un país desarrollado podría ser muy alto para un país en desarrollo, y vice versa.

Tercero, aunque en la misma dosis y en el mismo país, la misma institución podría promover crecimiento en un determinado periodo pero no en otro. Por ejemplo, es ampliamente aceptado que la concentración de la propiedad de la tierra promovió el desarrollo agrícola en Japón hasta la Primera Guerra Mundial, cuando los terratenientes estaban personalmente envueltos en el cultivo e invertían en la irrigación y adelantos tecnológicos, pero aquella concentración de propiedad devino en un obstáculo al desarrollo luego de la Primera guerra Mundial, ya que la mayoría de los terratenientes devinieron en agentes ausentes del proceso de producción, no estando interesado en invertir en aumentar la productividad agrícola (FAO, 1966). Esto significó que la supresión de los derechos de propiedad de los terratenientes en la reforma agraria de la post-Segunda Guerra Mundial ayudó en el subsecuente desarrollo económico de Japón, mientras que si el mismo ejercicio hubiera sido hecho en el siglo XIX hubiera traído consecuencias económicas negativas. Uno no necesita ser Marxista para ver que las instituciones (o las relaciones de producción, en los términos marxistas) que alguna vez promovieron el desarrollo de las capacidades productivas de la sociedad (o las fuerzas de producción en la jerga marxiana) puede devenir en un obstáculo para las mismas a través del tiempo.

## ***f. Observaciones finales***

He mostrado que las teorías institucionales convencionales tienen un entendimiento altamente problemático de la relación entre instituciones y desarrollo económico. Primero, en cierta medida, ignoran el impacto del desarrollo económico sobre las instituciones y se enfocan exclusivamente en cómo las instituciones afectan al desarrollo. Segundo, consideran que las instituciones que proveen un alto nivel de libertad a las empresas y fuerte protección a los derechos de propiedad privada generan mayor crecimiento, mientras existen muchas teorías, incluyendo teorías neoclásicas, que argumentan lo contrario. Tercero, las teorías

institucionales convencionales observan erróneamente la relación entre instituciones y desarrollo económico como lineal y uniforme a través del tiempo y del espacio. Estas son serias deficiencias para teorías que pretenden ofrecer explicaciones sobre el crecimiento y el cambio estructural a través de largos periodos de tiempo.

### III. ¿QUÉ DECIR SOBRE LA EVIDENCIA?

No se preocupe de la teoría, el interlocutor del discurso dominante argüirá, existe suficiente evidencia empírica para mostrar que las instituciones que proveen el mayor grado de libertad de contrato, que limitan más estrictamente el poder del gobierno, y protegen mejor la propiedad privada –lo que podemos denominar instituciones liberales– son mejores a la hora de promover el crecimiento. Mientras sepamos que estas instituciones funcionan, se argumentará, ¿por qué preocuparnos de no comprender completamente por qué funcionan?

De hecho, hoy en día existe una enorme cantidad de estudios econométricos de corte-transversal mostrando que existe una correlación entre el grado de “liberalidad” de las instituciones y el crecimiento económico a través de los países (para algunos análisis de la literatura, ver Aron, 2000; Chang, 2007b; La Porta *et al.*, 2008). Sin embargo, como mostraré a continuación, la evidencia es muchísimo más frágil de lo que los partidarios de la visión dominante desean que creamos.

#### ***a. Análisis de corte transversal versus análisis de series temporales***

Para comenzar, la mayoría de la evidencia que brinda el discurso dominante son estudios econométricos de corte transversal. Son muy pocos los estudios que observan la relación entre cambios institucionales y crecimiento en un país a lo largo del tiempo.

¿Importa esto? Yo creo que sí.

Dado que la relación entre instituciones y desarrollo difiere a través de los países (ver más arriba), las evidencias de series-temporales ofrecen una mejor comprensión que los estudios de corte transversal, que agrupa todos los países desde Suazilandia a Suiza, como a los economistas del desarrollo nos gusta decir. Esto significa que la evidencia de series-temporales también debe ser analizada.

Ahora bien, dado que la relación es compleja, hasta la evidencia de series temporales no puede ser únicamente econométrica, ya que no puede capturar las complejidades que caracterizan el campo de las instituciones, sino que debe incluir narrativas históricas y estudios históricos comparados. Y es ahí donde existen fuertes evidencias de series-temporales contra la teoría dominante de las instituciones y el desarrollo económico, especialmente si no nos confinamos exclusivamente a la evidencia econométrica.

Primero, el crecimiento económico ha caído dramáticamente en los países en desarrollo de la África Sub-Sahariana y de América Latina, que han, bajo enormes presiones externas, radicalmente reformado sus instituciones en una dirección neoliberal durante las últimas tres décadas. Estos países estaban creciendo mucho más rápido en los 1960s y 1970s, cuando

carecían de aquellas instituciones liberales<sup>7</sup>. Especialmente cuando consideramos que éstas reformas institucionales eran precedidas y acompañadas por supuestas “buenas” políticas de liberalización y apertura (ver arriba), es difícil evitar la conclusión de que las reformas institucionales neoliberales podrían no ayudar al crecimiento.

Segundo, tomemos el caso de Corea del Sur. Siendo uno de los países golpeado por la crisis financiera de 1997, el FMI, la Secretaría del Tesoro de EEUU y acreedores, le solicitaron a Corea introducir importantes reformas institucionales y adoptar IEGs, especialmente en relación a las finanzas y la gobernanza empresarial. Sin embargo, luego de estas reformas, la tendencia al crecimiento del país ha caído (en vez de aumentar) dramáticamente: el ingreso per cápita cayó de 6% por año en los cuatro años anteriores a menos de 4% después de la crisis.

Tercero, entre el final de la Segunda Guerra Mundial y el surgimiento del neoliberalismo a finales de los 1970s, los países capitalistas ricos introdujeron o fortalecieron un conjunto de instituciones regulatorias, como aumento de la regulación comercial, fuertísimas restricciones a las actividades financieras, nacionalización de la industria y las finanzas, leyes en defensa de los trabajadores, aumento de los impuestos, el Estado de Bienestar, etc. Sin embargo, durante ese periodo –conocido como la Época Dorada del Capitalismo– aquellos países crecieron cuatro veces más rápido que el periodo liberal clásico (1820-1950) y dos veces más rápido que durante el subsiguiente periodo neoliberal (1980-2009)<sup>8</sup>.

En otras palabras, un conjunto de evidencia de series temporales parece contradecir los resultados a los análisis econométricos de corte-transversal. Sin embargo, esta aparente contradicción se hace más fácil de comprender si admitimos que los resultados de corte-transversales en sí mismo son muy problemáticos.

### ***b. Midiendo la calidad de las instituciones***

Por su propia naturaleza, la calidad de las instituciones es muy difícil, sino completamente imposible de cuantificar, en contraste con variables de políticas, como una tasa arancelaria o la tasa de inflación. Por lo tanto, las cualidades instituciones son usualmente medidas por ciertos índices basados en juicios cualitativos.

Estos índices son usualmente elaborados por organizaciones pro políticas de libre mercado e instituciones anglo-americanas (e.g. el Banco Mundial, proveedores de información comercial, Heritage Foundation, el Foro Económico Mundial). Dadas estas inclinaciones, no intentan identificar y medir las instituciones que podrían ayudar al crecimiento pero que no se adecúan a la narrativa liberalizadora, por ejemplo, los estados de bienestar<sup>9</sup>. Y en la medida

<sup>7</sup> Entre 1960 y los 1980s, el ingreso per cápita de América Latina creció a 3,1% por año, mientras que la Africa Sub-Sahariana a un 1,6%. Entre 1980 y 2009, las tasas de crecimiento cayeron a 1,1% y 0,2% por año respectivamente (elaboración propia en base a los datos del Banco Mundial y las Naciones Unidas).

<sup>8</sup> El crecimiento promedio del ingreso per cápita fue cercano a 4% durante la Epoca Dorada, comparado con 1-1,5% anterior (1820-1950) (Glyn *et al.*, 1990:42, Tabla 2.1). Durante el periodo neoliberal entre 1980 y 2009, dicho crecimiento fue de sólo un 1,7% (cálculos propios en base a datos del Banco Mundial y el FMI).

<sup>9</sup> Desde la perspectiva liberal, un mayor Estado de Bienestar reduce el crecimiento al momento de imponer impuestos a los creadores de riquezas y reducir la compulsión a los trabajadores para trabajar más. Sin embargo, un mayor Estado

en que estas instituciones regulatorias que promueven el crecimiento son importantes, por lo menos en algunos países, dejarlos de lado del universo institucional lleva a tener una visión parcial de cómo las instituciones pueden o no promover el crecimiento y el desarrollo.

Más aún, muchos de estos índices están basados en encuestas entre empresarios (particularmente extranjeros) y expertos (e.g. académicos y analistas financieros), muchos de los cuales fueron entrenados en EEUU. Como resultado, tienen un sesgo hacia las políticas de libre mercado y las instituciones anglo-americanas. Dado estos sesgos, cuando a un país le está yendo bien económicamente, se tiende a juzgar sus instituciones como si fueran más liberales de lo que realmente son, ya que para muchos de ellos, un país que está obteniendo buenos resultados económicos debe tener, por definición, instituciones liberales.

Aunque ignoremos aquellos sesgos políticos, los resultados de los índices están fuertemente influenciados más por el clima general de los negocios que por las características inherentes de las instituciones cuya calidad pretenden medir (Rodrik, 2009:188). Por ejemplo, muchas personas que pensaban que, antes de la crisis de 1997, las instituciones de los países del Este y Sudeste Asiático eran bastante buenas y estaban mejorando, comenzaron sorpresivamente a criticar las deficiencias institucionales de aquellos países luego del estallido de la crisis (Chang, 2000).

Así, por todas estas razones, los datos están sesgados desde sus propias fuentes. Un buen (malo) desempeño es probable que tenga una más alta (baja) puntuación que la que debería tener. Cuando las medidas de calidad están en sí mismas sesgadas, necesitamos ser muy cuidadosos en aceptar los resultados de los estudios econométricos que usan dichas medidas.

Las mediciones de calidad de las instituciones se vuelven aún más difíciles cuando los objetos de medición son conceptos compuestos, hechos en base a diferentes instituciones concretas. Ejemplos incluyen “instituciones” (v.g. Glaeser *et al.*, 2004), “gobernanza” (v.g. Kaufmann *et al.*, 1999, 2002, 2003, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009) o “sistema de derechos de propiedad” (v.g., Acemoglu *et al.*, 2001).

Para comenzar, es cuestionable si podemos sumar cualquier tipo de instituciones diferentes en un concepto compuesto y medir su calidad. El desafío es aún mayor para conceptos como “instituciones” y “gobernanza”, pero hasta “sistema de derechos de propiedad”, que es un concepto menos abarcativo, está compuesto de una amplísima gama de elementos institucionales, como leyes inmobiliarias, leyes de planificación urbana, leyes de ordenamiento territorial, leyes de impuestos, leyes de herencia, contratos legales, derechos de sociedades, leyes de bancarota, derechos de propiedad intelectual, leyes sobre propiedad común, para nombrar sólo las más importantes. ¿Hace algún sentido, en el plano teórico, sumarlas en un mismo concepto?

Más aún, en la práctica, estos índices usualmente mezclan variables incompatibles, mezclan variables que capturan diferencias en la *forma* de las instituciones (como democracia, independencia judicial, ausencia de propiedades estatales) y en las *funciones* que desempeñan

---

de Bienestar puede promover el crecimiento, si usa los seguros de desempleo y los programas de recalificación laboral para aumentar el deseo y las capacidades de los trabajadores de cambiar de trabajos, como es el caso de Escandinavia.

(como el estado de derecho, respeto a la propiedad privada, eficiencia del gobierno, ejecución de los contratos, mantenimiento de la estabilidad de los precios, control de la corrupción). Aunque pudiera ser deseable tener una medida comprensiva de calidad institucional, no tiene sentido mezclar las variables de funciones con las de formas<sup>10</sup>. Como resultado, las variables que miden la calidad institucional en general son aún menos confiables que aquellas que miden la calidad de instituciones más concretas, como la democracia o la independencia del banco central.

### ***c. Problemas de heterogeneidad de la muestra***

Los estudios econométricos que sustentan el discurso dominante sobre la relación entre instituciones y desarrollo económico asumen, sin mucha reflexión crítica, que la relación es la misma a través de los países. En la medida en que el problema es reconocido, variables dummy, especialmente variables dummy “regionales” (e.g. dummy África) son usados para parcialmente abordarlo, no obstante aquello es una opción ateorica. Sin embargo, si la relación difiere a través de los países, esto implica que, en términos estadísticos, la “condición de homogeneidad” es violada. Esto hace inestable a los parámetros y, por lo tanto, el resultado es sensible a la muestra.

Ya he hablado sobre el ejemplo de las instituciones de los DPIs, cuya relación con el crecimiento económico difiere a través de los países ricos y pobres. Por poner otro ejemplo, un banco central independiente puede ser bueno para países que se especialicen en finanzas, ya que aseguraría que los intereses de las finanzas se pusieran por sobre los intereses de otros sectores de la economía (por ejemplo, mantener una moneda fuerte, fuerte actitud hacia la inflación y, en caso que tenga un alto poder regulatorio, un menos indulgente enfoque hacia la regulación financiera). En contraste, un banco central independiente podría no ser positivo para otros países, especialmente para los en vías de desarrollo, que necesitan sustanciales inversiones y por lo tanto, un enfoque más flexible hacia la inflación por un lado, y una dura regulación financiera, dado que su pequeño mercado financiero podría ser fácilmente manipulado, por otro lado.

Por supuesto, la violación de la condición de homogeneidad es un problema común a todos los estudios de corte-transversal, y no sólo a los enfocados en la relación entre instituciones y crecimiento, pero el problema podría ser más grave en el caso de estos últimos. La relación, como se presentó más arriba, es mucho más compleja y más pobremente comprendida que otras relaciones económicas, por lo que la probabilidad de heterogeneidad en la muestra es aún más grande.

---

<sup>10</sup> En respuesta a esta confusión, algunos han argumentado que las variables de funciones deberían ser preferidas a las de formas (Aron, 2000). Sin embargo, no podemos ignorar totalmente las formas. Si hiciéramos eso, seríamos como un nutricionista que recomienda comer en base a una “dieta saludable y balanceada” sin decirle a la gente cuánto y qué debe comer.

#### ***d. Vuelta a las teorías – teorías del cambio institucional***

Cuando la deficiencia institucional fue identificada como la explicación clave –o por lo menos una de las explicaciones fundamentales– para resolver la incógnita de los magros resultados de las “buenas” (liberales) políticas, los partidarios de aquellas políticas podían tomar dos cursos de acción.

Un curso de acción, que *no* fue tomado, hubiera sido en reconocer que aquellas políticas funcionan bien en economías que tienen instituciones liberales (lo que, en sí mismo, es una proposición dudosa, pero otorguemos el beneficio de la duda por el momento), pero no en economías que carecen de aquellas instituciones. Así, hubieran podido dejar de lado sus recomendaciones de políticas de aplicación universal y hubieran procedido a recomendar a cada país únicamente políticas diseñadas en base a los marcos institucionales característicos de cada uno. Este curso de acción, desafortunadamente, no fue seguido.

El curso de acción tomado fue el de cambiar las instituciones, en vez de las políticas, en línea con las autodenominadas IEGs. Así, por ejemplo, se argumentaba que la desregulación había fallado en muchos países, *no* porque era una política equivocada, *pero* porque los derechos de propiedad privada estaban pobremente protegidos en aquellos países, por lo tanto fallaban en asegurar al inversionista que podría apropiarse de todas las ganancias de sus inversiones. En ese caso, se argumentaba, lo correcto sería fortalecer la protección de los derechos de propiedad, en vez de retroceder en la desregulación. Igualmente, desde esta perspectiva, podría decirse que la privatización fracasó en brindar los resultados esperados *no* porque la propiedad privada no funcione en los particulares casos en cuestión, *sino* porque las corporaciones privadas no estaban bien gobernadas debido a pobres reglas institucionales, especialmente una débil protección a los derechos de los accionistas (*shareholders*). Otra vez, la respuesta correcta sería, desde su perspectiva, mejorar la gobernanza institucional corporativa para luego profundizar las privatizaciones, en vez de dar marcha atrás o, definitivamente, para la privatización.

#### ***e. El costo de oportunidad de las instituciones***

Cualquiera sea el mérito teórico del enfoque de IEGs, en lo relativo a las reformas institucionales, éste requiere, para funcionar, de una premisa medular respecto al mundo real. Nos referimos a la premisa de que las instituciones pueden cambiar fácilmente. Por muy correctas que sean las IEGs que el discurso dominante recomienda, éstas serían un castillo en el aire si el hecho de transformar no-IEGs en IEGs, o importar IEGs a países con carencia institucional (por ejemplo, algunos países no tenían leyes de patentes antes del ADPIC) fuera muy difícil. Más aún, aunque no fuera muy costoso estándares absolutos, cambiar instituciones para que algunas políticas sean más efectivas podría ser una mala estrategia si adoptar políticas diferentes fuera aún menos costoso (asumiendo, por supuesto, que los beneficios de las dos estrategias fuera el mismo).

Para ilustrar el punto, permítanme usar uno de mis ejemplos anteriores. Supongamos que usted ha identificado en las débiles instituciones de gobernanza empresarial el motivo por el que las privatizaciones no han funcionado bien en un país. Como alguien convencido en

las superioridades de la propiedad privada, usted podría desear que el país se aferrara a la privatización, pero como un economista consciente de la escasez y siempre preocupado de los costos de oportunidades (por lo menos de acuerdo a la definición de economía de Lionel Robbins como “*la ciencia que estudia el comportamiento humano como una relación entre fines y medios escasos que tienen usos alternativos*”), usted recomendaría el curso de acción, solo si el valor total de los costos de cambiar las instituciones de gobernanza empresarial (el costo de cambio en sí mismo –ver más abajo sobre esto– más los efectos negativos futuros, si es que hubieran) son superados por el valor total de sus beneficios (el aumento de la eficiencia y el crecimiento debido a una mejor gobernanza de las empresas privatizadas).

Pero, ¿cuántas personas realmente hacen aquellos análisis costo-beneficio antes de recomendar las reformas al sistema de gobernanza empresarial, o antes de recomendar cualquier tipo de cambio institucional? Muy pocas, si consideramos el entusiasmo con que han presionado por reformas institucionales en los países en desarrollo.

El punto que estoy tratando de hacer es que existen costos involucrados en establecer y dirigir nuevas instituciones. Por ejemplo, un país podría copiar el marco legal de patentes y de otros DPIs de EEUU y declarar que ahora posee las correctas instituciones de DPIs, pero estas leyes no se implementarán automáticamente. Se necesitan agencias que puedan implementarlas, una oficina de patentes que pueda evaluar y procesar los requisitos de patentes, abogados especialistas en patentes que puedan manejar las disputas, cortes de patentes para resolver las disputas, inspectores que puedan apresar a los violadores de copyrights, etc. Todo esto requiere de recursos humanos y financieros. Cuando los recursos humanos y financieros son reubicados de sus usos actuales de modo de dirigirlos a las nuevas instituciones, el bienestar social se verá afectado si aquellos recursos eran utilizados para cosas más necesarias. Por ejemplo, si para adoptar instituciones de DPI de “estándares globales”, el gobierno de un país en desarrollo debe despedir un conjunto de profesores de colegios, doctores y enfermeras para contratar más inspectores que apresen a gente que copia DVDs, muchas personas dirán que el costo de oportunidad de aquellas instituciones es demasiado alto.

De este modo, aún para una institución que pudiéramos estar seguros que traería muchos beneficios, debemos, antes de recomendarlo, considerar los costos necesarios para su establecimiento y futura administración. Desafortunadamente, muchos economistas ignoran el tema de los costos de oportunidad de las reformas institucionales, cuando se trata de implementar aquellas instituciones que desean.

## **f. Dos visiones convencionales sobre el cambio institucional –voluntarismo versus fatalismo**

A estas alturas, se debe hacer notar que no todos los interlocutores del discurso dominante piensan que las instituciones son fáciles de modificar. De hecho, algunos piensan que el cambio institucional es prácticamente imposible. Ellos piensan que las instituciones están determinadas por cosas inmutables como el clima y la cultura, por lo que no se pueden cambiar, a excepción de que sea a través de impactos exógenos que marcan épocas, como la colonización.

Así, por ejemplo, el clima templado de EEUU, supuestamente ha hecho de la propiedad en pequeña escala de la tierra la institución natural de la posesión, conllevando mayores demandas por democracia y educación por parte de los pequeños propietarios, lo que, a su vez, hizo de EEUU un país rico al restringir el ámbito de expropiaciones arbitrarias del gobierno. En contraste, el clima tropical de América Latina supuestamente llevó a una agricultura dominada por los latifundios, produciendo resultados opuestos (Engerman y Sokoloff, 1997).

Por poner otro ejemplo, cuando los europeos colonizaron los países tropicales, trajeron consigo malas instituciones, principalmente enfocadas a la extracción de recursos, porque no deseaban asentarse en aquellos territorios debido a las enfermedades tropicales existentes, mientras que trajeron buenas instituciones en los asentamientos de colonizadores en las zonas templadas, porque deseaban vivir allí. Estas instituciones, se argumenta, han determinado cuán bien la propiedad privada ha sido protegida en un país, por lo tanto, determinando su desempeño económico hasta el día de hoy (Acemoglu *et al.*, 2001).

Por poner aún otro ejemplo, la cultura política de Botswana, históricamente heredada, orientada hacia el consenso y con fuerte influencia en las propias bases sociales, supuestamente ha permitido a sus líderes post-coloniales realizar un sistema inclusivo de derechos de propiedad privada, que ha permitido al país evitar la “maldición de los recursos” (posee muchísimos diamantes) y logran un desarrollo económico exitoso (Acemoglu *et al.*, 2003).

El resultado de esta visión es que el destino del país está previamente “escrito”. Las instituciones son relevantes, o más que relevantes. Son, se puede sostener, lo medular para explicar cuál país tiene mejor desempeño que los otros. Pero no son algo que podamos cambiar, son el producto de cosas inmutables como el clima o la cultura, afectados solo por impactos exógenos que hacen época, como el colonialismo.

Así, curiosamente, el discurso dominante sobre instituciones y desarrollo parece preferir soluciones extremas cuando se refiere a cambios institucionales. Por un lado, tenemos un discurso en extremo voluntarista de la escuela de IEGs, que cree que las instituciones pueden ser cambiadas muy fácilmente y hay voluntad política. Por otro, tenemos un discurso de extremo fatalismo de la escuela del clima y la cultura, que cree que los patrones institucionales están profundamente influenciados por factores inmutables (o por lo menos muy cercanos a la inmutabilidad), como el clima y la cultura, y por lo tanto hay muy poco que podamos hacer al respecto.

### **g. Contra el voluntarismo de la escuela de IEGs**

Aunque podríamos no querer (y no deberíamos, como argumentaré más adelante) ir tan lejos como aceptar que un país no pueda salir de su trazado histórico en que se encuentra debido a una “tradición” de larga-data o a algún evento que marcó una época, el extremo voluntarismo de la literatura de IEGs es injustificado. Existen muchas razones por la que las instituciones no pueden cambiar a voluntad.

Ahora bien, en el discurso racionalista de las IEGs, todo líder racional de un gobierno debería adoptar IEGs, ya que han demostrado ser las mejores instituciones, esto es, a

menos que estén motivados por auto-interés y deseen preservar instituciones socialmente ineficientes que los benefician personalmente. Los beneficios podrían ser de tipo material (por ejemplo, propiedad concentrada de la tierra, como en muchos países en desarrollo hoy en día) o ideacional (por ejemplo el Patrón Oro en los 1920s, o la ideología Marxista en la Unión Soviética antes de su caída (sobre el rol de las ideas en el cambio institucional, ver Blyth, (2003))).

Sin embargo, el cambio institucional es difícil de realizar no únicamente porque los que tienen poder (financiero, político e ideológico) deseen preservar el marco institucional que perpetúa sus intereses.

Primero, el marco teórico de elección racional que tiene el discurso de IEGs nos hace pensar que las instituciones son productos de elecciones de individuos racionales (y egoístas), pero los seres humanos son productos de las instituciones existentes, que son a su vez una mezcla de elecciones deliberadas hecha por agentes en el pasado y las instituciones que han existido antes de ellos y que los han, parcialmente formado (esto es lo que Chang y Evan (2005) llaman el rol “constitutivo” de las instituciones). Dado esto, las propias nociones de auto-interés y racionalidad son definidas históricamente. Lo que los agentes quieren y cómo piensan que pueden lograrlo depende de quienes son las personas en cuestión. Así visto, al momento de rechazar implantar IEGs, un país puede no estar actuando “irracionalmente” o estar dirigido por las elecciones “racionales” de gobernantes egoístas, como los convencionales economistas institucionalistas les gusta pensar. Aquel país podría estar siguiendo sus propias nociones de racionalidad, eficiencia y justicia. En este sentido, el patrón de dependencia (path-dependence), en el proceso de evolución institucional, opera a un nivel más fundamental del que tendemos a pensar.

Segundo, desde el momento en que algunas instituciones han sido deliberadamente diseñadas y codificadas, generalmente contienen ciertas reglas que las hacen difícil de cambiar. Las instituciones *son concebidas* para que sean estables, de otra forma, no tendrían utilidad. Así, si uno está diseñando una nueva institución, uno se asegurará de que no será muy fácil de cambiar. Y el grado en que uno haga difícil de cambiar una institución, implicará cuán importante se considera esa institución. De este modo, típicamente la Constitución será mucho más difícil de cambiar que leyes menores. En otras palabras, las instituciones generalmente poseen inherentemente mecanismos contra el cambio.

Tercero, en otras ocasiones, cambios institucionales potencialmente beneficiosos no se realizan porque sólo cambios simultáneos en instituciones complementarias pueden traer suficientes beneficios (Aoki, 2007). Por ejemplo, la reforma agraria funcionará sólo cuando los cambios en la propiedad de la tierra vengán acompañadas de la introducción de instituciones que puedan ofrecer inputs asequibles (v.g. crédito, infraestructura, fertilizantes) a los nuevos pequeños agricultores, como las cooperativas, las corporaciones de irrigación pública, bancos rurales públicos, como se ha visto en los casos del Este Asiático y EEUU (Chang, 2009). A menos que aquellas instituciones de apoyo hayan sido correctamente identificados (o las suficientes, al menos) e implantadas al mismo tiempo, introducir una nueva institución podría no generar los beneficios esperados.

En este sentido, no es sólo por la “estupidez” y el auto-interés de aquellos que dirigen países en desarrollo, que poseen instituciones supuestamente inferiores, que las reformas institucionales no suceden fácilmente. Es también por el **rol constitutivo de las instituciones**, la **resistencia al cambio** inherente a éstas y la **interdependencia** entre las instituciones. Dado que el entendimiento del cambio institucional proveniente del discurso de IEGs está en las antípodas de lo que pensamos que caracteriza el proceso de cambio institucional, debemos ser muy reacios a su extremo voluntarismo.

### ***h. Contra el fatalismo de la escuela climática-cultural***

Ahora bien, criticar a la escuela de IEGs por su extremo voluntarismo es bastante fácil y sin dificultad alguna. Sin embargo, aquello no implica que debamos ir al otro extremo y concordar con aquellos que piensan que los cambios institucionales son básicamente imposibles y que, por lo tanto, el arreglo institucional que un país ha heredado determinará el curso de su historia –a menos que tengamos un inmenso shock exógeno como la colonización. La Historia está llena de ejemplos de grandes cambios institucionales hechos a través de acciones humana deliberadas, no totalmente determinadas por las estructuras institucionales existentes.

¿Cómo es esto posible? ¿No dije recién que las instituciones son muy difíciles de cambiar?

El discurso dominante sobre instituciones en la tradición de la escuela climática-cultural contiene varios elementos diversos, y por lo tanto, puede usualmente ser descrita como pro-desarrollista, anti-desarrollista o como uno desee, dependiendo de qué elementos decidamos observar. En este sentido, las explicaciones que yacen en la cultura y las instituciones (como materialización de los valores culturales) pueden fácilmente degenerar en justificaciones *ex post*. Permítanme ilustrar este punto con un par de ejemplos.

Primero, tomemos el caso del Confucionismo. Hoy en día, muchas personas afirman que es una cultura inherentemente pro-desarrollista. De hecho, si iluminamos su énfasis en la educación, su noción de “mandato divino” (que brinda voz a la comunidad y justifica los cambios dinásticos), su énfasis en la frugalidad, etc., no podríamos tener una mejor cultura para el desarrollo económico. Sin embargo, si enfatizamos su naturaleza jerárquica (que supuestamente ahoga la creatividad; ver Krugman, (1994)), su tendencia a la burocracia, su aborrecimiento a los artesanos y comerciantes (ingenieros y empresarios en los tiempos modernos), no podríamos tener una peor cultura para el desarrollo económico. De hecho, hasta los 1950s, muchas personas, incluyendo los propios asiáticos, argumentaban que los países del Este Asiático no eran desarrollados debido al Confucionismo.

Ahora bien, contrastemos esto con el Islam, que hoy es considerado como la última cultura anti-desarrollista. De hecho, si nos enfocamos solo en el énfasis en la vida después de la muerte, en la represión a las mujeres (aunque uno debe notar que en Irán más del 60% de los estudiantes en universidades son mujeres, y que más de la mitad del equipo de profesionales del Banco Central de Malasia son también mujeres), y sus caracteres a favor del militarismo (cristalizados en la noción de *Jihad*), terminaríamos con un imagen que no muy promisoría para el desarrollo económico. Sin embargo, podríamos centrarnos en su respeto al comercio (el mismo Profeta era un comerciante), su cultura contractual, su carencia de jerarquías sociales,

su fuerte tradición legalista (los países Musulmanes han tenido jueces cualificados antes que los países Cristianos), y su énfasis en el aprendizaje (el mundo Musulmán fue el primer centro mundial de las ciencias y las matemáticas alrededor del siglo X), y terminaríamos viendo al Islam como aún más pro-desarrollista que el Confucianismo (ver Chang, (2007a); sin embargo, para una discusión de los aspectos anti-desarrollistas del sistema legal Musulmán, como las leyes de herencias, ver Kuran, (2004)). Por supuesto, no nos centramos en aquellas caracterizaciones del Islam, no porque estas características no estén allí, sino porque los países Musulmanes no han sido muy exitosos en el desarrollo económico.

Por poner otro ejemplo, Francia es usualmente visto como un país de una cultura e instituciones *dirigistas*, al menos desde los días de Jean-Baptiste Colbert, el ministro de finanzas de Louis XIV. Sin embargo, el *laissez-faire* también era fuerte en la tradición francesa. Entre la caída de Napoleón y la Segunda Guerra Mundial, el país era, en cierta medida, más liberal en sus políticas económicas que la liberal Inglaterra de la época (Kuisel, (1981); Chang, (2002a: capítulo 2)). La actual “tradición” francesa del *dirigismo* resucitó en los 1950s después de un siglo y medio de coma.

El punto es que, aunque aceptemos que las instituciones de un país (y la cultura que les subyace) estén dadas, acciones deliberadas aún importan porque siempre existen elementos en el complejo institucional/cultural de un país que están presionando en diferentes direcciones. Dependiendo de cómo las personas interpretan sus “tradiciones”, qué aspectos de ésta desean tomar, y qué interpretación triunfa en las batallas políticas e ideológicas, un país puede evolucionar en diferentes direcciones.

Más importante, en el largo plazo, las “tradiciones” no son inmutables. Culturas e instituciones cambian, y muchas veces en forma dramática.

Por ejemplo, como se indicó más arriba, la cultura Musulmana era más tolerante, de mentalidad científica, y pro-comercial que la cristiana hasta por lo menos el siglo XVI. La intolerancia devino en algo dominante sólo recientemente, con el declive económico general del mundo Musulmán. Como también se indicó más arriba, las sociedades Confucianas, incluyendo, más recientemente, la propia China, han transformado lo que alguna vez fue una cultura anti-desarrollista y han creado a lo largo del último medio siglo el milagro económico más grande de la historia de la humanidad.

Una razón de ese cambio cultural e institucional es que, como apunté arriba, el desarrollo económico trae cambios culturales/institucionales tanto como éstos traen desarrollo económico. Por ejemplo, la industrialización hace a las personas más “racionales” y “disciplinadas”. Esto se puede observar en el hecho de que antes de que sus países hayan logrado un alto grado de industrialización, los alemanes y japoneses eran descritos por los visitantes de países económicamente más desarrollados como flojos, irracionales y hasta incapaces congénitamente de manejar maquinarias, completamente diferentes de sus modernos estereotipos raciales (para más detalles, ver Chang (2007a: capítulo 9)).

Por ejemplo, en 1903, el misionero Americano Sidney Gulick observó que muchos Japoneses “dan una impresión... de ser flojos y completamente indiferentes al paso del tiempo” (Gulick, 1903:117). Gulick no era un observador casual. El vivió en Japón por 25 años (1888-1913), hablaba japonés a la perfección, y enseñaba en Universidades Japonesas. Después

de su retorno a EEUU, se volvió un activista de la igualdad racial para los asiáticos en EEUU. Sin embargo, hasta él vio una amplia confirmación de los, en ese entonces, estereotipos de la cultura Japonesa como personas “emocionales” que poseían cualidades como “liviandad del corazón, libres de cualquier ansiedad sobre el futuro, viviendo principalmente para el presente” (ibid.:82).

Antes de su despegue económico a mediados del siglo XIX, los alemanes eran típicamente descritos por los ingleses como “personas desgastadas y duras” (Hodgskin, 1820:50). Mary Shelley, la autora de *Frankenstein*, escribió con exasperación luego de un particularmente frustrante altercado con un chofer alemán: “los alemanes nunca andan con prisa” (Shelley, 1843, 276). No eran sólo los ingleses. Un empresario francés que contrató a trabajadores alemanes alegó que “trabajan cuanto y cuando desean” (Landes, 1998:281). Hablando de las excesivas emociones de los alemanes, Sir Arthur Brooke Faulkner, un físico que sirvió en la armada Británica, indicó que “algunos se reirán de todos sus dolores y otros caerán en la melancolía” (Faulkner, 1833:155). Dado que Sir Arthur era irlandés, esto hubiera sido, de acuerdo a nuestros estereotipos culturales actuales, icómo un finlandés describiendo un jamaicano como un tipo melancólico!

Otra, y posiblemente más importante, razón para el cambio cultural/institucional es que, para parafrasear a Marx, son los humanos los que cambian instituciones, aunque no en el contexto institucional elegido por ellos.

En el discurso institucional dominante, esto es imposible porque no hay una real agencialidad humana. Los intereses materiales que motivan a la gente a cambiar instituciones (por ejemplo, la presión por democracia de los pequeños agricultores independientes) están predeterminados por condiciones económica “objetivas” (o hasta naturales), que son obvias para cualquier agente racional (esto es, cualquiera), y por lo tanto no existe una real “opción” sobre qué hacer (Chang y Evans, 2005). O alternativamente, somos sólo vectores de memes culturales –como la cultura política “democrática” de Botswana o la “ética laboral” confuciana.

Sin embargo, en realidad, las personas toman decisiones que *no* son totalmente determinadas por los intereses económicos “objetivos”. Ideas e instituciones que encarnan los individuos influncian cómo las personas perciben sus intereses (y por lo tanto, en último término, no existe tal cosa como interés “objetivo”) y algunas veces hace que las personas desafíen sus propios intereses “objetivos” debido a las ideas que han internalizado<sup>11</sup>

Sólo podremos ser capaces de quebrar con el determinismo climático-cultural prevalenciente en el discurso institucional dominante (unless they indulge themselves in boundless optimism of the GSI discourse) si reconocemos, por un lado, la complejidad de

<sup>11</sup> Un ejemplo interesante es el caso de la agencia de planificación de Corea del Sur, el Consejo de Planificación Económica (CPE). A pesar de ser el centro de intervención gubernamental hasta los 1970s, por diversas razones muchos burócratas del CPE adoptaron una ideología neoliberal desde los 1980s. A principios de los 1990s, algunos burócratas del CPE estaban llamando hasta a la eliminación de su propio ministerio. Esto va en contra las premisas fundamentales de auto-interés de la economía ortodoxa. A menos que aceptemos la impotencia de la agencialidad humana y la influencia de las ideologías en esto, no podremos nunca ser capaces de entender por qué éstos burócratas fueron en contra sus intereses “objetivos” y presionaron por la reducción de su propio poder e influencia. Para más detalles, ver Chang y Evans (2005).

la naturaleza y la evolución de la cultura y las instituciones, y aceptamos la importancia de la agencialidad humana en el cambio institucional, por el otro.

## CONCLUSIONES

He examinado críticamente el reciente discurso dominante sobre el rol de las instituciones y el desarrollo económico. He examinado críticamente las teorías que el discurso dominante usa para explicar la relación entre instituciones y desarrollo económico y discutido sus limitaciones. No solo las teorías ignoran la influencia del desarrollo económico en el cambio institucional, pero también son parciales (a favor de las soluciones de liberalización), simplistas, lineales y ponen insuficiente atención al hecho de que la relación podría diferir a través del tiempo y del espacio.

La evidencia que se muestra por el discurso dominante a favor de sus proposiciones de que las instituciones “liberales” que entregan el máximo de libertad empresarial y mayor protección a los derechos de propiedad privada son mejores para el desarrollo económico también resultan ser muy parciales, conceptualmente cuestionables, y llenos de problemas prácticos de medición. Los problemas inherentes en definir y medir la calidad institucional, especialmente en lo relativo a la composición (por ejemplo, con conceptos como gobernanza, derechos de propiedad) son ignorados y las limitaciones de las regresiones de corte transversal por la altísima heterogeneidad en sus muestras, no son consideradas seriamente.

El discurso dominante sobre instituciones y desarrollo tiene también un pobre entendimiento de cómo las instituciones en sí mismo cambian. Al margen de su usual énfasis en los recursos escasos y los costos de oportunidades, los economistas institucionalistas mainstream ignoran casi completamente los temas de los costos de establecer y dirigir instituciones, de este modo haciendo sus propuestas de reformas institucionales aparecer más atractivas de lo que realmente son. También, en términos metodológicos, estos economistas son o completamente optimistas sobre las posibilidades de cambio institucional (el discurso de IEGs) o absolutamente pesimistas (la escuela climática-cultural). He argumentado que estas “soluciones extremas” son el resultado de una muy simplista visión sobre qué son las instituciones y cómo cambian. Solo teorías que consideren tanto los constreñimientos estructurales como la real agencialidad humana pueden seriamente ayudarnos a buscar matices entre estos dos absurdos extremos.

Me gustaría concluir el artículo con una solicitud. Y es que los economistas institucionalistas necesitan poner más atención al mundo real, tanto del presente como del pasado. No a la historia de cuento de hadas del mundo que ha caracterizado a los economistas institucionalistas mainstream hoy en día (desde la Revolución Gloriosa a la cultura política de Botswana), sino al capitalismo como ha funcionado realmente. Muy frecuentemente, las teorías económicas institucionalistas, incluyendo las versiones no-neoclásicas, se han desarrollado sobre la base de entendimiento estilizado de la realidad. Sin embargo, como he intentado mostrar en este artículo, la realidad es usualmente más extraña que la ficción y por lo tanto nuestras teorías necesitan estar más basadas en experiencias del mundo real –tanto de nuestra historia pasada como eventos contemporáneos. Solo sobre esta base seremos capaces de desarrollar teorías que sean lo suficientemente matizadas para desarrollar conclusiones políticas que vayan más allá del eufórico voluntarismo de la escuela de IEGs y la simpleza mental del determinismo

de la escuela climática-cultural. Las instituciones se han transformado en algo políticamente demasiado importante para ser dejado a aquellos que creen en estos argumentos extremistas y simplistas.

## BIBLIOGRAFÍA

- Acemoglu, D., Johnson, S. y Robinson, J. A. (2001). The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation, *American Economic Review* n°91(5): 1369–1401.
- (2003). An African Success Story: Botswana, en D. Rodrik (ed.), *In Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth* (págs. 80-119), Princeton: Princeton University Press.
- (2005). Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth, en P. Aghion y S. Durlauf (eds.), *Handbook of Economic Growth* (págs. 385-472) Amsterdam: North-Holland.
- Albert, M. (1991), *Capitalism vs. Capitalism*, New York: FourWalls EightWindows.
- Aoki, M. (2007). Endogenizing Institutions and Institutional Changes, *Journal of Institutional Economics*, n°3(1): 1–31.
- Aron, J. (2000). Growth and Institutions: A Review of the Evidence, *The World Bank Research Observer*, n°15(1): 99–135.
- Blyth, M. (2003). Structures Do Not Come with an Instruction Sheet: Interests, Ideas, and Progress in Political Science, *Perspectives on Politics*, n°1(4): 695–706.
- Chang, H.-J. (1997). Markets, Madness, and Many Middle Ways – Some Reflections on the Institutional Diversity of Capitalism, en P. Arestis, G. Palma, y M. Sawyer (eds.), *Essays in Honour of Geoff Harcourt – volume 2: Markets, Unemployment, and Economic Policy* (págs. 30-42) London: Routledge.
- (2000). The Hazard of Moral Hazard – Untangling the Asian Crisis, *World Development*, n°28(4): 775–788.
- (2001). Intellectual Property Rights and Economic Development – Historical Lessons and Emerging Issues, *Journal of Human Development*, n°2(2): 287–309.
- (2002a). *Kicking Away the Ladder – Development Strategy in Historical Perspective*, London: Anthem Press.
- (2002b). Breaking theMould – An Institutionalist Political Economy Alternative to the Neo-Liberal Theory of the Market and the State, *Cambridge Journal of Economics*, n°26(5): 539–559.
- (2005). Globalization, Global Standards and the Future of East Asia, *Global Economic Review*, n°34(4): 363–378.

- (2007a). *Bad Samaritans*, London: RandomHouse y NewYork: Bloomsbury.
- (2007b). Understanding the Relationship between Institutions and Economic Development – Some Key Theoretical Issues, en H.-J. Chang (ed.), *Institutional Change and Economic Development* (págs. 17-33) Tokyo: United Nations University Press, and London: Anthem Press.
- (2008). State-owned Enterprise Reform, en UNDESA (United Nations Department of Social and Economic Affairs) (ed.), *National Development Strategies –Policy Notes* (págs. 113-156) New York: United Nations.
- (2009). Rethinking Public Policy in Agriculture – Lessons from History, Distant and Recent, *Journal of Peasant Studies*, nº36(3): 477–515.
- (2010). Hamlet without the Prince of Denmark: How Development Has Disappeared from Today’s “Development” Discourse, en S. Khan y J. Christiansen (eds.), *Towards New Developmentalism: Market as Means rather than Master* (págs. 47-58) Abingdon: Routledge.
- Chang, H.-J. y Evans, P. (2005). The Role of Institutions in Economic Change, en G. Dymksi y S. Da Paula (eds), *Reimagining Growth*, (págs. 99-129). London, Zed Press.
- Cimoli, M., Dosi, G., y Stiglitz, J. (eds.) (2009). *Industrial Policy and Development: The Political Economy of Capabilities Accumulation*, Oxford: Oxford University Press.
- Engerman, S. y Sokoloff, K. (1997). Factor Endowments, Institutions, and Differential Growth Paths among New World Economies, en S. Haber (ed.), *How Latin America Fell Behind* (págs. 260-304). Stanford: Stanford University Press.
- FAO (1966), *Agricultural Development in Modern Japan – The Significance of the Japanese Experience*, Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations.
- Faulkner, A. (1833). *Visit to Germany and the Low Countries*, vol. 2, London: Richard Bentley.
- Freeman, C. (1982). *The Economics of Industrial Innovation*, London: Pinter Publishers.
- Garraty, J. y Carnes, M. (2000), *The American Nation – A History of the United States*, 10th edn, New York: Addison Wesley Longman.
- Glaeser, E., La Porta, R, Lopez-de-Silanes, F. y Shleifer, A. (2004). Do Institutions Cause Growth?, *Journal of Economic Growth* nº9(3): 271–303.
- Glyn, A., Hughes, A., Lipietz, A. y Singh, A. (1990). The Rise and Fall of the Golden Age, en S. Marglin y J. Schor (eds.), *The Golden Age of Capitalism – Reinterpreting the Postwar Experience* (págs. 39-125) Oxford: Clarendon Press.
- Gulick, S. (1903). *Evolution of the Japanese*, New York: Fleming H. Revell.
- Hall, P. y Soskice, D. (eds.) (2001). *Varieties of Capitalism*, Oxford: Oxford University Press.

- Hamilton, A. (1789). Report on the Subject of Manufactures, reimpresso en A. Hamilton (2001), *Hamilton – Writings*, (págs. 679-708) New York: The Library of the America.
- Hodgskin, T. (1820). *Travels in the North of Germany*, vol. I, Edinburgh:Archibald Constable &Co.
- Hodgson, G. (2009). On the Institutional Foundation of Law: The Insufficiency of Custom and Private Ordering, *Journal of Economic Issues*, XLIII(1): 143–166.
- Kapur, D. y Webber, R. (2000). Governance-related Conditionalities of the IFIs, G-24 *Discussion Paper Series*, n°6, Ginebra: UNCTAD.
- Kaufmann, D., Kraay, A. y Zoido, P. (1999). Governance Matters, *World Bank Policy Research Working Paper* N°2196, Washington, DC: World Bank.
- (2002). Governance Matters II: Updated Indicators for 2000–01, *World Bank Policy Research Working Paper* N°2772, Washington, DC: World Bank.
- Kaufmann, D., Kraay, A. y Mastruzzi, M. (2003). Governance Matters III: Governance Indicators for 1996–2002, *World Bank Policy Research Working Paper* N° 3106, Washington, DC: World Bank.
- (2005). Governance Matters IV: Governance Indicators for 1996–2004, *World Bank Policy Research Working Paper Series* n°3630, Washington, DC: World Bank.
- (2006). Governance Matters V: Aggregate and Individual Governance Indicators for 1996–2005, *World Bank Policy Research Working Paper* N°4012, Washington, DC: World Bank.
- (2007). Governance Matters VI: Governance Indicators for 1996–2006’, *World Bank Policy Research Working Paper* n° 4280, Washington, DC: World Bank.
- (2008). Governance Matters VII: Aggregate and Individual Governance Indicators, 1996–2007, *World Bank Policy Research Working Paper* N°4654, Washington, DC: World Bank.
- (2009). Governance Matters VIII: Aggregate and Individual Governance Indicators, 1996–2008, *World Bank Policy Research Working Paper* N°4978, Washington, DC: World Bank.
- Kim, L. y Nelson, R. (eds.) (2000). *Technology, Learning, and Innovation – Experiences of Newly Industrializing Economies*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Krueger, A. O. (1980). Trade Policy as an Input to Development, *American Economic Review*, n°70(2): 288–292.
- Krugman, P. (1994). The Myth of Asia’s Miracle, *Foreign Affairs*, n°73(6): 62–78.
- Kuisel, R. (1981). *Capitalism and the State in Modern France*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Kuran, T. (2004). Why the Middle East is Economically Underdeveloped: Historical

- Mechanisms of Institutional Stagnation, *Journal of Economic Perspectives*, n°18(3): 71–90.
- Lall, S. y Teubal, M. (1998). “Market stimulating” Technology Policies in Developing Countries: A Framework with Examples from East Asia, *World Development*, n°26(8): 1369–1386.
- Landes, D. (1998). *The Wealth and Poverty of Nations*, London: Abacus.
- La Porta, R., Lopez-de-Salinas, F. y Schleifer, A. (2008). The Economic Consequences of Legal Origins, *Journal of Economic Literature*, n°46(2): 285–332.
- Lipsey, R. y Lancaster, K. (1956). General Theory of the Second Best’, *Review of Economic Studies*, n°24(63): 11–32.
- List, F. (1885). *The National System of Political Economy*, traducido desde la edición alemana original publicada en 1841 por Sampson Lloyd, London: Longmans, Green, and Company.
- Lundvall, B-A°. (ed.) (1992). *National Systems of Innovation*, London: Pinter Publishers.
- Nelson, R. y Winter, S. (1982). *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, MA: Harvard University Press.
- North, D. (2005). *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton and Oxford: Princeton University Press.
- Ostrom, E. (1990). *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge: Cambridge University Press.
- (2007). Challenges and Growth: The Development of the Interdisciplinary Field of Institutional Analysis, *Journal of Institutional Economics*, n°3(3): 239–264.
- Rodrik, D. (2009). *One Economics, Many Recipes*, New York: Princeton University Press.
- Schumpeter, J. (1987). *Capitalism, Socialism, and Democracy*, 6th edition, London: Unwin Paperbacks.
- Shelley, M. (1843). *Rambles in Germany and Italy*, vol. 1, London: Edward Monkton.
- Stein, H. (2008). *Beyond the World Bank Agenda – An Institutional Approach to Development*, Chicago: University of Chicago Press.
- Stiglitz, J. (2007). *Making Globalization Work*, London: Allen Lane.
- Streeck, W. (1992). *Social Institutions and Economic Performance*, London: Sage Publications.