

LA NUEVA ECONOMÍA INSTITUCIONAL

Wilson Romero A.*

Presentación

En la década de 1980, en pleno ascenso del neoliberalismo, un grupo de economistas denominados neoinstitucionalistas advertía sobre las fallas de ese enfoque y cuestionaban la validez de algunos de los supuestos en el mundo real del mercado; por ejemplo, el comportamiento racional de los consumidores, la información perfecta y gratuita, o que el individualismo y egoísmo conducen al bienestar social. Aunque su objetivo no era una oposición al cuerpo teórico conceptual, ni mucho menos constituirse como alternativa al pensamiento económico neoclásico, es necesario considerar sus posibles aportes y limitaciones en un debate sobre la economía, desde una perspectiva crítica y transformadora.

Entre estos autores se puede mencionar a Oliver Williamson. Este autor, a partir del análisis de los costos de transacción y los costos sociales realizado por Coase¹, elabora sus planteamientos teóricos sobre cómo el incentivo de reducir los costos de transacción está en la base de la formación de las empresas, de los precios en el mercado y en la toma de decisiones. En el

* Administrador de Empresas por la Universidad de San Carlos de Guatemala. Maestría y estudios de doctorado en Economía con especialidad en Desarrollo Económico por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Investigador del Instituto de Investigación y Proyección sobre Economía y Sociedad Plural (Idies) de la Universidad Rafael Landívar.

¹ Ronald Coase, «El problema del costo social», *The Journal of Law and Economics* (1960); *La empresa, el mercado y la ley*, capítulo «Notas sobre el problema del costo social» (España: Alianza Editorial, 1994).

año 2009, Oliver Williamson y Elinor Ostrom recibieron el Premio Nobel de Economía, por sus aportes a la economía institucional².

Posteriormente, Douglass North publicó su libro *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. En 1993, junto a Roberto Fogel, obtiene el Premio Nobel de Economía por sus estudios en historia económica dentro del marco de la economía institucional. En el primer párrafo del libro, North resume su idea: «El cambio institucional conforma el modo en que las sociedades evolucionan a lo largo del tiempo, por lo cual es la clave para entender el cambio histórico»³.

Aproximadamente una década después, fue publicado el *best seller* titulado *Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza. ¿Por qué fracasan los países?*, de Daron Acemoglu y James A. Robinson⁴, el cual cuenta con una larga cita de elogios de premios nobeles de economía como Kenneth Arrow, Gary Becker, Peter Diamond, Michael Spence, Robert Solow, etc., o escritores como Francis Fukuyama. Los autores del libro, en forma amena y fluida, responden que:

Los países fracasan desde el punto de vista económico debido a las instituciones extractivas. Estas mantienen en la la pobreza a los países pobres y les impiden emprender el camino hacia el crecimiento económico (...) la base de estas instituciones es una élite que diseña instituciones económicas para enriquecerse y perpetuar su poder a costa de la vasta mayoría de las personas de la sociedad⁵.

El texto de Acemoglu y Robinson ha sido una fuente de inspiración para ciertos sectores que hegemonizan el pensamiento económico y los medios de comunicación, y se ha tomado como base para explicar el atraso, la desigualdad y la pobreza en Guatemala con el argumento de que las instituciones económicas y políticas –en particular las instituciones del Estado–, la política, los partidos políticos y la corrupción seducen porque eluden el debate sobre la responsabilidad de las políticas neoliberales, los

² Elinor Ostrom fue la primera mujer en ganar el Premio Nobel de Economía.

³ Douglass North, *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico* (México: Fondo de Cultura Económica, 1993).

⁴ Daron Acemoglu y James A. Robinson, *Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza ¿Por qué fracasan los países?* (Barcelona: Editorial Crítica, 2012).

⁵ *ibid.*, 465.

orígenes coloniales de la concentración de la riqueza y la misma dinámica de la globalización.

1. Los institucionalismos

En el lenguaje coloquial generalmente no se hace una distinción entre la palabra «instituciones» y «organismos». Puede ser equivalente decir: «las instituciones del Estado» o «los organismos del Estado». Desde el institucionalismo, las instituciones van más allá de la organización formal en que se estructura el Estado, un partido político, una empresa o cualquier otro organismo del Estado o privado.

Hay cierto consenso de que las instituciones incluyen, desde el Estado, sus formas de organización, las políticas públicas, el comportamiento, las reglas no escritas de los funcionarios públicos y políticos; las formas de relación que se establecen en el ámbito privado, como la empresa, organizaciones patronales; en el ámbito familiar, las costumbres, comportamientos sociales, la discriminación, el patriarcado, entre otros. Para North, «las instituciones son las reglas del juego que limitan una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana»⁶.

Al afirmar que hay «cierto» consenso es por la falta de claridad de la relación entre la institución como organización, y la institución como regla de comportamiento. Tampoco hay una respuesta satisfactoria del por qué es crucial hacer la diferencia entre ambos conceptos o por qué surgen las instituciones.

En las últimas décadas, una corriente de economistas han profundizado y diversificado el análisis, que ha derivado en un renovado institucionalismo teórico, denominado neoinstitucionalismo. El denominador común es el reconocimiento de que las instituciones son decisivas en el desenvolvimiento económico, social y político. Y aunque es común emplear el concepto de institucionalismo, hay que advertir que no es un cuerpo teórico coherente, más bien lo que se encuentra es una pluralidad de corrientes que no parten de un tronco común, sino que están determinadas por la disciplina que les

⁶ North, *Instituciones, cambio institucional*, 13.

dio origen y por posicionamientos teóricos, políticos e ideológicos que las fundamentan.

Las principales diferencias entre las corrientes disciplinarias se pueden agrupar en cuatro dimensiones: naturaleza o funcionamiento de las instituciones, cómo se concibe a los actores, la explicación sobre el cambio institucional y la estabilidad de las instituciones (tabla 1).

Como puede verse en la figura 1, el neoinstitucionalismo económico ha sido el resultado de diversas disciplinas y de enfoques teóricos. Sin entrar a detallar cada una de ellas, en forma breve se hará referencia a tres escuelas de pensamiento que se consideran importantes en el debate actual sobre el institucionalismo y neoinstitucionalismo.

Se tiene en primer lugar el aporte de los economistas clásicos como Adam Smith, quien subrayó la importancia de las reglas del libre mercado y cómo la «mano invisible», es decir, el libre mercado, optimizaba el bienestar. Sobre el comportamiento humano también se expresaron Thomas Hobbes y John Stuart Mill. «En fin, los clásicos aceptaron en mayor medida que las instituciones, las reglas, los contratos y, en general, las regulaciones del gobierno eran indispensables para entender el funcionamiento de los mercados»⁷.

Desde una perspectiva diferente, Karl Marx debe considerarse como otra de las fuentes importantes del institucionalismo. A título de ejemplo se puede mencionar el concepto de capital como una relación social. No es casual el debate desde, Marx hasta nuestros días, de las dos principales instituciones de la sociedad en el reparto del producto social: el Estado y el mercado, y los desarrollos posteriores del concepto de superestructura propuesto por Antonio Gramsci⁸.

⁷ José Ayala Espino, *Instituciones y economía: una introducción al neoinstitucionalismo económico* (México: Fondo de Cultura Económica, 1999), 31.

⁸ José Ernesto Montoya, «Apuntes sobre la polémica institucionalista-marxista en torno a la cuestión sobre la mediación histórica del Estado», *Revista Realidad*, núm. 140 (2014): 229.

Tabla 1. Diferencias conceptuales según las distintas corrientes institucionales

Variable	Nuevo institucionalismo económico	Nuevo institucionalismo sociológico	Nuevo institucionalismo político
Institución	Conjunto de reglas que son obedecidas debido a la amenaza de una posible sanción.	Marcos de referencia culturales que determinan el comportamiento de los actores.	Mecanismos (rutinas) a partir de los cuales los individuos y organizaciones toman decisiones.
Actores	Concibe a los individuos y organizaciones como actores racionales que calculan el beneficio de obedecer o no las reglas; tienen capacidad de promover su cambio.	Concibe a individuos y organizaciones como actores que se adaptan a las reglas; no tienen capacidad de promover su cambio.	Concibe a individuos y organizaciones como actores que satisfacen sus preferencias en un marco institucional determinado; reconoce su capacidad limitada para promover el cambio de reglas.
Cambio institucional	Se explica como producto de los ajustes marginales a las reglas que promueven los actores en su búsqueda por maximizar sus preferencias.	Se explica como el resultado de una adaptación de las instituciones al medio ambiente.	Se explica como el resultado de una constante tensión entre institución y medio ambiente, originada por la permanencia de las rutinas organizacionales.
Estabilidad institucional	Los cambios promovidos por los actores son marginales y están influenciados por la presencia, entre otros factores, de costos de transacción e ideologías.	La adaptación institucional es evolutiva y ocurre pausadamente con el tiempo.	La adaptación institucional es un proceso evolutivo y ocurre pausadamente con el transcurrir del tiempo.

Fuente: Roberto Arias de la Mora, «Una lectura crítica sobre el pensamiento neoinstitucionalista», *TEACs* 3, núm. 6 (junio, 2011): 32.

Williamson⁹ considera, además de la economía, el derecho como otra fuente, en particular el derecho de los contratos. En su opinión, una de las principales aportaciones es la de Karl Llewellyn con el ensayo, publicado en 1931 «What Price Contract?». La importancia de los contratos es que proporcionan un marco para las organizaciones, y para las relaciones entre

⁹ Oliver Williamson, *Las instituciones económicas del capitalismo* (México: Fondo de Cultura Económica, 1989).

individuos y personas. Una tercera disciplina son los estudios sobre las organizaciones. En su libro *The Functions of the Executive*, Chester Barnard¹⁰, en lugar de centrar su atención en los principios organizacionales, lo hace en los procesos de la organización. Se ocupa no solo de la organización formal, sino también de la organización informal, de la cooperación y el conocimiento tácito o personal.

Un conjunto de corrientes neoinstitucionalistas parten de una visión crítica a determinados supuestos o principios, pero sin renunciar a ellos. Un ejemplo es el principio de racionalidad. En la teoría institucionalista se reconocen los comportamientos frente a posiciones de poder o patrones culturales que pueden conducir a decisiones no maximizadoras de bienestar; ya sea por factores de costos o extraeconómicos. Los productores y consumidores generalmente toman decisiones con información parcial o están desinformados, la reducción de costos o la maximización de las ganancias de una empresa pueden conducir a la reducción del bienestar de los consumidores, de una comunidad o, incluso, de un país. La forma como se perciben los incentivos y costos puede alterar lo que en la teoría serían los precios de equilibrio, etc.

Por otro lado, la influencia neoclásica también viene de diversas corrientes que se fundamentan teóricamente de la neoclásica, como el enfoque de elección pública. Por ejemplo, la aceptación limitada de la regulación y del papel del Estado que hacen Buchanan y Tullock¹¹.

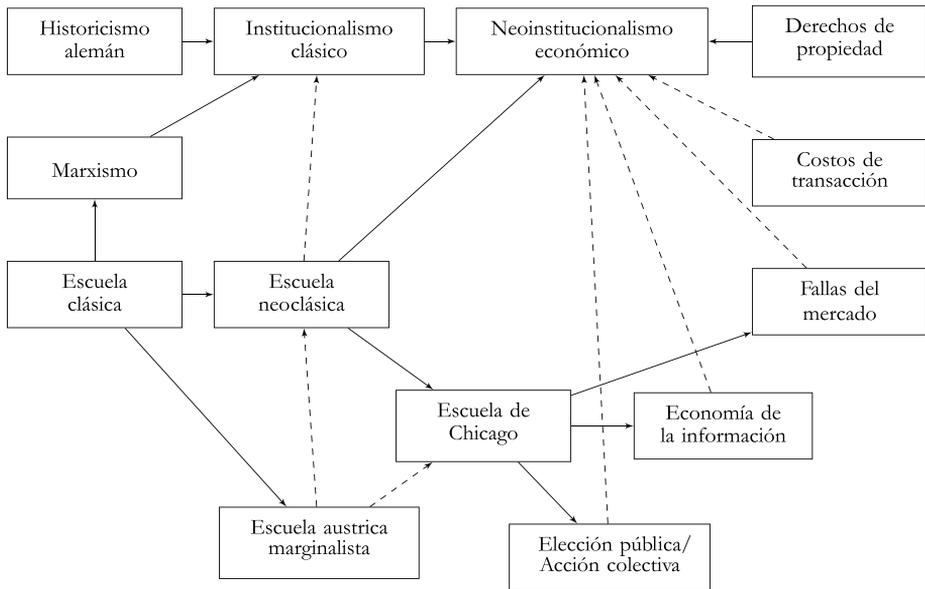
2. El neoinstitucionalismo

En las últimas décadas se ha producido una gran cantidad de literatura sobre el neoinstitucionalismo. De este conjunto destacan cuatro autores -Oliver Williamson, Douglass North y la dupla Daron Acemoglu y James A. Robinson- cuyas ideas se consideran centrales para introducirse en el tema.

¹⁰ Chester Barnard, *The Functions of the Executive* (Estados Unidos: Harvard University Press, 1938).

¹¹ James Buchanan, «Democracia limitada o ilimitada», *Estudios Públicos*, núm. 6 (1982): 37-51.

Figura 1. Evolución del institucionalismo económico



Fuente: José Ayala Espino, *Instituciones y economía: una introducción al neoinstitucionalismo económico* (México: Fondo de Cultura Económica, 1999), 29. Se modificó la línea sólida entre los derechos de propiedad y el neoinstitucionalismo económico para indicar una influencia directa.

2.1 Oliver Williamson

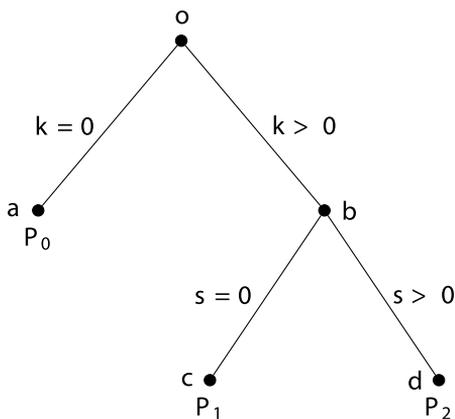
En su libro *Las instituciones económicas del capitalismo*, publicado en 1989, profundizó sobre los costos de transacción. Como parte de la corriente de la nueva economía institucional, Williamson propuso lo que a su juicio son instituciones claves en la economía capitalista: las empresas, los mercados y la contratación. Sostiene que esta última es la unidad básica de su análisis por ser determinante en la organización, y que el «propósito principal y el efecto de las instituciones económicas del capitalismo son el de economizar los costos de transacción»¹².

Al igual que North, Williamson argumenta que en el mundo real no se opera con costos de transacción cero debido a las fallas del mercado. Por

¹² Williamson, *Las instituciones económicas del capitalismo*, 27.

ejemplo, en los contratos generalmente solo se toman los costos *ex ante*, que incluyen la negociación y elaboración del contrato, entre otros. Sin embargo, hay que considerar los costos *ex post* debido a que hay problemas de información sobre el comportamiento del futuro, negociaciones incompletas, consideraciones de funcionamiento del arbitraje, instituciones que tienen que velar por su cumplimiento, etc. Es decir, que hay que prestar atención a la ejecución de la totalidad del contrato. El proceso de los costos de contratación se puede explicar de una forma sencilla pero muy didáctica por medio de la figura 2.

Figura 2. Un esquema de contratación simple



Fuente: Oliver Williamson, *Las instituciones económicas del capitalismo* (México: Fondo de Cultura Económica, 1989), 43.

En la línea que parte del nodo «o» hacia el nodo «a», el productor o consumidor se supone que está en un escenario de libre competencia con conocimiento del mercado (oferta, demanda, precios, etc.). No hay ningún impedimento para ingresar o salir del mercado, no hay tecnología especial, los productos o servicios son homogéneos, etc. Suponiendo que los costos de transacción *ex post* y los riesgos «s» son neutrales, los costos de transacción $k=0$. En estas condiciones se forma un precio, P_0 , que es igual al precio de equilibrio, \bar{P} .

En el nodo «b» se tienen costos de transacción, es decir, $k > 0$. Este nodo se bifurca en dos posibilidades, en el «c» no se tienen costos de seguro «o» salvaguarda, por lo que $s = 0$. El precio que se forma en el mercado es P_1 ;

en el nodo «d» además de los costos $k > 0$ hay costos de seguro, $s > 0$. El resultado en las condiciones de los nodos «c» y «d». Por lo tanto, los precios formados en el mercado son: $P_2 > P_1 > P_0 = \bar{P}$.

2.2 Douglass North

Su texto *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico* inicia con una de las oraciones más citadas por el neoinstitucionalismo: las instituciones son:

Las reglas del juego en una sociedad o más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana. Por consiguiente, estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico¹³.

Para North es de capital importancia la diferencia entre «instituciones», «organizaciones» y «organismos». Las segundas, como su nombre lo indica, son las estructuras organizativas y sus diferentes modalidades de líneas de mando y jerarquía, donde interactúan las personas. Formalmente se puede representar por un organigrama. Como ejemplos se pueden mencionar los organismos del Estado, las empresas, los partidos políticos, las iglesias, los gremios patronales, las organizaciones sociales, deportivas, etc. En un sentido más amplio se pueden incluir al Estado y al mercado.

Hablar de reglas de juego o limitaciones creadas que modelan el comportamiento y la interacción de los seres humanos conlleva implícitamente también a las instituciones informales. Estas en particular son tan importantes como las formales, incluso en las organizaciones o sociedades más desarrolladas institucionalmente. Su importancia deviene de que este conjunto de actitudes, creencias, prejuicios, valores e identidades socioculturales están presentes en la vida diaria de las personas, en sus relaciones familiares, en su comunidad, en las redes sociales, en el trabajo, en las relaciones empresariales.

Según North, las reglas o limitaciones informales son: «1) extensiones, interpretaciones y modificaciones de normas formales, 2) normas de conducta sancionadas socialmente y 3) normas de conducta aceptadas internamente»¹⁴. Pero también habría que considerar que las normas

¹³ North, *Instituciones, cambio institucional*, 13.

¹⁴ *ibid.*, 58-59.

informales, aunque modelan o determinan la forma e intensidad con que se puede aplicar una norma formal, fueron precedidas de conductas informales. Es bien conocida la expresión «la costumbre es ley», y en las ciencias jurídicas un tema de estudio es la costumbre como fuente del derecho. En efecto, conforme las sociedades se fueron desarrollando, las actividades humanas se hicieron más complejas, y las conductas y normas aceptadas socialmente se fueron transformando en reglas sancionadas y, por ende, obligatorias en los distintos ámbitos de la interacción humana, sean políticos, económicos, jurídicos, etc. Por ejemplo, la Constitución de la República, los contratos privados, el reglamento de un equipo deportivo.

¿Por qué los seres humanos actúan conforme a reglas que limitan formal o informalmente su comportamiento familiar y social? North no se hace esta pregunta, pero es relevante para explicar el cuestionamiento que él hace hacia los principios conductuales de la economía neoclásica, tales como el enfoque de la teoría de la elección racional, que presupone que productores y consumidores están plenamente informados. Este comportamiento racional los lleva a maximizar su utilidad o bienestar, las preferencias son estables y se pueden ordenar según la prelación del sujeto. Estos supuestos darían como resultado que un consumidor en su elección racional tendría el siguiente comportamiento: si A es preferido a B y B a C , entonces A es preferido a C .

Sobre estos principios, North considera que a su «juicio, estos supuestos conductuales tradicionales han impedido que los economistas enfrenten algunas cuestiones en verdad fundamentales y que una modificación de estos supuestos es esencial para avanzar en las ciencias sociales»¹⁵. Particularmente, el autor señala que en la conducta humana intervienen, en primer lugar, la motivación, es decir, los motivos que compelen o mueven a una persona a una acción que no necesariamente conduce a la maximización de su beneficio (como se considera social o teóricamente aceptable), como es el altruismo u otras motivaciones subjetivas que pueden alterar una decisión «racional» y por ende maximizadora. Este comportamiento, o norma, fundamentado en la ética, la ideología o en los prejuicios altera las elecciones racionales. En segundo lugar está el medio en que se toman

¹⁵ *ibid.*, 31.

las decisiones, que no es precisamente bajo el supuesto del equilibrio y de información completa, lo cual dificulta tomar las mejores decisiones¹⁶.

A título de ejemplo se pueden mencionar situaciones de la vida cotidiana que no son maximizadoras de utilidad personal o bienestar: el uso del teclado QWERTY que utilizamos desde las máquinas mecánicas de escribir a las computadoras actuales. Se han diseñado otras alternativas que aumentan la eficiencia y eficacia en la escritura (Dvorak, por ejemplo) y reducir el cansancio o posibles daños fisiológicos de la mano; sin embargo, las empresas por razones comerciales y de costos siguen utilizando el sistema QWERTY. El sistema operativo Windows no es el más económico ni el más eficiente. Las empresas requieren de un importante soporte técnico para su mantenimiento; sin embargo, por medio de prácticas monopólicas, a enero de 2017 este sistema operativo acaparaba el 89 % del mercado mundial. Los sistemas operativos Linux tienen el 2.3 % de instalaciones en el mundo y, al igual que los *software* libres y gratis, son tan eficientes como los comerciales¹⁷.

Respondiendo a la pregunta de por qué existen las instituciones, North afirma que:

Las instituciones existen y reducen las incertidumbres propias de la interacción humana. Estas incertidumbres surgen como consecuencia de la complejidad de los problemas que deben resolverse y de los programas de solución de problemas (...) poseídos por el individuo. En el enunciado anterior no hay nada que entrañe que las instituciones sean eficientes¹⁸.

En la teoría económica tradicional, al desconocer o no tomar en cuenta el papel determinante de las instituciones, se dejan de lado los costos que se requieren para su funcionamiento y, por lo tanto, no se reflejan en los precios finales de las mercancías. Sin embargo, las instituciones además de existir, tienen un costo.

¹⁶ *ibid.*, 34-39.

¹⁷ Los porcentajes de cuotas de mercado de los sistemas operativos se obtuvo de *Statista, el portal de estadísticas*, <https://es.statista.com/estadisticas/576870/cuota-de-mercado-mundial-de-los-sistemas-operativos>

¹⁸ North, *Instituciones, cambio institucional*, 41.

Se necesitan recursos para transformar factores de producción de bienes y servicios, y esa transformación es una función no nada más de la tecnología empleada sino de las instituciones. Por consiguiente, las instituciones desempeñan un papel clave en los costos de producción¹⁹.

Sobre la base del cuestionamiento de los supuestos neoclásicos anteriormente señalados, e incorporando los costos en que se incurren en la transformación productiva y las transacciones, North aplica el análisis institucional a dos problemas cruciales: cómo las instituciones conducen a los cambios económicos sociales y el papel que juegan en el desempeño económico.

En cuanto al primer punto, su idea es contraria a los cambios revolucionarios (y se podría agregar al papel de las rupturas y los cambios que producen las crisis). Pensando en una economía capitalista, los agentes del cambio son los empresarios individuales y las fuentes del cambio son las variaciones de los precios o preferencias. La razón es que los cambios relativos de precios alteran los incentivos en el mercado o en la interacción humana; por otro lado, los cambios se dan en pequeños incrementos. En palabras de North:

El *cambio* consiste en ajustes marginales al conjunto de reglas, normas y cumplimientos obligatorios que constituyen el marco institucional. La *estabilidad* general de un marco institucional permite el intercambio complejo a través del tiempo y del espacio²⁰.

2.3 Daron Acemoglu y James A. Robinson

En el libro *Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza. ¿Por qué fracasan los países?*, Acemoglu y Robinson hacen un intento de rebatir algunas teorías e ideas que han tratado de explicar las razones que a lo largo de la historia han hecho surgir las desigualdades entre los países desarrollados, o primer mundo, y los países atrasados. Las críticas van dirigidas hacia la tesis de la geografía (económica) como una explicación de las desigualdades de la dotación de recursos naturales o el clima. Comparten parcialmente la hipótesis de la cultura porque las normas sociales están relacionadas con la cultura, pero recalcan que, por ejemplo, la cultura de la cooperación y la confianza son importantes en el resultado de las instituciones. También

¹⁹ *ibid.*, 85.

²⁰ *ibid.*, 110, las cursivas propias.

rechazan la hipótesis de la ignorancia que plantean los economistas cuando atribuyen que los países son pobres porque los gobernantes no saben cómo adoptar políticas que superen las fallas del mercado. Los obstáculos al crecimiento económico son los incentivos y límites que enfrentan las instituciones de los países pobres²¹.

En resumen, para explicar las diferencias de desarrollo entre países o las desigualdades sociales, Acemoglu y Robinson inician su exposición con pasajes históricos para las diferencias entre el alto desarrollo de los Estados Unidos y el atraso de México. En concreto se narra la historia y diferencias de la ciudad de Nogales dividida por un muro. La parte norte, en Arizona, desarrollada, y el sur, del lado de Sonora, con un evidente atraso. La explicación es que a Estados Unidos llegaron ingleses emprendedores que supieron crear instituciones democráticas. No sucedió lo mismo con los españoles, por lo que los habitantes del norte y del sur «viven en un mundo distinto moldeado por diferentes instituciones. Estas crean incentivos muy dispares para los habitantes de las dos Nogales, y para los emprendedores y las empresas que desean invertir allí»²².

Desde esta perspectiva, una conclusión es la existencia de dos tipos de instituciones: las primeras son las instituciones económicas y políticas inclusivas, es decir, aquellas que hacen respetar el derecho de propiedad y por lo tanto crean igualdad de oportunidades, fomentan la inversión y reparten el poder político en forma plural. Mediante cierto grado de concentración establecen la ley y el orden, derechos de propiedad seguros y una economía de mercado inclusiva.

Las segundas son las instituciones económicas extractivas, que se caracterizan por extraer recursos de la mayoría de la población a favor de un grupo reducido; no protegen los derechos de propiedad ni proporcionan incentivos para la actividad económica²³.

Con este marco conceptual se explica el atraso de México, de Centroamérica o de Venezuela, por haber construido instituciones extractivas: instituciones democráticas débiles o Gobiernos autoritarios, funcionarios corruptos o

²¹ Acemoglu y Robinson, *Los orígenes del poder, la prosperidad*, 67-88.

²² *ibid.*, 24.

²³ *ibid.*, 501.

ausencia de ciudadanos emprendedores, como los tuvo y tiene Europa y los Estados Unidos.

Siguiendo esta lógica, la solución es obvia y relativamente sencilla de formular: eliminar las malas instituciones del Estado y crear otras que sean democráticas como lo son las instituciones públicas y privadas de los Estados Unidos; reducir o eliminar las reglas formales que obstaculizan el libre juego del mercado, etc. Las repercusiones en la política fiscal son menos visibles desde este punto de vista. A menor tamaño del Estado, menos gasto y menos pago de impuestos. Según expresan los empresarios, con menos impuestos se tendría más inversión privada y empleo; con un gasto público moderado y prudente se lograría más eficiencia y eficacia del Estado y del mercado.

Pero las «buenas» o «malas» instituciones no se pueden ver al margen de la historia y de las consecuencias que dejó el sistema colonial hasta el ascenso del neoliberalismo a finales del siglo pasado e inicios del presente. Las instituciones no son autónomas de la concentración de la riqueza y las relaciones de poder. Es decir, las instituciones cuentan, pero también la historia y cómo está distribuido y se ejerce el poder político.

Este cambio en las reglas de contratación redujo los costos de transacción. Ahora bien, en condiciones de estructuras monopólicas y rigideces del mercado, con un alto subempleo y una ausencia de organización sindical, la reducción de los costos de transacción para el empresario constituye una suma cero para el país: la reducción de impuestos y los beneficios otorgados está en correspondencia con el aumento de la ganancia empresarial. En efecto:

Aunque los costes de transacción totales resultasen disminuidos por una determinada reforma institucional, ello no garantiza que no haya participantes que resulten distributivamente afectados en un sentido negativo. Aumentar la eficiencia mediante reformas que disminuyan los costes de transacción acarrea en muchos casos impactos distributivos negativos sobre ciertos agentes²⁴.

²⁴ Ha-Joon Chang, «La relación entre las instituciones y el desarrollo económico. Problemas teóricos claves», *Revista de Economía Institucional* 8, núm. 14 (2006): 21, <http://www.redalyc.org/html/419/41901406/>

En el ejemplo de las empresas exportadoras, no se tiene información calificada del incremento de empleo, se desconoce la estructura de costos y ganancias o si hay ganancias extraordinarias, pero sí es inequívoca la pérdida de ingresos del Estado y las limitaciones o reducción al gasto público.

Conclusiones

Aportes del institucionalismo y neoinstitucionalismo

Según lo que se ha leído en los capítulos anteriores, se puede concluir que las instituciones importan porque a través de ellas se crean y organizan las reglas mediante las cuales interactúan los miembros de una sociedad. Son además las responsables de promover o impedir el cambio institucional, y el desarrollo económico y social de las sociedades. Según el curso de las instituciones en la historia de cada país, así es su grado de desarrollo. Los países industrializados se diferencian de los países atrasados por las diferencias de sus instituciones.

Sin embargo, se puede hacer una lectura distinta a partir de considerar cuáles son los aportes, alcances o limitaciones del institucionalismo.

En el caso de Guatemala, la crítica que hace la economía institucional es novedosa. Puede ser una entrada para abrir el debate, cuestionar la academia conservadora y reflexionar sobre enfoques diferentes a la ortodoxia oficial. Este debate en ámbitos académicos internacionales ha sido superado. Pero en el caso de Guatemala, se está ante un contexto donde la idea de que el mercado, como mecanismo que asigna eficientemente los recursos de la sociedad, es el medio para alcanzar el bienestar individual. Esta hegemonía se expresa en todos los ámbitos de reproducción ideológica: el Estado, el sistema educativo (incluyendo las universidades y, específicamente, las facultades de economía), los medios de comunicación, los hogares, etc.

La crítica hacia la ortodoxia permite evidenciar que la economía liberal conservadora y la neoclásica no es «la economía» ni la verdad económica. Y el neoinstitucionalismo, al nutrirse de otras disciplinas, puede ser un puente que posibilite el diálogo interdisciplinario. De hecho las ciencias sociales, incluyendo a la economía, no pueden soslayar la importancia de las instituciones formales e informales.

Las limitaciones

Desde distintas vertientes del neoinstitucionalismo se cae en un determinismo económico que considera que las buenas instituciones explican el desempeño económico, social y político de los países desarrollados y, las malas, la situación de los países subdesarrollados. Desde una perspectiva «histórica», Acemoglu y Robinson afirman categóricamente que:

No existía ninguna necesidad histórica de que los incas sucumbieran completamente a la dominación europea. Si hubieran sido capaces de resistir e incluso de modernizarse *institucionalmente* en respuesta a las amenazas, todo el camino de la historia del Nuevo Mundo, y con él, toda la historia del mundo, podría haber sido distinta²⁵.

Por su parte, el Banco Mundial (BM) considera que el crecimiento económico alcanzado después de la década de 1980 está relacionado con el Consenso de Washington. Sin embargo, la pobreza y la desigualdad no se redujo en los niveles deseados. Según el BM, es necesario emprender reformas adicionales en el ámbito de las instituciones con el fin de mejorar la competitividad del sector privado y reducir la desigualdad de ingresos²⁶.

Estas explicaciones revelan que no es suficiente criticar o cuestionar tal o cual principio neoclásico ni extender el marco teórico hacia otras disciplinas sin reconocer las limitaciones y el propio fracaso social de esta teoría. La teoría neoinstitucionalista, al sustentarse en principios esenciales de las teorías neoclásicas, arrastra los mismos problemas y limitaciones de esta²⁷.

Considerar que son las instituciones las responsables del atraso de América Latina o que las políticas neoliberales son correctas, pero no las instituciones que las aplicaron y por eso fracasaron en lo social, es eludir un debate serio sobre las causas de la desigualdad y la pobreza en nuestros países. Este es un problema mucho más complejo que está relacionado con el desarrollo histórico de los países, de su inserción en el mercado

²⁵ Acemoglu y Robinson, *Los orígenes del poder, la prosperidad*, 505.

²⁶ Shahid Javed Burki y Guillermo E. Perry, *Más allá del Consenso de Washington: La hora de la reforma institucional* (Estados Unidos: Banco Mundial, 1998), 1-3.

²⁷ Entre los principios esenciales de la teoría neoclásica se tienen: teoría subjetiva del valor, la existencia del equilibrio único, la libre competencia, etc.

mundial, de la expansión capitalista mundial, de procesos y modalidades de acumulación, de las relaciones de poder, etc.

Bibliografía

Acemoglu, Daron, y James A. Robinson. *Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza. ¿Por qué fracasan los países?* Barcelona, España: Editorial Crítica, 2012.

Arias de la Mora, Roberto. «Una lectura crítica sobre el pensamiento neoinstitucionalista». *TEACs*, 3, núm. 6 (junio, 2011): 25-40. <http://www.ucla.edu.ve/dac/revistateacs/revistas/revista6.pdf>

Ayala Espino, José. *Instituciones y economía: una introducción al neoinstitucionalismo económico*. México: Fondo de Cultura Económica, 1999.

Buchanan, James. «Democracia limitada o ilimitada». *Estudios Públicos*, núm. 6 (1982): 37-51.

Burki, Shahid Javed y Guillermo E. Perry. *Más allá del Consenso de Washington: La hora de la reforma institucional*. Estados Unidos: Banco Mundial, 1998.

Chang, Ha-Joon. «La relación entre las instituciones y el desarrollo económico. Problemas teóricos claves». *Revista de Economía Institucional*, 8, núm. 14 (2006). <http://www.redalyc.org/html/419/41901406/>

Chester, Bernard. *The Functions of the Executive*. Estados Unidos: Harvard University Press, 1938.

Coase, Ronald. *La empresa, el mercado y la ley*. España: Alianza Editorial, 1994.

_____. «El problema del costo social». *Estudios Públicos*, núm. 45, (1992): 81-134. https://www.cepchile.cl/cep/site/artic/20160303/asocfile/20160303184107/rev45_coase.pdf

Montoya, José Ernesto. «Apuntes sobre la polémica institucionalista-marxista en torno a la cuestión sobre la mediación histórica del Estado». *Revista Realidad*, núm.140 (2014): 229-246.

North, Douglass. *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: Fondo de Cultura Económica, 1993.

Statista. «Los porcentajes de cuotas de mercado de los sistemas operativos a nivel mundial a fecha de enero de 2017, según instalaciones». *Statista, el portal de estadísticas*. <https://es.statista.com/estadisticas/576870/cuota-de-mercado-mundial-de-los-sistemas-operativos>

Williamson, Oliver. *Las instituciones económicas del capitalismo*. México: Fondo de Cultura Económica, 1989.