

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO Ecuador

Departamento de Estudios Políticos

Convocatoria 2018-2020

Tesis para obtener el título de maestría de Investigación en Política Comparada

Fraccionamiento institucional y desviación social: ¿Por qué la debilidad institucional ha persistido en América Latina a pesar de las condiciones aparentemente favorables generadas por la Tercera Ola de democratización?

Juan Pablo Guzmán Vásquez

Asesor: Juan Federico Pino Uribe

Lectores: Sebastián Pantoja-Barrios y Miguel Herrera Ríos

Quito, mayo de 2024

Epígrafe

Institutions are the rules of the game in a society, or more formally, are the humanly devised constraints that shape human interaction. In consequence they structure incentives in human exchange, whether political, social, or economic. Institutional Change shapes the way societies evolve through time and hence is the key to understanding historical change.

—Douglass C. North

Índice de contenidos

Resumen	7
Introducción.....	8
Capítulo 1. Marco teórico del estudio y referente conceptual.....	12
1.1 Poder político, instituciones económicas, desempeño económico, distribución de recursos e ineficiencias económicas, ¿existe una relación entre estos conceptos?.....	14
1.2. Marco teórico básico	14
1.3. Definiciones.....	25
1.3.1. Las instituciones.....	25
1.3.2. Debilidad institucional: el concepto central.....	26
1.3.3. Complementando la definición anterior: una inmersión en el concepto de fortaleza institucional bajo la lupa de 2 dimensiones: imposición y estabilidad	28
1.3.3.1. Categorías de debilidad.....	30
1.3.4. Contabilización de la debilidad institucional	33
1.3.5. Causas de la debilidad institucional.....	35
1.3.5.1. Inestabilidad del régimen	36
1.3.5.2. Volatilidad electoral	37
1.3.5.3. Importación institucional.....	37
1.3.5.4. Rápido diseño institucional	38
1.3.5.5. Debilidad Estatal	40
1.3.5.6. Tiempo	40
1.3.5.7. Inestabilidad económica.....	41
1.3.5.8. Coaliciones Inestables.....	41
1.3.5.9. Desigualdad social.....	41
Capítulo 2. Apuesta teórica y empírica: instituciones “autosustentables” y “efecto túnel”	45
2.1. Explicación de la hipótesis	52

2.2. Apuesta empírica	55
2.3. Construcción del Índice de fortaleza institucional	56
2.3.1. Selección de datos.....	58
2.3.2 Normalización de datos.....	58
2.3.3. Agregación de datos.....	59
2.4. Resultados del Índice de fortaleza institucional	60
2.5. Resultados Modelo empírico	61
Capítulo 3. Consecuencias de la debilidad institucional	64
Conclusiones	66
Referencias.....	70

Lista de ilustraciones

Tablas

Tabla 1.1. Dimensiones institucionales.....	29
Tabla 1.2. Tipos de debilidad institucional	31
Tabla 2.1. Dimensiones e indicadores de índice de Fortaleza Institucional.....	58
Tabla 2.2. Dimensiones e indicadores de índice de Salud Social. Valores máximos y valores mínimos.....	60
Tabla 2.3. Resultados modelo empírico	62

Gráficos

Gráfico 1.1. Instituciones fuertes	27
Gráfico 2.1. Tolerancia vs. Desigualdad.....	49
Gráfico 2.2. Tolerancia vs Descontento	50
Gráfico 1.1. Instituciones fuertes	51
Gráfico 2.3. Resultados del Índice de Fortaleza Institucional.....	61
Gráfico 2.4. Diagrama de dispersión Gini vs Fortaleza Institucional	62

Declaración de cesión de derechos de publicación la tesis

Yo, Juan Pablo Guzmán, autor de la tesis titulada “Fraccionamiento institucional y desviación social: ¿Por qué la debilidad institucional ha persistido en América Latina a pesar de las condiciones aparentemente favorables generadas por la Tercera Ola de democratización?”, declaro que la obra es de mi exclusiva autoría, que la he elaborado para obtener el título de maestría de investigación en Política Comparada concedido por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO Ecuador.

Cedo a la FLACSO Ecuador los derechos exclusivos de reproducción, comunicación pública, distribución y divulgación, bajo la licencia Creative Commons 3.0 Ecuador (CC BY-NC-ND 3.0 EC), para que esta universidad la publique en su repositorio institucional, siempre y cuando el objetivo no sea obtener un beneficio económico.

Quito, mayo de 2024

**JUAN
PABLO
GUZMAN
VASQUEZ**

Firmado
digitalmente por
JUAN PABLO
GUZMAN
VASQUEZ
Fecha: 2024.05.13
09:59:33 -05'00'

Firma

Juan Pablo Guzmán

Resumen

El análisis de la debilidad institucional en América Latina es de relevancia sustancial, dado el pronunciado espectro de variabilidad en el desempeño institucional en esta región, como han subrayado Levitsky y Murillo (2012) y O'Donnell (1993). Esta diversidad brinda una sólida base de investigación para el ámbito académico, permitiendo una comprensión tanto teórica como empírica de las causas y efectos vinculados a la debilidad institucional. Aunque la problemática de la debilidad institucional no es exclusiva de América Latina, esta área geográfica se caracteriza por compartir rasgos culturales, geográficos y políticos, mientras presenta notables discrepancias en lo referente a la robustez o debilidad institucional. América Latina, a pesar de su trayectoria democrática, ha encarado desafíos persistentes relacionados con la desigualdad económica y la fragilidad del Estado, lo que ha generado una brecha considerable entre las normativas institucionales y la dinámica política real. La Tercera Ola de democratización reavivó el interés en el estudio de las instituciones, no obstante, las reformas institucionales no siempre han logrado los resultados anticipados debido a problemas ligados a la ejecución irregular de las regulaciones, la carencia de mecanismos efectivos de control sobre los actores políticos (Levitsky y Murillo 2012; Brinks et al. 2019) y la persistente desigualdad económica.

Esta investigación se propone abordar de forma exploratoria los factores que contribuyen a la debilidad institucional en las democracias contemporáneas de la región, a pesar de las circunstancias aparentemente favorables generadas por la Tercera Ola de democratización (fin del autoritarismo, apertura política, transiciones negociadas, apoyo internacional, cambio en la percepción de la democracia, entre otras), argumentando que la debilidad institucional se encuentra arraigada en factores socioeconómicos y político-institucionales. El estudio se enmarca en la búsqueda de profundizar en la comprensión de la debilidad institucional como una variable de estudio fundamental y no como un supuesto preestablecido.

Introducción

Ecuador y Bolivia, en los últimos años, han vivido un proceso de reformas institucionales, dentro de los cuales, se ha intentado limitar los mandatos presidenciales mediante enmiendas constitucionales. Si, antes de la regla, varios presidentes disfrutaron de múltiples mandatos y después de la regla ninguno lo hace, es razonable afirmar que la institución es fuerte. Ahora, en caso contrario, donde a pesar de la existencia de dicha norma, el comportamiento de los actores no es el esperado, se puede afirmar que la institución es débil. Es decir, existe una gran distancia entre el resultado esperado sin la institución, como lo demuestran los eventos históricos, y el resultado con la institución.

¿Por qué es importante estudiar la fortaleza o debilidad institucional, o dicho de otra forma, por qué es relevante analizar los niveles de cumplimiento institucional, en política comparada y en el contexto de las democracias latinoamericanas? La investigación reciente sobre la política latinoamericana ha resaltado la necesidad de ampliar el alcance comparativo del análisis institucional y teorizar sobre la debilidad o fortaleza de estas (Levitsky y Murillo 2019). No es lo mismo tener una democracia en un entorno institucional fuerte que en uno débil. El juego democrático opera de manera muy diferente en uno y otro escenario.

Según Levitsky y Murillo (2012), un entorno débilmente institucionalizado se refiere a un contexto en el cual (1) el cumplimiento de las normas es bajo o existe un amplio margen de discrecionalidad en su aplicación, y (2) la sostenibilidad o durabilidad de las instituciones es baja, ya que las reglas cambian constantemente, rara vez perduran y pocas veces sobreviven a las fluctuaciones de poder. En este contexto, los actores tienen incertidumbre acerca de si la violación de las reglas acarreará sanciones y es menos probable que vean a las reglas inestables como legítimas o "dadas por sentado". Esto debilita los incentivos para cumplir con las reglas formales y puede llevar a que todos los actores operen de manera errática y en desequilibrio; afectando así el desenvolvimiento democrático y político.

El análisis presentado examina las instituciones dado que estas "importan" porque, según el "nuevo institucionalismo", son las causas "más profundas" y "primarias" del desarrollo económico. Sin embargo, esta afirmación considera la fortaleza institucional como una constante. Es decir, asume que las instituciones son o deben ser fuertes (Przeworski 2004). Sin embargo, el trabajo de Levitsky y Murillo (2012) y Holland (2017) ha demostrado que comprender el funcionamiento y la calidad de las democracias requiere centrarse no solo en el diseño e implementación de políticas e instituciones, sino también en su aplicación efectiva.

La investigación reciente, liderada por académicos como Levitsky et al., sugieren la necesidad de enfocarse conscientemente en el estudio de la debilidad o fortaleza institucional en lugar de considerarla como un supuesto preestablecido. La presente investigación busca contribuir a la literatura en este sentido; tratando la fortaleza o debilidad institucional como una variable de estudio y no como una constante. Se busca superar la idea generalizada de que las instituciones son fuertes y, por lo tanto, "las más profundas" y "primarias" causas del desarrollo económico, para explorar por qué pueden ser débiles y cómo eso puede afectar el equilibrio social, el desarrollo económico y el devenir democrático de las naciones de la región de América Latina (Brinks et al. 2019).

La afirmación de que "las instituciones importan" y son las causas más "importantes del desarrollo" ha sido ampliamente aceptada en la literatura especializada. Sin embargo, en el caso de América Latina, la debilidad o incumplimiento hace que las instituciones sean irrelevantes en el mejor de los casos y engañosas en el peor. La investigación aquí presentada, busca contribuir a la comprensión no solo de cuándo las instituciones importan, sino de por qué estas cumplen o no su cometido, utilizando la debilidad institucional como variable de estudio.

La fortaleza y la debilidad institucional son temas de gran relevancia en América Latina debido a las vastas desigualdades y deficiencias estatales presentes (O'Donnell 1993). La variación en la calidad y aplicación de las instituciones puede tener un impacto significativo en diferentes aspectos de la sociedad latinoamericana, como la debilidad estatal, la corrupción, el clientelismo, la discriminación, la violencia contra las mujeres, la redistribución de ingresos, la protección del medio ambiente, entre otros (O'Donnell 1993). Si se lograra garantizar el cumplimiento de leyes y normas relacionadas con estos temas, las consecuencias sociales y distributivas podrían ser diferentes a las actuales e importantes y la resolución de las tensiones políticas vigentes.

Por lo tanto, comprender la aplicabilidad y durabilidad de las instituciones es crucial, ya que las luchas sobre su aplicación y mantenimiento tienen consecuencias importantes para diferentes actores. Para los académicos, es fundamental entender qué impulsa estas luchas y qué determina sus resultados. Sin un entendimiento teórico y empírico sólido, la región enfrentará dificultades para construir su propia senda de desarrollo y superar sus deficiencias y errores.

La variación en la fortaleza o cumplimiento institucional tiene implicaciones significativas para comprender cómo las instituciones moldean y son moldeadas por la política y las interacciones sociales. Cuando las instituciones son estables, duraderas, respetadas y aplicadas, los actores pueden asumir que otros seguirán las reglas y que estas perdurarán en el futuro previsible. Esto limita las opciones de comportamiento de los actores y genera certidumbre, alineando las expectativas y fomentando la cooperación social.

Por otro lado, la debilidad o incumplimiento institucional genera expectativas diferentes, caracterizadas por la incertidumbre y comportamientos erráticos. En contextos donde las instituciones están débilmente impuestas, los actores no pueden confiar en que otros cumplan con las reglas, lo que desincentiva la cooperación, la interacción social y la confianza interpersonal. La debilidad institucional amplía el repertorio de acciones y opciones estratégicas de los actores, tanto dentro como fuera de los marcos institucionales, lo que aumenta la incertidumbre y la variabilidad de las preferencias. Esto limita la formación de expectativas estables sobre el comportamiento de otros actores, erosionando la confianza interpersonal y la legitimidad del Estado. En última instancia, la debilidad institucional afecta negativamente la cooperación, la acción colectiva y la estabilidad democrática.

Dicho esto, esta investigación busca responder ¿Por qué la debilidad institucional ha persistido en América Latina a pesar de las condiciones aparentemente favorables generadas por la Tercera Ola de democratización? Y tiene como propósito indagar por algunos de los fundamentos conceptuales y teóricos sobre por qué las instituciones pueden no lograr los resultados que se espera de ellas. De hecho, la investigación que aborda seriamente esta variación ha llevado a académicos a repensar y revisar teorías institucionalistas importantes en política comparada y en el contexto latinoamericano.

Para responder la pregunta de investigación, este trabajo, plantea la hipótesis de que este fenómeno es más probable en sociedades con altos niveles de desigualdad, siguiendo una lógica causal hipotetizada donde: Desigualdad en el tiempo → aislamiento de las élites económicas → disminución de la interacción social → Influencia política desproporcionada → erosión de la confianza en las instituciones → comparación social → intolerancia → descontento → percepción de injusticia → Violación de la norma en función de la variación del costo y beneficio resultante de la violación.

Para poner a prueba esta hipótesis, se propone la construcción de un índice compuesto que permita medir empíricamente la debilidad o incumplimiento institucional en función de dos

dimensiones que agrupan seis indicadores: 1) tasa de homicidios por cada 100 mil habitantes, 2) tasa de prisión por cada 100 mil habitantes, 3) asaltos graves por cada 100 mil habitantes, 4) confianza interpersonal, 5) confianza en la democracia y 6) aceptación de la corrupción. Una vez construido el índice, finalmente se corrió un modelo de regresión lineal para analizar la interacción de las variables y con ello identificar la probabilidad de que un país presente o no debilidad institucional en función del contexto socioeconómico medido por la desigualdad económica. Cabe indicar que, dada la naturaleza del fenómeno estudiado y los problemas de endogeneidad existentes, la presente investigación trabaja a nivel correlacional.

En conclusión, el estudio de la fortaleza y la debilidad institucional en América Latina es fundamental para comprender cómo las instituciones moldean la política y las interacciones sociales en la región. La aplicabilidad y durabilidad de las instituciones tienen un impacto directo en el comportamiento de los actores y en la estabilidad de la cooperación y la acción colectiva. Investigar qué factores explican la debilidad institucional, tanto en el ámbito teórico como empírico, es esencial para superar las deficiencias y errores de la región y construir un camino de desarrollo sustentado en instituciones sólidas y funcionales que contribuyan a alcanzar sus cometidos.

Capítulo 1. Marco teórico del estudio y referente conceptual

¿Por qué es relevante estudiar la desigualdad económica y su relación con la fortaleza/debilidad institucional? La desigualdad económica juega un papel crucial en la determinación de la fortaleza o debilidad de las instituciones. La distribución de recursos en una sociedad tiene un impacto directo en la distribución del poder político, tanto de jure como de facto. Dicho lo anterior, es fundamental comprender cómo la desigualdad económica incide en las relaciones de poder, las instituciones y cómo estas a su vez moldean y perpetúan la desigualdad, así como los comportamientos de los actores en dicho contexto.

En este sentido, existen cinco argumentos sólidos que respaldan la relevancia de estudiar esta relación conforme la literatura especializada.

1. Concentración de poder: La desigualdad económica excesiva puede conducir a una concentración de poder en manos de una élite económica. Esta concentración de poder puede socavar el funcionamiento democrático y debilitar las instituciones, ya que las élites económicas pueden influir en la toma de decisiones políticas y ejercer presión para proteger sus intereses particulares. Esto puede resultar en políticas y reglas que benefician a unos pocos en detrimento del bienestar y la participación de la mayoría de la población. Así mismo las instituciones políticas tienen el poder de establecer la distribución formal del poder político en una sociedad, pero la desigualdad económica influye en la distribución real del poder político. Por último, la interacción entre las recompensas de los actores y las reglas institucionales revela que los actores racionales no buscarán alternativas Pareto-superiores si ello compromete su posición de poder. (Acemoglu y Robinson 2006).
2. Captura del Estado: La desigualdad económica puede propiciar la captura del Estado por parte de grupos de interés privilegiados. Las élites económicas pueden utilizar su riqueza y poder para influir en la formulación de políticas y en la creación de instituciones que favorezcan sus intereses económicos, generando así una debilidad institucional generalizada. Esto puede manifestarse en la falta de regulación efectiva, la corrupción, la evasión fiscal y la falta de transparencia, lo que debilita la confianza en las instituciones y perjudica la calidad de la gobernanza. Es decir, cuando un grupo posee una gran riqueza en comparación con otros, esto les otorga un mayor poder político y les permite impulsar instituciones que favorezcan sus intereses (Stiglitz 2012).

3. Barreras para la movilidad social: La desigualdad económica extrema puede generar barreras significativas para la movilidad social y el acceso equitativo a oportunidades. Cuando las oportunidades económicas y educativas están sesgadas a favor de ciertos grupos privilegiados, se perpetúa un ciclo de desigualdad intergeneracional y se socava la meritocracia. Esto puede generar resentimiento y frustración entre los grupos desfavorecidos, lo que a su vez puede socavar la cohesión social y la confianza en las instituciones. Por otro lado, el análisis de la fortaleza y debilidad institucional destaca la importancia de la distribución de poder, lo que implica que las instituciones sociales son producto de luchas y conflictos por la distribución de ganancias (Bucaram 2019; Merton 1938; Hirschman 1973).
4. Polarización y conflictos sociales: La desigualdad económica excesiva puede alimentar la polarización y los conflictos sociales. Cuando existe una brecha significativa entre los más ricos y los más pobres, se crea un ambiente propicio para la aparición de tensiones sociales y políticas. La desigualdad extrema puede generar sentimientos de injusticia y exclusión, lo que puede conducir a movimientos sociales, protestas y disturbios. Estos conflictos sociales pueden desestabilizar las instituciones y debilitar su capacidad para funcionar de manera efectiva (Merton 1938; Hirschman 1973; ONU 2019).
5. Falta de representatividad: La desigualdad económica puede socavar la representatividad de las instituciones y debilitar su legitimidad. Cuando la participación política y el acceso a los recursos económicos están sesgados hacia los más ricos, se puede producir una desconexión entre las políticas públicas y las necesidades reales de la sociedad en su conjunto. Esto puede erosionar la confianza en las instituciones y generar un sentimiento de exclusión y marginalización entre los grupos desfavorecidos (Acemoglu y Robinson 2006; Acemoglu, Robinson y Torvik 2013).

Para explicar con mayor detalle lo mencionado, en la siguiente sección, se realiza una exposición del marco conceptual sobre el cual se construye la presente investigación y las cinco ideas antes presentadas a partir del trabajo de Acemoglu y Robinson (2006), Boix (2003) y Knight (2009). Posteriormente se realiza una revisión de las definiciones de instituciones y fortaleza/debilidad institucional. Finalmente se discute, a partir de la revisión de la literatura, las causas de la debilidad institucional

1.1 Poder político, instituciones económicas, desempeño económico, distribución de recursos e ineficiencias económicas, ¿existe una relación entre estos conceptos?

Según Acemoglu y Robinson (2006) diferentes sociedades han tomado caminos distintos en cuanto a su desarrollo político y económico en los últimos 500 años. En su texto “Paths of economic and political development” destacan el caso de Gran Bretaña y Haití. Mientras en Gran Bretaña, la introducción de instituciones políticas que limitaron el poder del monarca y promovieron la estabilidad de los derechos de propiedad llevaron a un rápido desarrollo económico durante la Revolución Industrial y a una mayor democratización del país, en Haití una élite persistente que se enriqueció a expensas de la sociedad desde su independencia marcó un camino totalmente distinto al del primero.

El argumento básico detrás de la comparación entre estos 2 países es que el desarrollo político y económico de una sociedad está estrechamente relacionado con las instituciones políticas y económicas que se establecen en determinado territorio (Acemoglu y Robinson 2006; North 1990; Levitsky y Murillo 2010; Przeworski 2004). Los autores argumentan que las instituciones políticas que, en general, limitan el poder del ejecutivo y establecen un estado de derecho, junto con instituciones económicas que protegen los derechos de propiedad y fomentan la innovación y el ahorro, son esenciales para el crecimiento económico.

El artículo “Paths of economic and political development” y los ejemplos mencionados, sirven como base explicativa del modelo teórico básico sobre el cual se asienta la presente investigación. De esta manera, a continuación, sobre la base de lo propuesto por Acemoglu y Robinson (2006), se busca detallar aquello.

1.2. Marco teórico básico

1. Las instituciones económicas son importantes para el crecimiento, progreso y desarrollo económico ya que influyen en los incentivos, preferencias y costos de transacción entre los actores sociales y políticos. Las instituciones afectan el comportamiento y las decisiones de inversión y el desempeño económico por medio de reglas, normas y prácticas que gobiernan y definen la actividad económica, estas reglas normas y prácticas, son amplias y pueden incluir elementos tales como derechos de propiedad, cumplimiento de contratos, sanciones, leyes laborales, regulaciones ambientales, regulación financiera, e impuestos entre otros (Acemoglu y Robinson 2006).

De esta forma y conforme los autores, se puede llegar a la siguiente identidad.

Instituciones económicas = desempeño económico + distribución de recursos

2. Las instituciones económicas son endógenas, es decir, son determinadas por elecciones colectivas de la sociedad. Sin embargo, diferentes instituciones económicas (Haití vs Gran Bretaña) pueden conducir a diferentes distribuciones de recursos y, por tanto, a potenciales conflictos sobre la elección, tipo y forma de instituciones entre los actores sociales y políticos. La determinación de las instituciones dependerá, entre otras variables, del poder político de los grupos en conflicto. Aunque la eficiencia de un conjunto de instituciones económicas comparado con otro puede jugar un papel en esta elección, es el poder político el árbitro final, ya que el grupo con más poder político es probable que asegure y determine el conjunto de instituciones económicas que prefiere y sean más funcionales a sus intereses y garantice su posición de poder (Acemoglu y Robinson 2006).

Así, se puede llegar a la segunda identidad.

Poder político = instituciones económicas

3. La idea de que el poder político determina las instituciones económicas implica que existen intereses en conflicto sobre la distribución de recursos y, por ende, sobre las instituciones que lo definen. Sin embargo, ¿por qué los grupos con intereses contrapuestos no acuerdan la creación de un conjunto de instituciones económicas que maximice el crecimiento agregado y luego utilicen su poder político distribuir de las ganancias? ¿Por qué el ejercicio del poder político lleva a ineficiencias económicas e incluso a la pobreza y potencialmente al fomento de las desigualdades? La respuesta radica en problemas de compromiso inherentes al uso del poder político. Actores con poder político no pueden comprometerse a no usarlo en su propio interés, provocando así una inseparabilidad entre la eficiencia y la distribución. (Weingast 1997; Acemoglu 2003; Acemoglu y Robinson 2006).

Bajo este enfoque, se puede llegar a la tercera identidad.

Poder político = instituciones económicas favorables a sus intereses = ineficiencias económicas (pobreza y desigualdad)

4. La distribución del poder político es endógena en una sociedad. Ahora bien, dentro del marco conceptual propuesto, es útil distinguir entre dos componentes del poder político: *el poder político de jure* (institucional) y *el poder político de facto* (real). El poder político de jure se refiere al poder que se origina en las instituciones políticas formalmente reconocidas en leyes y normas. Las instituciones políticas, al igual que

las instituciones económicas, determinan las restricciones y los incentivos de los actores clave, pero esta vez en el ámbito político. Ejemplos de este tipo de instituciones pueden ser la forma de gobierno, tales como autocracia vs democracia (Acemoglu y Robinson 2006).

Así, se puede llegar a la cuarta identidad.

Instituciones políticas = poder político de Jure

5. Continuando con el razonamiento anterior, además de las instituciones políticas de jure, existe otra forma de poder político que se refiere al poder real o de facto que tiene un grupo de personas para imponer sus intereses en la sociedad. Este poder se llama poder político de facto y generalmente esta tiene como origen los recursos económicos del grupo (Acemoglu y Robinson 2006).

De esta forma y conforme los autores, se puede llegar a la quinta identidad.

Distribución de recursos = poder político de facto

6. El poder político de jure y el poder político de facto son aquellas variables en un sistema dinámico que determinan las instituciones políticas, económicas y el rendimiento económico. Si las instituciones políticas otorgan todo el poder político a un actor individual o a un selecto grupo, es difícil mantener aquellas instituciones, de índole económica, que protegen y fomenten la igualdad de oportunidades colectivas, así como los derechos de propiedad (Acemoglu y Robinson 2006).

Así, se puede llegar a la sexta identidad.

Poder político de jure y de facto = instituciones económicas

7. Las instituciones políticas también son endógenas. Las sociedades pasan de la dictadura a la democracia y modifican sus constituciones para cambiar las restricciones a quienes ostentan el poder. Como las instituciones políticas son elecciones colectivas, la distribución del poder político en la sociedad es el determinante clave de su evolución. Esto crea una tendencia a la persistencia: las instituciones políticas asignan el poder político de jure, y quienes tienen el poder político influyen en la evolución de las instituciones políticas, y generalmente optan por mantener las instituciones políticas que les otorgan poder político. Sin embargo, el poder político de facto ocasionalmente crea cambios en las instituciones políticas (Acemoglu y Robinson 2006).

Poder político = instituciones políticas

Las dos variables del Estado son instituciones políticas y la distribución de recursos, y el conocimiento de estas dos variables en un tiempo determinado (t) es suficiente para determinar todas las demás variables en el sistema. *Mientras las instituciones políticas determinan la distribución de poder político de jure en la sociedad, la distribución de recursos influye en la distribución de poder político de facto en el tiempo t .* Estas dos fuentes de poder político, a su vez, afectan la elección de instituciones económicas e influyen en la evolución futura de las instituciones políticas. Las instituciones económicas determinan los resultados económicos, incluida la tasa de crecimiento de la economía y la distribución de recursos en el tiempo. Aunque las instituciones económicas son el factor esencial que moldea los resultados económicos, también son endógenas y determinadas por las instituciones políticas y la distribución de recursos en la sociedad.

Hay dos fuentes de persistencia en el comportamiento del sistema: en primer lugar, las instituciones políticas son duraderas, y típicamente se requiere un gran cambio en la distribución de poder político para causar un cambio en las instituciones políticas, como una transición de la dictadura a la democracia. *En segundo lugar, cuando un grupo en particular es rico en comparación con otros, esto aumentará su poder político de facto y le permitirá impulsar instituciones económicas y políticas favorables a sus intereses.* Esto tenderá a incrementar la desigualdad. A pesar de estas tendencias hacia la persistencia, el marco presente, también enfatiza el potencial de cambio. En particular, “shocks”, incluidos los cambios en tecnologías, variaciones de los factores económicos (*commodities*) y el contexto geopolítico, que modifican el equilibrio del poder político de facto en la sociedad, pueden llevar a cambios en las instituciones políticas y, por lo tanto, en las instituciones y el crecimiento económicos (Acemoglu y Robinson 2006).

La distribución de recursos en la sociedad es una decisión inherentemente conflictiva y política. Esto lleva a importantes problemas de compromiso, ya que los grupos con poder político no pueden comprometerse a no utilizar su poder para cambiar la distribución de recursos en su favor. Conforme evidencia la historia, esto suele ser la tendencia (Acemoglu y Robinson 2006)

En línea con Acemoglu y Robinson (2006), Boix (2003) sugiere que la elección de las instituciones políticas está impulsada por sus consecuencias en la distribución de ingresos entre los ciudadanos del régimen. De esta forma, el autor afirma que aquellos individuos menos favorecidos apoyan una democracia, mientras que los ciudadanos más acomodados

apoyan una estructura constitucional en la que solo ellos pueden influir en las instituciones económicas (mediante el voto, por ejemplo).

Boix (2003) afirma que la elección de las instituciones políticas afecta la distribución del ingreso entre los actores. Cada régimen es un mecanismo particular para agregar las preferencias de los individuos sobre la distribución ideal de los recursos económicos en una sociedad determinada. Aquellos individuos menos favorecidos, conforme indica el autor, generalmente, tienden a apoyar un régimen democrático que les da la oportunidad de establecer las instituciones económicas que establezcan los mecanismos redistributivos que les favorezcan. Por otro lado, los ciudadanos más acomodados apoyan un régimen o un *set* de instituciones políticas en la que solo ellos pueden seleccionar las instituciones económicas que más se adapten a sus necesidades (restricción del voto). Los actores políticos desarrollan estrategias para asegurar su régimen político más favorable, es decir, aquel que maximiza su bienestar.

En economías altamente desiguales, como las caracterizadas por una fuerte división entre capitalistas (propietarios de tierras) y proletariado (trabajadores de esta), los programas redistributivos siguen siendo mínimos. La presencia de grandes diferencias de ingresos genera fuertes presiones redistributivas que deberían llevar a impuestos y transferencias muy altos. Sin embargo, como indica Boix, esto no se traduce necesariamente en un cambio en las instituciones económicas que mejore la distribución de recursos. Aquello se produce, precisamente porque, las elites, utilizando bien su poder político de facto o de jure, anticipándose a las consecuencias distributivas de la democracia, bloquean aquellas instituciones políticas capaces de alterar las instituciones económicas (como el sufragio universal), y conforme se revisó en la identidad 1 del modelo propuesto por Acemoglu y Robinson, son las instituciones económicas las que definen el desempeño económico así como distribución de recursos dentro de una sociedad determinada. Como indica Boix (2003, 173): “En economías muy desiguales, la presión redistributiva no se traduce en un mayor gasto público debido a que la clase alta, al anticipar las consecuencias de la democracia, bloquea la extensión del sufragio”.

Knight (2009) en su texto *Institutions and Social conflict* afirma que, en línea con el nuevo institucionalismo, las instituciones son fundamentales para la resolución de conflictos, particularmente los distributivos, en la sociedad. El autor argumenta que las instituciones no son simplemente el resultado de una respuesta superior a los objetivos colectivos o beneficios, sino que son un subproducto de los conflictos sobre ganancias distributivas. Además, el autor

destaca la importancia de analizar cómo las asimetrías de poder en una sociedad influyen en la evolución de las instituciones sociales.

De acuerdo a Knight (2009), a) las instituciones son fundamentales para la resolución de conflictos distributivos en la sociedad; b) las instituciones no son simplemente el resultado de una respuesta superior a los objetivos colectivos o beneficios esperados, sino que son un subproducto de los conflictos sobre ganancias distributivas; c) las asimetrías de poder en una sociedad influyen en la evolución de las instituciones sociales y; c) las instituciones evolucionan con el tiempo y pueden ser diseñadas para promover la cooperación entre individuos con intereses conflictivos.

En los análisis contemporáneos, el problema de la institucionalización se ha conceptualizado como un problema de acción colectiva. El papel de las instituciones es resolver problemas recurrentes en la sociedad (Schotter 1981); las instituciones son restricciones que ayudan a los individuos a evitar los “efectos emergentes” negativos de la acción colectiva (Boudon 1981); las instituciones permiten a los actores sociales trabajar juntos para producir metas sociales (Elster 1989); y las instituciones reconcilian la racionalidad a nivel individual con la racionalidad a nivel colectivo (Knight 2009). Dada la sensibilidad aumentada a los problemas de acción colectiva y toma de decisiones colectivas en los años desde la publicación de las obras fundamentales de Arrow (1951) y Olson (1965), esta atención a las instituciones como solución a los problemas colectivos es comprensible. Este enfoque contemporáneo es reminiscente de la tradición clásica de coordinación y beneficios colectivos (Knight 2009).

Sin embargo, dentro de este enfoque contemporáneo, el principal aporte de Knight a la discusión sobre la fortaleza y debilidad institucional radica en:

en la distribución de poder, lo cual sugiere un cambio en la lógica del análisis y desarrollo institucional: en lugar de concebir las instituciones sociales como el producto de esfuerzos para limitar a los actores sociales como colectividad, se conciben como un producto de los esfuerzos de algunos, (elites) para limitar las acciones de otros con quienes interactúan. La principal consecuencia de este análisis es que el desarrollo continuo de las instituciones sociales no se explica mejor como una respuesta pareto-superior a objetivos o beneficios colectivos, sino más bien como un subproducto de conflictos sobre ganancias distribucionales (Knight 2009, 19).

Para evitar confusiones innecesarias, Knight (2009) establece que, conforme North (1990) las explicaciones sobre el desarrollo institucional, si bien tiene tensiones distribucionales como su origen, aquello no implica que tales instituciones no proporcionen algún beneficio colectivo.

En cambio, implica que tales beneficios son simplemente productos secundarios de conflictos distribucionales y que, por lo tanto, no son el elemento principal de las explicaciones basadas en la acción racional.

Sin las instituciones, la multitud de interacciones que constituyen la vida social serían más difíciles, y prácticamente imposibles. El hecho de que la existencia de estas instituciones haga posible estas interacciones lleva naturalmente a examinar su impacto en los intereses colectivos de la sociedad.

Ahora bien, el elemento central del pensamiento de Knight (2009), radica en la tensión generada sobre la idea de que la motivación subyacente para la creación de instituciones es la generación de resultados de tipo óptimo de Pareto. *La vida social está repleta de casos en los que las recompensas de uno interactúan con las recompensas de otro. Bajo el enfoque de la teoría de la elección racional, los actores racionales e interesados en sí mismos que dan contenido a las reglas institucionales no optan por alternativas Pareto-superiores si pueden tener consecuencias futuras que comprometan su situación de poder.* Las instituciones sociales pueden no lograr resultados óptimos de Pareto porque no está en interés de quienes establecen esas instituciones hacerlo. O, por otro lado, los actores no las implementan dado que el resultado social producto de la aplicación no se traduce en beneficios homogéneos para todos los actores de la unidad territorial.

Esta conclusión lleva a una importante idea sobre el análisis comparado de las instituciones: La motivación principal para generación de instituciones no es el logro de objetivos colectivos o equilibrios sociales. Tales objetivos son inconsistentes con la racionalidad de los actores que ostentan el poder político de jure y de facto. *En cambio, las reglas institucionales son creadas con el objetivo de limitar el accionar de terceros.* En lugar de enfocarse en objetivos colectivos, los actores interesados en sí mismos quieren instituciones que produzcan esos resultados sociales que sean mejores para ellos como actores estratégicos individuales y no como actores colectivos (Knight 2009).

Esta idea no implica que las instituciones no produzcan beneficios para todos los miembros de una sociedad. Los actores interesados en sí mismos no cumplirán con las instituciones sociales si el cumplimiento no les da mayores beneficios que el no cumplimiento. Las instituciones estables definitivamente sí proporcionan beneficios. Por lo tanto, esta insistencia en la primacía teórica de la distribución no niega la importancia de las ganancias de coordinación. El punto principal aquí es que tales ganancias no pueden servir como base para

una explicación social; en cambio, estos beneficios son simplemente un subproducto de la búsqueda de ganancias individuales (Knight 2009).

Es decir, la importancia de las consecuencias distributivas implica la siguiente concepción de las instituciones: Las instituciones no se crean para limitar a los grupos o conjunto de actores con el fin de evitar resultados subóptimos, sino que son creadas como el resultado de conflictos inherentes a la distribución del poder. Según esta noción, el principal objetivo de quienes redactan las reglas (poder político de jure) es obtener una ventaja comparativa en relación de los demás actores en conflicto, por tanto, el contenido característico de estas debe reflejar las tensiones e intenciones distributivas. Las instituciones resultantes pueden ser o no socialmente eficientes: depende de si la forma institucional que favorece la distribución a favor de los actores capaces de afirmar su ventaja estratégica es socialmente eficiente (Knight, 2009).

De acuerdo con el marco teórico presentado, el desarrollo político y económico de una sociedad está estrechamente relacionado con las instituciones políticas y económicas que se establecen en determinado territorio, pero normadas o regidas por los problemas políticos inherentes a las tensiones redistributivas. Bajo el marco y bases teóricas antes mencionado, la pregunta de investigación planteada y tomando en consideración que los conflictos distributivos pueden tener un impacto en el desempeño institucional, esta investigación construye su hipótesis de la siguiente manera:

Desigualdad en el tiempo → aislamiento de las élites económicas → disminución de la interacción social → Influencia política desproporcionada → erosión de la confianza en las instituciones → comparación social → intolerancia → descontento → percepción de injusticia → Violación de la norma en función de la variación del costo y beneficio resultante de la violación.

En este sentido, dicha hipótesis busca, problematizar sobre la afirmación principal del “nuevo institucionalismo” de que las instituciones son las “más profundas” y “primarias” causas del desarrollo económico (Przeworski, 2004), cuando en realidad debemos cuestionarnos, que tan fuertes (o débiles) son las instituciones para poder ser categorizadas de esta manera.

1.3. ¿Por qué América Latina?

De acuerdo Levitsky y Murillo (2012), América Latina es un lugar particularmente útil para estudiar las causas y consecuencias de la debilidad/fortaleza institucional. Aunque la debilidad de las instituciones difícilmente está limitada a América Latina, es en esta región

donde es más común, y es más extrema, la variabilidad del desempeño institucional O'Donnell (1993).

Esta variación en fortaleza o debilidad institucional crea importantes oportunidades para las investigaciones académicas, así como para refinar las teorías existentes acerca del desempeño de instituciones y, a la vez, de ampliar su espectro y capacidad comparativa tanto en el ámbito académico como en el práctico (Levitsky y Murillo 2012).

La debilidad o el incumplimiento institucional es común tanto en el mundo en vía de desarrollo como en las sociedades postcomunistas. Entonces ¿Por qué, examinar una sola región de tantas existentes? La presente investigación se enfoca únicamente en América Latina ya que esta región contiene tanto un conjunto importante de similitudes entre países así importantes diferencias a nivel institucional. Con saltadas excepciones, la región está compuesta por países cuyas democracias al menos, poseen, estados mínimamente efectivos y regímenes electorales competitivos en contextos libres y abiertos. Por lo tanto, si bien se pueden hablar de debilidad institucional, en ninguno de los casos analizados se evidencia un fracaso absoluto de las instituciones y los equilibrios que estas generan, es decir no se evidencia Estados fallidos. Por otra parte, América Latina “contiene una variación sustancial en la dimensión de la fuerza institucional, entre países, entre instituciones y a lo largo del tiempo” (Brinks et al. 2019, 6). Una mirada pormenorizada en América Latina permite explotar al máximo la variabilidad institucional, entre países que son similares a nivel cultural, geográfico y político pero diferentes en fortaleza/debilidad institucional. Ahora bien, a pesar de que el estudio se concentra en la región Latinoamérica, aquello no implica que los resultados derivados de la misma, carezcan de aplicabilidad a otras regiones del mundo.

La fortaleza o la debilidad institucional son temas de gran importancia en América Latina. Dada las vastas desigualdades y deficiencias estatales de la región, el potencial impacto de la variación institucional a menudo es sorprendentemente alto. Si las leyes destinadas a eliminar la corrupción, el clientelismo, la discriminación, la violencia contra las mujeres, o las reglas diseñadas para redistribuir los ingresos, hacer cumplir los derechos de propiedad, o proteger el medio ambiente, se cumplieran, las consecuencias sociales y distributivas serían enormes. Por lo tanto, las apuestas de la aplicabilidad y durabilidad institucional son altas. Las luchas sobre si y cómo se aplican las reglas, y si se mantienen en el tiempo o no, tienen prominentes ganadores y perdedores. Los académicos deben comprender mejor lo que impulsa estas luchas y qué determina sus resultados. En caso de que no se logre este entendimiento desde una mirada teórica y empírica, difícilmente la región podrá construir su propia senda de desarrollo

y entendimiento teórico que permita generar respuestas sobre sus falencias y errores (Brinks et al. 2019).

La región de América Latina ha sido durante mucho tiempo una fuente de inspiración, pero así misma de frustración para los estudiantes de instituciones políticas. La región cuenta con una importante trayectoria democrática. La mayoría de los estados latinoamericanos, a lo largo de la historia, han adoptado constituciones republicanas desde hace casi dos siglos. Sin embargo, muchas de estas nuevas instituciones fueron aplicadas en sociedades marcadas por estados débiles y vastas desigualdades socioeconómicas. El resultado a menudo fue una brecha dramática entre las reglas que estaban escritas en el papel y la forma en que se comportaban los actores políticos en la práctica, ya que las élites postcoloniales se dedicaban a la discriminación, la manipulación y la evasión en la aplicación de las leyes. La tensión entre la promesa de igualdad política y las realidades de la desigualdad económica y social fue una fuente constante de inestabilidad del régimen (Levitsky y Murillo 2012).

De hecho, para cuando América Latina sucumbió a una ola de autoritarismo en los años 60 y 70, muchos académicos de la región habían concluido que las instituciones políticas tenían poco peso (Levitsky y Murillo 2012). Sin embargo, la Tercera Ola de democratización llevó el estudio de las instituciones de vuelta al primer plano. Para finales de la década de 1990, todos los países de América Latina, con salvas excepciones, eran al menos, virtualmente democracias, presidenciales. Una vez más, académicos y responsables políticos buscaron diseñar instituciones que mejorarían la estabilidad y calidad de la democracia en medio de las importantes desigualdades sociales. Sin embargo, estas nuevas reglas escritas a menudo no generaron los resultados que sus diseñadores esperaban o deseaban. Los controles y equilibrios constitucionales no siempre limitaron a los presidentes (O'Donnell 1994). Los poderes judiciales y bancos centrales independientes a menudo carecían de tal independencia en la práctica, y las reformas electorales tenían poco efecto en los sistemas de partidos (Remmer 2008). Los derechos sociales recién consagrados a menudo no eran respetados en la práctica (Gauri y Brinks 2008). Los límites de mandato presidencial eran burlados o anulados. Las leyes de servicio civil (Grindle 2012; Gingerich 2013), las leyes fiscales (Bergman 2009), las regulaciones laborales y ambientales, y las leyes que prohibían la ocupación ilegal y la venta ambulante en la calle (Holland y Hummell 2017) se aplicaban de manera desigual, si se aplicaban en absoluto. Ya fuera debido a la extrema inestabilidad, aplicación desigual, o ambas, la relación entre las reglas formales y los resultados esperados siguió siendo débil en

muchas de las democracias latinoamericanas de la Tercera Ola (Levitsky y Murillo 2012; Brinks et al. 2019).

Es por esta formalidad en el funcionamiento estatal que genera un mínimo común entre los países de la región, pero que al mismo tiempo evidencia una importante variación entre lo que dice la institución y lo que se cumple, que plantea a América Latina como el adecuado laboratorio para testear la pregunta: ¿Por qué la debilidad institucional ha persistido en América Latina a pesar de las condiciones aparentemente favorables generadas por la Tercera Ola de democratización? Sin embargo, previo a buscar responder esta pregunta, es necesario brindar algunas definiciones claves sobre instituciones, fortaleza o debilidad institucional.

Son varios los ejemplos, a lo largo de las últimas décadas, que ponen en evidencia los desafíos significativos en sus instituciones políticas de los países de la región. A continuación, se presentan ejemplos concretos que ilustran las debilidades institucionales en diferentes contextos:

1. Corrupción sistémica en Brasil y México:

- **Brasil (2014-2018):** El escándalo “Lava Jato” reveló una red de corrupción que involucraba a políticos, empresarios y funcionarios de la estatal Petrobras. La falta de mecanismos efectivos para prevenir y sancionar la corrupción debilitó la confianza en las instituciones.
- **México (2014):** La desaparición forzada de 43 estudiantes en Ayotzinapa expuso la colusión entre autoridades locales y el crimen organizado. La falta de transparencia y rendición de cuentas debilitó la credibilidad del sistema judicial.

2. Inestabilidad política en Perú y Bolivia:

- **Perú (2020):** La destitución del presidente Martín Vizcarra por el Congreso generó una crisis política y debilitó la confianza en las instituciones democráticas. La falta de continuidad en el liderazgo afectó la gobernabilidad.
- **Bolivia (2019):** Las elecciones presidenciales cuestionadas y la renuncia de Evo Morales evidenciaron la fragilidad de las instituciones políticas. La polarización y la falta de consenso debilitaron la estabilidad.

3. Desigualdad socioeconómica en Chile y Honduras:

- **Chile (2019):** Las protestas masivas por desigualdad económica y acceso a servicios básicos pusieron de manifiesto la brecha entre ricos y pobres. La falta de políticas inclusivas debilitó la cohesión social.
- **Honduras (2020):** La pandemia de COVID-19 exacerbó la desigualdad y la falta de acceso a servicios de salud y educación. La falta de inversión en políticas sociales debilitó la capacidad estatal.

4. Déficit fiscal y endeudamiento en Argentina y Ecuador:

- **Argentina (2018-actualidad):** La alta deuda pública y la falta de sostenibilidad fiscal afectaron la economía y la inversión en infraestructura. La falta de reformas estructurales debilitó la estabilidad financiera.
- **Ecuador (2019):** La crisis económica llevó al país a renegociar su deuda externa, evidenciando la fragilidad financiera. La falta de planificación fiscal debilitó la capacidad de respuesta ante crisis externas.

Estos ejemplos subrayan la necesidad de abordar las debilidades institucionales en América Latina mediante reformas, transparencia y participación ciudadana. La investigación académica debe seguir analizando estos casos para proponer soluciones efectivas y fortalecer nuestras instituciones democráticas.

1.3. Definiciones

1.3.1. Las instituciones

Antes de conceptualizar las instituciones débiles o fuertes, primero se debe brindar una definición general sobre que son las instituciones. La mayoría de los institucionalistas arrancan con la definición utilizada por North (1990) sobre que las instituciones son como “las restricciones diseñadas por los seres humanos que dan forma a la interacción humana... [de manera] completamente análoga a las reglas del juego en un deporte de equipo competitivo” (Peters 1999, 146). Para esta investigación, se adopta únicamente el punto de vista de las instituciones formales, por ello, en línea con la definición de North, se adopta el mismo punto de partida: es decir la noción de que las instituciones (formales) están compuestas de reglas (formales). Lo anteriormente discutido permite centrar la investigación en el concepto vinculado a las restricciones formales sobre estas como “diseñadas por los seres humanos” y reconocidas como obligatorias dentro de un gobierno.

Como se observará en la siguiente sección a mayor profundidad, se entiende o caracteriza a una institución como fuerte, cuando esta establece un objetivo no trivial y lo alcanza, mientras que una institución débil es aquella que logra poco o nada porque no logra un objetivo ambicioso o porque nunca se propuso lograr nada. En este sentido, la utilización de los objetivos estatutarios en lugar de los objetivos de política de los arquitectos institucionales como punto de referencia de la definición, obedece al reconocimiento que el objetivo político de las instituciones es un producto de compromiso entre intereses distintos e incluso en competencia, lo cual puede ser ambiguo o controvertido (Moe 1990; Schickler 2001; Streeck y Thelen 2005; Mahoney y Thelen 2010). Al tomar el objetivo estatutario como punto de partida, se puede identificar fácilmente cómo las preferencias y estrategias de los actores trabajan para debilitar o fortalecer las instituciones (Brinks et al. 2019).

Pero para medir la fortaleza institucional, se debe examinar si los comportamientos requeridos o prohibidos están teniendo lugar, no si se están logrando los objetivos de política. Al evaluar la fuerza institucional, entonces, el enfoque debe estar en el objetivo ostensible de la institución, no en los motivos (públicos o privados) de los políticos y otros actores sociales detrás de ella. (Brinks et al. 2019).

En este orden de ideas, las instituciones son reglas de juego que buscan condicionar el comportamiento humano. Para ello se constituyen como herramientas que buscan mediar el conflicto y dar una solución menos costosa que el enfrentamiento militar. En gran medida, y conforme la lógica de MuthuKrishna, (2017), esta idea de constreñir el comportamiento por medio de las instituciones tiene la finalidad de generar lógicas cooperativas que permitan asegurar el correcto funcionamiento de la sociedad. Si se piensa en la lógica inversa y, siguiendo el argumento de Przeworski y Knight, en ausencia de instituciones, sería virtualmente imposible alcanzar algún tipo de orden en las sociedades; en este escenario, únicamente la fuerza funge como medio de resolución de conflictos e imposición del orden. ¿Cuándo una institución es débil y cuando es fuerte? ¿Qué significa esto? En la siguiente sección se abordarán estas preguntas en detalle.

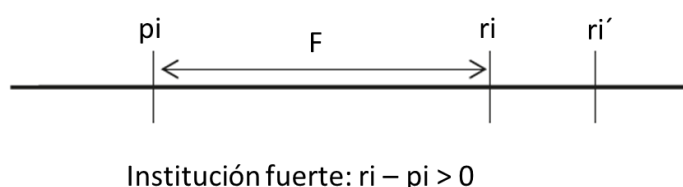
1.3.2. Debilidad institucional: el concepto central

Posterior a definir las instituciones, ahora es pertinente conceptualizar aquello que se entiende como debilidad/fortaleza institucional. Conforme el marco teórico antes establecido, se espera que las instituciones fuertes redistribuyan y modifiquen el poder, la autoridad o las expectativas y preferencias de los actores para producir un resultado institucional (ri, en el gráfico 1.1) que difiera de lo que habría sido el resultado preinstitucional o en ausencia de esta

(p_i). Una institución fuerte marca una diferencia porque la distancia entre r_i y p_i , un parámetro que se denominará F (de fuerza), es mayor que cero. Ahora bien, F es un costo para aquellos que prefieren p_i y es exactamente el beneficio buscado por aquellos que prefieren r_i .

El gráfico 1.1, a continuación, pretende resumir esta conceptualización. Sin embargo, es importante señalar que el paso de p_i a r_i no implica dar un paso del estado natural a un contexto institucionalizado. De hecho, p_i podría ser un resultado futuro que la institución está diseñada para prevenir, y i_o puede ser el statu quo que busca preservar. La idea es que la institución fuerte se suma a cualquier actividad social y política con la esperanza de producir un resultado particular que de otro modo no se obtendría, ya sea actualmente o en el futuro. De acuerdo con Brinks et al, (2019), el punto de comparación entre p_i y r_i es un contrafactual: la mejor estimación de lo que podría suceder si la institución desapareciera o fuera reemplazada. Por lo tanto, la idea central para comprender el concepto de fortaleza institucional radica en la ambición de esta, es decir, el grado en que las instituciones están diseñadas para cambiar los resultados, preferencias o comportamiento en relación con lo que de otra manera no se producirían en ausencia de esta (Brinks et al, 2019).

Gráfico 1.1. Instituciones fuertes



Fuente: Brinks et al. (2019).

En síntesis:

- ¿Qué son las instituciones? Las instituciones son reglas formales obligatorias dentro de un sistema político que definen y persiguen un objetivo, otorgan roles, establecen y prohíben comportamientos y sancionan por violarlos.
- Las instituciones formales son diferentes de las reglas informales y de las organizaciones o burocracias que las reglas crean.
- Por su parte la debilidad institucional puede ser intencional o ser usada estratégicamente para resolver conflictos de poder.

- ¿Cuándo son débiles las instituciones? Cuando $F < 0$
- Finalmente, distintas configuraciones de poder generan diseños o patrones de aplicación que pueden generar instituciones débiles lo cual a su vez aumentan incertidumbre sobre las estrategias de los actores. (Brinks et al. 2019, Murillo, 2022)

1.3.3. Complementando la definición anterior: una inmersión en el concepto de fortaleza institucional bajo la lupa de 2 dimensiones: imposición y estabilidad

La definición general de instituciones políticas establece que estas pueden ser definidas como reglas y procedimientos generados por los seres humanos que restringen y fomentan el comportamiento político de los actores en un espacio específico. Pese a la importancia de las instituciones informales (March y Olsen 1989; North 1990a; O'Donnell 1996; Helmke y Levitsky 2006).

De acuerdo con Levitsky y Murillo (2010) la fortaleza institucional puede ser conceptualizada o entendida por medio de 2 dimensiones principales: estabilidad e imposición. Por un lado, la imposición hace referencia al nivel en que las reglas formales son cumplidas en la realidad o en la práctica. Es decir, donde todos los actores en un país y una región cumplen de manera constante y rutinaria con las reglas o normas, caso contrario, enfrentan un alto riesgo de castigo o incurren en importantes costos; en otras palabras, una institución es fuerte cuando la imposición es alta.

Por otro lado, de acuerdo con los autores, por estabilidad se entiende la durabilidad o permanencia en el tiempo. Es decir, las instituciones son fuertes en medida que son estables y sobreviven tanto al paso del tiempo como al cambio en la correlación y distribución de fuerza original bajo las cuales fueron constituidas (Levitsky y Murillo 2010).

Al referirse a fortaleza institucional desde la estabilidad o durabilidad, la inestabilidad institucional no puede ser equiparada con cambio institucional “regular”. Dado que las instituciones más fuertes y arraigadas evolucionan y se adaptan, cuando se dan cambios, entre una o dos veces esto no pueden ser entendido como un síntoma de inestabilidad o debilidad, sino, desde la perspectiva darwiniana, como un caso de supervivencia al cambio contextual por parte de las instituciones (Levitsky y Murillo 2010).

La inestabilidad de las instituciones es mejor entenderla desde la lógica de las secuencias. Es decir, entenderla como un *patrón* en el que, dado un contexto específico (esto es, perturbaciones exógenas, cambios en el poder, en la distribución de recursos y de preferencias), un set de instituciones varía con mayor frecuencia que otros modelos

establecidos para perseguir los mismos objetivos. El mejor ejemplo para ilustrar aquello es el constante cambio constitucional que ha sufrido países como Ecuador, que desde la 2da guerra mundial ha sufrido 6 cambios constitucionales mientras que México solo un cambio en el mismo periodo de referencia (Levitsky y Murillo 2010)

Así, siguiendo a Levitsky y Murillo, a partir de estas 2 dimensiones, imposición y estabilidad, es posible generar una tipología institucional como se puede observar en la tabla inferior.

Tabla 1.1. Dimensiones institucionales

Dimensiones		Imposición	
		Alta	Baja
Estabilidad	Alta	Instituciones fuertes	Instituciones estables, pero débilmente impuestas
	Baja	Instituciones inestables, pero altamente impuestas	Instituciones débiles

Fuente: Levitsky y Murillo (2010).

En el cuadrante superior izquierdo de la matriz 2, se encuentran aquellas instituciones que se pueden denominar como fuertes, es decir aquellos que son tanto estables e impuestas. Estos son los “ejemplos del libro” o casos “puros” de fortaleza institucional. Estos casos o estas instituciones son caracterizadas por un estrecho vínculo o coherencia entre lo que dice la institución y comportamiento de los actores, es decir donde F es > 0 ; es ambiciosa la institución. De acuerdo con la literatura especializada son este tipo de casos los que predominan en la literatura de democracias consolidadas. En estos casos la incertidumbre es virtualmente nula (Levitsky y Murillo 2010).

El cuadrante inferior izquierdo hace referencia aquellas instituciones cuya imposición es fuerte, es decir que son respetadas, pero son inestables. En estas situaciones, las reglas hechas cumplir por los Estados y seguidas por los actores, pero son cambiadas con alta frecuencia, de modo que los actores no son capaces de generar expectativas compartidas sobre la base de comportamientos generados en el pasado. En aquellos casos la incertidumbre de los actores es media (Levitsky y Murillo 2010).

En el cuadrante de la parte superior de la derecha se ubican aquellas instituciones que son estables en el tiempo, pero no hechas cumplir. Es decir, las instituciones permanecen únicamente en el papel a lo largo del tiempo, pero son constantemente ignoradas o violadas, siendo utilizadas, como “fachadas”. En estos casos la incertidumbre es baja, dado que paradójicamente, existen expectativas compartidas que la ley es únicamente decorativa (Levitsky y Murillo 2010).

Finalmente, en la parte inferior derecha de la matriz, se ubican aquellas instituciones que no son ni estables ni impuestas. Aquí la coherencia entre las reglas y el comportamiento real es deficiente y en algunos casos casi nulo. Si bien la norma existe sobre el papel, en la práctica no cumplen su finalidad de ajustar los comportamientos de o moldear las expectativas de los actores. En estos casos la incertidumbre es alta (Levitsky y Murillo 2010).

Por otro lado, la literatura institucional, generalmente, ha centrado su atención en el cuadrante superior izquierdo de la tabla 1.1, (es decir en instituciones fuertes cuya imposición y estabilidad es alta), los cuatro casos o patrones institucionales son comunes en la región estudiada. Aquello exige el desarrollo de una nueva agenda de investigación capaz de brindar orientación a los tomadores de decisiones, así como atención y explicaciones para cada una de las categorías, es decir, tanto para aquellas instituciones que son hechas cumplir, pero son inestables, las instituciones que son estables, pero no impuestas, así como para las instituciones que no son ni estables ni regularmente hechas cumplir o impuestas. En este sentido es necesario profundizar en la investigación, que, de manera sencilla, pueda brindar explicaciones sobre tanto las causas y consecuencias de las instituciones fuertes y las débiles (Levitsky y Murillo 2010) en sus diversas facetas.

Ciertamente, a lo largo de esta investigación se ha revisado una tipología de fortaleza y debilidad institucional, principalmente se ha realizado un repaso sobre lo que se entiende como fortaleza institucional, es decir cuando $F > 0$ (Brinks et al. 2019). Sin embargo, y en el ánimo de intentar responder a las inquietudes planteadas por Levitsky y Murillo (2010) en el párrafo anterior, en la siguiente sección se realizará un repaso sobre las potenciales categorías vinculadas a la debilidad institucional.

1.3.3.1. Categorías de debilidad

Siguiente con la tipología anterior, la tabla 1.2 que se expone a continuación brinda una lectura general del tipo de categorías de debilidad institucional a la luz de 3 dimensiones:

insignificancia, incumplimiento e inestabilidad a partir del trabajo realizado por Murillo (2022).

Tabla 1.2. Tipos de debilidad institucional

	Tipo	Descripción	Debilidad
Insignificancia	-	La institución tiene una ambición nula ya que no impone un cambio significativo en el comportamiento de los actores, incluso cuando su aplicación y cumplimiento sean totales	Instituciones simbólicas: diseñadas para satisfacer un público, pero sin efectos en el comportamiento
Incumplimiento	1: No aplicación	La institución impone un cambio significativo en el comportamiento, pero los burócratas deciden no aplicarla de manera sistemática	• Tolerancia: negligencia estratégica en la aplicación, normalmente motivada por incentivos políticos • Aplicación selectiva: la aplicación por parte de los burócratas varía de un territorio a otro o entre diferentes grupos sociales • Fachada: creadas sin intención de aplicarlas totalmente
	2: Aplicación no punitiva	Se aplica la norma y se imponen sanciones, pero estas son muy débiles para incidir en el comportamiento de los actores	Desautorizadas: diseñadas estratégicamente para no tener efectos debido a sanciones triviales

	3: Capacidad estatal débil	Los burócratas buscan el cumplimiento de la norma, pero carecen de los recursos para hacerla cumplir	• Estados distantes: Aplicación intermitente dirigida a la menor resistencia social • Aspiracionales: Creadas con la expectativa de un cumplimiento social bajo en el corto plazo, pero alto en el largo plazo
Inestabilidad	Las reglas son modificadas con una frecuencia alta y en sentido contradictorio	-	Reformas seriales: Se remplazan las normas de forma sistemática sin llegar a afianzarse a un equilibrio estable

Fuente: Murillo (2022).

Por insignificancia se entiende como una institución carente de ambición, es decir donde F se acerca a cero a pesar del cumplimiento total, por tanto, si la institución a pesar de ser cumplida no incide en el comportamiento de los actores, estas pueden ser catalogadas como débiles. Una institución es insignificante cuando simplemente bendice cualquier resultado de equilibrio que los actores dominantes producirían en ausencia de la institución. Aunque las instituciones a veces se vuelven insignificantes, muchas están diseñadas a propósito para que F sea bajo o insignificante (Levitsky y Murillo 2010; Brinks et al. 2019).

Por incumplimiento se entiende como aquellas instituciones que, si bien son ambiciosas, es decir que $F > 0$, estas o bien carecen de los recursos para cumplir su objetivo o por el contrario son diseñadas o implementadas de manera estratégica para imponer sanciones de manera irregular y poco sistemática. En líneas generales y como se observará más adelante, estas son aquellas instituciones que mayor afectación generan a la hora de establecer equilibrios sociales (Levitsky y Murillo 2010; Brinks et al. 2019).

Finalmente, por inestabilidad, como se mencionó en la sección anterior, se entiende como aquellas instituciones que son constantemente cambiadas con una frecuencia inusualmente alta y en la mayoría de los casos en sentidos contradictorios, afectando así al desarrollo de expectativas compartidas por los actores entorno a estas (Levitsky y Murillo 2010; Brinks et al. 2019).

En síntesis, las instituciones fuertes son aquellas que buscan un resultado significativo, que son hechas cumplir dado que se cuentan con las intenciones y los recursos para aquello y que perduran en el tiempo, es decir que son capaces de sobrevivir las alteraciones contextuales. Conforme se revisó en secciones anteriores, la fortaleza institucional se puede explicar de la siguiente manera: $ri - pi > 0$. Sin embargo, estas pueden fracasar de distintas maneras para alcanzar dichos objetivos. Estas son formas de debilidad institucional. Para ejemplificar se puede analizar el siguiente caso (Levitsky y Murillo 2010; Brinks et al. 2019).

Tanto en el caso de Ecuador como en el caso boliviano, en los últimos años se ha intentado limitar los mandatos presidenciales mediante enmiendas constitucionales. Si, antes de la regla, varios presidentes disfrutaron de múltiples mandatos y después de la regla ninguno lo hace, es razonable afirmar que la institución es fuerte, donde $F > 0$. Existe una gran distancia entre el resultado esperado sin la institución, como lo demuestran los eventos históricos, y el resultado con la institución.

En contraste, una institución es débil cuando F se acerca a cero porque se ignora la regla, es decir, no hay cumplimiento. Aquí no hay F : el resultado preinstitucional sigue obteniéndose a pesar de la existencia y persistencia de la regla (Levitsky y Murillo 2010; Brinks et al. 2019). Ahora bien, es importante notar cuando las reglas cambian para adaptarse a las preferencias de cada nuevo actor que aparece, tenemos la categoría de debilidad que llamamos inestabilidad. Una vez revisado el concepto de institución, fortaleza y debilidad institucional, así como su tipología en base a las dimensiones de estabilidad e imposición, a continuación, se busca describir, de manera más precisa, el vínculo que tienen las instituciones con el desarrollo y la generación de equilibrios sociales.

1.3.4. Contabilización de la debilidad institucional

Lo anterior nos permite tener una lectura clara de que se entiende por debilidad y fortaleza institucional. Sin embargo, todavía es necesario, para responder la pregunta de investigación, analizar porque una institución puede ser fuerte o débil. La siguiente sección abordará una discusión más específica, sobre los orígenes de la debilidad/fortaleza institucional en

Latinoamérica a partir de una revisión de la literatura. Se propone algunas hipótesis iniciales para explicar los diferentes tipos de debilidad institucional que identificaron en la sección anterior con particular atención al incumplimiento.

En la definición de fortaleza institucional, se entiende a F como el costo que deben incurrir aquellos actores que prefieren p_i , el resultado preinstitucional, es decir, el resultado en ausencia de la institución o bajo un acuerdo institucional preferido diferente (Brinks et al. 2019). Aunque es imposible negar el papel de otros factores que inciden/explican el grado de cumplimiento institucional, tales como las normas sociales o las reglas informales en la generación de fortaleza institucional, el concepto central de la presente investigación radica en la noción, coalicional, ya que tiene como objetivo, y sobre la base del marco teórico antes explicado, explicar el apoyo político a la institución y su aplicación. Para simplificar, se parte de la idea que, para cada institución, o r_i , existe una coalición de actores que la apoya y otra coalición de actores que no, o bien prefiere un resultado alternativo o prefiere p_i . Dada esta condición de divergencia, aquellos actores que se oponen a una institución tienen tres y solo tres opciones: 1) cumplir con la institución y asumir un costo S , 2) evitar el cumplimiento y enfrentar el costo de una violación V , o 3) cambiar la institución con un costo C para establecer un nuevo S' (Levitsky y Murillo 2010; Brinks et al 2019).

Una institución es fuerte si el costo para los oponentes de cambiarla (C) o violarla (V) supera a S , el costo de cumplir con la institución. Por lo general, esto dependerá de la capacidad de los actores a fines al resultado institucional para bloquear el cambio y fomentar la aplicación. Por otro lado, las instituciones son débiles, cuando el costo de cambiarlas o violarlas es inferior a S , es decir el costo del cumplimiento, de modo que ambas opciones 2) y 3) se vuelven más atractivas para un determinado grupo de actores (Levitsky y Murillo 2010; Brinks et al. 2019).

Para explicar la debilidad institucional, es preciso entender qué factores aumentan y disminuyen el costo de V y C en relación con S y entre sí, así como si la distribución de S en términos de si las ganancias colectivas son o no homogéneas entre los actores interesados del r_i . Es decir, se espera que las instituciones sean estables y se cumplan de manera regular cuando el costo de cambiar la institución (C) sea mayor que el costo impuesto por la institución (S) o el costo de una violación (V). Por el contrario, el incumplimiento debería ser alto cuando el costo de violarla (V) es menor que el costo impuesto por la institución (S) o el costo de reemplazarla (C). La inestabilidad debería ser alta cuando reemplazar la regla (C) sea más barato que aceptar su costo (S) o el costo de sanciones por violarla (V). Finalmente, a la

relación entre S, C, V se debe añadir el componente de distribución de los beneficios del seguimiento de la norma entre los actores sociales. (Levitsky y Murillo 2010; Brinks et al. 2019).

Así, con el objetivo de explicar la debilidad institucional y entender qué factores aumentan y disminuyen el costo de V y C en relación con S y entre sí, así como si la distribución de S en términos de ganancias colectivas es o no homogéneo entre los actores, en la siguiente sección se explorarán las causas de la debilidad institucional conforme la literatura especializada (Levitsky y Murillo 2010; Brinks et al. 2019).

1.3.5. Causas de la debilidad institucional

Durante los años noventa, la difusión de las instituciones democráticas y de corte liberal mientras llamó la atención de los académicos sobre asuntos de arquitectura y diseño institucional, la “fortaleza” de las instituciones fue un supuesto asumido como “dato”, es decir se le brindo un tratamiento como constante y no como variable para fines investigativos; por tanto, aquellas agendas de investigación vinculadas a la debilidad institucional fueron a menudo descuidadas y poco sistematizadas o tomadas en cuenta. Levitsky y Murillo (2010) argumentan que aquellas discusiones sobre diseño institucional, en la mayoría de los casos, asumieron como un supuesto que las reglas e instituciones serían estables, efectivas y ampliamente respetadas. Es decir, se suponía que aquellos actores políticos y sociales que redactan las reglas tendrían la voluntad política, la capacidad técnica y los recursos necesarios para hacerlas cumplir en función de los contextos locales y las distribuciones de poder. Sin embargo, conforme indica la historia reciente de la región, las instituciones en muchos de los casos “nacen débiles”, ya sea porque sus creadores carecen de interés, estratégico, de hacerlas respetar o porque carecen de los medios para hacerlas cumplir o porque existen un diseño intencional para no respetarlas.

¿Qué factores aumentan y disminuyen el costo de V y C en relación con S y entre sí, así como si la distribución de S en términos de ganancias colectivas es o no homogéneo entre los actores? ¿Por qué los niveles de incongruencia entre quienes hacen las instituciones y los actores con poder (de facto) ha sido más altos, históricamente, en la región de estudio comparación con los países desarrollados o con democracias consolidadas? ¿Por qué algunos autores (Brinks et al. 2019) hablan de debilidad institucional en la región? A continuación, a partir de la revisión de la literatura, se busca brindar 10 hipótesis que respondan a estas y otras preguntas.

1.3.5.1. Inestabilidad del régimen

Las transiciones políticas a menudo se caracterizan por la incertidumbre sobre la distribución del poder y las preferencias de las partes interesadas o actores políticos y sociales (O'Donnell 1986) así como por una brecha entre quienes detentan el poder de facto y quienes redactan la norma (poder de jure). En este contexto, quienes tienen el control temporal del proceso de elaboración de normas (Asambleas Constituyentes, etc.) ignoran las preferencias o juzgan mal la fuerza del poder de veto de los actores poderosos (de facto). Por lo tanto, es probable que las transiciones frecuentes entre distintos regímenes socaven la probabilidad que las instituciones nazcan fuertes (Levitsky y Murillo 2010; 2012; Brinks et al. 2019).

En un contexto de constante inestabilidad política, los actores carecen de los incentivos para invertir en las instituciones, por lo tanto, pueden optar por desarrollar habilidades extra institucionales y no invertir en la construcción de partidos o en habilidades necesarias para el funcionamiento institucional y en su lugar, desarrollar habilidades, recursos y relaciones que aumenten su capacidad para funcionar en configuraciones extra institucionales. Dichas inversiones en determinados contextos otorgan a los jugadores extra institucionales de ventajas políticas frente a quienes si las siguen, reforzando así los patrones de debilidad institucional, iniciales, con la finalidad de precautelar sus intereses y cambiar los pagos otorgados por las instituciones existentes (Levitsky y Murillo 2010, 2012; Brinks et al. 2019).

Ahora bien, la debilidad institucional en este sentido también puede estar enraizada, no únicamente en la inestabilidad del régimen, sino más bien en una incongruencia los hacedores de las reglas (de jure) y aquellos que detentan el poder “real” o de facto o también por actores con poder de veto. Generalmente, en las democracias consolidadas, las autoridades que hacen las reglas están, legítimamente, investidas de poder, y por tanto resultantes de su actividad, son generalmente respetadas por los actores sociales, En muchos casos, no obstante, quienes ostentan el poder de facto no están congruentemente alineados con quienes ostentan el poder de jure. Quienes redactan la norma no siempre cuentan con los medios para hacerlas cumplir dado que existe un error de cálculo sobre la distribución del poder (Levitsky y Murillo 2010, 2012; Brinks et al. 2019).

Tanto la imposición débil como la inestabilidad institucional a menudo son explicadas por esta incongruencia entre el poder de facto y el poder de jure. Tales divisiones, en muchos de los casos, se explican por el cambio, con frecuencia, en el equilibrio de fuerzas y la incertidumbre resultante, sea bien por cambios de regímenes o distribución del poder por

factores contextuales. Aunque un equilibrio abrupto del poder puede producir un arreglo entre los actores principales (Przeworski 1991), puede con la misma facilidad que se creó, conducir al error de cálculo. Quienes ostentan el poder a la hora de redactar las reglas pueden fallar sus cálculos al tomar en cuenta las reales distribuciones de poder, dejando las instituciones recién diseñadas vulnerables al asalto por parte de los actores poderosos que permanecen fuera del proceso y cuyos intereses no se encuentran alineados con los resultados institucionales generados por la nueva norma o ri (Levitsky y Murillo 2010, 2012; Brinks et al. 2019).

1.3.5.2. Volatilidad electoral

Aunque la inestabilidad política disminuyó en la región posterior a la década de 1980, aquello no significó una estabilidad en materia electoral, por el contrario, los niveles de volatilidad electoral se mantuvieron altos, e inclusive aumentaron, generando así altos niveles de incertidumbre. Según Levitsky y Murillo, tanto en Ecuador, como en Guatemala y Perú, el colapso de los partidos fue tan pronunciado en la primera década del nuevo milenio que para cada elección se creó un sistema de partidos y electoral totalmente diferente (Levitsky y Murillo 2010, 2012; Brinks et al. 2019).

En este sentido la volatilidad electoral puede tener varias implicancias en cuanto a fortaleza y debilidad institucional se refiere. Primero, similar que, en las transiciones de régimen, la volatilidad electoral aumenta la incertidumbre acerca de las distribuciones de poder, lo cual a su vez incrementa la probabilidad del error de cálculo entre quienes redactan las normas y quienes ostentan el poder de facto. Segundo, los cambios bruscos en la distribución de poder hacen que sea menos probable que las instituciones recién creadas logren echar raíces. Generando así una variación entre el costo de violar la norma o inclusive reemplazarla bajo una mirada temporal.

Por lo tanto, las instituciones que surgen en medio importantes cambios políticos y electorales, *ceteris paribus*, tienen menor oportunidad de perdurar, afianzarse y por tanto fortalecerse (Levitsky y Murillo 2010, 2012; Brinks et al. 2019).

1.3.5.3. Importación institucional

Una posible explicación para la persistencia de la debilidad institucional en América Latina a pesar de la democratización, a partir de la Tercera Ola de Democratización, podría estar vinculada a la importación institucional; dado que la región es propensa a la adopción ingenua de instituciones externas. Según Weyland (2009) esto puede ser producto de los atajos cognitivos y las suposiciones irracionales que hayan llevado a las élites de la región a adoptar

instituciones que no se adaptan al contexto ni a la realidad ni a la distribución de poder local (Levitsky y Murillo 2010, 2012; Brinks et al. 2019).

Weyland (2007, 2008) ha demostrado, que los gobiernos latinoamericanos, principalmente, más no exclusivamente, rutinariamente han emulado e importado modelos institucionales exitosos utilizados por otros países, a menudo, ignorando la realidad nacional y sin tener en cuenta, objetiva y técnicamente, cómo esas instituciones se alinean con las estructuras de poder locales, con las normas y costumbres preexistentes y las referencias culturales locales. Los incentivos para importar modelos institucionales exitosos, muchas veces, se ven influenciados o inclusive reforzados por, o bien gobiernos occidentales o por las instituciones financieras internacionales que en muchos de los casos imponen su visión a los países sin considerar la situación y contexto local. En este sentido, y similar, tanto a la inestabilidad política como a la volatilidad electoral, sea el mecanismo de difusión o la condicionalidad institucional impuesta internacionalmente, una predisposición a importar modelos institucionales extranjeros incrementa los problemas de incongruencia entre el poder de jure y el poder de facto, provocando así, y en algunos casos reforzando, el nacimiento de instituciones débiles (Levitsky y Murillo 2010, 2012; Brinks et al- 2019).

Como menciona Weyland (2011, 117):

De hecho, América Latina ha tomado prestados muchos diseños del «Primer Mundo». Sin embargo, una vez importados a un escenario distinto, estos modelos frecuentemente fracasan a la hora de garantizar un cumplimiento confiable y firme, por lo que no operan bien [...] El préstamo externo produce, de esta manera, fracturas persistentes en el desarrollo institucional.

Sin embargo, hay razones para cuestionar la suposición de que las instituciones importadas están condenadas a la debilidad. Ya sea que las instituciones sean diseñadas en el hogar o prestadas del extranjero, los creadores de reglas deben formar coaliciones nacionales para garantizar su aplicación y estabilidad en el tiempo.

1.3.5.4. Rápido diseño institucional

Como Anna Grzymala-Busse (2011) ha sostenido la velocidad en el diseño institucional afecta la durabilidad/estabilidad institucional. Cuando las reglas se han diseñado de manera violenta, los actores carecen del tiempo necesario para calcular los impactos de estas, y por tanto son más propensos a calcular equivocadamente sus posibles consecuencias y/o cómo sus intereses son afectados, y los mecanismos de reproducción tienen menos tiempo para surgir y en muchos casos mayor oposición para su durabilidad (Grzymala-Busse 2011).

Contrariamente, cuando las instituciones se crean pausada y consensuadamente, los actores tienen tiempo para evaluar las consecuencias, analizar sus preferencias con detenimiento y calcular cómo las reglas afectarán sus intereses y organizarse colectivamente en defensa (o en oposición) de las normas. Es decir, en un proceso pausado los actores podrán analizar determinante si prefieren el resultado *pi o ri*. Las reglas que sobreviven a un proceso lento de formación son más propensas a disfrutar de apoyo ciudadano y tienden a ser más aceptadas socialmente, en contraste, con aquellas diseñadas de manera violenta y carentes de consenso (Grzymala-Busse 2011).

Debido a que existen reformas institucionales que se realizan de manera violenta, muchas veces dichos arreglos se llevan a cabo sin diálogo y en ausencia de acuerdos, creando así incertidumbre y suspicacia (O'Donnell 1994). Por otro lado, las graves crisis socioeconómicas o políticas a las cuales está expuesta la región, así como la urgencia sobre la necesidad de tomar decisiones cuya acción sea ágil en la restauración de la gobernabilidad, estas decisiones son utilizadas en repetidas ocasiones para justificar cambios institucionales rápidos, violentos y poco consensuados, donde la función Ejecutiva, tiende, a gobernar vía decreto y las iniciativas de reforma radical (o “paquetes”) llevadas a cabo, tienden a ser muy débiles, priorizando los intereses de turno, nacionales o internacionales, desconociendo a los actores con poder de veto y de facto y afectando así su sostenibilidad (O'Donnell 1994).

En resumen, el constante reemplazo o cambio institucional es más frecuente en países donde exista incertidumbre sobre la real la distribución del poder o sea rápidamente cambiante y existe una incoherencia entre quienes hacen las reglas y las estructuras de poder de facto. La incongruencia y la incertidumbre pueden ser y son exacerbadas en medida que incrementa la inestabilidad del régimen y la volatilidad electoral, así como la frecuente importación de marcos o instituciones poco adaptadas a la realidad nacional y al contexto local y un rápido diseño institucional animado por contextos de crisis. Cuando los actores con poder son excluidos de los procesos de redacción y construcción de normas, ellos tienden a utilizar sus recursos para atacar casi de manera inmediata a las instituciones emergentes. A todo esto, si se suma procesos violentos y carentes de amplio consenso, consecuentemente, las nuevas instituciones tienen poca probabilidad de sostenerse en el tiempo, de manera suficiente, como para arraigarse en los ecosistemas locales y con ello pierden legitimidad pública, reducen la posibilidad de regular las expectativas de los actores y atraer las inversiones necesarias hacia las instituciones que las fortalezcan (Levitsky y Murillo 2010, 2012; Brinks et al. 2019).

Este proceso de debilidad institucional y de constante reemplazo, así mismo puede caer en un círculo vicioso que se refuerza entre sí (North 1990; Pierson 2000). Por el contrario, un período, donde desde el inicio, la persistencia institucional genera expectativas de estabilidad y certidumbre en los actores, contribuye a la fortaleza institucional.

En esta línea, si los actores esperan la estabilidad de las instituciones, se incrementa la probabilidad que estos inviertan en ellas, conozcan sus procedimientos y adapten sus comportamientos a un sistema de valores compartidos, por lo que la permanencia y fortaleza inicial permite a los actores canalizar las inversiones hacia la institución. A medida que las normas ganan legitimidad y se transformen en, “supuestos dados” o como constantes, los actores adaptaran sus comportamientos y estrategias hacia ellas en lugar de cambiarlas o violarlas. Cuando el *stock* de inversiones se acumula y perdura en el tiempo, los arreglos institucionales se vuelven más atractivos en relación con sus alternativas, elevando así el costo de reemplazo, generando durabilidad, consistencia y así ganado fuerza integralmente.

1.3.5.5. Debilidad Estatal

Otro factor que refuerza la debilidad institucional es la persistencia de una capacidad estatal débil (Centeno 2002; O'Donnell 1993). Los actores que redactan las normas y procedimientos en muchos de los casos pueden carecer del poder y los medios para hacerlas cumplir. Una importante causa de la debilidad institucional es la limitada capacidad estatal para sancionar y vigilar comportamientos extrainstitucionales. Sea bien esto por falta de recursos, capacidades o inclusive voluntad política

Cuando los Estados y las agencias responsables del respeto de la ley carecen de los medios para hacerlas cumplir o están ausentes, los incentivos de los actores ajustar su comportamiento a las normas, de igual manera será débil. Estudios recientes han relacionado la baja imposición, o el “no imperio de la ley”, al alcance limitado del Estado (O'Donnell 1993, 1999).

1.3.5.6. Tiempo

Otro factor vinculado a la debilidad institucional es el tiempo (Pierson, 2004). Cuando persisten los arreglos institucionales y el cumplimiento de la norma en el tiempo, sobreviviendo las variaciones en la distribución del poder o crisis internas o externas, los individuos generan expectativas compartidas de estabilidad y en consecuencia invierten en habilidades y tecnologías acopladas a las exigencias institucionales (North 1990; Pierson 2000). Cuando se cumulan las mencionadas inversiones, el cumplimiento de los acuerdos

existentes se vuelve cada vez más su atractivo en relación con sus alternativas, elevando así el costo de reemplazo institucional. (Levitsky y Murillo 2010)

En contra partida, cuando las reglas son constantemente, cambiadas o alteradas, los actores comúnmente desarrollaron expectativas de inestabilidad (Przeworski 1991; Grzymala-Busse 2006). En consecuencia, estos tendrán menos incentivos, serán menos propensos a invertir en esas instituciones o desarrollar habilidades y tecnologías adecuadas para adaptar sus comportamientos y expectativas hacia ellas, manteniendo así bajo el costo de revocar o reemplazar la institución (Levitsky y Murillo 2010, 2012; Brinks et al. 2019).

1.3.5.7. Inestabilidad económica

Otra importante fuente de debilidad institucional es una alta frecuencia de shocks o inestabilidad económica. En estos escenarios, la presión para el cambio institucional surge cuando un cambio ecológico altera la fortaleza institución (F), lo cual es más probable en regiones que, debido a economías no diversificadas y dependencia de recursos naturales y financiamiento externo, están más expuestas a shocks económicos externos. Los shocks económicos aumentan el descontento público con el statu quo y el entorno institucional vigente y crean incentivos para la creación de grupos electorales que promuevan la reforma institucional y la inestabilidad. Donde el desempeño económico es pobre o inestable, los ciudadanos estarán menos apegados a las reglas existentes del juego y, por lo tanto, menos inclinados a defender el statu quo institucional y adaptar sus comportamientos y expectativas hacia el marco institucional (Levitsky y Murillo 2010, 2012; Brinks et al. 2019).

1.3.5.8. Coaliciones Inestables

Otra razón por la cual las instituciones pueden ser débiles responde a que las coaliciones sociales y políticas que las respaldan son cambiantes. Es decir, aquellos que diseñan las reglas a menudo no están presentes para mantenerlas e imponerlas, ya que pronto son reemplazados por actores con preferencias institucionales diferentes. En otras palabras, otra fuente de debilidad institucional es lo que se podría llamar como volatilidad de los actores, o una alta frecuencia de cambio en los redactores de reglas y las coaliciones detrás de instituciones que las promovieron originalmente (Levitsky y Murillo 2010, 2012; Brinks et al. 2019).

1.3.5.9. Desigualdad social

Posterior a la Tercera Ola de Democratización, los países de América Latina se han caracterizado por otorgar derechos políticos a toda la ciudadanía, a pesar de la persistencia de la extrema desigualdad al interior de cada país. Sin embargo, la convivencia y tensión entre

igualdad política y desigualdad socioeconómica, en muchísimos casos, ha provocado una importante brecha entre: 1) quienes redactan las normas, democráticamente electos, por los ciudadanos políticamente iguales y los poderosos actores socioeconómicos cuyos intereses no están representados en el sistema político y poseen capacidad de veto y, 2) la percepción de los actores sobre como el cumplimiento (o no) de la norma se traduce equitativamente en beneficios colectivos en un entorno de amplia desigualdad. Tales disyunciones aumentan la probabilidad de que los nuevos gobiernos democráticamente electos, sobreestimen sus capacidades para hacer preservar las normas que desean impulsar o para hacer cumplir las normas existentes sin provocar una confrontación que debilite aún más las instituciones (Levitsky & Murillo, 2010; 2012; Brinks et al, 2019).

Ahora bien ¿Qué explica la persistencia de instituciones débiles, incluso después de tres décadas de democracia, en gran parte de América Latina? Levitsky y Murillo (2010) sugieren, entre otros, que uno de los factores que explica aquello es la desigualdad socioeconómica. La extrema desigualdad refuerza la debilidad institucional de varias maneras. Por un lado, en un contexto democrático, genera presión social y política para que los gobiernos adopten ambiciosas reformas institucionales que son difíciles de aplicar para corregir las desigualdades existentes. Por lo tanto, las democracias desiguales son más propensas a dar lugar a instituciones, deliberada e intencionalmente, débiles, de maquillaje, derechos aspiracionales y leyes y regulaciones ambiciosas que no logran obtener un cumplimiento generalizado, es decir instituciones cuyo F es cercano a 0. En ese contexto, las elites pueden comprar con mayor facilidad a los funcionarios estatales, convirtiéndolos en sus agentes, capturando el Estado y fomentando aún más las condiciones de desigualdad original.

La coexistencia entre igualdad política y desigualdades sociales crean las condiciones adecuadas para que ciertas reglas son menos respetadas. Mientras actores privilegiados poseen incentivos para violar las instituciones que fomenten la distribución de recursos e incrementen la participación política de los grupos vulnerables que propendan hacia una mayor igualdad sustantiva (universalización del voto, por ejemplo). En el otro lado de la moneda, la desigualdad económica, por el lado de los vulnerables, dificulta, a quienes no poseen los medios de demandar una igualdad efectiva ante la ley, ya que en la mayoría de los casos o están mal informados acerca de sus derechos, les falta tanto acceso al sistema judicial, o no tienen el tiempo necesario para establecer sus demandas (dado que deben trabajar) o carecen de los recursos necesario para vigilar el comportamiento de las autoridades estatales y del resto de actores sociales en conflicto.

Sin embargo y una de las condiciones poco exploradas en la literatura especializada, teniendo en mente a la desigualdad como un factor explicativo de la debilidad institucional, tiene que ver con la percepción social sobre como los beneficios de acatar las normas institucionales son homogénea o heterogéneamente distribuidos más el factor temporal sobre las expectativas individuales.

En esta línea de pensamiento, la desigualdad económica presenta un problema central para explicar la fortaleza o la debilidad institucional; dado que:

1. El poder político determina las instituciones económicas.
2. Las instituciones económicas determinan el desempeño económico + distribución de recursos.
3. La distribución de recursos determina poder político de facto.
4. Las instituciones políticas determinan el poder político de jure.
5. El poder político de jure y el poder de facto determinan instituciones económicas.
6. El poder político de jure + el poder de facto + las instituciones económicas son determinadas por un conjunto de intereses, estos intereses generan instituciones económicas favorables a sus intereses lo que a su vez genera ineficiencias económicas (pobreza y desigualdad).
7. Todo esto genera una percepción sobre justicia colectiva y comparativa.
8. Y el resultado sobre si el funcionamiento institucional genera justicia o injusticia puede condicionar, desde una lógica “de abajo hacia arriba” incentivos sociales para cumplir o no con la norma (Acemoglu y Robinson 2006).

La debilidad institucional puede también estar explicada por los niveles de cumplimiento societal, no únicamente en como la institución puede o no ser impuesta desde el poder político, sino como es percibida por los actores que no detentan ni el poder de jure ni de facto. Levi (1988) afirma, que las reglas institucionales tienden a presentar altos niveles de “cumplimiento cuasivoluntario”, cuando estas son percibidas justas y que los otros las cumplirán o serán castigados (Levi 1988). En los casos que los niveles de cumplimiento cuasivoluntario son altos, los costos estatales de la atención e imposición se reducen considerablemente, en la medida que las agencias públicas pueden concentrar sus recursos hacia aquellos actores o sectores que tienen mayores probabilidades de no cumplir (Levi 1988). Por otro lado, cuando el cumplimiento cuasivoluntario es bajo, los estados deben fortalecer sus capacidades bélicas y coercitivas lo cual generalmente es costoso y en muchos de los casos ineficaz (Levi 1988).

Una vez revisadas los 9 potenciales causas que explican la debilidad/fortaleza institucional, muchas de ellas han sido estudiadas de manera superficial. Si bien esto puede ser explicado por que el estudio de la debilidad institucional es un campo relativamente nuevo en la ciencia política comparada (Brinks et al, 2019), aquello implica y plantea una necesidad de profundizar y establecer apuestas teóricas que permitan explicar tanto conceptual como empíricamente la relación existente entre estas 9 variables y la debilidad institucional. En este sentido, en la siguiente sección se explora a mayor profundidad una de las 9 variables antes analizadas conforme la pregunta de la presente investigación: la desigualdad económica.

Capítulo 2. Apuesta teórica y empírica: Instituciones “auto sustentables” y “efecto túnel”

Przeworski (2007) afirma que, el rol fundamental de las instituciones es absorber y procesar pacíficamente los conflictos. Así mismo, para que las instituciones sean capaces de ejercer este rol, el orden institucional debe ser “autosustentable”; es decir, deben “generar resultados que son preferibles al uso de la fuerza por todos y cada uno de los grupos que podrían imponerse violando el orden institucional” (Przeworski 2007, 158). ¿Qué sucede cuando las instituciones son solo auto sustentables para un segmento de la población? ¿Pueden los altos niveles de desigualdad crear resentimientos entre individuos que afecten la cohesión social, la cooperación, la coordinación y el orden institucional? ¿Puede la desigualdad transformarse en una percepción de injusticia social, que provoque desesperanza en el futuro, en la democracia en el sistema político, y en el funcionamiento institucional en general? ¿Pueden las instituciones generar costos y beneficios heterogéneos para unos y otros? Para dar respuesta a esta y otras preguntas, la presente investigación plantea el siguiente modelo teórico a partir del efecto túnel propuesto por Hirschman y Rothschild en 1973 junto con la teoría de privación relativa de Merton, el concepto de cumplimiento cuasi voluntario de Levy (1988) y el modelo de fortaleza institucional propuesto por Brinks et al. (2019) y Levitsky y Murillo (2010).

La desigualdad, como se ha demostrado, tiene efectos negativos en el largo plazo en la economía y en la política. Sin embargo, este fenómeno también genera efectos negativos en el orden institucional. Sobre este punto, Bucaram (2019) plantea que el efecto negativo de la desigualdad en el ámbito institucional y psicológico se deriva del hecho de que el mayor daño de la desigualdad es que las personas pueden sentirse desesperanzadas de un futuro mejor. “Este sentimiento es más dañino mientras mayor sean los niveles de desigualdad y por ende mientras más notables sean las diferencias interpersonales en los niveles de riqueza” (Bucaram 2019, 3).

Hirschman y Rothschild (1973) plantean una metáfora para explicar el efecto que la desigualdad provoca en la cohesión, el orden social y la debilidad institucional. La metáfora plantea la existencia del “efecto túnel”; una analogía cuyas implicancias, explicadas por la desigualdad, son vitales para explicar –o no– la capacidad de respetar y acatar las instituciones por parte de los actores sociales.

De acuerdo con Hirschman (1973), en las primeras etapas del desarrollo económico, cuando las desigualdades en la distribución del ingreso, entre quienes conforman la sociedad tienden a aumentar, puede surgir, un nivel sustancial de tolerancia sobre tales disparidades. Pero esta tolerancia tiene una fecha de caducidad. La tolerancia a las desigualdades económicas únicamente se puede sostener si es que los actores sociales perciben o tienen la expectativa de que eventualmente dichas disparidades se reducirán. En caso de que se mantengan o incrementen, es probable que emerjan varios problemas sociales y, quizás, desastres para la democracia, la política, la cohesión social y el ordenamiento institucional.

Para sostener esta proposición, Hirschman (1973) propone una analogía. Suponga que el actor A conduce a través de un túnel de dos carriles, ambos carriles van en la misma dirección y se presenta un atasco de tráfico. En dicha situación, ningún automóvil se mueve en ninguno de los carriles. El actor A se encuentra en el carril izquierdo y el actor B en el carril derecho, ambos, producto del atascamiento se sienten desanimados. Después de un tiempo, los autos ubicados en el carril derecho comienzan a moverse. Consecuentemente, el espíritu del actor A se eleva considerablemente, producto, de que se asume que, aquello que impedía el tráfico, termino y, eventualmente, el turno del carril izquierdo para moverse llegará en cualquier momento. Aunque, el actor A todavía no participe en el movimiento, este empieza a sentirse mucho mejor por la expectativa de que pronto estará en movimiento. Sin embargo, supongamos que la expectativa es decepcionante y que solo el carril derecho sigue moviéndose: en ese caso, el actor A, junto los demás actores del carril izquierdo, comienzan a sospechar de alguna injusticia o juego sucio, y, eventualmente, los actores del carril izquierdo se frustrarán, se pondrán furiosos y estarán listos para violar la norma o institución (en este caso, cruzar ilegalmente la doble línea que separa los dos carriles), es decir el facto del tiempo empieza alterar los pagos percibidos por los actores, donde en momento t_1 , $F > V$ en un momento t_2 , $V > F$ (Brinks et al. 2019).

Traducir esta situación al contexto económico y político es bastante sencillo. El bienestar de un individuo depende de su estado actual de satisfacción (como proxy, se utiliza el ingreso) y de su futura satisfacción, es decir del ingreso esperado. Se puede suponer que el individuo carece de información sobre su ingreso futuro, pero se observa como en distintos actores de su entorno mejoran su posición económica o social. Esta percepción del entorno provoca cierta esperanza en los actores, y conforme indica la literatura (Hirschman 1973) ahora tiene una motivación; los actores, perciben esperanza que en algún momento llegará su turno de ascender en la escalera social, y obtendrán, así como los otros, mejoras en su calidad de vida.

Esta situación, o particularmente esta gratificación inicial, se denomina como el “efecto túnel”. En el contexto institucional, dicha gratificación hace que F sea importante y superior a C o V.

El efecto túnel funciona porque los avances de otros proporcionan información sobre un entorno externo más benigno; aquello reduce la incertidumbre y genera una expectativa positiva a partir de la evidencia contextual generada por el marco institucional vigente. De acuerdo con esta propuesta teórica, esta gratificación y esperanza positiva, justificaría o legitimaría cierto nivel de desigualdad económica en las sociedades democráticas. Hirschman argumenta que, mientras dure el efecto túnel, todos se sentirán mejor, tanto los que se han enriquecido como los que no. Por lo tanto, es concebible que se prefiera una distribución desigual del ingreso generada a partir del crecimiento económico en las etapas iniciales del desarrollo (Acemoglu, 2006). En este caso, conforme indica el autor *“el aumento de la desigualdad de ingresos no solo sería políticamente tolerado; sino también sería totalmente deseable desde el punto de vista del bienestar social”* (Hirschman 1973, 548).

¿Qué evidencia existe sobre el efecto túnel? Han sido varios los académicos e investigadores que han realizado estudios al respecto. Por ello a continuación se presentan algunos comentarios sobre distintos estudios generados en este ámbito.

Una encuesta realizada en las favelas de Río de Janeiro arrojó los siguientes resultados. Cuando se les preguntó, en febrero de 1961, a un grupo de personas de una favela sobre si las cosas habían mejorado, se habían mantenido más o menos igual o habían empeorado para ellos durante los últimos cinco años, casi uno de cada dos individuos aseguró que su situación actual es peor que antes. Ahora bien, la sensación general de que las cosas no han mejorado para la gran mayoría de actores en la favela no ha creado una gran desilusión respecto a la economía, al contexto institucional. Cuando se les preguntó sobre si el crecimiento económico había beneficiado a personas como ellos, la mayoría respondió de manera positiva. Sin embargo, su explicación fue justificada, casi por completo, en términos de la expansión de oportunidades de trabajo para otros actores, entendidos estos como amigos, conocidos, familiares, vecinos o simplemente otros brasileños. No particularmente como una mejora directa hacia ellos (Hirschman y Rothschild 1973).

Por su parte Barkin en 1971, al realizar un estudio en México, concluyó que, aunque las perspectivas de avance individual son limitadas, hay una razón por la cual uno encuentra menos desilusión con el proceso de desarrollo entre las personas de clase baja de todos los

sectores de lo que cabría esperar. Con la educación extendiéndose rápidamente y con la migración en aumento, hay una serie de formas relativamente fáciles de lograr el avance personal. Por lo tanto, incluso cuando un individuo no ha podido obtener un nuevo trabajo o, en general, no ha mejorado sus ingresos o su condición económica, es probable que conozca a una o varias personas que han tenido éxito en estos aspectos (Barkin 1971).

Siguiendo con esta lógica, Melvin en 1961 realizó un estudio similar en Puerto Rico donde concluyó que los puertorriqueños se sientan mucho mejor que los hechos objetivos de ingresos, educación y trabajo. Los puertorriqueños perciben las marcadas desigualdades existentes. Sin embargo, no se sienten particularmente desesperados por ellas; de hecho, en algunos aspectos, sus puntos de vista sobre la vida y lo bueno que es a menudo parecen ignorar la situación objetiva... en cada cuenta visible, estas personas en todos los niveles están llenas de esperanzas para el futuro (Hirschman y Rothschild 1973).

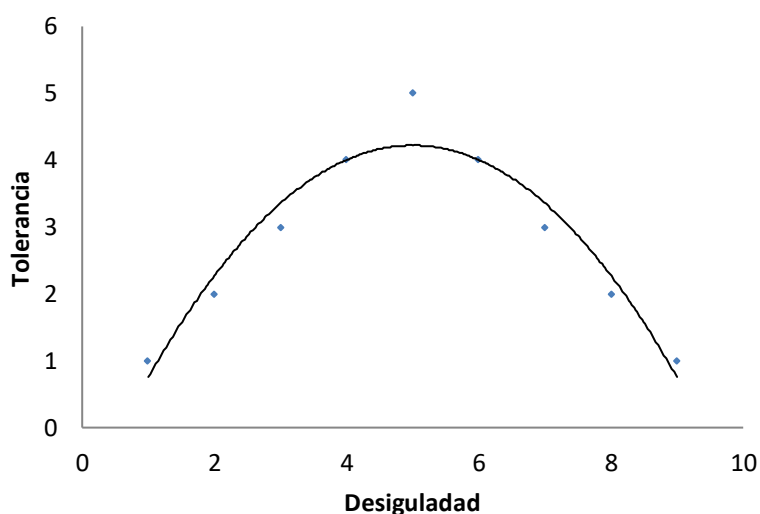
Finalmente, en un artículo que trata sobre el continente latinoamericano en su conjunto, dos sociólogos latinoamericanos captan la esencia de estas situaciones al afirmar que los patrones de movilidad social, aunque algo míticos, son efectivos (Hirschman y Rothschild 1973).

Conforme afirma Hirschman y a la luz de los estudios revisados por Melvin (1961), Cardoso (1968), Barkin (1971) y Bonilla (1961) la satisfacción de unos se genera a partir de los avances de otro; aquello se entiende bajo el enfoque del efecto túnel, pero esta satisfacción del primer grupo no se genera por benevolencia o altruismo, sino únicamente por un cálculo expectante individual: es decir, esperando que llegue el turno de los segundos para moverse como los primeros. ¿Pero, qué sucede cuando se termina o no se da el efecto túnel? ¿Qué sucede cuando los actores del carril de la izquierda nunca llegan a moverse a pesar de que el carril de la derecha sigue moviéndose? ¿Qué efectos pueden surgir a raíz de la desesperanza? ¿Cómo incide esto en la fortaleza o debilidad institucional?

Hirschman (1973) argumenta que el incumplimiento de la expectativa generado a partir del efecto túnel es sumamente peligroso para el ordenamiento institucional y la coordinación social. La no realización de la expectativa eventualmente se transformará en enfado, malestar y en percepción de injusticia, es decir, el actor A (del carril que se encuentra inmóvil) puede pasar de la esperanza a la desesperanza y con ello, convertirse en un enemigo del orden establecido. Este cambio de esperanza a injusticia se explicaría únicamente por el paso del tiempo y el mantenimiento del *status quo* (Hirschman 1973). Como se mencionó, se generaría una alteración de los pagos generados por las instituciones.

Si el avance económico se genera únicamente para un grupo de la sociedad y la desigualdad se mantiene en el tiempo, el efecto túnel empieza a reducirse: mientras un grupo se beneficia del crecimiento y el desarrollo económico, otro no percibe estas ganancias, los segundos asumen que el avance de los primeros se realiza a costas de ellos. Por lo tanto, el grupo inmóvil puede hacer la predicción opuesta aquella planteada por el efecto túnel, es decir, el avance del uno significa el retroceso del otro. Esta construcción teórica supone un riesgo para el orden social y el correcto funcionamiento institucional.

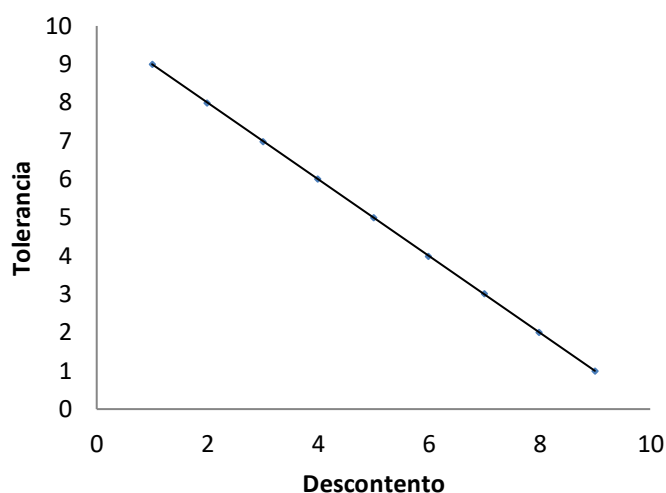
Gráfico 2.1. Tolerancia vs. Desigualdad



Elaborado por el autor.

Esta realidad se la puede visualizar en gráfico 2.1. En el t1 existe un nivel de desigualdad y un nivel de tolerancia dados. Inicialmente existe un cierto grado de tolerancia sobre la desigualdad y esta estaría justificada por la esperanza generada por el efecto túnel. Sin embargo, en el t2, si es que estas desigualdades no se corrigen con el tiempo y por el contrario se acentúan, los niveles de tolerancia frente a estas asimetrías empiezan a reducirse. Esta reducción de la tolerancia se traduciría en enfado y en un incremento de los niveles de descontento de los actores frente a los resultados generados por el orden institucional. Aquello se puede evidenciar en el gráfico 2.2.

Gráfico 2.2. Tolerancia vs Descontento



Elaborado por el autor.

De acuerdo con el modelo teórico el incremento o permanencia de desigualdad en el tiempo tendría un efecto negativo en la tolerancia, es decir, a mayor desigualdad menos tolerancia. Esta reducción de la tolerancia se traduciría en un mayor descontento social, mayor percepción de injusticia y por tanto mayor propensión de irrespeto al orden institucional. De esta manera se llega a la presente hipótesis

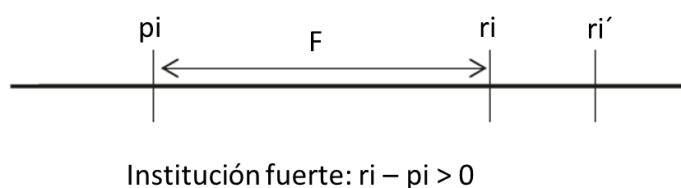
H1: Desigualdad en el tiempo → aislamiento de las élites económicas → disminución de la interacción social → Influencia política desproporcionada → erosión de la confianza en las instituciones → comparación social → intolerancia → descontento → percepción de injusticia → Violación de la norma.

La desigualdad económica, operaría como un gatillante, la cual, al mantenerse en el tiempo o no reducirse, provocaría el descontento de aquellos actores que no se ven beneficiados por los resultados generados por el orden institucional. Dicho descontento se traduciría en percepción de injusticia lo cual provocaría un mal funcionamiento institucional dado que los actores carecerían de los incentivos necesarios para seguir el orden institucional establecido afectando así el orden de pagos generados por r_i .

Conforme las definiciones antes entregadas, donde se entiende:

1. Las instituciones son reglas obligatorias dentro de un sistema político que definen y persiguen un objetivo, otorgan roles, establecen y prohíben comportamientos y sancionan por violarlos.
2. Una institución es fuerte cuando $r_i - p_i > 0$

Gráfico 1.1. Instituciones fuertes



Fuente: Brinks et al. (2019).

3. En esta definición de fortaleza institucional, se entiende a F como el costo que deben incurrir aquellos actores que prefieren p_i , es decir, el resultado en ausencia de la institución o bajo un acuerdo institucional preferido diferente.
4. Se parte de la idea que, para cada institución, o r_i , existe una coalición de actores que la apoya y otra coalición de actores que no, o bien prefiere un resultado alternativo o prefiere p_i . Dada esta condición de divergencia, aquellos actores que se oponen a una institución tienen tres y solo tres opciones: 1) cumplir con la institución y asumir un costo S , 2) evitar el cumplimiento y enfrentar el costo de una violación (V), o 3) cambiar la institución con un costo C para lograr un nuevo S' .
5. Una institución es fuerte si el costo para los oponentes de cambiarla (C) o violarla (V) supera a S , el costo de cumplir con la institución.
6. Por otro lado, las instituciones son débiles, cuando el costo de cambiarlas o violarlas es inferior a S , es decir el costo del cumplimiento, de modo que ambas opciones 2) y 3) se vuelven más atractivas para un determinado grupo de actores.
7. Para explicar la debilidad institucional, es preciso entender qué factores aumentan y disminuyen el costo de V y C en relación con S y entre sí, así como si la distribución de S en términos de ganancias colectivas es o no homogéneo entre los actores. Es decir, se espera que las instituciones sean estables y se cumplan de manera regular cuando el costo de cambiar la institución (C) sea mayor que el costo impuesto por la institución (S) o el costo de una violación (V). Por el contrario, el incumplimiento debería ser alto cuando el costo de violarla (V) es menor que el costo impuesto por la institución (S) o el costo de reemplazarla (C) (Brinks et al. 2019).

Para explicar la lógica causal hipotetizada donde: Desigualdad en el tiempo → aislamiento de las élites económicas → disminución de la interacción social → Influencia política desproporcionada → erosión de la confianza en las instituciones → comparación social → intolerancia → descontento → percepción de injusticia → Violación de la norma., esto estaría explicado por que, a medida que se mantiene la desigualdad y se reduce el efecto túnel, se parte de la idea que F, o la fuerza institucional tiene como finalidad generar un equilibrio que permite procesar los conflictos sociales de manera menos costosa que la violencia (Przeworski 2004), sin embargo, dicho equilibrio no es percibido de manera como un beneficio homogéneo para los actores sociales y políticos. Por tanto, si bien en un momento t_1 , $F > 0$ y $V > S$, en un momento t_2 , donde la desigualdad persiste o se incrementa en relación a t_1 , los actores perciben tanto una variación o disminución tanto en F como en S y un incentivo en fomentar V dado que el resultado general no se traduce en un beneficio homogéneo, por el contrario, se perciben asimetrías en los resultados de los equilibrios instituciones y se percibe que es mejor violar la norma antes que respetarla ya que sus beneficios serán superior a F (Brinks et al. 2019). Aquello se plantea de la siguiente forma: en t_1 $F > V$, en un momento t_2 , $V > F$ (Brinks et al, 2019). Con ello, la institución pierde su fortaleza explicada por el descontento, alteración en los pagos y detonado por la persistencia de la desigualdad.

2.1. Explicación de la hipótesis

La idea básica del efecto túnel es que los cambios en el ingreso de B conducen a cambios en el bienestar de A no solo porque la posición relativa de A en la escala de ingresos ha cambiado, sino porque los cambios en la riqueza de B afectarán la predicción de A de su propio futuro. En el argot del efecto túnel se puede describir de la siguiente manera: B avanza, y esto lleva a A, a predecir una mejora en su propia posición. Pero también se ha mencionado la situación opuesta: un deterioro en la situación de B lleva a A, a sentir un deterioro la suya, como es el caso de una depresión o recesión económica. Pero ¿Es concebible un caso mixto? En otras palabras, ¿podría A llegar a sentir en ciertas circunstancias que un avance por parte de B puede afectar negativamente su propio bienestar? Esta situación podría explicarse por qué los actores pueden sentirse que están involucrados en un juego de suma cero dado que los recursos están disponibles se encuentran en cantidades estrictamente limitadas.

Esta representación de la realidad social ha sido llamada la Imagen del Bien Limitado por George Foster (1963). Suponga que la Imagen prevalece en una comunidad y que, en un momento, varios de sus ciudadanos (grupo B) mejoran su posición, mientras que los ingresos

del resto de las personas (grupo A) se mantienen sin cambios. La sensación de desesperanza, desconfianza e injusticia de parte de A puede explicarse por qué la sensación de A de que B, como resultado de su mayor riqueza, también adquirirá más poder, un bien limitado y que generalmente se adquiere a expensas de otros. Por tanto, esta distribución desigual del poder podría perjudicar aún más la condición de A.

La preocupación de A está justificada en función de que las desigualdades de ingresos y riqueza a menudo se traducen en desigualdades políticas. En el contexto de la Imagen del Bien Limitado, así como en la teoría de la captura de rentas explicada por Stiglitz (2012), los sectores excluidos de los frutos del crecimiento económico, o grupo A, carecen de los incentivos y/o los recursos necesarios (y de los instrumentos institucionales en muchos casos) para participar activamente en política. Aquello daría más espacio a grupos de intereses particulares para dar forma a las decisiones a su favor. Los privilegiados, o grupo B, pueden capturar el sistema, moldeándolo para que se ajuste a sus preferencias, y con ello pueden acentuar aún más las desigualdades, profundizar el malestar social y por tanto al funcionamiento institucional. Las asimetrías de poder fomentarían las fallas en el ordenamiento institucional, inclusive debilitando la efectividad de las políticas. Cuando las instituciones son capturadas por las elites, los ciudadanos están menos dispuestos a ser parte del contrato social dado que, las instituciones no generan resultados atractivos para ellos y por tanto no tendrían los incentivos para seguir el ordenamiento institucional. Conforme plantea Przeworski (2007), para que las instituciones sean auto sustentables, estas deben generar resultados más atractivos que aquellos generados por los conflictos militares. Pero si dichos resultados se aplican únicamente para un grupo de la sociedad y el resto se ve excluido, siguiendo a Przeworski, estos no tendrían razones para seguir dicho orden institucional y, por lo tanto, tendrían incentivos para operar de manera extra institucional (en t_1 $F > V$, en un momento t_2 , $V > F$)

En otras palabras, las desigualdades existentes son aún más importantes de lo que podrían parecer porque no solo afectarían los resultados actuales, sino que también establecerían las condiciones que dan forma a los resultados económicos y sociales en el futuro.

Conforme plantea la hipótesis de la presente investigación, el tiempo, y el incremento o mantenimiento de la desigualdad y la disminución de la tolerancia sobre esta, predice un incremento del descontento social del grupo A explicado por la movilidad del grupo B. Este modelo está planteado en función de la visión de la economía, sin embargo, dicho modelo

también puede ser explicado desde la sociología a partir del concepto de privación relativa de Merton.

La teoría de la privación relativa, similar al efecto túnel, puede ser entendida como la sensación o sentimiento de resentimiento resultante de apreciaciones de injusticia sobre las distribuciones de recursos. Merton afirma que este fenómeno es un efecto generado de las apreciaciones realizadas por los actores al comparar su situación con la de otros actores, que de acuerdo su mirada, pueden ser comparable. Por lo tanto, esta teoría, sugiere que, en determinadas condiciones, una gran pérdida, podría ser percibida como pequeña, si quien la sufrió se compara con otro que tuvo sufrió una gran pérdida (no es lo mismo perder un bien material que perder a un ser querido) (Merton 1961; Guzmán 2019).

La teoría de privación relativa se basa en el ejercicio comparativo en distintos niveles. La idea central es que la situación o sensación de pérdida de unos está condicionada o supeditada a la situación o sensación de pérdida de otros. Según esta apuesta teórica, la injusticia sería interpretativa dado que esta se explica en función de la situación de A frente a la situación B. Bajo este enfoque es oportuno cuestionarse; ¿A la luz de la privación relativa, como incide esta percepción en contextos de amplias disparidades de ingreso entre unos y otros? ¿Cómo la percepción de injusticia comparativa afecta el comportamiento de los actores?

En línea, con el efecto túnel y la teoría de la privación relativa, el modelo presentado propone que, a mayor desigualdad económica, mayor será la percepción de injusticia entre los actores sociales y políticos. Como afirma Przeworski (2004), la desigualdad económica presenta un importante reto para el funcionamiento democrático, mientras unos se ven favorecidos por el marco institucional otros no. Así, al existir amplias disparidades, aquello generará una percepción de injusticia lo que a su vez llevará a la frustración, y quienes tienen menos, en comparación a quienes tienen más, los primeros tendrán siempre el incentivo de violar las normas, es decir, el beneficio de seguirla se iría reduciendo paulatinamente. Esto generaría una importante implicación teórica, dado que la violación de la norma no solo estaría explicada por factores racionales en términos de costos y beneficios, sino que estaría legitimada por la percepción de injusticia donde pocos tendrían mucho y muchos tendrían poco (Merton 1961; Hirschman 1972; Guzmán 2019).

La incapacidad de las instituciones de generar resultados equitativos para todos provocaría que los individuos dejen que seguir las normas institucionales y por tanto las debilitarían, donde F cada vez se acercaría a 0 y el costo de F cada vez se iría reduciendo en relación con

V. De esta forma y como se revisó anteriormente, esta investigación sugiere que la desigualdad económica, la percepción de injusticia y la frustración resultante de la generación de pagos de manera heterogénea entre actores cuyas interacciones están delimitadas por las instituciones, implicaría, en estas condiciones, un debilitamiento de estas. Ahora bien, para poner a prueba la teoría, la siguiente sección plantea una apuesta empírica al respecto.

2.2. Apuesta empírica

Levitsky y Murillo (2010) así como Brinks et al. (2019) afirman que una de las áreas más de mayor relevancia a la hora de estudiar la debilidad y la fortaleza institucional se encuentra en cómo medir de estas variables. En ese sentido los autores afirman:

Necesitamos mejores indicadores de debilidad institucional. Medir la debilidad institucional es difícil. Por ejemplo, debido a que el incumplimiento implica violar las reglas, los actores a menudo intentan ocultarlo o disfrazarlo, lo que a menudo resulta en problemas de subregistro y subconteo. Los académicos que buscan medir el bajo cumplimiento pueden basarse en violaciones observadas, frecuencia de sanciones, examen de los recursos invertidos en la aplicación, o la coproducción de la sociedad de los esfuerzos de aplicación.

Los buenos indicadores y estrategias de medición son críticos para la capacidad de los académicos de participar en análisis comparativos de la debilidad institucional y sus efectos en los casos (Brinks et al. 2019, 54).

Siguiendo esta necesidad planteada por los autores, la presente investigación busca brindar una primera aproximación para, a partir de un indicador compuesto, medir la fortaleza y debilidad institucional y su relación con la desigualdad

¿Cuándo se puede concluir que las instituciones son fuertes y han logrado modificar el comportamiento de los actores? ¿Cuándo es prudente hablar que una sociedad ha alcanzado el progreso? Tradicionalmente el crecimiento económico ha sido una herramienta utilizada para medir el avance de una sociedad por parte tanto de los economistas como de los politólogos, sin embargo, esta medición presenta varias falencias y problemáticas. Dado el alcance, la presente investigación no discute sobre las limitaciones y problemáticas de este indicador, sin embargo, presenta una alternativa para poder dar respuesta a las preguntas planteadas. Por ello, en la presente sección se buscará intentar definir, desde una perspectiva empírica, el concepto de fortaleza/debilidad institucional.

La fortaleza institucional se ha definido, teóricamente, cuando: $r_i - p_i > 0$, ahora, ¿Cómo se mide la fortaleza o debilidad institucional desde una perspectiva agregada y empírica?

2.3. Construcción del Índice de fortaleza institucional

La efectividad de las instituciones para moldear el comportamiento de los actores sociales y hacer cumplir la norma es fundamental para el buen funcionamiento de las democracias y el desarrollo económico. La medición precisa de la debilidad institucional es un desafío complejo debido a su naturaleza multifacética. En este contexto, este texto propone la creación de un indicador compuesto de fortaleza institucional que incorpora dos dimensiones principales: la dimensión social y la dimensión política, para de manera agregada, medir la debilidad/fortaleza institucional.

Dimensión Social

La dimensión social se enfoca, principalmente, en los aspectos relacionados con la seguridad ciudadana. Para entender adecuadamente la debilidad institucional, es esencial abordar la seguridad pública, ya que las instituciones gubernamentales juegan un papel crucial en garantizar la seguridad de la sociedad y fungen como *proxy* del modelamiento o no del comportamiento de los actores. Bajo esta lógica, un acto claro y preciso que las instituciones no están moldeando el comportamiento es la violencia y el homicidio. Esta dimensión se basa en tres indicadores específicos: la tasa de homicidios, la tasa de prisión y los asaltos graves por cada 100,000 habitantes. Estos indicadores son fundamentales para evaluar la efectividad de las instituciones en la protección de la vida y la propiedad de los ciudadanos.

Dimensión Política

La dimensión política se centra en la confianza en las instituciones y la percepción de corrupción. La confianza en las instituciones gubernamentales y en la democracia es esencial para el buen funcionamiento de una sociedad. Los indicadores utilizados en esta dimensión son la confianza interpersonal, la confianza en la democracia y la aceptación de la corrupción. Estos indicadores reflejan la relación entre los ciudadanos y las instituciones políticas, así como la percepción de la integridad y eficacia de dichas instituciones, dando así legitimidad y sostenibilidad a las mismas.

La elección de estas dos dimensiones y seis indicadores se fundamenta en teorías relevantes sociológicas como las de Robert Merton (1938) y Hirschman (1973) que ayudan a comprender la relación entre la debilidad institucional, la desigualdad económica y el comportamiento de los ciudadanos. En este sentido, conforme indica la teoría de la privación relativa de Robert Merton, la percepción de injusticia en la distribución de los beneficios institucionales puede generar descontento y desconfianza en las instituciones. Cuando las instituciones no logran

abordar la desigualdad económica de manera efectiva, los ciudadanos pueden sentirse privados relativa y absolutamente, lo que puede dar lugar a comportamientos extra institucionales.

En este contexto, es esencial destacar cómo los ciudadanos, cuando perciben entornos caracterizados por la desigualdad, tienden a desacatar las normas sociales, ya que perciben una grave injusticia en la distribución de los beneficios institucionales. Esta percepción de injusticia puede minar la confianza en las instituciones, a nivel interpersonal y llevar a comportamientos que desafían las normas establecidas. Cuando los ciudadanos sienten que las instituciones no abordan eficazmente la desigualdad económica, pueden recurrir a la protesta social, la evasión de impuestos o incluso la participación en actividades ilegales.

El concepto del “efecto túnel” de Albert Hirschman también es relevante en este contexto, ya que destaca cómo la percepción de que las instituciones son ineficaces o inaccesibles puede llevar a los ciudadanos a optar por la salida en lugar de la voz. Cuando los ciudadanos sienten que no pueden influir en las instituciones de manera efectiva para abordar la desigualdad económica, pueden buscar soluciones fuera del marco institucional, lo que a menudo se traduce en comportamientos extra institucionales.

En consecuencia, la inclusión de estas dimensiones e indicadores en el indicador compuesto propuesto es relevante desde una perspectiva teórica y conceptual. Ayuda a capturar tanto la eficacia de las instituciones en la gestión de la seguridad y la confianza ciudadana como su capacidad para abordar la desigualdad económica. Es decir, utiliza como *proxy* estas dimensiones e indicadores para medir si los comportamientos requeridos o prohibidos están teniendo lugar, o no.

Esta aproximación multidimensional proporciona una comprensión más completa de la debilidad institucional y su relación con la desigualdad económica, lo que, conforme el objetivo de esta investigación permite contar con un referente empírico. Es decir, el Índice de fortaleza institucional es una medida resumen que busca capturar si es que las instituciones han logrado o no constreñir los comportamientos de los actores conforme su cometido normativo.

Siguiendo con la literatura específica, la construcción de cualquier índice debe contar con tres pasos básicos, a saber: identificación de fuentes de datos, normalización y agregación de los indicadores que componen el índice. (WPS Index 2017). En la siguiente sección se detallará cada uno de estos pasos (Guzmán 2019):

2.3.1. Selección de datos

En la construcción del índice, se revisaron distintas fuentes de datos que se alineen con el concepto de fortaleza institucional antes revisado. De esta forma se concluyó que la información que se alinea de mejor manera con el concepto proviene de las siguientes fuentes de datos (Guzmán 2019):

- Latino Barómetro (principalmente para la dimensión política)
- UNODOC, Statistics and Data (principalmente para la dimensión social)

Posterior a la selección y determinación de las fuentes de información que alimentarán al índice, a continuación, se recolectó la data y se procedió a armar una base de datos con la información a partir del concepto elaborado y las dimensiones establecidas. La tabla 2.1 presenta un resumen de lo trabajado.

Tabla 2.1. Dimensiones e indicadores de índice de Fortaleza Institucional

Dimensión	Indicador	Fuente
Social	Tasa de Homicidios x cada 100 mil ha.	UNODOC
	Tasa de Prisión x cada 100 mil ha	UNODOC
	Asaltos graves x cada 100 mil ha.	UNODOC
Política	Confianza interpersonal	LatinoBarometro
	Confianza en la democracia	LatinoBarometro
	Aceptación de la Corrupción	LatinoBarometro

Fuente: Guzmán (2019).

2.3.2 Normalización de datos

Tras la identificación de fuentes de información y selección de datos, el siguiente paso en la construcción del índice fue la normalización de la data. La normalización es un proceso que permite que los indicadores que son parte del índice puedan ser comparables entre sí; de forma que la combinación de estos tenga un sentido lógico y significativo. Para garantizar la comparabilidad, es necesario que los indicadores seleccionados puedan estimarse de tal manera tal que los valores más altos impliquen un mejor desempeño o fortaleza institucional y los valores más bajos una relación inversa. Para ilustrar aquello y dar coherencia al ejercicio

empírico, es necesario re escalar las variables y sus valores en una escala entre 0 a 100, donde 0 implica el peor desempeño y 100 el mejor u optimo. Esta es una práctica general que se aplica para distintos índices como el Índice de Objetivos de Desarrollo Sostenible (SDGI) desarrollado por Schmidt-Traub et al. (2017) y el Índice de Desarrollo Humano (IDH) publicado anualmente por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD, entre otros (Guzmán 2019).

En muchos de los casos de las variables seleccionadas, sus valores se encuentran en una escala entre 0 y 100; como por ejemplo todos aquellos donde se utiliza la noción de porcentaje. Sin embargo, existen ciertos indicadores donde se requiere establecer valores máximos para dar sentido es escala y comparabilidad. Para alcanzar aquello, los indicadores debieron ser re escalados en función del límite superior de los valores de la serie seleccionada (Guzmán 2019). De esta forma, los indicadores se normalizan conforme la siguiente formula:

$$Valor\ normalizado = \frac{Valor\ actual - Valor\ mínimo}{Valor\ máximo - Valor\ mínimo}$$

Una vez normalizados los datos, el siguiente paso en la construcción del índice compuesto es la agregación de estos.

2.3.3. Agregación de datos

Para la construcción del Índice de fortaleza institucional, siguiendo con las mejores prácticas internacionales (Schmidt-Traub et al. 2017) para brindar los pesos a cada una de las dimensiones que lo componen, se aplicó el principio de homogeneidad, asignando el mismo peso a cada una de las 2 dimensiones en el Índice (Guzmán 2019).

El proceso agregación se lo realizó en dos momentos. En un primer momento, ya con las variables (indicadores) normalizadas, se agregó y agrupó a cada indicador en su dimensión correspondiente y luego se agregaron las dos dimensiones del Índice. Se utilizó la media aritmética con la finalidad de agregar los puntajes de todos los indicadores dentro de cada dimensión. Ahora bien, cabe indicar que el peso relativo de cada una de las variables en una dimensión respectiva es inversamente proporcional al número de indicadores que la contiene (Guzmán 2019).¹

¹ Para revisar la consistencia interna de la selección de los indicadores se aplicó coeficiente de confiabilidad de Cronbach, comúnmente conocido como el "Cronbach's alpha" o simplemente "alpha," obteniendo un Scale reliability coefficient de 0.37

Tabla 2.2. Dimensiones e indicadores de índice de Fortaleza Institucional. Valores máximos y valores mínimos

Dimensión	Indicador	<u>Min</u>	<u>Max</u>	<u>Mean</u>	<u>Std Dev</u>
Social	Tasa de Homicidios x cada 100 mil ha.	2,34	85,43	.1424924	.1381363
	Tasa de Prisión x cada 100 mil ha	70,47	380,73	.1294414	.0605829
	Asaltos graves x cada 100 mil ha.	6,3	419,17	.0702809	.0740123
Política	Confianza interpersonal	0	100	.1683789	.0804576
	Confianza en la democracia	0	100	.5949751	.1370836
	Aceptación de la Corrupción	100	0	.4438739	.1973961

Fuente: Guzmán (2019).

Se aplicó las medias aritméticas para agregar los indicadores normalizados en cada uno de los subíndices de la dimensión propuesta. A continuación, un ejemplo:

- Subíndice social = (Puntuación de Tasa de Homicidios x cada 100 mil ha + Puntuación de Tasa de Prisión x cada 100 mil ha + Puntuación de Asaltos graves x cada 100 mil ha) / 3
- Subíndice político = (Puntuación de Confianza interpersonal + Puntuación de Confianza en la democracia + Puntuación de Aceptación de la Corrupción) / 3

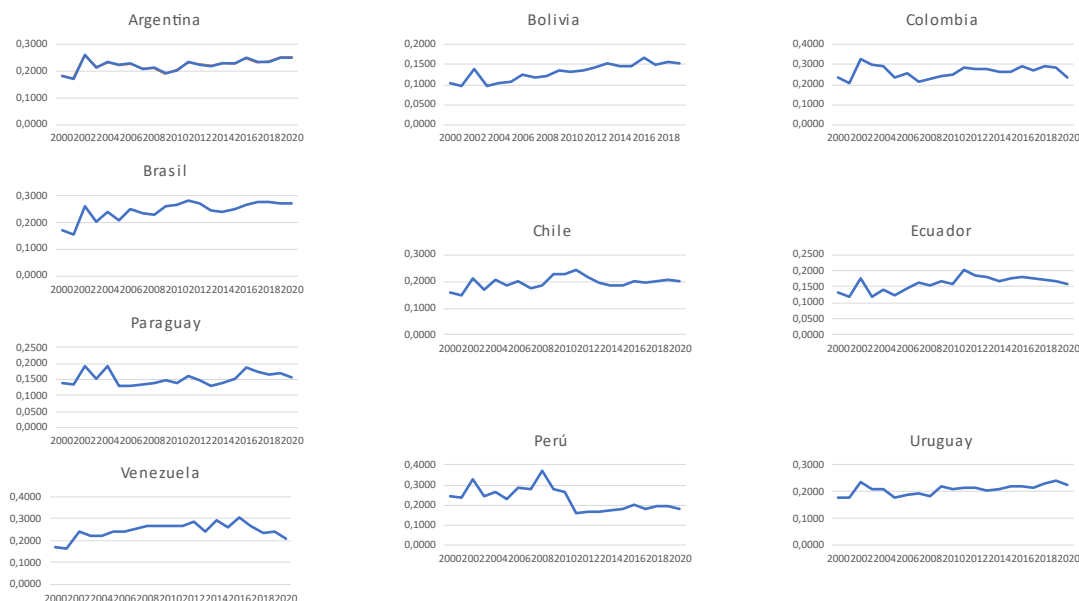
En última instancia y con el objetivo de no sesgar el índice, se aplicó una media geométrica para agregar los 2 subíndices en el índice de Fortaleza Institucional. Resultado así la siguiente fórmula:

$$\text{Índice de fortaleza institucional} = \text{Subíndice Socia}^{1/2} \times \text{Subíndice político}^{1/2}$$

2.4. Resultados del Índice de fortaleza institucional

El gráfico 2.3 resume los resultados del índice de fortaleza institucional utilizado como unidad de análisis las observaciones país-año.

Gráfico 2.3. Resultados del Índice de Fortaleza Institucional



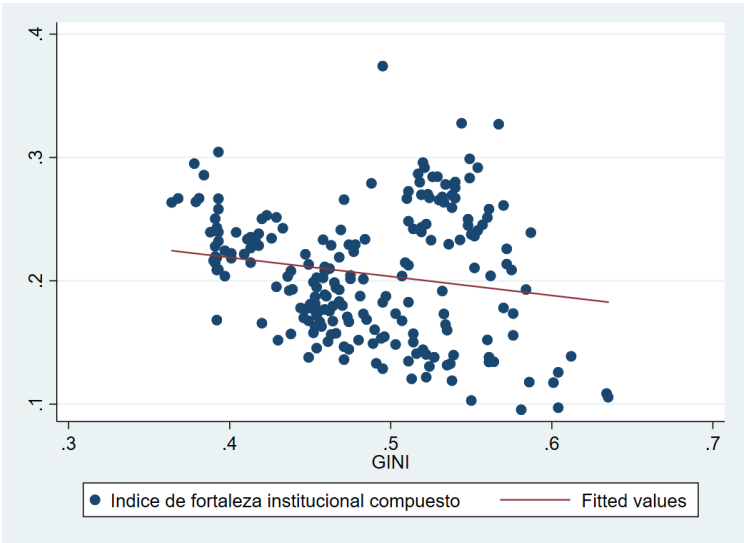
Fuente: Guzmán (2023).

Toda vez que se ha logrado definir tanto el referente conceptual y como el empírico sobre fortaleza/debilidad institucional, cabe la siguiente pregunta ¿Cómo opera la desigualdad frente a este índice? En la siguiente sección se buscará dar una respuesta a esta inquietud (Guzmán 2019).

2.5. Resultados Modelo empírico

El gráfico 2.4, permite evidenciar una primera relación entre la variable dependiente y la variable independiente. De esta forma se puede observar una correlación negativa entre la desigualdad y la fortaleza institucional. El diagrama de dispersión propuesta permite observar como a medida que incrementa la desigualdad económica en los países estudiados la fortaleza institucional va en detrimento y permite dar cuenta del nivel de interacción entre las variables estudiadas, generado así un primer nivel relación entre el referente teórico y el empírico (Guzmán, 2019).

Gráfico 2.4. Diagrama de dispersión Gini vs Fortaleza Institucional



Fuente: Guzmán (2023).

Con el objetivo de establecer una relación más robusta entre las variables dependiente e independiente y poner a prueba la hipótesis teorizada, la presente investigación utiliza un modelo de regresión como herramienta en dicho fin. El modelo de regresión, conforme su definición, es una herramienta estadística que nos ayuda a entender cómo ciertas variables interactúan entre sí y cómo podemos usar esa información para hacer predicciones o tomar decisiones basadas en datos. Con la utilización del modelo del modelo propuesto, se pretende, en la presente investigación, analizar como la influye la desigualdad económica que la debilidad institucional de un país (Guzmán 2019).

Tabla 2.3. Resultados modelo empírico

Modelo	Resultados
	(1)
VARIABLES	Indicedefortalezainstitucionala
GINI	-0.154**
	(0.0594)
Constant	0.280***
	(0.0291)

Observations	210
R-squared	0.031
Standard errors in parentheses	
*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1	

Fuente: Guzmán (2023).

Como se observa en la tabla 3, "GINI" o la desigualdad económica tiene un efecto significativo sobre la variable dependiente "Indicedefortalezainstitucional". El valor de F es 6.72 y tiene 1 y 208 grados de libertad. El valor p asociado (Prob > F) es 0.0102, que es menor que un nivel de significancia típico de 0.05. Esto sugiere que el modelo en su conjunto es estadísticamente significativo, lo que significa que al menos una de las variables independientes tiene un efecto significativo en la variable dependiente. Conforme arroja el parámetro R-cuadrado (R-squared), que es 0.0313, esto significa que aproximadamente el 3.13% de la variabilidad en la variable dependiente "Indicedefortalezainstitucional" se explica por la variable independiente "GINI". En otras palabras, el modelo tiene una capacidad de ajuste limitada. Finalmente, para la variable "GINI", el coeficiente es -0.1539073, es decir que, manteniendo todas las demás variables constantes, un aumento de una unidad en "GINI" se asocia con una disminución de aproximadamente 0.154 unidades en "Indicedefortalezainstitucional".

Los resultados del modelo propuesto indican que el modelo de regresión sugiere una relación significativa entre las variables "GINI" e "Indicedefortalezainstitucional". Sin embargo, el R-cuadrado ajustado es bajo, lo que sugiere que "GINI" explica solo una pequeña parte de la variabilidad en "Indicedefortalezainstitucional". Ahora bien, los resultados expuestos permiten confirmar, la hipótesis teorizada de la presente investigación. El modelo evidencia que un aumento en la desigualdad económica disminuye la probabilidad de que un país cuente con instituciones fuertes o pueda ser considerado con un marco institucional fuerte. Es decir que, a medida o mientras que incrementa la desigualdad económica, la probabilidad de que un país presente marcos institucionales débiles aumenta.

Capítulo 3. Consecuencias de la debilidad institucional

La variación en la fortaleza o cumplimiento institucional tiene importantes implicaciones para el entendimiento de cómo las instituciones moldean, y son moldeadas por, la política y las interacciones sociales (Levitsky y Murillo 2010).

Diferentes niveles de imposición y estabilidad tienen importantes efectos sobre las expectativas y el comportamiento de los otros actores. Cuando las instituciones son estables, duraderas, respetadas y hechas cumplir, los actores pueden asumir que 1) otros seguirán las reglas y 2) las reglas perdurarán en el futuro previsible. Debido a que las opciones de comportamiento se limitan únicamente a aquellas permitidas por los marcos institucionales, las elecciones de los actores se encuentran restringidas aquello genera certidumbre y alinea las expectativas. Y ya que los actores creen que los otros están similarmente restringidos por las reglas y que las reglas perdurarán en el tiempo, estos, invertirán en las instituciones, desarrollan expectativas estables acerca del comportamiento de los demás, y alargarán los horizontes temporales de la vida institucional y facilitarán la cooperación social (O'Donnell 1994).

Por su parte, la debilidad institucional crea un conjunto diferente de expectativas, generado incertidumbre y comportamientos erráticos. Donde las instituciones están débilmente impuestas, los actores no pueden asumir que otros cumplirán con las reglas. Aquello desincentiva la cooperación, la interacción social y la confianza interpersonal. En dicho contexto, los actores gozan de mayor discrecionalidad en cuanto a su repertorio de acciones tanto a nivel individual como colectivo: los actores pueden seleccionar estrategias que están prescritas por las reglas, pero pueden también elegir entre varias opciones extrainstitucionales. Es decir, a medida que aumenta el número de opciones estratégicas, también lo hace la incertidumbre y la variabilidad de las preferencias. En estos escenarios, los actores son menos capaces de formar expectativas estables acerca del comportamiento de otros, lo que limita sus horizontes temporales, erosiona la confianza interpersonal y la legitimidad estatal. De esta forma, la debilidad institucional afecta directamente la cooperación y la acción colectiva, socavando en última instancia la estabilidad democrática –y en algunos casos, el contrato social. (Levitski Murillo 2010; O'Donnell 1993, 1994).

La utilidad del análisis sobre fortaleza y debilidad institucional, en perspectiva comparada de las instituciones y reglas escritas depende de cuán bien estas alteran el comportamiento y estabilizan las expectativas de los actores. Por lo tanto, la investigación comparada debe tener

en cuenta no únicamente aquello que las instituciones establecen en el papel, sino, principalmente en el contexto latinoamericano, que también la medida señalada incide en los ajustes comportamentales de los actores en la práctica (Levitsky y Murillo 2010).

En contra partida, en un contexto de fortaleza institucional generalizada, tales caracterizaciones carecen de sentido y pertinencia. La fortaleza institucional contribuye a estrechar y limitar los conjuntos de opciones de los actores, estabilizando así las expectativas, afianzando el comportamiento y generando inversiones vinculadas a los arreglos institucionales existentes. La imposición y durabilidad institucional provocan de esta manera, una reducción de las alternativas radicales de la mesa y virtualmente aseguran que –fuera de las coyunturas críticas– el cambio gradual y ordenado (Levitsky y Murillo 2010).

En un contexto de debilidad institucional, los patrones de cambio pueden ser muy diferentes. El repertorio de acciones se amplía, las opciones radicales se vuelven atractivas y el cambio reiterado. Cuando las reglas no son sistemáticamente hechas cumplir, las elecciones de los actores no se limitan a un conjunto de opciones estables y socialmente conocidas; los actores tienen un amplio menú de opciones estratégicas que pueden poner en duda el orden y el funcionamiento social. Aquello incluye estrategias extra procedimental, acciones fuera de los marcos institucionales-legales existentes y/o, en general, violaciones de los procedimientos e irrespeto a las acciones sancionatorias (Levitsky y Murillo 2010).

Finalmente, cuando las instituciones son débiles, por definición, el supuesto de que estas son las “primarias” y más “importantes” causas del desarrollo entra en tensión y por tanto justifica la existencia de una línea de investigación en ciencia política, donde se revierta algunos supuestos como dado, y se pase a un análisis a partir de las realidades locales.

Conclusiones

Esta investigación comenzó con la premisa de que lo que las instituciones son la principal y más importante causa del desarrollo. Sin embargo, a lo largo de este documento se ha expuesto que, en última instancia, lo que realmente importa es la existencia de instituciones fuertes vs instituciones débiles. La conclusión radica en que mientras las primeras generan una variación en el comportamiento de los actores, las segundas no. En este sentido, es relativamente sencillo establecer que es una institución y existe una importante agenda de investigación al respecto, sin embargo, la discusión teórica alrededor de estas se vuelve radicalmente más interesante cuando se discute sobre su fortaleza o debilidad o grado de cumplimiento. En este sentido, es más relevante, en el contexto actual y latinoamericano, decir que una institución es fuerte porque produce un resultado que es sustancialmente diferente de lo que podríamos haber observado en su ausencia, y que continúa produciendo ese resultado incluso ante las presiones políticas y variaciones de poder para cambiarlo o evitarlo por completo.

Así mismo, se conceptualizó la fortaleza institucional en función de los efectos actuales y esperados de la institución. Es decir, la fortaleza institucional depende, conceptualmente, de la distancia entre el comportamiento mandatorio y el comportamiento real. Aunque las estrategias de medición a veces divergen en esto, el objetivo final es descubrir la diferencia entre cómo sería el comportamiento de los actores en ausencia de la institución y cómo es con el comportamiento con esta. Esta conceptualización permite realizar una clasificación de la debilidad y fortaleza institucional.

El objetivo de este texto fue intentar aclarar algunos de los fundamentos conceptuales y teóricos del trabajo sobre instituciones que no logran producir los resultados que se supone que deben producir. La variación en el cumplimiento y la estabilidad institucional afecta de manera importante el comportamiento político, las estrategias de los actores y los resultados en la interacción social. De hecho, la investigación que toma en serio esta variación ha llevado a los académicos a repensar y revisar importantes teorías institucionalistas en política comparada y en la política latinoamericana.

Así, la presente investigación tenía como objetivo indagar sobre por qué la debilidad institucional ha persistido en América Latina a pesar de las condiciones aparentemente favorables generadas por la Tercera Ola de democratización. Para ello, utilizó dos supuestos. Primero: Una de las principales preocupaciones las ciencias sociales es explicar cómo los

países o sociedades son capaces de generar equilibrios sociales. En gran medida para utilizar este supuesto, la presente investigación se apoya en la literatura contractualista y de la teoría institucional. El segundo supuesto se apalanca en la literatura de la sociología, puntualmente en la teoría Merton (1938) y Hirschman (1973), quienes proponen que el accionar de los actores está supeditado como estos perciben se los resultados generados por las instituciones son o no debidamente distribuidos y por tanto si son o no justos.

Tomando en consideración debilidad institucional como fenómeno analizado, este trabajo buscó brindar respuestas a la interrogante sobre ¿Por qué la debilidad institucional ha persistido en América Latina a pesar de las condiciones aparentemente favorables generadas por la Tercera Ola de democratización? Para ello planteo la hipótesis que este fenómeno es más probables en sociedades con altos niveles de desigualdad. De esta forma, planteo la lógica causal hipotetizada donde: Desigualdad en el tiempo → aislamiento de las élites económicas → disminución de la interacción social → Influencia política desproporcionada → erosión de la confianza en las instituciones → comparación social → intolerancia → descontento → percepción de injusticia → Violación de la norma en función de la variación del costo que implica F vs V.

Para poder testear la hipótesis, se propuso la construcción de un índice compuesto que de manera empírica permita contar un con referente de medición sobre la debilidad o fortaleza institucional en función de 2 dimensiones que agrupan 6 indicadores. 1) Tasa de Homicidios por cada 100 mil habitantes; 2) Tasa de Prisión por cada 100 mil habitantes; 3) Asaltos graves por cada 100 mil habitantes; 4) Confianza interpersonal; 5) Confianza en la democracia, y 6) Aceptación de la Corrupción. Finalmente, con el referente empírico construido de la variable dependiente, se corrió modelo de regresión para identificar la relación entre desigualdad económica y debilidad institucional y como la segunda está relacionada con la primera. El modelo permitió corroborar la hipótesis planteada por esta investigación, confirmando así, que la debilidad institucional se explica, y ha persistido en el contexto de la tercera ola de democratización, además de otras variables, por la desigualdad económica y su durabilidad en el tiempo y las implicaciones que aquello tiene en la percepción de los actores y el costo de sus acciones a nivel correlacional.

Para concluir, vale la pena enfatizar, conforme el marco teórico expuesto, que la debilidad institucional ayuda a ampliar la comprensión y la importante discusión política sobre cómo la distribución de poder moldea las decisiones de los creadores de reglas en un contexto de alta desigualdad socioeconómica. Las desigualdades extremas de poder, enmarcadas en un

contexto de regímenes democráticos moldean las decisiones de los actores en el diseño y la aplicación y respeto de las instituciones. En tal contexto, se observa que algunas reglas que están diseñadas para no ser aplicadas; reglas que están diseñadas para ser cumplidas únicamente por ciertos grupos, pero no por otros; y reglas que son políticamente atractivas para los diseñadores pero que son vetadas, en la práctica, por aquellos encargados de hacerlas cumplir y reglas donde los actores carecen de los incentivos para hacerlas cumplir fruto de una percepción de injusticia. En algunos casos se observa Estados débiles que aplican las reglas de manera intermitente o selectiva, de acuerdo con el entorno político, electoral o económico.

Prestar atención a las causas de debilidad institucional probablemente enriquecerá las teorías sobre el funcionamiento democrático y el desarrollo de las naciones. Teorizar sobre las raíces del incumplimiento puede contribuir a comprender cuándo los actores poderosos aceptan cambios institucionales que parecen claramente adversos a sus intereses; o cuándo las instituciones persisten con el tiempo, aunque parezcan desafiar estructuras de poder profundas o normas sociales y cuando los actores cuentan con los incentivos para respetar o violar la norma.

La afirmación de que "las instituciones importan" y son las más "importantes causas del desarrollo ha sido ampliamente concertada; sin embargo, para la región de América Latina, la debilidad hace que las instituciones sean irrelevantes en el mejor de los casos, y engañosas en el peor. La investigación aquí presentada busca contribuir a la comprensión no solo de cuándo las instituciones importan, sino principalmente de cómo la debilidad institucional puede ser utilizada como estrategia en luchas de poder que involucran actores tanto fuertes como débiles y como los segundos, en perspectiva comparada, carecen del entorno apropiado para seguir aquellas normas impuestas por los primeros.

Finalmente, la presente investigación se suma al pedido realizado por Levitsky y Murillo (2010) en el sentido que, para profundizar la discusión teórica sobre fortaleza y debilidad institucional en el contexto latinoamericano, es necesario plantear una nueva agenda de investigaciones sobre imposición efectiva y estabilidad institucional. Es decir, se debe tratar a la fortaleza institucional en serio –tratándola como una variable, más bien que como una suposición dada por sentada–. Aquello ayudará a contextualizar la teoría a la región y permitirá construir teorías de instituciones que se puedan aplicar tanto a los países industrializados como a los países en desarrollo y principalmente contribuir a refinar el argumento central del nuevo institucionalismo, pero con un toque de "latinoamericanismo".

Aumentar el *stock* de conocimiento, en perspectiva comparada, sobre las causas de la debilidad institucional no sólo contribuirá a mejorar el entendimiento y comprensión de las instituciones y sus efectos en la teoría, sino que también puede contribuir en último término a una afectiva construcción de instituciones en la práctica; un proceso de gran importancia en muchas nuevas democracias, que, hoy, en un contexto de crisis cuasi sistémica su vuelve aún más importante y oportuno,

Referencias

- Acemoglu, Daron. 1995. "Reward structures and the allocation of talent". *European Economic Review* 39: 17-33.
- 2003a. "Root Causes: A historical approach to assessing the role of institutions in economic development". *Finance and Development* 402: 27-30.
- 2003b. "The Form of Property Rights: Oligarchic vs. Democratic Societies". Working Paper, Department of Economics, MIT.
- Acemoglu, Daron, y James Robinson. 2000. "Why did the West Extend the Franchise? Democracy, Inequality and Growth in Historical Perspective". *Quarterly Journal of Economics* 115: 1167-1200.
- Acemoglu, Daron, y James Robinson. 2006. "Paths of Political and Economic Development". En *The Oxford Handbook of Political Economy*, editado por Barry Weingast y Donald Wittman, capítulo 37. New York: Oxford University Press.
- Acemoglu, Daron, y James Robinson. 2012. *Por qué fracasan los países. Los orígenes del poder la prosperidad y la pobreza*. Barcelona: Deusto Ediciones.
- Acemoglu, Daron, Simon Johnson y James Robinson. 2001. "The colonial origins of comparative development: an empirical investigation". *The American Economic Review* 915: 1369-1401.
- Acemoglu, Daron, Simon Johnson y James Robinson. 2002. "Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution". *The Quarterly Journal of Economics* 117: 1231-1294.
- Arrow, Kenneth. 1951/1963. *Social Choice and Individual Values*. New York: John Wiley & Sons.
- Banerjee, Abhijit, y Esther Duflo. 2003. "Inequality and Growth: What Can the Data Say?". *Journal of Economic Growth* 83: 267-99.
- Banerjee, Abhijit, y Lakshmi Iyer. 2002. *History, Institutions and Economic Performance: The Legacy of Colonial Land Tenure Systems in India*. Manuscrito no publicado, Department of Economics, MIT.
- Barkin, David. 1971. "La educación: ¿Una barrera al desarrollo económico?". *El Trimestre Económico* 38 (152(4)): 951-993.
- Barreda, Mikel. 2011. "La calidad de la democracia: Un análisis comparado de América Latina". *Política y gobierno* XVIII (2): 265-295.
- Benhabib, Jess, y Aldo Rustichini. 1998. "Social conflict and growth". *Journal of Economic Growth* 11: 143-158.
- Bensusan, Graciela, coord. 2006. *Diseño legal y desempeño real: instituciones laborales en América Latina*. Ciudad de México: Miguel Ángel Porrúa.
- Blondel, Jean. 2006. "About Institutions, Mainly, but Not Exclusively, Political". En *The Oxford Handbook of Political Institutions*, editado por R. A W. Rhodes, Sarah A. Binder y Bert A. Rockman, 716-731. Nueva York: Oxford University Press.
- Boix, Carles. 1999. "Setting the rules of the game: the choice of electoral systems in advanced democracies". *American Political Science Review* 93 (3): 609-624.
- 2003. "Democracy and the Public Sector". En *Democracy and redistribution*, de Carles Boix, 171-203. Cambridge: Cambridge University Press.
- Boudon, Raymond, y Luis Horno Liria. 1981. *La lógica de lo social: introducción al análisis psicológico*. Madrid: Rialp.
- Brinks, Daniel. 2006. "The rule of non law: prosecuting police killings in Brazil and Argentina". En *Informal Institutions and Democracy: Lessons from Latin America*,

- editado por Gretchen Helmke y Steven Levitsky, 201-226. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- 2008. *The judicial response to police killings in Latin America: inequality and the rule of law*. Nueva York: Cambridge University Press.
- 2019. *Understanding Institutional Weakness: Power and Design in Latin American Institutions*. *Understanding Institutional Weakness*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Brinks, Daniel, y Abby Blass. 2011. “International pressures and Potemkin courts: Real and apparent purposes in the construction of Latin American courts, 1975-2009”. Artículo presentado en Conference Ruling Politics: the Formal and Informal Foundations of Power in New Democracies, Harvard University, noviembre 21-22.
- Bucaram, Santiago. 2018. “La desigualdad es un problema grave que los fanáticos económicos se nieguen a verlo es otra cosa”. *GK*. 17 de enero. <https://gk.city/2018/01/14/desigualdad-en-america-latina/>
- Calvo, Ernesto, y Marcelo Escolar. 2005. *La nueva política de partidos en la Argentina*. Buenos Aires: Fundación Pent / Prometeo.
- Calvo, Ernesto, y Juan Pablo Micozzi. 2005. “The Governor’s Backyard: a seat-vote model of electoral reform for subnational multiparty races”. *Journal of Politics* 67 (4): 1050-1074.
- Cardoso, Fernando Henrique, y Enzo Faletto. 1969. *Dependencia y desarrollo en América Latina*. México: Siglo XXI.
- Carey, John M. 2000. “Parchment, equilibria, and institutions”. *Comparative Political Studies* 336 (7): 735-761.
- Centeno, Miguel Ángel. 2002. *Of Blood and Debt: War and the Nation-State in Latin America*. Pensilvania: Penn State University Press.
- Coatsworth, John H. 1993. “Notes on the Comparative Economic History of Latin America and the United States”. *En Development and Underdevelopment in America: Contrasts of Economic Growth in North and Latin America in Historical Perspective*, editado por Walther L. Bernecker y Hans Werner Tobler, 10-30. Berlín: Walter de Gruyter.
- 1998, “Economic and Institutional Trajectories in Nineteenth-Century Latin America”. En *Latin America and the World Economy Since 1800*, editado por John H. Coatsworth y Alan M. Taylor. Cambridge: Harvard University Press.
- 2005. “Structures, Endowments, and Institutions in the Economic History of Latin America”. *Latin American Research Review* 40: 126-144.
- 2008. “Inequality, Institutions, and Economic Growth in Latin America”. *Journal of Latin American Studies* 40: 545-569.
- Collier, David, Jody Laporte y Jason Seawright. 2008. “Typologies: Forming Concepts and Creating Categorical Variables”. En *Oxford Handbook of Political Methodology*, editado por Janet M. Box-Steffensmeier, 152-173. Oxford: Oxford University Press.
- Collins, Chuck, y Josh Hoxie. 2018. *Billionaire Bonanza: Inherited Wealth Dynasties of the United States*. Washington: Institute for Policy Studies.
- Dahl, Robert A. 1999. *La democracia una guía para los ciudadanos*. Madrid: Editorial Aguilar.
- Diamond, Jared. 1997. *Guns, Germs, and Steel*. Nueva York: W.W. Norton.
- Easterly, William. 2002. “Inequality does Cause Underdevelopment: New evidence”. Documento de trabajo 1, Center for Global Development, Institute for International Economics.

- Easterly, William, y Ross Levine. 2002. "Tropics, Germs, Crops: How Endowments Influence Economic Development". *Journal of Monetary Economics, Elsevier* 50(1): 3-39.
- Engerman, Stanley, y Kenneth Sokoloff. 1997. "Factor Endowments, Institutions, and Differential Paths of Growth Among New World Economies: A View from Economic Historians of the United States". En *How Latin America Fell Behind: Essays on the Economic Histories of Brazil and Mexico, 1800-1914*, editado por Stephen Haber, 260-306. Palo Alto: Stanford University Press.
- Engerman, Stanley, y Kenneth Sokoloff. 2001. "Inequality, Institutions, and Differential Paths of Growth Among New World Economies". Artículo presentado en el encuentro de la MacArthur Research Network on Inequality and Economic Performance, Boston.
- Forbes, Kristin. 2000. "A reassessment of the relationship between inequality and growth". *American Economic Review* 90 (4): 869-887.
- Foster, George. 1965. "Peasant Society and the Image of Limited Good". 67: 293-315.
- Goertz, Gary. 2008. "Concepts, Theories and Numbers: A Checklist for Constructing, Evaluating and Using Concepts or Quantitative Measures". En *Oxford Handbook of Political Methodology*, editado por Janet M. Box-Steffensmeier, Henry E. Brady y David Collier, 97-118. Oxford: Oxford University Press.
- Grzymala-Busse, Anna. 2006. "Disaggregating temporal effects". Presentado en la Annual Meeting American Political Science Association, Philadelphia, 30 de agosto-2 de septiembre.
- 2011. "Time will tell? Temporality and the analysis of causal mechanisms and processes". *Comparative Political Studies* 4 (49): 1267-1297.
- Guzmán, Juan Pablo. 2019. Artículo final presentado por el maestrante Juan Pablo Guzmán. FLACSO Maestría en Política Comparada: Curso de Política Comparada impartido por el profesor Alejandro Olivares.
- Hagopian, Frances. 1990. "Democracy by undemocratic means: elites, political pacts, and regime transition in Brazil". *Comparative Political Studies* 2(32): 147-169.
- Halperin-Donghi, Tulio. 1973. *The Aftermath of Revolution in Latin America*. Nueva York: HarperryRow.
- Helmke, Gretchen. 2004. *Courts under constraints: judges, generals, and presidents in Argentina*. New York: Cambridge University Press.
- Henisz, Witold, Bennet Zelner y Mauro Guillen. 2005. "The worldwide diffusion of market-oriented infrastructure reform, 1977-1999". *American Sociological Review* 70: 871-897.
- Hirschman, Albert Otto. 1983. "La estrategia del desarrollo económico". *El Trimestre Económico* 50 (199 (3)): 1331-1424.
- Hirschman, Albert Otto, y Rothschild, Michel. 1973. "The Changing Tolerance for Income Inequality in the Course of Economic Development". *The Quarterly Journal of Economics* 8 (74): 544-566.
- Hobbes, Thomas. Primera Edición. *El Leviatán. La materia, forma y poder de un estado eclesiástico y civil*.
- Huntington, Samuel. 1968. *Political Order in Changing Societies*. New Haven: Yale University Press.
- IPC. 2018. "Índice de Percepción de la Corrupción 2018: Breve nota sobre la metodología". <https://www.tm.org.mx/metodologiaipc2018/>
- Joseph, Peter, ed. 2014. *The Zeitgeist Movement Defined*. Creative Commons Attribution-NonCommercial-ShareAlike 4.0 International CC BY-NC-SA 4.0.

- Karl, Terry. 1986. "Imposing consent: electoralism versus democratization in El Salvador". En *Elections and democratization in Latin America, 1980-85*, editado por Paul Drake y Eduardo Silva. La Jolla: Center for Iberian and Latin American Studies.
- 1990. "Dilemmas of democratization in Latin America". *Comparative Politics* 2 (31): 1-21.
- 1995. "The hybrid regimes of Central America". *Journal of Democracy* 63: 72-86.
- Karl, Terry, y Schmitter, Philippe. 1991. "Modes of transition in Latin America, Southern and Eastern Europe". *International Social Science Journal* 43 (2): 269-284.
- Knight, Jack. 1992. *Institutions and Social Conflict*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Levi, Margaret. 1988. *Of rule and revenue*. Berkeley: The University of California University Press.
- Levitsky, Steven, y María Victoria Murillo. 2005. "Theorizing about weak institutions: lessons from the Argentine case". En *Argentine Democracy: the politics of institutional weakness*, editado por Steven Levitsky y María Victoria Murillo, 269-290. Pensilvania: Penn State University Press.
- Levitsky, Steven, y María Victoria Murillo. 2009. "Variation in Institutional Strength". *Annual Review of Political Science* 12:115-133.
- Levitsky, Steven, y María Victoria Murillo. 2010. "Variación en la fortaleza institucional". *Revista de Sociología* 24: 31-56.
- Levitsky, Steven, y María Victoria Murillo. 2012. Construyendo instituciones sobre cimientos débiles: lecciones desde América Latina. *Politi* 3 (5): 17-44.
- Levitsky, Steven, y Lucan Way. 2010. *Competitive authoritarianism: hybrid regimes after the Cold War*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Levitt, Barry. 2012. *Power in the balance: presidents, parties, and legislatures in Peru and beyond*. Notre Dame: University of Notre Dame Press.
- Lieberman, Evan. 2003. *Race and Regionalism in the Politics of Taxation in Brazil and South Africa*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Lijphart, Arend. 1994. *Electoral systems and party systems: a study of twenty-seven Democracies, 1945-1990*. Oxford: Oxford University Press.
- Machado, Jonathan. 2019. "Solo el 50% de las familias ecuatorianas come una dieta nutritiva". *Primicias*, 1 de julio. <https://www.primicias.ec/noticias/sociedad/ninos-desnutricion-dieta-alimentos-hambre/>
- Mahoney, James, y Kathleen Thelen. 2010. "A theory of gradual institutional change". En *Explaining institutional change: ambiguity, agency, and power*, editado por James Mahoney y Kathleen Thelen, 1-37. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mainwaring, Scott, y Aníbal Pérez-Liñán. 2005. "Latin American democratization since 1978: democratic transition, breakdowns, and erosions". En *The third wave of democratization in Latin America. Advances and Setbacks*, editado por Frances Hagopian y Scott Mainwaring, 14-59. Cambridge: Cambridge University Press.
- Malthus, Thomas Robert. 1798. *An Essay on the Principle of Population*. History of Economic Thought Books, McMaster University Archive for the History of Economic Thought.
- Martin, Stacie. 2005. "Labor obligations in the US-Chile Free Trade Agreement". *Comparative Labor Law and Policy Journal* 25: 201-226.
- Martínez-Gallardo, Cecilia. 2014. "Designing Cabinets: Presidential Politics and Ministerial Instability". *Journal of Politics in Latin America* 6 (2).
- Marx, Karl. 1967. *El Capital*. Vols. 1-3. Nueva York: International Publishers.
- McMahon, Darrin. 2006. *Happiness: A history*. Nueva York: Atlantic Monthly Press.

- Meltzer, Allan, y Scott Richard. 1981. "A Rational Theory of the Size of Government". *Journal of Political Economy* 89 (5): 914-27.
- Merton, Robert. 1948. "Discussion of Talcott Parsons, 'The position of sociological Theory'". *American Sociological Review* 13: 164-168.
- 1961. *Teoría y estructura social*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Milanovic, Branko. 2011. "Más o menos". *Finanzas y Desarrollo*, septiembre: 6-11.
- Mill, John. 1991. *Considerations on Representative Government*. Cambridge: Cambridge University Press
- Munck, Gerardo, y Carol Leff. 1997. "Modes of transition and democratization: South America and Eastern Europe in comparative perspective". *Comparative Politics* 29 (3): 343-362.
- Murillo, María Victoria. 2011. "La fortaleza institucional argentina en 2003-2011". En *La política en tiempos de los Kirchner*, editado por Andrés Malamud y Miguel Alejandro De Luca, 265-276. Buenos Aires: Eudeba.
- 2022. "Debilidad Institucional y Desigualdad en América Latina". FLACSO México. Conferencia en línea. 10 de noviembre.
<https://www.facebook.com/FlacsoMexico/videos/662104715618931>
- Muthukrishna, Michael, Patrick Francois, Shayan Pourahmadi y Joseph Henrich. 2017. "Corrupting cooperation and how anti-corruption strategies may backfire". *Nature Human Behaviour* 1 (7): 0138.
- Nohlen, Dieter. 1984. Changes and choices in electoral systems. En *Choosing an electoral system: issues and alternatives*, editado por Arend Lijphart y Bernard Grofman, 217-224. Nueva York: Praeger.
- North, Douglass. 1990. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Nueva York: Cambridge University Press.
- O'Donnell, Guillermo. 1993. "On the State, democratization, and some conceptual problems: a Latin American view with some postcommunist countries". *World Development* 21 (8): 1355-1369.
- 1994. "Delegative Democracy". *Journal of Democracy* 51: 55-69.
- 1996. "Illusions about consolidation". *Journal of Democracy* 72: 34-51.
- 1999. "Polyarchies and the unrul of law in Latin America: a partial conclusión". En *The (un)rule of law and the underprivileged in Latin America*, editado por Juan Méndez, Guillermo O'Donnell y Paulo Sergio Pinheiro, 303-337. Notre Dame: Univ. Notre Dame Press.
- 2010. *Democracy, agency, and the State: theory with comparative intent*. Oxford: Oxford University Press.
- O'Donnell, Guillermo, y Philippe Schmitter. 1986. *Transitions from authoritarian rule: tentative conclusions about uncertain democracies*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Olson, Mancur. 1992. "La lógica de la acción colectiva". En AA. VV, *Diez textos claves de ciencia política*, 32-55. Barcelona:
- Ostrom, Elinor. 1986. "An Agenda for the Study of Institutions". *Public Choice* 48 (1): 3-25.
- 1996. "Crossing the Great Divide: Co-production, Synergy, and Development". *World Development* 24 (6): 1073-1087.
- 2009. "Collective Action Theory". En *The Oxford Handbook of Comparative Politics*, editado por Carles Boix y Susan C. Stokes, 186-208. Nueva York: Oxford University Press.
- Oxfam International. 2018. "El 1% más rico de la población mundial acaparó el 82% de la riqueza generada el año pasado, mientras que la mitad más pobre no se benefició en

- absoluto. | Oxfam International”. <https://www.oxfam.org/es/notas-prensa/el-1-mas-rico-de-la-poblacion-mundial-acaparo-el-82-de-la-riqueza-generada-el-ano>
- Persson, Tortsten, y Guido Tabellini. 1994. “Is Inequality Harmful for Growth?”. *The American Economic Review* 84 (3): 600-621.
- Pierson, Paul. 2000. “The limits of institutional design: explaining institutional origins and change”. *Governance* 13 (4): 475-99.
- Piketty, Thomas. 2014. *Capital in the Twenty-First Century*. Harvard: Harvard University Press.
- Prados de la Escosura, Leandro. 2003. “Assessing the Economic Effects of Latin American Independence”. Working Paper, 03-12. Madrid, Universidad Carlos III.
- Przeworski, Adam. 1991. *Democracy and the market: political and economic reforms in Eastern Europe and Latin America*. Nueva York: Cambridge University Press.
- 2004. “The Last Instance: Are Institutions the Primary Cause of Economic Development?”. *European Journal of Sociology* 45 (2): 165-188.
- 2010. *Qué esperar de la democracia: límites y posibilidades del autogobierno*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.
- Przeworski, Adam, Michael Alvarez, José Antonio Cheibub y Fernando Limongi. 2000. *Democracy and Development: Political Institutions and Well-being in the World, 1950-1990*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Przeworski Adam, y Carolina Curvale. 2007. “Instituciones políticas y desarrollo económico en las Américas: el largo plazo”. En *Visiones del desarrollo en América Latina*, editado por José Luis Machinea y Narcís Serra. Santiago / Barcelona: CEPAL / CIDOB.
- Remmer, Karen. 2008. “The politics in institutional change: Electoral reform in Latin America, 1978-2002”. *Party Politics* 14 (1): 5-30.
- Ricardo, David. 1951 [1817]. *On the Principles of Political Economy and Taxation*. John Murray, London. En *The Works and Correspondence of David Ricardo*, Vol. 1, editado por Piero Sraffa. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rodrik, Dani. 1999. “Where did all the growth go? External shocks, social conflict, and growth collapses”. *Journal of Economic Growth* 44: 385-412.
- Rothstein, Bo. 2001. “Las instituciones políticas: una visión general”. En *Nuevo Manual de Ciencia Política*. Tomo I, editado por Rorbert Goodin y Hans-Dieter Klingemann, 199-246. Madrid: Istmo.
- Sachs, Wolfgang. 1999. *Planet Dialectics -Explorations in Environment y Development*. Londres: Zed Books
- Schotter, Andrew. 1981. *The Economic Theory of Social Institutions*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Snowdon, Brian. 2016. “Institutions, Economic Growth and Development: A Conversation with Nobel Laureate Douglass North”. *World Economics* 17 (4): 107-152.
- Stiglitz, Joseph. 2012. *The price of inequality: [how today's divided society endangers our future]*. Nueva York: W.W. Norton y Co.
- Sutherland, Edwin. 1945. “Social Pathology”. *American Journal of Sociology*, 506.
- Talcott, Parson. 2008. “Conflictividad, normatividad y cambio social. Conflicto Social”. *Revista del Programa de Investigaciones sobre Conflicto Social*.
- Thelen, Kathleen. 1999. “Historical institutionalism in comparative politics”. *Annual Review of Political Science* 2: 369-404.
- 2004. *How institutions evolve: the political economy of skills in Germany, Britain, the United States, and Japan*. Nueva York: Cambridge University Press.
- Thelen, Kathleen, y Sven Steinmo. 1992. “Historical institutionalism in comparative politics”. En *Historical institutionalism in comparative politics: State, society and economy*,

- editado por Sven Steinmo, Kathleem Thelen y Frank Longstreth, 1-32. Nueva York: Cambridge University Press.
- Tilly, Charles. 2010. *Democracia*. Madrid: Akal.
- UNODC (United Nation Office on Drugs and Crime). 2019. "Statistics and Data". <https://www.unodc.org/unodc/en/data-and-analysis/statistics/index.html>
- Weyland, Kurt. 2005. "The diffusion of innovations: how cognitive heuristics shaped Bolivia's pension reform". *Comparative Politics* 38 (1): 21-42.
- 2007. *Bounded rationality and policy diffusion: social sector reform in Latin America*. Nueva York: Cambridge University Press
- 2008. "Toward a new theory of institutional change". *World Politics* 60: 281-314.
- Wilkinson, Richard, y Kate Pickett. 2009. *The Spirit Level: Why Greater Equality Makes Societies Stronger*. Nueva York: Bloomsbury Press.
- WPSI, Women and Peace Security Index. 2018. *Tracking sustainable peace through inclusion, justice, and security for women*. Georgetown Institute for Women, Peace and Security. APPENDIX 1: Index methodology.