

# **La concepción neoinstitucionalista de la historia económica. Un análisis crítico preliminar de los principales diagnósticos y propuestas de política**

María Karina Forcinito<sup>1</sup>

## **Resumen**

El neoinstitucionalismo constituye una corriente de pensamiento que combina elementos de la economía neoclásica -entre los que se destacan las teorías de la competencia imperfecta y la economía de la información, el derecho y la administración emergente a mediados del siglo pasado en los Estados Unidos en paralelo al neoliberalismo, corriente de pensamiento con la cual comparte parcialmente axiomas y métodos. La relevancia de su análisis radica en que se ha convertido en una teoría que se postula como superadora de los límites que presentaba la ortodoxia previa para dar cuenta de numerosos problemas de la realidad económica existente así como de historia económica y de la política económica con un sesgo pro-mercado. En la presente ponencia interesa realizar un análisis crítico de su posicionamiento historiográfico así como de los principales diagnósticos y propuestas de política que subyacen al mismo.

---

<sup>1</sup> Investigadora y docente de la Universidad Nacional de General Sarmiento (kforcini@ungs.edu.ar).

## **Introducción**

La ortodoxia económica vernácula ha estado fuertemente vinculada desde su origen a las redes académicas internacionales y ha dado lugar a una influyente historiografía propia en relación con la economía argentina y su deriva en el tiempo. En términos teóricos, el pensamiento ortodoxo local que caracterizamos como predominantemente ligado al neoinstitucionalismo presenta menos originalidad que corrientes como el estructuralismo y el neoestructuralismo latinoamericanos, que constituyen esquemas teóricos formulados desde y para la región, en la medida en que se encuentra fuertemente influenciado por las distintas corrientes ortodoxas predominantes a nivel internacional y especialmente en los Estados Unidos. Sin embargo, la especificidad de sus desarrollos radica en la elección de las teorías particulares para la explicación de problemas económicos específicos de la economía doméstica así como la estrecha influencia de dichas teorías en la historiografía y en el ámbito de las políticas públicas a nivel estatal.

En relación con las fuentes de este pensamiento se destaca la fuerte incidencia del neoinstitucionalismo estadounidense de raigambre neoliberal, cuyos primeros desarrollos datan de fines de los años treinta y alcanzan creciente peso a nivel internacional a partir de los años setenta en el marco de la hegemonía neoliberal, hasta convertirse finalmente en un posicionamiento intelectual que se plantea como “superador” de los límites asociados a la aplicación de las reformas neoliberales a partir de fines de los años noventa (Dávalos, 2011). A continuación se analizan algunos rasgos predominantes de este pensamiento económico denominado neoinstitucionalismo, haciendo énfasis en su especificidad al interior del campo intelectual de la Economía, en general y en su influencia en la historia económica, en particular, considerando asimismo sus principales planteos teóricos así como sus corolarios de política económica.

### **Caracterización del neoinstitucionalismo neoliberal como posicionamiento al interior del campo intelectual de la Economía y filiación con la filosofía política**

El neoinstitucionalismo económico constituye una de las corrientes predominantes al interior del pensamiento neoliberal que conforma la ortodoxia del campo intelectual de la Economía a nivel internacional desde los años setenta hasta nuestros días. Se originó en la academia de los Estados Unidos a fines de los años treinta, se desarrolló durante la edad dorada del capitalismo y pasó a asumir crecientes niveles de hegemonía en materia teórica y de política económica como respuesta a la crisis económica de los años setenta y, especialmente, a partir de los crecientes cuestionamientos sufridos por las escuelas neoliberales más radicalmente antiestatistas en materia de política económica. Estas últimas escuelas neoliberales y el

neoinstitucionalismo poseen diferencias teóricas que convierten a las primeras en posiciones mucho más radicales en lo atinente al desarme de la intervención estatal en relación con el segundo que, en cambio, le otorga a la misma un sesgo pro-mercado con diversos niveles de aceptación de la instrumentación de políticas compensatorias y/o prudenciales.

Pese a ello, en el presente trabajo se entiende que ambos tipos de perspectivas analíticas constituyen expresiones de una misma matriz cognitiva y ético-política en virtud de diversas razones. En primer lugar, porque comparten axiomas y métodos fundamentales que permiten emparentarlas, tales como la concepción por la cual la acción humana a lo largo de la historia puede explicarse y generalizarse a partir del interés individual en maximizar la propia utilidad<sup>2</sup>, y el individualismo metodológico por el cual la agregación de las conductas individuales explica el comportamiento del conjunto grupal o social, respectivamente. En segundo lugar, porque ambos tipos de corrientes de pensamiento comparten el proyecto societal de expansión de la esfera de valorización del capital como horizonte deseable para alcanzar elevados niveles de eficiencia y bienestar económico y desconfían de todo impulso igualitario construido “desde arriba”, es decir, a partir de la intervención estatal. En tercer lugar, porque las reformas neoliberales, dada la necesidad funcional que el mercado tiene de la estatalidad capitalista (Arrighi, 1997), tendieron en la práctica a incorporar y hacer uso del herramental intervencionista generado por el neoinstitucionalismo dando lugar ya no a una “desregulación” estatal, como sus teóricos propugnaban discursivamente, sino más bien a una “re-regulación promercado” (Azpiazu, 2005). Y por último, porque el neoinstitucionalismo económico es presentado como la propuesta superadora de los límites que plantearon las experiencias de reestructuración neoliberales, a partir de los estallidos de las diversas crisis internacionales desde mediados de los años noventa, por los principales actores políticos con poder a nivel internacional, especialmente los organismos multilaterales de crédito, las usinas de pensamiento más influyentes y los gobiernos de los países capitalistas más desarrollados (Dávalos, 2011).

El pensamiento neoliberal, en todas sus vertientes incluyendo al neoinstitucionalismo, se inscribe en la tradición liberal y se emparentan con el liberalismo clásico, tanto en términos económicos como ético-políticos. El liberalismo es, como teoría económica, partidario de la economía de mercado y, como teoría política, del estado mínimo o de funciones limitadas. Es decir, que postula un orden social basado en el usufructo de la propiedad privada de los medios de producción y en la existencia de mercado de trabajo como relación social básica que funda el sistema económico (Morresi, 2009, pag. 322). Políticamente, postula un estado de derecho o

---

<sup>2</sup> Cabe mencionar al respecto que los neoinstitucionalistas han introducido una psicología experimental para sustituir el utilitarismo y el propio proceso de optimización, lo que hace al individuo un agente menos racional y soberano que el supuesto por la teoría neoclásica.

constitucional, como arreglo institucional principal, basado en una instancia central de poderes y funciones limitados con vistas a la preservación del orden social. Se trata de una teoría basada en el consentimiento, no en la coacción sin ser necesariamente por ello democrática (Morresi, 2009, pag. 322)<sup>3</sup>.

Cabe recordar que el liberalismo clásico, iniciado por John Locke en el siglo XVIII con predominio hasta mediados del siglo XIX, se centra en la preeminencia de las libertades personales (derecho a la vida, a la propiedad privada, libertad de movimiento, asociación y expresión, etc.); desconfía del poder político discrecional y confía en cambio en la autosuficiencia y autorganización de la sociedad, fundamentalmente, a través del mercado. Mientras el liberalismo moderno, que aparece a mediados del siglo XIX, se identifica con los desarrollos de Hegel y Tocqueville y tiene vigencia hasta las últimas décadas del siglo XX cuando entra en crisis el estado de bienestar, introduce la necesidad de considerar los intereses de las clases subalternas de la sociedad, es decir de dar respuesta al surgimiento de la democracia. A diferencia del clásico, el liberalismo moderno desconfía de la autosuficiencia de la sociedad y plantea al estado como condición necesaria para el orden social; reconoce la naturaleza conflictiva de la sociedad que requiere de una instancia ético-política, externa a ella que permita su regulación y considera además que la igualdad social y económica (no sólo formal) son prerequisites para una vida social libre. En relación con estos antecedentes, el neoliberalismo se opone al liberalismo moderno y se reivindica como legítimo heredero del clásico, que enfatiza fundamentalmente la libertad, en su dimensión negativa, como valor central en torno del cual estructurar el orden social (Morresi, 2009, pag. 234 y 235).

En consecuencia, el neoliberalismo como filosofía política le atribuye un valor fuertemente positivo a la desigualdad socio-económica como mecanismo de promoción de la competencia y, con ella, a la eficiencia en el sistema económico. Según Morresi (2006; 2009) postula, en primer término, que la igualdad socio-económica no es un valor deseable. La desigualdad es la que torna dinámicas a las sociedades, por lo que deben desestimularse los impulsos igualitaristas. En segundo, que la democracia carece de valor sustantivo; es apenas un método para escoger gobernantes que no debe fetichizarse. Postulan una visión instrumental de la democracia contra la sustantiva que es válida si se monta sobre reglas de juego liberales. En tercer término, que la intervención estatal de corte populista produce ineficiencias en la economía y una merma en las libertades personales, a las que se entiende basadas en la libertad

---

<sup>3</sup> Cabe destacar que siguiendo a Morresi (2009, pag. 322), se pone en un mismo sitio a autores que defienden el derecho a la resistencia (como Locke) y a los que rechazan esta idea (como Kant), a los que parten de un atomismo exacerbado (como Nozick) y a los claramente comunalistas (como Rawls), a los contractualistas (como el mismo Locke) y a los anticontractualistas (como Hume), a los partidarios del *laissez faire* a ultranza (como Friedman) y a sus detractores (como Hobhouse), a los que simpatizaron con la democracia (como Dewey) y a los que la denostaron (como los federalistas americanos).

de mercado. Por eso el estado debe ser firmemente limitado aunque “(...) se reconoce que el mercado de competencia perfecta no existe ni puede existir en el mundo real y por ello es menester que intervenga el Estado para que se produzcan resultados similares a los que se habrían producido de haber existido un mercado ideal. Así, se supone que es necesario un cambio radical. El neoliberalismo es *laissez passer*, pero no ya *laissez faire*, porque se busca impedir que los particulares (sobre todo a aquellos agrupados en colectivos) atenten contra el mercado a través de mecanismos como el monopolio, el lobby o la “coacción sindical”” (Morresi, 2009, pag. 323).

El neoliberalismo, como pensamiento económico, se sustentó inicialmente en los desarrollos basados en innovaciones a la teoría marginalista y a la teoría neoclásica efectuados desde los años veinte del siglo pasado por un grupo de intelectuales entre los que se destacan Ludwig von Mises, Friedrich August von Hayek, Milton Friedman y Gary Becker. A partir de la segunda postguerra, este pensamiento se nutrió de los aportes de la escuela neoinstitucionalista o la nueva economía institucional, liderados por intelectuales como James Buchanan, Gordon Tullock y Anne Krueger. El neoinstitucionalismo o nueva economía institucional<sup>4</sup> aglutina un conjunto de enfoques entre los que se destacan la nueva microeconomía, basada en la economía de la información y la teoría de los juegos –John Forbes Nash-; la economía del derecho –Ronald Coase, Armen Alchian, Oliver Williamson- y la nueva historia económica – Douglas C. North y Robert Fogel<sup>5</sup>- que van a nutrir crecientemente los desarrollos neoliberales a través de un proceso de mutua influencia. Esta última perspectiva, es la que mantiene mayor incidencia teórica y política en la actualidad, ya que ha contribuido significativamente a la construcción de Consenso Post-Washington y sustenta las recomendaciones de política de los principales organismos internacionales.

---

<sup>4</sup>El institucionalismo, escuela previa con la cual se liga esta corriente denominada neoinstitucionalismo se desarrolló principalmente en Estados Unidos a partir de la influencia de la escuela histórica alemana, a partir de la publicación en 1899 de la obra de Veblen, *Why is Economics not an Evolutionary Science?*. Otros exponentes importantes de esta corriente son Atkins, Burns, Kuznets, Heilbroner, Myrdal y Galbraith. Este pensamiento se diferencia del neoinstitucionalismo en que rechaza numerosos postulados de la escuela neoclásica tales como los supuestos sobre el comportamiento humano que lo sustentan, el individualismo metodológico y la noción de equilibrio, jerarquizando en cambio los comportamientos de grupo en el análisis económico. Es decir que el institucionalismo clásico presenta rupturas epistemológicas fuertes con el neoinstitucionalismo. Sin embargo, comparten la concepción según la cual las regularidades generadas por las costumbres, hábitos y leyes que organizan la vida económica poseen una influencia relevante en el desempeño económico; jerarquizan la mirada dinámica sobre la estática y el análisis de las fuentes de los conflictos de intereses en la estructura social existente, etc..

<sup>5</sup>D. C. North fue premio Nobel de economía en 1993 conjuntamente con Foguel, R.W. y una de sus principales contribuciones fue la centralidad de las instituciones en el análisis económico, lo que les permitió abordar los grandes problemas históricos. Desde los años 70, North criticó los análisis exclusivamente centrados en los mercados y poco atentos a las coyunturas políticas e institucionales. Las instituciones aparecen como el modo de introducir el tiempo en su análisis, es decir como un modo de establecer el vínculo entre historia y economía (Rollinat, 1997, pag. 11). Desde su perspectiva, el pasado y el futuro están vinculados a través de la continuidad de las instituciones de la sociedad. (North, 1990, pag. 7)

El neoliberalismo y como parte del mismo el neoinstitucionalismo, no posee entonces una unicidad teórica ni homogeneidad entre enfoques sino que se compone de un conjunto de posiciones con matices diferenciales, más constituye una unidad en función de sus supuestos económicos axiomáticos que permiten identificarlo como una posición que en términos ético-políticos jerarquiza la libertad, entendida en un sentido negativo, como la base para y una consecuencia de la plena vigencia de los derechos de propiedad. El respeto de la propiedad privada afirma la libertad suprema de usar y disponer de los bienes poseídos con justo título y de esta suprema libertad dependen todas las otras libertades humanas. Sin reglas claras que garanticen la propiedad privada de los medios de producción no existe libertad desde la perspectiva neoliberal (Morresi, 2009, pag. 340)<sup>6</sup>.

En relación con la igualdad, conviven posiciones más y menos conservadoras al interior del neoliberalismo. Entre las primeras se destaca la adhesión a los postulados del libertarismo de Robert Nozick mientras entre las segundas adhieren a la noción de justicia proveniente del liberalismo social de John Rawls, entre las más importantes. Estas teorías, responden a la caracterización esencial de liberalismo en la que el mercado es el fundamento del orden social. La noción moderna de igualdad consiste en la igualdad de derechos y ante la ley y la igualdad social, cuando se reconoce como relevante, es entendida como igualdad de oportunidades en un contexto de subordinación a la libertad individual. En síntesis, la igualdad concebida por el liberalismo está asociada a la promoción, a través de la libertad, de las aristocracias de mérito. El liberalismo es muy cauto a la hora de reconocer algo más que la igualdad jurídico-política, porque desconfía de cualquier igualdad otorgada “desde arriba”. Concibe que la aplicación rígida del principio de igualdad tiende a mutilar los esfuerzos y los beneficios de la libertad, que necesariamente se orientan en el sentido de la diferenciación y de la desigualdad, y a extender, junto con las cualidades mediocres, la disposición a la mediocridad.

---

<sup>6</sup> Para la tradición liberal moderna, la libertad se desdobra en dos dimensiones articuladas. La libertad negativa que es definida como el derecho general a la independencia de que goza cada ciudadano en particular y que le garantiza no sufrir coacción ni restricciones por parte del poder político y, en segundo lugar, la libertad positiva del ciudadano a formar, mantener y modificar un régimen institucional o bien formar parte en el gobierno. Esta última dimensión constituye una idea próxima a la libertad de los antiguos. Generalmente se considera que la libertad negativa constituye una condición necesaria de la positiva. El liberalismo clásico hace hincapié en los aspectos negativos de la libertad, en esta dirección es considerada casi como sinónimo de independencia y de respeto a la privacidad. Sin embargo, reconoce que la dimensión positiva de la misma, la participación en los asuntos políticos, es fundamental para sostener la autonomía -condición necesaria para una participación efectiva-. La libertad política en el sentido liberal exige una acción positiva y una resistencia activa al poder estatal, que siempre se considera asimétrico. Consecuentemente, el problema de la libertad política reside siempre en la búsqueda de normas que controlen el poder, esto explica la estrecha relación que el liberalismo plantea entre libertad política y jurídica. El liberalismo ha entendido la protección de la ley mediante la institucionalización de un equilibrio entre el gobierno de los hombres y el gobierno de las leyes: el constitucionalismo. La idea de libertad para el liberalismo moderno no deriva de la noción del poder popular, sino de la del poder igual, de la isocracia: si somos iguales, nadie tiene el derecho a mandar sobre mí (Forcinito, 2008).

A continuación se caracteriza brevemente al neoinstitucionalismo económico como parte de la tradición neoliberal, con énfasis en planteos teóricos centrales y en las recomendaciones de política emergentes del mismo.

### **El pensamiento neoinstitucionalista neoliberal: principales núcleos teóricos y de política**

Las diversas corrientes existentes al interior del neoliberalismo económico pueden agruparse del siguiente modo: la escuela austríaca o de Viena; la escuela de Chicago (monetarismo) y la escuela de Virginia (Public Choice Theory) según Morresi (2006 y 2009). Esta última ligada al neoinstitucionalismo neoliberal.

La escuela austríaca posee como principales referentes a Ludwig von Mises y a Friedrich August von Hayek. Ambos pensadores sobrepasan el debate inicial acerca de la "eficiencia" y concentran esfuerzos en una justificación deontológica de la economía de mercado, es decir con arreglo a valores. Dicha empresa intelectual constituyó, tal como lo plantea Anderson (1997), una reacción teórica y política radical contra el estado intervencionista posterior a la Segunda Guerra Mundial en los países capitalistas. Una de las obras centrales de Hayek ha sido "Camino de servidumbre" (1944), en la cual identifica la intervención estatal con la amenaza a la libertad no sólo económica sino también política. Hacia 1945, interviene públicamente en vísperas del éxito electoral del partido laborista inglés planteando que "a pesar de sus buenas intenciones, la socialdemocracia moderada inglesa conduce al mismo desastre que el nazismo alemán: a una servidumbre moderna". Dos años más tarde, convocó a firmes adversarios del estado benefactor y enemigos del New Deal, como Milton Friedman, Karl Popper, Lionel Robbins, Ludwig Von Mises, Walter Lippman, Michael Polanyi, Salvador de Madariaga y Walter Eukpen, a fundar la "Sociedad de Mont Pèlerin" -en la Estación de Mont Pèlerin, Suiza-. Dicha sociedad constituyó una suerte de franco masonería neoliberal, altamente dedicada y organizada, con reuniones periódicas cada dos años cuyo propósito principal era combatir el keynesianismo y solidarismo y preparar las bases para otro tipo de capitalismo futuro. Durante el auge de la intervención social del estado en favor de mayores niveles de igualdad, estos intelectuales sostuvieron la desigualdad como valor positivo que no pasó del plano teórico por más de veinte años. Con la llegada de la crisis económica a mediados de los setenta y la ineficacia de las políticas keynesianas frente a la estanflación, pasaron a ganar terreno teórico y práctico. Hayek, cuyas obras principales fueron "Ley, Legislación y Libertad"; "La fatal Arrogancia" y "El Camino de la servidumbre", se formó como discípulo de Mises. La concepción de Mises, plasmada a su vez en sus obras "La acción humana", "Liberalismo"...etc., entiende a la acción humana como lógicamente racional y, susceptible de ser estudiada de forma apriorística. Entiende, a su vez, a las "leyes económicas" como leyes de acciones humanas y por ello verdades a priori que se derivan de manera necesaria del hecho de que el hombre es un ser racional que se comporta

como *homo-oeconomicus*. Sobre esta base, Mises afirma que ninguna experiencia nos puede obligar a descartar un teorema racional y, dado que el “orden liberal” es, él mismo, razón pura aplicada, no resulta razonable abandonarlo o modificarlo. A ello Hayek agrega que todo orden social deriva de la interacción humana, pero esta interacción es tan compleja que no puede ser aprehendida. De esta inasibilidad, Hayek deduce la inconveniencia de diseñar un orden distinto a aquel al que la humanidad ha generado con el sistema capitalista entendido como orden natural. Desde su perspectiva, las instituciones propias del capitalismo deben ser preferidas porque son el producto natural de la historia, maximizan el producto económico, porque el mercado funciona como un “transformador-transmisor” de datos y constituye el mejor remedio para la pobreza. Estas instituciones, a su vez, maximizan la “libertad humana”, porque el mercado no coacciona y es entendido un resultado “espontáneo” de la acción de los hombres. El estado aparece como una institución necesaria para garantizar la primacía de las reglas que posibilitan el desarrollo del mercado. Las reglas son el producto de las interacciones del pasado que se tornaron usos, costumbres y tradiciones, han pasado la prueba del tiempo y son, además, justas, a causa de su formalidad. El Estado debe limitarse a heredar estas reglas y hacerlas cumplir. Hayek plantea que es preferible un gobierno no democrático bajo el imperio de las “reglas” que uno democrático que se ponga por sobre ellas. El Estado debe tener un rol punitivo-negativo porque no acepta las nociones de deberes o ideales desde su perspectiva (Morresi, 2006).

La Escuela de Chicago surge a fines del siglo XIX con una fuerte influencia marginalista y, por lo tanto, con énfasis en los análisis formales y alcanza una creciente influencia a partir de la postguerra con una fuerte oposición al keynesianismo que se exagera en la segunda generación de intelectuales. Los principales exponentes de la primera generación son Frank Knigth y Jacob Viner mientras los de la segunda son George Stigler, Gary Becker, Theodore Schultz (microeconomía) y Milton Friedman (macroeconomía) (Morresi, 2006). Macroeconómicamente, estos autores contribuyen a fundamentar la necesidad del control del dinero (disciplina fiscal y monetaria) incluso en la fase recesiva del ciclo y de quebrar el poder de los sindicatos (tasa natural de desempleo) posibilitando el ajuste salarial a la baja, así como a limitar las intervenciones estatales al mínimo (focalizadas) evitando impuestos “distorsivos” de las señales de mercado (Ej: impuestos directos a las ganancias y rentas; sistema de seguridad social igualitario y no por mérito)<sup>7</sup>. Estas medidas conducen en la práctica a minimizar el rol anticíclico y redistribuidor del estado y con ello a elevar los niveles de desigualdad económica.

---

<sup>7</sup>La crítica de los monetaristas a los keynesianos tenía por lo menos tres vertientes. En primer lugar, discutían el uso del aumento de la masa monetaria como instrumento para crear demanda agregada recomendando mantener fija dicha magnitud; luego, desaconsejaban el uso de la política fiscal, especialmente el uso del constante déficit presupuestario, poniendo en duda el multiplicador keynesiano; y por último, recomendaban una reducción en los gastos del estado como única forma práctica de incrementar la demanda.

Y microeconómicamente, estos autores proponen extender el análisis neoclásico, incorporando nuevas áreas de aplicación y problemas: teoría del capital humano, derechos de propiedad, provisión de bienes públicos, etc..

Milton Friedman, cuyas principales obras son “Capitalismo y Libertad”, “La tiranía del Status quo”, entre otras, se diferencia de Hayek y Mises en lo que hace a la jerarquización de la teoría. Al respecto, él postula la existencia de la economía positiva (positivismo lógico) y con ella de la distinción entre asertos teóricos y empíricos. Propone utilizar a los primeros como organizadores de los segundos para estudiar “regularidades” y establecer “causalidades confiables”, a través del uso de la econometría (Morresi, 2006). Asimismo, lo relevante no es la irrealidad de los supuestos sino la validez de las conclusiones para Friedman. El fracaso práctico de las políticas derivadas de la teoría no implicaría entonces que ésta estuviese equivocada, sino que no habría sido aplicada de forma suficientemente consistente. Asimismo, entiende que sólo ciertas combinaciones de política y economía son compatibles con la libertad. Las sociedades de mercado garantizan la libertad a futuro incluso cuando son impulsadas por dictaduras políticas.

La Escuela de Virginia nace en la segunda posguerra y tiene como principales exponentes a James Buchanan, a Gordon Tullock y a Anne Krueger. Estos autores generaron las bases teóricas, junto con la escuela neoinstitucionalista de Chicago, de las llamadas reformas neoliberales en educación, salud, mercado de trabajo, etc.. Los mismos adoptan varios de los supuestos de la teoría de la elección racional (individualismo, racionalidad estratégica) pero tienen una fuerte impronta normativa que se basa en las ideas contractualistas hobbesianas Morresi (2006)<sup>8</sup>.

La nueva economía institucionalista o neoinstitucionalismo neoliberal -cuyos principales referentes son Ronald Coase, Douglas North, Oliver Williamson, Frank Knight, John Commons, Kenneth Arrow, entre otros intelectuales- combina elementos del derecho, la administración y la economía. Los mismos introducen un elemento novedoso en el análisis neoclásico tradicional que son las “instituciones”, es decir las normas, costumbres, hábitos y usos destinados a minimizar los costos de transacción y los problemas de información asimétrica existentes en la economía y en la política así como en el resto de la vida social

---

<sup>8</sup> Más radical que esta escuela fue el denominado Libertarianismo que surge en los años sesenta pero tiene su auge en los setenta. Esta corriente de pensamiento, esencialmente política, posee influencias del darwinismo social (Spencer), el objetivismo (Ayn Rand, Alan Greenspan) y la escuela austriaca. El principal exponente académico es Robert Nozick (Anarquía, Estado y Utopía). En su vertiente más extrema llega al anarco-capitalismo (David Friedman, Murray Rothbard). Entiende que el egoísmo es una virtud que beneficia a todos, siguiendo elementos presentes en la filosofía moral de Adam Smith. El monopolio no es cuestionable porque incentiva a las empresas a progresar y no acepta ningún tipo de redistribución ni de limitación al poder monopólico, etc.. Legítima entonces un enorme poder de lobbying. De hecho, varios funcionarios importantes en los Estados Unidos pertenecieron y pertenecen a las usinas de pensamiento libertarias entre las que es posible identificar a Cato Institute, Heritage Foundation (Reagan) y a la Atlas Foundation (Morresi, 2006).

cuando se trata de problemas vinculados a la elección racional. Estas externalidades negativas, que se conciben como la regla en la vida económica –y no la excepción como planteaban los neoclásicos- determinan que los agentes actúen con racionalidad limitada<sup>9</sup> y tiendan a desarrollar estrategias de maximización de la utilidad que no necesariamente alimentan interacciones cooperativas que conduzcan al bienestar general sino que ello va a depender del sistema de incentivos que las instituciones les proporcionen para ello<sup>10</sup>. Ello modifica la forma

---

<sup>9</sup> “En la perspectiva de la racionalidad institucional que se sustenta en la teoría de la racionalidad limitada de Simon (1957) difiere de la teoría clásica de la racionalidad en la cual los individuos son intencionalmente racionales porque tienen limitaciones en su capacidad cognoscitiva para procesar la información que disponen y por los factores externos que obstruyen el acceso a la información. (...) Las restricciones a la capacidad de decisión del *homo economicus* ya planteados en los modelos de la racionalidad limitada, así como la regulación de los comportamientos a las reglas de interacción específicas y los problemas de la información asimétrica que restringen el acceso a la información relevante, son solamente algunos de los aspectos que modifican los procesos de toma de decisiones en la asignación de recursos económicos. Las limitaciones que tienen los individuos en cuanto al acceso a la información, se debe a que se privatiza la propiedad de la información que representa ventajas y beneficios para los propietarios en sus interrelaciones con los otros miembros de la sociedad. La teoría de la racionalidad limitada considera al hombre contractual de Williamson (1985) quien consciente de su racionalidad acotada establece acuerdos. Williamson instrumentaliza las interacciones sociales como relaciones contractuales. Mediante comportamientos oportunistas, los actores conscientes de sus limitaciones, intentan aprovechar las ventajas que representa tener información y recursos para su beneficio propio. Los comportamientos oportunistas se conciben como naturales en los seres humanos. Williamson (1985) define el oportunismo como la búsqueda del interés propio que lleva a los individuos a manejar la información con el propósito de obtener ventajas sobre otros individuos. Los sistemas de incentivos pueden reducir los comportamientos oportunistas al organizar las transacciones entre los individuos de forma tal que se obtenga el mayor beneficio para toda la sociedad en su conjunto. Williamson considera que los modelos de comportamiento humano basados en el interés propio permiten el diseño de arreglos institucionales que regulen los comportamientos para evitar los abusos por la búsqueda del beneficio propio. La nueva economía institucional se interesa en las cualidades de coordinación de las instituciones, la coordinación está relacionada con el conjunto de instituciones capaces de producir expectativas que hacen posible a los individuos que no siguen los lineamientos de los planes centrales y que difieren en sus metas, para coordinar sus planes exitosamente.” (Vargas Hernandez, 2008, pag.52)

<sup>10</sup> La introducción de incertidumbre en el análisis de las relaciones entre los agentes así como la interdependencia que se establece entre las decisiones de los mismos, ha dado lugar a la aplicación de la teoría de los juegos al campo microeconómico. El objetivo de la teoría de los juegos es el análisis de los comportamientos estratégicos de los jugadores, es decir, cuando se adopta teniendo en cuenta la influencia conjunta sobre el resultado propio y ajeno de las decisiones propias y ajenas. Cualquier situación en la que los individuos deban hacer elecciones estratégicas donde el resultado final dependa de lo que cada persona elija (no del conjunto) se puede considerar un juego. Todos los juegos tienen cuatro elementos básicos: los jugadores, las reglas del juego, las estrategias y los rendimientos (asociados a las preferencias de los jugadores que se suponen racionales). Los juegos pueden ser cooperativos, aquellos en los que los jugadores pueden establecer acuerdos vinculantes, o no cooperativos, en los que no es posible alcanzar dichos acuerdos. En términos estáticos, el concepto de equilibrio se vincula a la situación en la que tanto los proveedores como los demandantes están satisfechos con el resultado ofrecido por el mercado y dado el precio y la cantidad de equilibrio no existen incentivos para modificar sus comportamientos. En la teoría de los juegos el concepto análogo implica determinar si existen estrategias que, una vez tomadas, no ofrecen ningún incentivo a los jugadores para volver a cambiar su comportamiento. La introducción de la repetición del juego puede fomentar la cooperación entre los jugadores. Para ello los juegos se realizan en dos o más períodos y de denominan juegos dinámicos que afectan los niveles de eficiencia en el largo plazo. Esta perspectiva, que hace uso de elementos provenientes de la estadística y la probabilidad para describir las funciones de comportamiento de los agentes, se aplica a múltiples componentes de la teoría neoclásica tradicional a la que reformula y complejiza enormemente. Para mayores detalles consultar Varian (2003) y Nicholson (2004).

en que la ortodoxia prescribe la intervención del estado en la economía mediante las políticas públicas así como la denominada economía del bienestar<sup>11</sup>.

El peso del contractualismo y del normativismo en la concepción neoinstitucionalista se evidencia cuando se sostiene que las instituciones son reglas de juego de una sociedad o limitaciones ideadas por la misma para dar forma a la interacción humana que cambian en el tiempo y se plasman en contratos explícitos o implícitos. Se postula, asimismo, una teoría de la firma -entendida como institución- como mecanismo alternativo al mercado en la coordinación de la asignación de recursos (como estructura de gobernación, no sólo de producción) a partir, como fuera mencionado, del análisis de los costos de transacción<sup>12</sup> en presencia de incertidumbre, con supuestos de comportamiento de los agentes con racionalidad limitada y en presencia de activos específicos de carácter irreproducible e imperfectamente apropiables. El diseño de contratos (reglas de juego) que minimicen el oportunismo por parte de las instituciones: ex ante (riesgo moral) o ex post (selección adversa) pasa a asumir una importancia central en los planteos de política económica. Particularmente el análisis del papel de los acuerdos constitucionales previos y la minimización de los riesgos morales y de comportamiento de tipo *rent-seeking*, por parte de los agentes o las organizaciones, en la construcción de contratos van a ser elementos fundamentales a tener en cuenta en la relación estado-sociedad civil que plantean estos intelectuales.

*“Desde su perspectiva, los procesos de institucionalización de las organizaciones se construyen con la confianza, más que en la validez técnica de mecanismos de inspección, supervisión y evaluación*

---

<sup>11</sup> El modelo de la empresa capitalista se encuentra en esta concepción por encima del modelo de mercado, por considerarla la institución “racional” por excelencia. Consecuentemente, extiende su lógica de comportamiento a todos los ámbitos de la vida social incluyendo la prestación de la totalidad de los servicios públicos, el funcionamiento de las asociaciones, de los partidos políticos e incluso de la familia. Para mayores detalles véase Lemm (2010).

<sup>12</sup> Los neo-institucionalistas introducen un concepto que es muy importante para establecer el nivel de fricción en un sistema económico y que está constituido por los costos de transacción. Esta fue un área iniciada por Ronald Coase tan temprano como 1937, en la que observó que las empresas tenían la opción de transar a través del mercado o dentro de sus premisas, donde las operaciones se contabilizaban pero no tenían que ser transadas una a una. Esto lo llevó a señalar que la empresa se organizaba como tal para ahorrar costos de transacción: “en ausencia de costes de transacción, no existe fundamento económico para la existencia de la empresa”. Los costos de transar los denominó como “el coste por utilizar el mecanismo de precios”, para afirmar que al hacerlo de esa manera, la empresa contrataba a largo plazo a trabajadores probados, sus administradores también y sus proveedores y compradores estaban envueltos en procesos de contratación flexible y de largo plazo. Coase también relacionó los costos de transar con el intercambio de derechos de propiedad y cómo se podían negociar los costos asociados a estos intercambios entre los agentes. Oliver Williamson ha trabajado extensamente los temas enunciados por Coase pero también por Hayek en cuanto los agentes económicos se adaptan a los cambios ocurridos en su entorno y esto no podía ser capturado por el supuesto de la competencia que era externo a los procesos productivos y de intercambio. Los costos de transar son considerados nulos por los microeconomistas neoclásicos y, sin embargo, al desmenuzarlos aparecen en forma protuberante costos legales, de ejecución, de vigilancia, etc.. Los costos de información, de cuya observación ha surgido una teoría que constituye el aporte de George Akerloff y de Joseph Stiglitz a la ciencia económica (Cataño, 2003, pag. 223).

*que adquieren un carácter ceremonial en los mitos que racionalizan su existencia. En las sociedades, el gobierno juega un rol activo en la creación y mantenimiento de las instituciones que promueven la confianza. Los Estados débiles que carecen de un gobierno fuerte y efectivo, carecen también de instituciones que promuevan la confianza necesaria para el intercambio y las interacciones pacíficas. Las partes en conflicto son vitales porque las relaciones de confianza solamente emergen cuando las consecuencias de la explotación potencial son neutralizadas lo cual requiere que las instituciones que gobiernan las relaciones entre las partes se transformen. La acumulación del capital social por parte de los diversos actores puede dar lugar a su inversión en áreas diferentes, por caso el ámbito de la política, dependiendo de su capacidad para identificar formas más eficientes de transformación de capital. A partir de los fundamentos teórico-metodológicos de las relaciones entre el desarrollo económico y las instituciones jurídicas que establece la nueva economía institucional, se establecen las bases para la construcción del Estado de Derecho que resulta, según postula esta corriente, “promovente” del desarrollo económico (Vargas Hernandez, 2008, pag. 54).*

Desde esta perspectiva, el neoinstitucionalismo económico pone énfasis en las fallas (deficiencias e incapacidades) en el accionar del Estado como principal mecanismo de gobernabilidad y coordinación que garantiza o no los acuerdos y compromisos sobre la propiedad. La nueva economía institucional da origen al término gobernabilidad en referencia a las instituciones que la sociedad debe poseer a fin de monitorear las reglas del juego. Fundamenta principios económicos para incrementar la eficiencia, entendida en un sentido neoclásico, en los procesos de gobierno. Más aún, este pensamiento postula que el subdesarrollo es resultado de las fallas del Estado para proveer las estructuras de “governance” necesarias para garantizar las instituciones que apuntalan el desarrollo económico. Dado que las instituciones condicionan el comportamiento y las normas sociales castigan o aprueban las acciones, entonces las decisiones económicas óptimas sólo se pueden tomar en ambientes institucionales propicios a la creación de riqueza. Por ello no es posible, desde esta perspectiva entonces, que se puedan tomar buenas decisiones cuando las instituciones están montadas sobre sistemas políticos que favorecen a minorías o que no tienen manera de orientar de manera cooperativa los intereses sociales, lo que hacen entonces es propiciar la captura de rentas e incentivar la redistribución de la riqueza y no la generación de la misma. El centro de la propuestas neoinstitucionalista es entonces reformar las instituciones y para eso el Estado es el principal instrumento al servicio de la reducción de los costos de transacción orientado a asegurar los derechos de propiedad a través de la normativa. Contar con un marco institucional adecuado y ajustado a las relaciones capitalistas de producción en su actual estadio de desarrollo es de especial relevancia, pues cuanto menos obstaculizadoras de la acción del capital sean las normas, leyes, reglas formales e informarles, así como más adaptadas sean las organizaciones relacionadas con las actividades humanas, menores serán los costos de transacción vinculados al desempeño mercantil y mejores serán los resultados económicos. El capitalismo funciona “bien” si posee las reglas adecuadas, es decir, las instituciones adecuadas. Por eso es que surge la necesidad de redefinir y fortalecer

las instituciones a través de reformas o eliminaciones, entre ellas, las que se vinculan al Estado. Para que funcionen correctamente los mercados necesitan marcos reguladores e institucionales que solo el Estado puede proveer (Olson, 2000).

Más específicamente, estos marcos reguladores a partir de los cuales se operacionalizan las políticas públicas conllevan elecciones sociales que deben definirse en virtud de sus efectos sobre los niveles de bienestar social y particularmente sobre los niveles de eficiencia y equidad, mediante el siguiente mecanismo de análisis de costo-beneficio. En primer término, se debe identificar la existencia de posibles mejoras paretianas, lo cual permitiría avanzar hacia aumentos simultáneos de los niveles de eficiencia y de equidad. En segundo término, si en cambio existen situaciones en las cuales ciertos grupos de personas empeoran su situación y otros que la mejoran como resultado de las políticas, se deben identificar dichos grupos (por renta, región y edad) y cuantificar las ganancias y pérdidas de cada uno de ellos. Estrictamente, se debe averiguar si los beneficios netos agregados son positivos (principio de compensación); observar la variación en las medidas de eficiencia y en la medida de desigualdad y evaluar las disyuntivas que se plantean entre ellas y, finalmente, calcular los beneficios netos ponderados – por caso, ponderando las ganancias y las pérdidas de los más pobres más que las de los más ricos- de acuerdo a la función social de bienestar (Stiglitz, 2000; pag. 136). Esta propuesta, a diferencia del no intervencionismo estatal extremo que caracterizaba a las posiciones neoliberales más radicales, admite que las preferencias de una sociedad por mayores niveles de justicia distributiva, que teóricamente se reflejarían en la función social de utilidad neoclásica, legitimaría la implementación de políticas igualitaristas “desde arriba” siempre de carácter focalizado. Esta perspectiva tampoco condena explícitamente la promoción de mayores niveles de industrialización sin embargo la limita a los criterios neoclásicos estáticos de medición de los niveles de eficiencia productiva y asignativa, inadecuados para evaluar dichos procesos por sus relativamente lentos tiempos madurativos en condiciones de fuerte desventaja a nivel internacional.

Más aún, los neoinstitucionalistas postulan que los marcos reguladores y las instituciones necesarias para definir y garantizar los derechos individuales requeridos para el mayor y mejor desarrollo económico no sólo son compatibles sino que son las mismas necesarias para disponer de una democracia duradera” (Olson, 1993). Por lo tanto, también en relación con el problema de la democracia los neoinstitucionalistas se distinguen de los neoliberales tradicionales. Los componentes del concepto de la democracia liberal se vinculan, en esta visión, con que el control del Estado y de sus decisiones y asignaciones tenga fundamento en lo actuado u omitido por parte de las autoridades electas, exista un poder ejecutivo limitado por otras instituciones estatales autónomas, así como el respeto y reconocimiento de derechos a las

minorías culturales, étnicas y religiosas, multiplicidad de canales de comunicación, expresión y representación de los intereses partidistas y de grupos, etc.<sup>13</sup>

En suma, los neoinstitucionalistas de raigambre neoliberal postulan a lo que ellos entienden como fallas del estado<sup>14</sup> como los principales obstáculos al desarrollo capitalista y, simultáneamente, de la democracia y, por lo tanto, a las reglas jurídico-institucionales tendientes a preservar la seguridad jurídica de los agentes económicos y a las políticas económicas tendientes a premiar la competencia- y con ella la eficiencia- como las principales estrategias que deben privilegiarse con vistas a la superación de dichos obstáculos<sup>15</sup>. El alcance de mayores niveles de equidad mediante la acción estatal es aceptado en la medida en que eleve los niveles de bienestar social en el sentido utilitarista y haga uso de redistribuciones específicas o focalizadas y limitadas en el tiempo. El proyecto societal que postula el neoinstitucionalismo como horizonte involucra entonces la conjunción entre democracia liberal y capitalismo de libre empresa donde el estado posee un fuerte poder de intervención pero funciones limitadas en tanto garante del orden vigente.

---

<sup>13</sup> Véase Vargas Hernandez, 2008, pag.54.

<sup>14</sup> Recordemos que el estado debe intervenir en esta perspectiva ante la existencia de externalidades que el mercado no puede resolver. Las fallas del estado se producen cuando éste no emula mediante el sistema de incentivos inherente o implícito en las medidas que genera el accionar del mercado sino que introduce otros criterios, por caso, de naturaleza política generando, desde la perspectiva de esta escuela, una pérdida de bienestar social. Ello implica que todo accionar estatal que pretenda modificar la asignación de recursos, oportunidades, etc. existente en la sociedad es considerado ineficiente e ilegítimo si no es respetando las preferencias que conforman la “función de bienestar social”.

<sup>15</sup> Dávalos (2013) sostiene que “el Neoinstitucionalismo promueve que todas las sociedades del mundo se conviertan en sociedades de contratos explícitos sobre las reglas del juego. El cumplimiento de estos contratos mostraría que el capitalismo es adecuado si se tienen las reglas adecuadas, es decir, las instituciones adecuadas. Por eso es que surge la necesidad de fortalecer las instituciones a través del cambio, reformas o eliminaciones, entre ellas, la del Estado. Consideran que el ser humano tiene siempre la posibilidad de realizar sus elecciones de una forma racional. Una elección racional se supone que se basa en el conocimiento del marco institucional y no solamente desde el ángulo de la elección del *homo economicus*. En todo caso conservan el fin primordial de una supuesta elección racional: la institucionalidad permitiría maximizar los beneficios. En este punto, no hay una diferencia significativa con el sistema neoliberal al que pretenden desafiar. Una de sus mayores preocupaciones estriba en los derechos de propiedad, los que deben ser muy claros y debidamente protegidos; es decir, se quiere una red institucional que legitime la propiedad en el sentido de que los derechos de la propiedad sean reconocidos por la sociedad. Las subsociedades de un país que no reconocen los derechos de propiedad y no los protegen debidamente carecerían de un Estado consolidado. Esto sería aplicable a todas las comunidades indígenas y pueblos originarios de los países subdesarrollados. Para los neoinstitucionalistas hay costos de transacción, que definen como aquéllos costos de transferencia y protección de los derechos de propiedad y que se expresan en los gastos exigidos por el entorno institucional, político, social y legal para asegurar el derecho de propiedad. Los costos de la información también forman parte de estos costos, puesto que, según dicen, incidirían sobre los derechos de propiedad. Estos costos generarían confianza en el país y el Estado sería el instrumento al servicio de los costos de transacción para reducirlos y asegurar el derecho de propiedad a través de la normativa. Por último, sostienen que a medida que el Estado crea “restricciones” al libre mercado, aparecen rentas que atraen el interés de los gremios, los sindicatos y otros similares para apoderarse de ellas; estas rentas llegarían inclusive al soborno”.

## **La incidencia del pensamiento neoinstitucionalista en la historia económica: breve caracterización y crítica**

*“La apelación a la teoría de las instituciones de la economía neoliberal es la búsqueda de legitimidad a una estrategia de poder. La propuesta del premio Nobel de economía Douglas North de que los cambios en los precios relativos de una sociedad explican los cambios institucionales de esa sociedad, y que las instituciones son todas las acciones humanas para reducir la incertidumbre y asegurar la pervivencia de su propia sociedad, dan cuenta de que el neoliberalismo se ha constituido no solo en una posibilidad teórica para la economía, sino en una razón de la Historia en mayúsculas.”* Dávalos (2013)

Douglas North<sup>16</sup> es el principal referente intelectual que representa la incidencia del pensamiento neoliberal en la historia económica. Se trata de un economista estadounidense que renovó teoría neoclásica a partir de la introducción de desarrollos neoinstitucionalistas orientados a explicar el cambio económico a lo largo del tiempo. En los años cincuenta inició su análisis histórico dentro del marco teórico neoclásico y desarrolló una crítica a las concepciones etapistas del crecimiento que conducen a sobrevalorar el papel de la industrialización en el desarrollo económico. North destacó, asimismo, la importancia que tuvo en los Estados Unidos la agricultura y la producción para la exportación<sup>17</sup>.

En los años sesenta intentó generalizar sus estudios de forma que comprendan el crecimiento económico de Europa y todo el mundo occidental pero se topó con las limitaciones provenientes de la teoría neoclásica, a partir de lo cual realizó una profunda crítica de los supuestos simplificadores de la realidad y propuso adoptar supuestos más realistas (como los que manejan los evolucionistas económicos Sidney Winter y Jack Hirshleifer). A lo largo de los

---

<sup>16</sup>North nació en Cambridge, Massachusetts, en 1920. Se doctoró en la Universidad de California, en Berkeley, en 1952. Enseñó en la Universidad del Estado de Washington, en Seattle, de 1950 a 1983, y es profesor de Economía e Historia, desde 1983, en la Universidad Washington, en St. Louis, Missouri. Tras cuatro décadas de labor intelectual, North ganó el Premio Nobel de Economía en 1993, que compartió con Robert W. Fogel, otro economista histórico estadounidense, por su contribución a la renovación de la investigación en historia económica, a partir de la aplicación de técnicas cuantitativas para explicar los cambios económicos e institucionales.

<sup>17</sup> Según, Prado Robles (1997) su tesis central es que los obstáculos al crecimiento económico de Estados Unidos de América habían sido removidos antes de la Guerra Civil y, por consiguiente, la guerra fue una interrupción costosa y amarga. North aplicó su modelo de base exportadora para explicar cómo las plantaciones de algodón estimularon el desarrollo de otros sectores e impulsaron la especialización y el comercio interregional (North 1966, p. V). Aunque sus principales aseveraciones estaban respaldadas por una impresionante base de datos cuantitativos, su modelo explicativo fue cuestionado por otros miembros destacados de la Nueva Historia Económica. Se le censuró por haber atribuido al cultivo del algodón el papel de fuente generadora principal del crecimiento económico estadounidense en la primera mitad del siglo XIX. Para sus críticos, era más apropiado considerar la influencia del algodón en el marco de una evolución gradual de causalidad múltiple, donde los ferrocarriles, las manufacturas de algodón o el hierro y el acero podrían disputarle ese atributo a las plantaciones de algodón (Fishlow y Fogel 1971, pp. 23-26).

diferentes momentos de su pensamiento, va adquiriendo cada vez más trascendencia el concepto de “institución” que finalmente se convierte en la clave explicativa de la evolución y el desarrollo económico. Douglas North se convierte así en uno de los pioneros del neoinstitucionalismo y de los fundadores de una escuela o corriente de pensamiento autodenominada “Nueva Historia Económica” (Eumed.net Enciclopedia virtual).

North partió de considerar que la teoría neoclásica tradicional constituye una herramienta inadecuada para analizar y prescribir políticas que induzcan el desarrollo dado que no ha dado cuenta de cómo se conforman y consolidan los mercados y, por lo tanto, se encuentra inhabilitada para prescribir políticas. Asimismo, consideró que la teoría neoclásica tradicional, al aplicarse a la historia y al desarrollo económico, se centró en el desarrollo tecnológico y más recientemente en inversiones de capital humano pero hizo de lado la estructura de incentivos presente en instituciones que determinan el grado de inversión social en dichos factores. En el análisis del desempeño económico a lo largo de los años, esa teoría incluyó dos supuestos erróneos sostiene este intelectual: que las instituciones no tienen importancia y que el tiempo no es relevante. North trabajó en la construcción de un marco analítico que modificara la teoría neoclásica, conservando el supuesto básico de escasez, y por ende de competencia, y las herramientas analíticas de la teoría microeconómica pero cambiando el supuesto de racionalidad y añadiendo la dimensión del tiempo. (North, 1993).

#### **Selección de fragmentos del discurso de North en la ceremonia de recepción del Premio Nobel de Economía en Estocolmo en 1993**

En el esquema desarrollado por North (1993): “Las instituciones y la tecnología utilizada determinan los costos de las transacciones y las transformaciones que se suman a los costos de producción. Fue Ronald Coase (1960) quien hiciera la relación fundamental entre instituciones, costos de transacción y la teoría neoclásica. El resultado neoclásico de mercados eficientes sólo se obtiene cuando las transacciones no tienen costo. Sólo según condiciones de negociación sin costo los actores llegarán a la solución que maximiza el ingreso agregado, independientemente de los arreglos institucionales. Cuando negociar sí tiene un costo, las instituciones cobran importancia. Y negociar implica un costo. En un estudio empírico, John J. Wallis y North (1986) demostraron que, en 1970, 45% del PBI estadounidense se dedicaba al sector de transacciones. Se crean mercados eficientes en el mundo real cuando la competencia es lo suficientemente fuerte, por arbitraje y realimentación eficiente de información, para aproximarse a las condiciones transacción-costo-cero de Coase, y las partes pueden realizar las ganancias del comercio inherente en el argumento neoclásico.

Pero los requisitos informativos e institucionales necesarios para alcanzar mercados tan eficientes son estrictos. Los jugadores no sólo deben tener objetivos; deberán asimismo conocer la manera correcta de lograrlos. ¿Pero cómo saben los jugadores cuál es la manera correcta de lograr sus objetivos? La respuesta desde la perspectiva de la racionalidad instrumental es que, a pesar de que los actores pueden tener modelos inicialmente distintos y erróneos, el proceso informativo de realimentación y los árbitros corregirán los modelos en un principio incorrectos, castigarán el comportamiento descarriado y llevarán a los jugadores sobrevivientes a corregir modelos.(...) Éstos son requisitos estrictos que sólo se cumplen excepcionalmente. Los individuos por lo general actúan con base en información incompleta y con modelos subjetivamente derivados que con frecuencia son erróneos; la realimentación de la información es por lo general insuficiente para corregir estos modelos subjetivos. Las instituciones no necesarias –ni incluso usualmente– son creadas con el fin de ser socialmente eficientes; más bien, éstas, o por lo menos las reglas formales, son creadas para servir los intereses de quienes tienen el poder de negociación para

crear nuevas reglas. En un mundo de transacciones de costo cero, el poder de negociación no afecta la eficiencia de los resultados, pero en un mundo de costos positivos, sí afecta.

Es excepcional encontrar mercados económicos que se aproximen a las condiciones necesarias para lograr la eficiencia. Es imposible encontrar mercados políticos que lo hagan. La razón es muy clara: los costos de las transacciones son los de especificar lo que se está intercambiando y los de hacer valer los acuerdos consiguientes. En los mercados económicos, lo que se especifica (mide) son los atributos valiosos –las dimensiones físicas y de derechos de propiedad– de los bienes y servicios o del desempeño de los agentes. Si bien la medición con frecuencia es costosa, hay algunos criterios estándar: las dimensiones físicas tienen características objetivas (tamaño, peso, color, etcétera), y las dimensiones de derechos de propiedad se definen en términos legales. La competencia también tiene una función decisiva en reducir los costos de implantación. El sistema judicial ofrece cumplimiento coercitivo. No obstante, en el pasado y hoy, los mercados económicos son característicamente imperfectos y están agobiados por altos costos de transacción.

El medir y hacer valer los acuerdos en mercados políticos es mucho más complejo. Lo que se intercambia (entre electores y legisladores en una democracia) son promesas por votos. El votante difícilmente busca informarse porque la probabilidad de que su voto personal sea decisivo es muy escasa; además, la complejidad de los problemas produce una incertidumbre genuina. La ejecución de acuerdos políticos está plagada de dificultades. La competencia es mucho menos efectiva que en los mercados económicos. (...) Es la organización política la que define y hace valer los derechos de propiedad y, por consiguiente, no es de sorprender que los mercados económicos eficientes sean excepcionales.

Es la interacción entre instituciones y organizaciones la que da forma a la evolución institucional de una economía. Si las instituciones son las reglas del juego, las organizaciones y sus empresarios son los jugadores. Las organizaciones se conforman de grupos de individuos unidos por un propósito común con el fin de lograr ciertos objetivos. (...) Se crean organizaciones que reflejan las oportunidades ofrecidas por la matriz institucional. Esto es, si el marco institucional premia la piratería, surgirán entonces organizaciones pirata; y si el marco institucional premia las actividades productivas, surgirán organizaciones –empresas– que se dediquen a actividades productivas.

El cambio económico es un proceso ubicuo, progresivo e incremental que es a su vez consecuencia de las decisiones que, de manera individual, toman día a día los actores y empresarios de organizaciones. Mientras que la gran mayoría de estas decisiones son de rutina (Nelson y Winter, 1982), algunas traen consigo la alteración de “contratos” existentes entre individuos y organizaciones. Algunas veces esa recontractación se puede lograr dentro de la estructura de derechos de propiedad y reglas políticas existentes, pero en otras las nuevas formas de contratación precisan de una modificación de las reglas. De la misma manera, las normas de comportamiento que rigen los intercambios deberán modificarse gradualmente, si no, languidecerán. En ambos casos, las instituciones padecen alteraciones. (...) La fuente de cambio más fundamental en el largo plazo es el aprendizaje de los individuos y los empresarios de organizaciones. (...) A mayor grado de poder monopólico, menor el incentivo por aprender.

Es preciso dismantelar el supuesto de racionalidad subyacente en la teoría económica (ortodoxa) para poder acercarnos de manera constructiva a la naturaleza del aprendizaje humano. La historia nos muestra que las ideas, ideologías, mitos, dogmas y prejuicios son importantes; y es preciso comprender la manera en que evolucionan para lograr mayores avances en el desarrollo de un marco de referencia para entender el cambio social. El marco de decisión racional supone que los individuos saben qué los beneficia y actúan con base en ese conocimiento. Esto puede ser cierto en el caso de individuos que toman decisiones en los mercados muy desarrollados de las economías modernas, pero es patentemente falso cuando se toman decisiones en condiciones de incertidumbre –las condiciones que han caracterizado las decisiones políticas y económicas que modelaron (y siguen modelando) el cambio histórico–.”(...) Por ello es necesario, construir una (...) “teoría (y probarla empíricamente) sobre el proceso de decisión. Nuestra teoría debe incluir no sólo los procesos de razonamiento, sino también los que generaron la representación subjetiva del actor sobre el problema, el marco de cada actor”.

El aprendizaje implica desarrollar una estructura por medio de la cual se interpretan las diferentes señales que reciben los sentidos. (...) Las estructuras consisten en categorías –clasificaciones que gradualmente evolucionan desde la más temprana niñez para organizar nuestras percepciones y nos mantienen informados sobre nuestra memoria de resultados analíticos y experiencias–. (...) Los modelos mentales

pueden redefinirse continuamente con nuevas experiencias, incluyendo el contacto con las ideas de otros. Una herencia cultural común facilita la reducción de las divergencias entre los modelos mentales que tienen los miembros de una sociedad, y es asimismo el medio para la transferencia de percepciones unificadoras de generación a generación. (...) Las estructuras de creencias son transformadas por las instituciones –tanto reglas formales como normas informales de comportamiento– en estructuras sociales y económicas. La relación entre los modelos mentales y las instituciones es íntima. Éstos son las representaciones internas que los sistemas cognoscitivos individuales crean para interpretar el medio; las instituciones son los mecanismos externos (a la mente) que crean los individuos para estructurar y ordenar el medio. No hay garantía de que las creencias y las instituciones que evolucionan a lo largo del tiempo produzcan crecimiento económico. (...) De hecho, a lo largo de la historia, la mayoría de las sociedades se “atascaron” en una matriz institucional que no evolucionó, hasta llegar al intercambio impersonal necesario para recolectar las ganancias de productividad, resultado de la especialización y de la división del trabajo que han producido la riqueza de las naciones.”

North (1993) destaca que la clave está en “(...) el aprendizaje colectivo –un término utilizado por Friedrich A. Hayek– consta de las experiencias que han pasado la lenta prueba del tiempo y están incorporadas en nuestro lenguaje, nuestras instituciones, tecnología y formas de hacer las cosas. Es la “transmisión en tiempo de nuestro acervo acumulado de conocimientos” (Hayek, 1960, p. 27). Es la cultura la que brinda la clave para la dependencia de la trayectoria –término utilizado para describir la poderosa influencia del pasado sobre el presente y el futuro–. El conocimiento actual de cualquier generación se da dentro del contexto de las percepciones derivadas del aprendizaje colectivo. El aprendizaje es, entonces, un proceso que va en aumento, filtrado por la cultura de una sociedad que determina las ganancias percibidas, pero no hay garantía de que la experiencia acumulada en el pasado por una sociedad necesariamente la preparará para resolver nuevos problemas. Las sociedades que se “atascan” incluyen sistemas de creencias e instituciones que no logran enfrentar y resolver nuevos problemas socialmente complejos.

Los incentivos para adquirir conocimiento puro, base imprescindible del crecimiento económico moderno, son afectados por recompensas y castigos monetarios; también son influidos fundamentalmente por la tolerancia, por parte de la sociedad, de avances creativos.(...) Los incentivos que forman parte de los sistemas de creencias, expresados en instituciones, determinan el desempeño económico a lo largo del tiempo (...) ¿Qué es lo que puede contribuir a un enfoque institucional-cognoscitivo para mejorar nuestra comprensión del pasado económico? (...) No hay nada automático respecto a la evolución de las condiciones que permiten transacciones de bajo costo en los mercados impersonales que son fundamentales a las economías productivas. La teoría del juego caracteriza este problema. Los individuos por lo general descubren que vale la pena cooperar con otros en intercambios cuando el juego se repite, cuando tienen información completa sobre el desempeño anterior de los otros jugadores y cuando son pocos los jugadores. La cooperación es difícil de mantener cuando el juego no se repite (o hay un juego final), cuando la información acerca de los otros jugadores es deficiente y cuando hay muchos de ellos. Crear instituciones que alteren las relaciones de costo-beneficio en favor de la cooperación en intercambios impersonales es un proceso complejo porque no sólo implica la creación de instituciones económicas, sino que precisa que éstas sean sostenidas por instituciones políticas adecuadas. En segundo lugar, el análisis institucional-cognoscitivo debe de explicar la dependencia de la trayectoria, una de las notables constantes de la historia. ¿Por qué, una vez que se está en una trayectoria de crecimiento o de estancamiento, las economías tienden a persistir en ella? (...) Más bien, la dificultad de cambiar la dirección de las economías es una función de la naturaleza de los mercados políticos y, como sustento de lo anterior, de los sistemas de creencias de los actores. Una teoría completa de desempeño económico incluiría un enfoque integrado sobre la historia económica.

Es la mixtura de reglas formales, normas informales y características de implantación, lo que modela el desempeño económico. Si bien las reglas pueden cambiarse de la noche a la mañana, las normas informales por lo general sólo cambian de modo gradual. Puesto que son las normas las que dan “legitimidad” a un conjunto de reglas, el cambio revolucionario nunca lo es tanto como desearían sus proponentes, y el desempeño será diferente de lo esperado. Y las economías que adopten las reglas formales de otra economía tendrán características de desempeño muy diferentes a las de la primera debido a las diferencias en sus normas informales y en la implantación. La implicación es que transferir las reglas políticas y económicas formales de las exitosas economías de mercado de Occidente a economías del Tercer Mundo y de Europa del Este no es condición suficiente para un buen desempeño económico. La privatización no es una panacea para corregir un desempeño económico pobre.

Las organizaciones políticas modelan el desempeño económico porque definen e implantan las reglas económicas. Por tanto, parte fundamental de una política de desarrollo es la creación de organizaciones políticas que a su vez crean y hacen cumplir los derechos de propiedad eficientes. Sin embargo, sabemos muy poco sobre cómo crear esas organizaciones políticas porque la nueva economía política (la nueva economía institucional aplicada a la política) ha estado mayormente enfocada en los Estados Unidos y organizaciones políticas desarrolladas. Una línea de investigación apremiante es moldear las organizaciones políticas del Tercer Mundo y de Europa del Este.

Sin embargo, el análisis anterior tiene algunas implicaciones: i) las instituciones políticas serán estables sólo si son apuntaladas por organizaciones que estén comprometidas con su perpetuación; ii) para lograr una reforma exitosa, tanto las instituciones como los sistemas de creencias deben cambiar, ya que son los modelos mentales de los actores los que darán forma a las decisiones; iii) el desarrollo de normas de comportamiento que den soporte y legitimen nuevas reglas es un proceso largo, y a falta de estos mecanismos de reforzamiento, las organizaciones políticas tenderán a ser inestables; iv) mientras que el crecimiento económico puede darse en el corto plazo con regímenes autocráticos, el crecimiento de largo plazo implica el desarrollo del Estado de derecho; v) en ocasiones, las limitaciones informales (normas, convenciones y códigos de conducta) que favorecen el crecimiento producen crecimiento económico incluso con normas políticas inestables o adversas. La clave es el grado en que se imponen esas normas adversas.

La clave para el crecimiento de largo plazo es la eficiencia de adaptación más que la de distribución. Los sistemas políticos y económicos de éxito han desarrollado estructuras institucionales flexibles que pueden sobrevivir a las sacudidas y cambios que son parte del desarrollo próspero.” (North, 1993)

### ESQUEMA CONCEPTUAL DE NORTH (1993)

**TESIS:** Los mercados políticos eficientes no existen porque se intercambian votos por promesas y los económicos son excepcionales ¿por qué?

#### Hipótesis explicativa: LOS MERCADOS ECONOMICOS SON GENERALMENTE INEFICIENTES POR DOS FALLAS

**I. Información IMPERFECTA O INCOMPLETA (falta de mercado)**  
 Acerca de las características de los bienes o servicios objeto de la transacción (Tecnología)  
 POSITIVOS

**II. Protección IMPERFECTA de los derechos de propiedad (falta del estado)**  
 asociados a la misma, ello depende de la garantía proporcionada por la

NEGOCIACION

JUEGOS)



COSTOS DE TRANSACCION



PROCESO DE

ENTRE ACTORES

(TEORÍA DE LOS



#### MATRIZ POLÍTICO-INSTITUCIONAL CON EFICIENCIA O NO DE ADAPTACIÓN A LOS CAMBIOS

Producto de la interacción entre las INSTITUCIONES (reglas formales+reglas informales+reglas de implementación) y las ORGANIZACIONES (grupos sociales con objetivos comunes, empresas, sindicatos, etc.)



CULTURA

Sistemas de creencias sociales susceptible de transformación mediante



North se convirtió, en virtud de sus aportes, en un influyente consultor del Banco Mundial y de varios países en asuntos concernientes al desarrollo económico. Su ascendiente académico en el desarrollo de la “Nueva Historia Económica”, es sólo comparable al de Alexander Gerschenkron o al de Simon Kuznets, ampliamente reconocido desde mediados de la década de 1970 (McCloskey 1976, pp. 440-41). El predominio de esta corriente historiográfica, asociada a su vez al auge de la cliometría, es paralelo al surgimiento del pensamiento neoliberal impulsado por Hayek y Friedman, entre otros intelectuales (Rocchi, 2006, pag. 447).

En sus primeros desarrollos, North concibió a las instituciones desde una perspectiva hicksiana, es decir, respondiendo criterios de optimización y racionalidad de mercado. Más, con el paso del tiempo y en virtud de las dificultades que fue encontrando para aplicar dicha conceptualización a sociedades del pasado en las cuales ésta institución no predominaba, North fue basando su análisis histórico en una concepción más cerca de la Nueva Economía Institucional, según la cual la acción individual es guiada por los incentivos derivados de los costos de transacción existentes<sup>18</sup> en contextos de incertidumbre. Es decir que bajo la influencia del neoinstitucionalismo económico, North pasó a fundamentar su análisis histórico en la teoría de la elección racional limitada debido, en primer término, al carácter incompleto de la información disponible y a la imposibilidad, consecuente, de anticipar el comportamiento de los otros individuos o grupos, y, en segundo término, a la incompleta protección de los derechos de propiedad asociada a matrices institucionales ineficientes en la adaptación a los cambios económicos y culturas que obstaculizan el mismo. La existencia de costos de transacción positivos y de entramados de interacciones individuales destinadas a negociar su distribución resultan fundamental en los procesos de conformación de las instituciones, que no serían necesarias si los costos de transacción fuesen inexistentes según esta perspectiva. Es decir que la existencia de externalidades negativas tales como costos de transacción asociados a la obtención de información necesaria para la toma de decisiones; así como la de costos de negociación por los derechos de propiedad, los asociados al cumplimiento obligatorio de los acuerdos, los costos de medición y los de vigilancia, entre otras “imperfecciones” de los mercados y los estados, justifican la existencia de organizaciones y de instituciones destinados a minimizarlos.

En palabras de North (1993), “las instituciones forman la estructura de incentivos de una sociedad y, por tanto, las instituciones políticas y económicas son las determinantes fundamentales del desempeño económico. El tiempo, en tanto se relaciona con cambios económicos y sociales, es la dimensión en la cual el proceso de aprendizaje de los humanos

<sup>18</sup> Los costos de transacción son los costos de estipulación y de aplicación de los contratos en los que se basa todo intercambio.

conforma la manera en que se desarrollan las instituciones. Esto es, las creencias que mantienen los individuos, los grupos y las sociedades y que determinan sus preferencias son consecuencia de su aprendizaje a lo largo del tiempo, y no sólo del lapso de vida de un individuo o de una generación; son el aprendizaje incorporado en individuos, grupos y sociedades, acumulativo en el tiempo y transmitido de una generación a otra por la cultura de cada sociedad. Las instituciones son imposiciones creadas por los humanos y estructuran y limitan sus interacciones. Se componen de imposiciones formales (por ejemplo, reglas, leyes, constituciones), informales (por ejemplo, normas de comportamiento, convenciones, códigos de conducta autoimpuestos) y sus respectivas características impositivas. En conjunto, definen la estructura de incentivos de las sociedades, y específicamente de las economías”. Esto significa que North rompe con el enfoque tradicional que considera a las instituciones, desde el punto de vista histórico, como estructuras administrativas o políticas y las concibe como “reglas de juego” o imperativos de origen humano que limitan o circunscriben las interrelaciones entre los hombres. Estas estructuran los estímulos al intercambio entre individuos y por ello sus mutaciones expresan el modo en el que las sociedades funcionan a través del tiempo, transformándose así en una de las clave para comprender el cambio histórico (Rollinat, 1997, pag. 16).

Cabe señalar que en su deriva intelectual, North no abandona la teoría neoclásica completamente, aunque sí parcialmente, introduciendo reformas en su axiomática que amplían su horizonte explicativo incorporando como variables endógenas, por caso, a las transformaciones fundamentales de la estructura económica, a las relaciones de poder, a las reglas constitucionales que fundamentan de los derechos de propiedad, etc. -anteriormente considerados exógenos- en los análisis de historia económica.

En un primer momento de su pensamiento, North sostiene que “...hasta que las organizaciones económicas no se desarrollaron lo suficiente como para poder reducir los costos del intercambio, fue imposible aprovechar las ventajas que ofrecía una mayor especialización. Finalmente, la historia económica es la historia de la reducción de los costos de transacción, lo que permite la realización de las ganancias resultantes de una mayor especialización<sup>19</sup>” (North, 1985, pag. 558). Es decir que el motor del cambio de un sistema social a otro es la incitación a modificar los derechos de propiedad que produce la situación de ineficacia del antiguo sistema y que, a pesar de los costos de instalación del nuevo sistema, lo vuelve conveniente y preferible (Rollinat, 1997, pag. 21). En momentos posteriores, cuando North completó su teoría bajo la

---

<sup>19</sup> Esta perspectiva, cuestiona la transitoriedad del mercado como institución, tesis central del trabajo de Polany, al afirmar que “(...) en la mayoría de los sistemas económicos, el intercambio “de mercado” es el modo de transacción dominante. North se opone a la idea de Polany para quien la “reciprocidad” y la “redistribución” han sido los modos predilectos de transacción en muchas sociedades del pasado (Polany, 1989).

creciente influencia del neoinstitucionalismo, estableció una distinción de base entre instituciones y organizaciones. Las instituciones son entendidas, desde su perspectiva, como las reglas de juego en una sociedad o también son las limitaciones ideadas por el hombre a la interacción humana. Ellas estructuran los incentivos en el intercambio humano, sea éste político, social o económico y reducen la incertidumbre por el hecho de que proporcionan una estructura a la vida diaria, son una guía para la interacción humana. Las instituciones son el determinante subyacente del desempeño de las economías y a través de sus marcos de acción los individuos pueden desplegar sus actividades. Limitan, pero al mismo tiempo posibilitan una determinada forma de actuar. Las instituciones consisten en normas, reglas, códigos, costumbres, que estructuran la actividad de los hombres. Las organizaciones, en cambio, son creadas *ex professo* por los seres humanos en función de la oportunidad que brinda el momento histórico, ellas incluyen cuerpos políticos (partidos, Senados, etc.), cuerpos económicos (empresas, sindicatos, etc.), cuerpos sociales (iglesias, clubes, etc.), órganos educativos. El tipo de organizaciones que cobran vida y cómo evolucionan constituyen hechos determinados fundamentalmente por el marco institucional en cada momento histórico. Las organizaciones son, para North, entidades ideadas por sus creadores y realizadas con el propósito de maximizar la riqueza, el ingreso y otros objetivos definidos por las oportunidades que brinda la estructura institucional de la sociedad. En la búsqueda de esos objetivos, las organizaciones alteran incrementalmente la estructura institucional de la sociedad (Dávila, 2013).

North y el neoinstitucionalismo emprenden el estudio de las instituciones a través de dos dimensiones fundamentales: las limitaciones formales y aquellas informales. Las instituciones son los marcos de acción generales en los cuales se desenvuelven los individuos a través de las organizaciones, son las rutinas, las reglas, las normas, las costumbres, que limitan la acción humana, y que al momento de limitar esta acción estructuran un orden histórico. Las limitaciones informales provienen de la cultura que es la transmisión de una generación a la siguiente por la enseñanza y la imitación de conocimientos, valores y otros factores que influyen en la conducta. Esta transmisión cultural se apoya en el lenguaje. La cultura proporciona continuidad histórica a las instituciones. Ella impone las limitaciones informales y éstas son la fuente de continuidad en el cambio social a largo plazo. El orden en las sociedades sin estado se preserva a través de las costumbres heredadas por la cultura. Se trata de sociedades en tránsito hacia economías de mercado, y en las cuales las normas sociales, las estructuras de parentesco y las elevadas normas éticas aseguran la cohesión de la sociedad tribal y cumplen el rol de las instituciones. En las sociedades de mercado (o modernas), North explica la existencia de limitantes informales a las extensiones, interpretaciones y modificaciones de las normas formales; a las normas de conducta sancionadas socialmente y a las normas de conducta aceptadas internamente. En cuanto a las limitaciones formales, North las diferencia de aquellas

informales por el grado. La marcha de códigos no escritos a códigos escritos se da en el proceso de transición de sociedades menos complejas a sociedades más complejas. La creación de sistemas legales exige de reglas formales. Las normas formales pueden complementar y alentar la efectividad de las limitaciones informales, reducen la información del monitoreo y los costos de incumplimientos de contratos. Las limitaciones formales a veces se dictan para alterar o consolidar o transformar aquellas informales. Se trata de reglas jurídicas, las reglas políticas, las reglas económicas. A medida que los costos que implican cambiar estas reglas aumentan es más difícil su modificación. Así, será, por caso, menos oneroso transformar los estatutos de una asociación particular de individuos que la Constitución del país (Dávila, 2003).

Asimismo, para el neoinstitucionalismo económico las reglas formales no están relacionadas con los criterios de eficiencia, sino más bien con el autointerés que tienen los individuos por preservar determinada situación, y aquí roza ciertos tópicos que han sido estudiados por el corporativismo. La estructura de los intereses económicos, también influye en la estructura política. Las reglas implican sanciones y las sanciones implican criterios de cuantificación del grado de violación a las reglas. A mayores grados de violación mayor rigurosidad en la sanción. Ahora bien, la existencia de las reglas formales e informales, tampoco garantizan por sí solas el cumplimiento obligatorio de los contratos. El subdesarrollo, por caso, se explica por la incapacidad de esos países para cumplir los contratos. El marco institucional de los mismos posibilita justamente esta “cultura de la corrupción”. Las salidas al subdesarrollo deben darse en los comportamientos del marco institucional, hacia formas eficientes de negociación de contratos y de cumplimientos en las obligaciones.

En la perspectiva de North el agente principal que impulsa el cambio institucional es el empresario individual, que responde a los incentivos encarnados en el marco institucional, y el ámbito en el cual se despliega la actividad del empresario es la firma. La firma es el *locus* histórico que como organización influye en el marco institucional al tiempo que es influido por éste. Las fuentes del cambio institucional son los precios relativos y la inestabilidad de las preferencias. Los cambios en los precios relativos envían señales a los agentes que reaccionan a través de modificaciones en su comportamiento, contribuyendo a impulsar cambios en los marcos institucionales. El cambio institucional consiste en ajustes marginales al conjunto de reglas, normas y cumplimientos obligatorios que constituyen el marco institucional. La estabilidad depende de un complejo conjunto de limitaciones (formales e informales). Las instituciones no son eficientes por definición y existe un cambio discontinuo del marco institucional (guerras, conquistas, invasiones, revoluciones, etc.). El cambio discontinuo es un cambio radical en las reglas formales pero que no producen mayores alteraciones en el marco institucional de las sociedades. El cambio que jerarquiza el modelo como relevante es el incremental. Se trata de un cambio que vincula la política y la economía en el desempeño

económico a través del marco institucional. El neoinstitucionalismo económico, llega así a completar su propuesta teórica sobre las instituciones, el desempeño económico y el cambio institucional (Dávila, 2003). Se abre un abanico de opciones políticas que, desde los enfoques neoliberales más anti-intervencionistas eran imposibles, por ejemplo: teoría de la regulación económica, el papel de las estructuras jurídicas en el intercambio, problemas del principal y la agencia, teoría del contrato y de los costos de transacción, teoría de los derechos de propiedad y la seguridad jurídica, economía de la información asimétrica e imperfecta por los costos de transacción y las opacidades en las economías no modernas, problemas de selección adversa, riesgo moral, agencia-principal, decisiones bajo incertidumbre, teorías de la organización industrial, teoría de la gobernanza económica sobre los recursos naturales, teoría de la acción colectiva y los impactos económicos del sistema político. North, entonces, va a reconocer la posibilidad de existencia de instituciones ineficaces, influenciado probablemente por Veblen y por Menger, y va a postular una teoría contractualista del estado de orientación “expoliadora” ya que considera que ésta puede actuar como representante de un grupo y establecer una configuración de derechos de propiedad que privilegie al mismo en detrimento del conjunto de la sociedad. Es decir, que el estado puede constituirse en una estructura institucional inestable, parcialmente dominada por luchas de poder y capaz de contribuir a los cambios que se producen en el tiempo (Rollinat, 1997, pag. 24).

En síntesis, si bien North economiza a la historia manteniendo la óptica puramente utilitarista, asociada a comportamiento axiomático del *homo oeconomicus* y al individualismo metodológico, propios de las corrientes neoclásicas que conforman la ortodoxia en el campo de la economía; sin embargo, endoginiza y jerarquiza el rol de las instituciones en el análisis histórico y, por lo tanto, ello incide en la construcción de las propuestas alternativas en materia de política económica de cara al futuro. Esta característica novedosa, vinculada a los aportes de la nueva economía institucional, dota a los partidarios de esta concepción de una vocación intervencionista mucho mayor en materia de políticas públicas a la que caracterizaba al pensamiento neoclásico original, vocación cuyo sesgo es siempre pro-mercado cuando involucra el diseño de regulaciones estatales (también mal llamadas des-regulaciones).

Asimismo y a pesar de la intención de North de integrar el factor político al análisis económico, su enfoque individualista evacúa la dimensión sociológica de las instituciones (de las costumbres y normas sociales) así como de las relaciones productivas y presenta algunos problemas para explicar su evolución (Rollinat, 1997, pag. 16). Es decir que no existe un verdadero análisis del fenómeno institucional en sí al interior de la teoría de North. Por un lado, lo toma en cuenta para producir una crítica a los hasta entonces dominantes modelos de inspiración walrasiana, mostrando cómo las tramas institucionales determinan costos de transacción que afectan el comportamiento de los agentes y ofreciendo así una visión más

compleja de la racionalidad. Y por el otro, aplica los instrumentos neoclásicos para explicar el origen de las mismas instituciones. Estas no serían sino el producto de las decisiones racionales de los agentes, dentro de un modelo que se ha ido refinando progresivamente (Moutoukias, 2006, pag. 428). Se trata de una disposición de ideas, sostiene Moutoukias (2006, pag. 429), por la cual se explica, con cierta circularidad tautológica, el origen de las instituciones por la capacidad de éstas para resolver los problemas que las definen como institución. Aún en sus versiones más complejas, este esquema evacúa los principales aspectos del fenómeno institucional: las particularidades mismas de su composición morfológica y su temporalidad; así como el hecho de que su construcción forma parte de los proyectos de actores cuya configuración afecta sus designios y sus mecanismos de movilización política.

En síntesis, el enfoque de la Nueva Historia Económica impulsado por North se sustenta en la introducción de los aportes de la Nueva Economía Institucional o neoinstitucionalismo en la teoría de la historia, conjuntamente con aportes provenientes de la psicología cognitiva, el neoshumpeterianismo, etc.. El mismo conlleva dos novedades fundamentales: hace posible el abordaje de la historia económica en clave ortodoxa, por un lado, a partir de la complejización de la realidad que construye modelísticamente sobre la base de los mismos fundamentos ético-políticos que las corrientes marginalista y neoclásica. Y, paralelamente, reporta un fuerte avance hacia el desarrollo de propuestas de intervención estatal y reforma neoinstitucionalista en las economías capitalistas, especialmente las de carácter periférico, en abierta competencia con el pensamiento heterodoxo.

## **Bibliografía**

- Abal Medina, M. (2010): Manual de Ciencia Política, Eudeba, Buenos Aires.
- Anderson (1997): "Balance del neoliberalismo", en Gentili, P. y Sader, E. (comps.): La trama del neoliberalismo. Oficina de Publicaciones del Ciclo Básico Común, Buenos Aires, Universidad de Buenos Aires.
- Beltrán, G. (2005): *Los intelectuales liberales. Poder tradicional y poder pragmático en la Argentina reciente*. Serie Extramuros N° 9, EUDEBA, Buenos Aires, Libros del Rojas-Universidad de Buenos Aires.
- Cataño, J. F. (2003): "Teoría económica y neoinstitucionalismo. Comentarios a el neoinstitucionalismo como escuela de Salomón Kalmanovitz", Revista de Economía Institucional, Vol.5 nro 9, segundo semestre. Bogotá.
- Cortés Conde, R. (1989): "Historia económica: nuevos enfoques" en Revista Libertas. Instituto Universitario ESEADE, Buenos Aires.
- Cortés Conde, R. (1993): "Aspectos institucionales del crecimiento económico. La experiencia argentina en el siglo XX", Conferencia 4, Buenos Aires, Fundación Argentina y el Mundo.
- Cortés Conde, R. (2005): Progreso y declinación de la economía argentina: Un análisis histórico institucional. Fondo de Cultura Económica, México, (primera edición 1998).
- Dávalos, P (2013): "Neoliberalismo y reforma estructural". ALAIC, Quito.