

El Pensamiento Económico de Douglass C. North

por **Gustavo A. Prado Robles**¹

Introducción

En un ensayo memorable, Theodore W. Schultz (1977) sugiere que la mayoría de los economistas nace con la inclinación de asesorar a los políticos, y que los economistas históricos cuentan con un gen adicional que los incita a reformar a los historiadores; pero advierte que la tarea principal de los economistas históricos no es reescribir la historia, sino identificar circunstancias económicas particulares del pasado con el propósito de ampliar y profundizar los conocimientos científicos sobre el comportamiento económico. Schultz está convencido de que para mejorar la capacidad predictiva de la ciencia económica urge reforzar sus fundamentos empíricos y fortalecer su base histórica, de ahí que los economistas históricos estén llamados a desempeñar un rol decisivo en el campo de la validación teórica.

Entre los economistas históricos contemporáneos, ninguno se encuadra mejor al perfil trazado por Schultz que Douglass C. North, quien ha reinterpretado hechos históricos como pocos, es un influyente consultor del Banco Mundial y de varios países en asuntos concernientes al desarrollo económico, pero, sobre todo, ha hecho contribuciones teóricas fundamentales a la Nueva Economía Institucional. North es uno de los pioneros del grupo de economistas estadounidenses que, en la década de 1950, comenzó a aplicar el instrumental teórico neoclásico y los métodos cuantitativos a algunos problemas cruciales de la historia económica. Su ascendiente académico en el desarrollo de la Nueva Historia Económica, sólo comparable al de Alexander Gerschenkron o al de Simon Kuznets, ya era ampliamente reconocido a mediados de la década de 1970 (McCloskey 1976, pp. 440-41). Las ideas de North inspiraron gran parte de los trabajos publicados en la corriente de la economía histórica entre 1957 y 1980. La influencia de sus concepciones fue particularmente notable en los debates que se produjeron en torno al crecimiento económico de los Estados Unidos de América, la importancia de la infraestructura de

¹Gustavo A. Prado Robles es Profesor Titular de Historia Económica en la Universidad Autónoma "Gabriel René Moreno." Casilla 2580, Santa Cruz de la Sierra, Bolivia. Fax (591-3)331973.

transporte para el crecimiento económico, y la funcionalidad de las instituciones económicas europeas de la Edad Media (McCloskey 1994, pp. 161-66). Sin embargo, hacia fines de los años sesenta, comenzó a percibir las limitaciones del instrumental neoclásico para explicar el desempeño económico a través del tiempo y se dio a la tarea de construir un marco analítico más apropiado, donde las instituciones juegan un papel preponderante.

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 infatigable y fecunda labor intelectual, North se ha ganado el reconocimiento de la comunidad científica internacional y el Premio Nobel de Economía en 1993, que compartió con Robert W. Fogel, otro notable economista histórico estadounidense.

En este ensayo intentamos esbozar el fascinante itinerario intelectual seguido por North en su ingeniosa y persistente búsqueda de una teoría general del cambio económico. Comenzamos haciendo referencia a su participación en los debates teóricos que se efectuaron, en la década de 1950, sobre el crecimiento económico regional y a su interpretación del crecimiento de la economía estadounidense en el siglo XIX. A continuación, señalamos en qué circunstancias percibió las limitaciones del instrumental neoclásico para explicar el cambio económico en el largo plazo, y describimos cómo se gestó y se fue afinando su nuevo enfoque institucional hasta llegar a la versión de la conferencia Nobel. A modo de conclusión, hacemos un breve balance de su aporte teórico y de las perspectivas de desarrollo de la Nueva Economía Institucional.

Primeros Pasos

North mostró un vivo interés por el estudio del crecimiento económico desde el inicio de su carrera académica. En “Location Theory and Regional Economic Growth” (1955), criticó las teorías de la localización y el crecimiento económico regional entonces en boga.² Observó que estas teorías, basadas en la experiencia de Europa, donde las economías de subsistencia se habían transformado gradualmente a través de un proceso de especialización y división del trabajo, estimulado por la expansión de los mercados locales, no eran aplicables a la historia económica de Estados Unidos de América, ya que el poblamiento de las regiones estadounidenses y su crecimiento económico estuvieron determinados, desde el comienzo, por la demanda del mercado mundial.³

²North critica dos trabajos escritos en la tradición etapista de la escuela histórica alemana: el de August Lösch, “The Nature of Economic Regions,” *Southern Economic Journal*, 5 (July 1938), pp. 71-78; y el de E. M. Hoover y Joseph Fisher, “Research in Regional Economic Growth,” en *Problems in the Study of Economic Growth* (New York: NBER, 1949).

³North se inspiró en los trabajos pioneros de Harold Innis, quien mostró la importancia crucial que tuvieron los productos primarios exportables [*staples*] en el crecimiento y la diversificación de la economía canadiense. Veintidos años después, Albert O. Hirschman también se apoyó en los estudios de Innis para corregir el sesgo anti-agrícola que tenía su *Estrategia de desarrollo económico*, de 1958. Vea Albert O. Hirschman, “A Generalized Approach to Development, with

La preocupación de North no se restringía al ámbito de la reinterpretación histórica; estaba consciente de las implicaciones prácticas de las teorías que criticaba. Sostenía que la teoría “etapista” inducía a la formulación de políticas de desarrollo económico que sobreestimaban las potencialidades dinámicas de la industrialización. Para North, nada impedía que la población y el ingreso per cápita aumentaran en una región cuya base de exportación fuese predominantemente agrícola; de modo que las políticas tendientes a acelerar el proceso de industrialización no eran necesarias y, en ciertos casos, podían ser dañinas.

Como North se movía dentro del marco teórico neoclásico, era natural que desconfiara de la eficacia del dirigismo estatal y apostara por la convergencia económica, siempre y cuando las fuerzas de mercado pudieran actuar sin interferencias. “Con toda seguridad”—manifiesta North (1977a, p. 312)—“se puede presumir que algún tipo de relación equilibrante surja entre las regiones, a medida que los costos de transporte se hagan menos significativos y las diferencias de ingreso tiendan a disminuir por la movilidad de los factores a largo plazo.”

En “Agriculture in Regional Economic Growth,” publicado en 1959, North volvió a cuestionar el sesgo anti-agrícola que caracterizaba a las teorías del crecimiento económico; esta vez, sus esfuerzos se dirigieron a refutar las ideas de W. W. Rostow (1956) y Theodore W. Schultz (1973), dos connotados miembros de la nueva generación de teóricos del desarrollo. Critica a Rostow por identificar el crecimiento económico con una revolución industrial, así como por sugerir que la ventaja comparativa de explotar tierras cultivables y otros recursos naturales podría retardar e incluso impedir el “despegue” industrial. De igual manera, censura a Schultz por considerar que la fuerza motriz del crecimiento económico es el desarrollo industrial y por asignar a la agricultura un rol subalterno en el proceso global de desarrollo urbano-industrial.

North (1977b, pp. 334-39) sostiene que una producción exitosa de productos agrícolas y extractivos para la exportación puede ser—y, bajo ciertas condiciones, ha sido—el principal impulsor del crecimiento económico, del desarrollo de economías externas, de la urbanización y, por último, del desarrollo industrial. Sin embargo, reconoce que la expansión de un sector de exportación es condición necesaria, pero no suficiente, para que se produzca el crecimiento económico regional. Entre otras cosas, señala que es crucial disponer de condiciones favorables para que las regiones diversifiquen sus exportaciones, y esto depende de: a) la dotación de recursos naturales de la región (a un nivel de tecnología dado); b) el carácter de la industria de exportación; y c) los cambios que se produzcan en la tecnología y en los costos de transporte. Asimismo, manifiesta que la utilización de los ingresos recibidos por la industria de exportación—que está condicionada por el tipo de cultivo y la distribución del ingreso—también juega un papel decisivo en la determinación del potencial de crecimiento de la región.

Estos artículos le sirvieron para esbozar y afinar el marco analítico de su primer trabajo de largo aliento, *The Economic Growth of the United States, 1790-1860*, que apareció en 1966. En este libro, North (1966, p. 1) reitera que el curso y el ritmo de desarrollo de una

Special Reference to Staples,” en *Essays on Economic Development and Cultural Change in Honor of Bert F. Hoselitz*, editado por Manning Nash (Chicago: University of Chicago Press, 1977), pp. 67-98.

economía está determinado por: a) el éxito de su sector exportador, y b) las características de la industria exportadora y la utilización [distribución] de sus ingresos.

North reafirma aquí su condición de economista neoclásico y explicita sus diferencias con las corrientes historiográficas tradicionales, en especial con la escuela institucional estadounidense. “Como historia económica”—escribe North (1966, p. VI)—“este ensayo rompe deliberadamente con los tratamientos tradicionales del pasado económico de Estados Unidos de América. En mayor medida, los historiadores económicos estadounidenses han estado preocupados con la descripción y el cambio institucional, y se han ocupado sólo secundariamente del proceso de crecimiento económico.”

North (1966, p. VII) parte de la proposición de que el crecimiento de Estados Unidos de América se produjo gracias a la evolución de su economía de mercado; de suerte que el comportamiento de los precios de los bienes, servicios y factores de producción es el elemento principal de su explicación del cambio económico en el largo plazo. Admite que las políticas institucionales y económicas influyeron en el proceso, pero sólo como aceleradores o retardadores del crecimiento, a través de sus efectos directos o indirectos sobre el comportamiento de los precios. En definitiva, para North, las políticas institucionales y económicas modifican las fuerzas fundamentales de la economía de mercado, pero no las reemplazan.

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).

Limitaciones de la Cliometría

“Sources of Productivity Change in Ocean Shipping, 1600-1850” se publicó en 1968. En este artículo, valiéndose de un minucioso trabajo de archivo, una ingeniosa aplicación de la teoría económica neoclásica y una hábil utilización de técnicas econométricas, North analizó las causas de la rebaja secular de las tarifas de transporte marítimo. Con el tiempo, éste se convirtió en uno de los estudios más citados en el campo de la Nueva Historia Económica.

North empleó el “método del residuo”, derivado de la teoría neoclásica de la producción, para medir los “cambios de productividad” de los factores de producción. El método consiste en dividir el crecimiento de un determinado producto en dos partes: una

parte, que se explica completamente por el aumento de la cantidad empleada de insumos, a través del concepto de productividad marginal; y la otra parte, que no puede ser explicada por el incremento de los insumos y se denomina “residuo” o “cambio de productividad.” En lugar de trabajar con cantidades físicas de insumos y productos, North consideró sus precios. Se apoyó en la noción de que las industrias más productivas son ahorradoras de insumos y, por tanto, incurren en menores costos de producción. Así, el abaratamiento del producto, con relación a los precios de los insumos, es capaz de revelar el aumento de productividad casi tan precisamente como lo haría un cálculo basado en cantidades físicas (McCloskey 1987, pp. 58-59).

A partir de registros históricos de tarifas de transporte marítimo, North calculó que la productividad promedio del transporte por el océano Atlántico había aumentado al 0,45 por ciento anual entre 1600 y 1850 (Lee y Passell 1979, p. 25), y constató que la productividad—que ya era alta hacia fines del siglo XVIII—aumentó con mucha rapidez entre 1814 y 1850, a pesar de que la tecnología básica de construcción de veleros de madera no se modificó en este periodo (McCloskey 1987, p. 59).⁴ North dedujo que los cambios organizacionales tuvieron efectos más importantes que los cambios tecnológicos en ese aumento secular de la productividad. Más concretamente, concluyó que el incremento de la productividad en el transporte marítimo era un efecto de la apreciable disminución de los costos de transacción, que se había logrado gracias a la disminución de la piratería, el aumento del tamaño de los navíos y la reducción del tiempo promedio del viaje de ida y vuelta (North 1981, p. 166).⁵

De esta manera—acaso sin proponérselo—North puso en evidencia las limitaciones de la teoría neoclásica y comenzó a esbozar un nuevo programa de investigación que se apoyaría cada vez más en argumentos institucionales, como la teoría de los costos de transacción y los derechos de propiedad, para explicar los complejos problemas del crecimiento económico en perspectiva histórica. Los primeros resultados no se harían esperar.

Gestación del Enfoque Institucional

En 1970, en co-autoría con Lance Davis, North publicó su primer trabajo concebido explícitamente bajo el enfoque institucional: “Institutional Change and American Economic Growth: A First Step Towards a Theory of Institutional Change.” North y Davis (1970) proponen una teoría general del cambio institucional e intentan aplicarla al desarrollo económico de Estados Unidos de América. Sostienen que los cambios en los arreglos institucionales son consecuencias de los intentos de maximizar las utilidades. La oportunidad de obtener utilidades a través de innovaciones institucionales se presenta cuando se producen desplazamientos exógenos de la demanda, variaciones en el costo de organizar u operar una innovación o cambios en el poder político de grupos particulares.

⁴La aplicación de hierro y vapor a la navegación se produjo más tarde.

⁵Un indicador importante del aumento de productividad fue la disminución de la tripulación por tonelada de carga.

Los grupos que diseñan esas innovaciones obtienen ganancias al aprovechar economías de escala, incorporar externalidades, reducir riesgos, corregir fallos de mercado, o redistribuir ingresos. North y Davis sugieren que su teoría les permite predecir tanto la forma de la innovación (individual, cooperación voluntaria, o gubernamental) como el intervalo de tiempo entre la creación del desequilibrio y el establecimiento de la nueva institución (Fishlow y Fogel 1971, p. 40) .

En esos años, North percibió que para validar su incipiente enfoque institucional era imperioso rebasar el ámbito estadounidense e intentar aplicarlo también a la historia económica europea. El primer ensayo en esa dirección, “An Economic Theory of the Growth of the Western World,” en coautoría con Robert Paul Thomas, apareció en abril de 1970.⁶ North y Thomas (1970) combinan las innovaciones institucionales y los cambios en los derechos de propiedad con el propósito de esbozar una teoría del crecimiento económico del “Mundo Occidental”. Entre otras cosas, argumentan que la declinación del feudalismo europeo y el cercado de tierras se produjo por el aumento de la tasa trabajo/tierra (Fishlow y Fogel 1971, p. 40).

En una evaluación preliminar de los avances logrados por la Historia Económica Cuantitativa, Fishlow y Fogel (1971, pp. 39-41) reconocen que el gran reto para los historiadores econométricos es determinar cómo interactúan los factores económicos, políticos y sociales al establecer las instituciones que norman las actividades económicas. Si bien admiten la existencia de gente preparada para responder al desafío, y citan tres artículos publicados el año anterior, dos de los cuales son justamente los trabajos de North que acabamos de referir, se muestran pesimistas con relación a las posibilidades de desarrollo de este tipo de teorías debido a las dificultades de formalización matemática que presentan. Fishlow y Fogel observan que los modelos apropiados para tomar en cuenta los aspectos institucionales en toda su complejidad deben incluir un gran número de variables y ecuaciones, lo cual dificultaría su tratamiento matemático, y requieren la especificación de relaciones económicas, sociales y políticas que todavía no se han logrado entender satisfactoriamente.

Estos comentarios no desanimaron a North. Los referidos artículos—con sus contenidos ampliados—se convirtieron muy pronto en dos libros polémicos: *Institutional Change and American Economic Growth*, que apareció en 1971; y *The Rise of the Western World: A New Economic History*, que se publicó en 1973.

En *Institutional Change ...* , North y Davis (1971) insistieron en las virtudes del enfoque institucional para explicar elementos claves del proceso de crecimiento de la economía estadounidense en el siglo XIX, tales como la política agrícola, el desarrollo del sistema bancario y la mejora de la infraestructura de transporte; y sostuvieron que, con frecuencia, la captura de las ganancias del intercambio requería modificaciones en los derechos de propiedad y la adopción de nuevos arreglos institucionales y formas de organización económica. De esta manera, dejaron sentado que “para entender el crecimiento económico no basta tomar en cuenta sólo los factores neoclásicos, sino que es

⁶Al año siguiente, North y Thomas publicaron “The Rise and Fall of the Manorial System: A Theoretical Model,” *Journal of Economic History* (December 1971). Citado por Fishlow y Fogel (1971, p. 40).

necesario considerar la evolución complementaria de la política y el derecho que respalda las formas económicas que producen crecimiento” (Myhrman y Weingast 1994, p. 188).

En *The Rise of the Western World*, North y Thomas esbozan un marco analítico global, con base en la teoría de los derechos de propiedad, para explicar el desarrollo económico de Europa occidental desde la Edad Media hasta el siglo XVIII. Un marco que, según los autores, es “consistente y complementario a la teoría económica neoclásica convencional” (North y Thomas 1973, p. VII).⁷

La tesis central de North y Thomas (1973, pp. 1-3) es que el desarrollo de una organización económica eficiente fue fundamental para el crecimiento económico per cápita de Europa occidental. Argumentan que una organización eficiente conduce al establecimiento de arreglos institucionales y derechos de propiedad que crean incentivos para canalizar el esfuerzo económico individual hacia actividades productivas. Dicho de otro modo, una organización eficiente contribuye a aumentar la tasa privada de retorno de los emprendimientos productivos y, por consiguiente, a estimular el crecimiento económico. La amplitud de la brecha entre la tasa social y la tasa privada de retorno es inversamente proporcional a la eficiencia del marco institucional.

Para North y Thomas (1973, pp. 2-3), “una discrepancia entre los beneficios privados y sociales o los costos significa que terceras personas, sin su consentimiento, recibirán algunos de los beneficios o incurrirán en algunos de los costos. Esta diferencia ocurre cuando los derechos de propiedad no están bien definidos o no se los hace cumplir. Si los costos privados exceden a los beneficios privados, los individuos no estarán dispuestos a emprender la actividad, aun cuando ésta sea socialmente lucrativa.” En suma, la innovación tecnológica, las economías de escala, la mejora de la educación, y la acumulación de capital no son causas del crecimiento económico sino parte de éste; dichos fenómenos no ocurrirán a menos que la organización económica existente sea eficiente.

El Estado juega un papel crucial en el modelo. North y Thomas (1973, p. 8) señalan que la creación, especificación y aplicación de los derechos de propiedad son costosas, y que estos costos dependen del estado de la tecnología y de la organización. Los gobiernos asumen la protección y aplicación de los derechos de propiedad porque ellos pueden hacerlo a costos menores que los grupos privados que podrían organizarse voluntariamente. Sin embargo, los gobiernos, apremiados por sus necesidades fiscales, pueden establecer ciertos derechos de propiedad que obstaculicen el crecimiento en vez de alentarlos: no hay garantías de que los arreglos institucionales productivos sean los que se establezcan.

En *The Rise of the Western World*, la dinámica del sistema es explicada a través de la interacción entre los cambios demográficos y la oferta relativamente inelástica de recursos. El crecimiento de la población confronta retornos decrecientes en la agricultura, lo cual altera la escasez relativa de tierra y trabajo y, en consecuencia, sus precios. A su vez, esto causa desequilibrio y cambio en la estructura institucional. Este proceso explicaría la creciente privatización de recursos productivos en la Edad Media (Anderson 1991, p. 48).

⁷North y Thomas reconocen la ayuda de Steven Cheung en el desarrollo del marco teórico. Otra referencia importante en esta materia es Harold Demsetz, “Towards a Theory of Property Rights,” *American Economic Review* (Proceedings, May 1967).

El éxito económico de Holanda e Inglaterra se habría logrado gracias a que ciertas instituciones conservadoras, como los gremios artesanales, eran débiles, y a que los derechos de propiedad estaban mejor garantizados en esos países. Al contrario, la falta de innovaciones institucionales habría conducido a España a un estancamiento secular (North y Thomas 1973, pp. 157-58).

Institutional Change ... y *The Rise of the Western World* fueron criticados con dureza. La observación de fondo fue que los planteos de North no explicaban con rigor cómo se generan, establecen y aplican las instituciones en la sociedad. Para salvar esa deficiencia, había que incorporar al Estado y a la ideología como categorías de análisis en el enfoque institucional (Myhrman y Weingast 1994, p.190). North reaccionó positivamente a estas críticas y continuó trabajando en el desarrollo de una teoría de las instituciones y del cambio institucional. El resultado de su esfuerzo autocrítico se plasmó en *Structure and Change in Economic History*, que apareció en 1981.⁸

En *Structure and Change ...*, North (1981, p. 3) sostiene que el objetivo de la historia económica es “explicar la estructura y el desempeño de las economías en el tiempo.” Define “desempeño” como el crecimiento de la producción y su distribución en la sociedad, y “estructura” como las características de la sociedad—instituciones políticas y económicas, tecnología, demografía, e ideología—que determinan el desempeño. Considera que la teoría neoclásica es apropiada para tratar los aspectos relativos al producto total y per cápita del desempeño, pero no lo es para explicar la distribución del ingreso o la estructura de una economía. De esta manera, North amplió considerablemente el foco de su atención, que en sus primeros trabajos se reducía a la explicación del desempeño.

North (1981, p. 17) admite que el conocimiento y la tecnología disponibles establecen los límites superiores de bienestar que los seres humanos pueden alcanzar, pero asegura que la estructura de la organización política y económica—i.e., las instituciones—es lo que en realidad determina no sólo el desempeño económico sino también el ritmo de crecimiento del caudal de conocimientos y el avance tecnológico. Para North, las formas de cooperación y competencia que los seres humanos desarrollan, así como los sistemas de aplicación de esas reglas que organizan la actividad humana, son vitales para entender el cambio económico secular. Esas reglas, además de descifrar el sistema de incentivos y frenos que guía y moldea la actividad económica, determinan la distribución de riqueza e ingresos.

La teoría de las instituciones propuesta por North (1981, pp. 7-8) tiene tres componentes básicos: a) una teoría de los derechos de propiedad; b) una teoría del Estado; y c) una teoría de la ideología. Para North (1981, pp. 17-19), es esencial contar con una teoría de los derechos de propiedad que, por un lado, sea capaz de describir los incentivos económicos individuales y grupales con que cuenta el sistema y, por el otro, pueda explicar las formas de organización económica que los seres humanos diseñan para reducir costos de transacción y organizar el intercambio. Asimismo, es vital incorporar al Estado como categoría de análisis, puesto que el Estado es quien especifica y resguarda la estructura de derechos de propiedad. Finalmente, desarrollar una teoría de la ideología también es

⁸En este libro, la palabra “estructura” se refiere al marco institucional, y “cambio” a la forma en que las instituciones son creadas, modificadas o destruidas en el tiempo (North 1981, p. 201).

imprescindible para comprender cómo las diferentes percepciones (subjetivas) de la realidad afectan la reacción de los individuos a la cambiante situación “objetiva”. North considera que la ideología ayuda a esclarecer varios aspectos relativos a la observancia de las reglas de juego.

A través de un modelo simple de Estado, North (1981, p. 23) pretende explicar: a) la tendencia general de los Estados a producir derechos de propiedad ineficientes y, en consecuencia, a fracasar en el logro del crecimiento sostenido; y b) la inestabilidad inherente de los Estados, que conduce al cambio económico y, al final de cuentas, a la declinación económica. El Estado es una organización que posee ventajas comparativas para ejercer violencia en un territorio cuyos límites están determinados por su poder para imponer tributos a la población (North 1981, p.21). El modelo tiene tres características esenciales. En primer lugar, el Estado intercambia servicios básicos—protección y justicia—por rentas. Estos servicios tienen un doble objetivo: especificar las reglas de juego que establecen las formas de competir y cooperar en sociedad; y reducir los costos de transacción. Hay economías de escala en la provisión de estos servicios especializados. En segundo lugar, el Estado actúa como un monopolista que discrimina a los contribuyentes y diseña derechos de propiedad diferentes para cada grupo, con el propósito de incrementar sus rentas al máximo posible. Por último, el Estado está restringido por los costos de oportunidad de los contribuyentes, ya que existen rivales potenciales para proporcionar este tipo de servicios. Los rivales son otros Estados o gobernantes potenciales del mismo Estado. El poder de monopolio del gobernante es una función de la oferta de sustitutos para los varios grupos de contribuyentes (North 1981, pp. 23-24).

Si bien la existencia del Estado es esencial para el crecimiento económico, también suele ser, paradójicamente, la fuente de la declinación económica (North 1981, p. 20). Esto ocurre porque las reglas que optiman la producción social pueden no ser las que incrementan al máximo las rentas del gobernante. Establecer monopolios y otros gravámenes resulta, con frecuencia, más lucrativo para el gobernante que crear mercados competitivos. De modo que, sólo bajo ciertas condiciones, el gobernante elegirá reglas que conduzcan al máximo grado de bienestar social (North 1981, p. 28).

North (1981, pp. 28-31) señala que el proceso de crecimiento—así como el estancamiento o la declinación económica—tiende a desestabilizar al Estado. Cambios en los costos de información, la tecnología y la población (así como las variaciones en los precios relativos de los factores) son elementos desestabilizadores del Estado. Pero advierte que también existen fuerzas estabilizadoras que se derivan de los costos individuales en que se incurre al oponerse a las fuerzas coercitivas del Estado. Esto explicaría la apatía de la gente y su sometimiento a regímenes opresivos.

Con relación al papel de la ideología, North (1981, p. 53) argumenta que es imposible analizar el desarrollo histórico sin considerar la ideología y el cambio ideológico, porque las reglas formales y el aparato coactivo no pueden impedir que la gente se comporte como polizón y, en consecuencia, evada el pago de los bienes y servicios que obtiene o utiliza. En cambio, las ideologías exitosas son capaces de incitar a los individuos a no comportarse de acuerdo a un simple cálculo egoísta de costos y beneficios, y esto tiene implicaciones fundamentales para lograr la eficiencia económica del sistema, habida cuenta de que los costos de mantener un orden existente son inversamente proporcionales a la legitimidad que le atribuye la sociedad. Si los miembros de la sociedad creen que el sistema es justo, los

costos de aplicación de las reglas y de los derechos de propiedad se reducirán enormemente por el simple hecho de que los individuos no desobedecerán las reglas ni violarán los derechos de propiedad, aun cuando un cálculo privado de costo/beneficio así lo aconsejara.

Consolidación del Enfoque Institucional

En *Structure and Change ...*, North logró avances significativos en la explicación teórica del cambio institucional, pero es sin duda en *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, publicado en 1990, y en “Economic Performance Through Time”, la conferencia Nobel, pronunciada en diciembre de 1993, donde North refina y consolida su marco analítico institucional. En *Institutions ...*, North esboza una teoría de las instituciones y el cambio institucional, con el ánimo de integrar las instituciones a la teoría económica y a la historia económica. Explica, con mayor rigor y detalle que en estudios anteriores, tres aspectos fundamentales de su marco analítico: a) qué son las instituciones; b) cómo se diferencian las instituciones de las organizaciones; y c) cómo influyen las instituciones en los costos de transacción y producción. La discusión en torno a la cooperación humana ocupa un lugar sobresaliente en el análisis, puesto que está convencido de que el crecimiento económico sostenido sólo puede lograrse en un ambiente institucional propicio para que surjan soluciones cooperativas—i.e., socialmente productivas—a los problemas que acarrea un intercambio comercial cada vez más complejo. En “Economic Performance ...”, presenta una versión compacta del marco analítico desarrollado en *Institutions ...*, señala aspectos que deben ser mejorados y muestra la utilidad de su enfoque para formular políticas de desarrollo. En la conferencia Nobel, el énfasis recae sobre el aprendizaje humano. En este apartado tomamos pasajes de ambos trabajos para resumir la crítica que hace North a los supuestos neoclásicos de comportamiento humano, señalar las características fundamentales de su marco analítico alternativo, y comentar la utilidad que tiene este nuevo enfoque para la investigación histórica y la formulación de políticas de desarrollo.

Crítica a los Supuestos Neoclásicos

North observa que, a pesar de los esfuerzos realizados por los teóricos del desarrollo económico a partir de mediados de siglo, el fenómeno de la disparidad del desempeño de las economías y su falta de convergencia en el tiempo no ha sido explicado satisfactoriamente. Atribuye esta frustración a la inadecuación de la teoría neoclásica empleada, que supone que el intercambio se realiza sin fricciones en un mundo donde: los derechos de propiedad están perfectamente especificados; la especificación de estos derechos se realiza sin incurrir en costos; y la información se obtiene gratuitamente. La aceptación generalizada de estos supuestos habría retrasado el avance de teorías que intentaran explicar la naturaleza de la cooperación humana, no obstante que Ronald H. Coase (1937; 1960), en dos ensayos pioneros, había sugerido que en el mundo real, donde efectuar transacciones es costoso, las instituciones juegan un rol decisivo en la captura de las ganancias potenciales del comercio.

Para North (1990, p.15), el tratamiento dado a los problemas de la cooperación en el marco de la teoría de los juegos no es convincente debido a que plantea hipótesis de comportamiento humano que no corresponden a la realidad. Su propuesta es adoptar supuestos más realistas con base en los avances logrados por la teoría evolutiva.⁹ En su opinión, el comportamiento humano es mucho más complejo que el que se asume en la función de utilidad individual de los modelos económicos convencionales. Con frecuencia, el ser humano no actúa motivado por la maximización de riqueza o ingresos, sino por el altruismo y las restricciones autoimpuestas. En estos casos, las elecciones de la gente serán radicalmente diferentes de las previstas por la teoría convencional. De igual modo, los individuos descifran el mundo que les rodea, y resuelven los problemas que confrontan, procesando información incompleta mediante construcciones mentales preexistentes, que no tienen que ser necesariamente aquellas que generan soluciones óptimas (North 1990, p. 20).

En suma, North (1993, p. 2) considera que la teoría neoclásica es una herramienta inapropiada para explicar el cambio económico en perspectiva histórica, porque se basa en hipótesis de comportamiento inadecuadas que la inducen a ignorar las instituciones y el tiempo. Su propuesta teórica se orienta a salvar estas omisiones.

Características del Marco Analítico

El marco analítico de North (1993, pp. 2-3) es una modificación de la teoría neoclásica. Acepta la hipótesis fundamental de la escasez y, por consiguiente, de la competencia, al igual que las herramientas analíticas de la teoría microeconómica neoclásica, pero modifica sus hipótesis de racionalidad al asumir información incompleta y modelos subjetivos de la realidad, así como retornos crecientes, que son característicos de las instituciones. Por último, adiciona la dimensión del tiempo, que no es tomada en cuenta en el análisis neoclásico.

La tesis de North (1993, p. 3) es que las instituciones forman la estructura de incentivos de los individuos que interactúan en sociedad y que, por consiguiente, las instituciones políticas y económicas son los determinantes fundamentales del desempeño económico en el largo plazo. Las elecciones que hacen los individuos dependen de sus creencias; éstas son una consecuencia del aprendizaje acumulativo que se transmite culturalmente de generación en generación. El tiempo es la dimensión en la cual el proceso de aprendizaje de los seres humanos moldea la evolución de las instituciones.

⁹North cita, entre otros, a Sidney G. Winter, "Comments on Arrow and on Lucas," en Robin M. Hogarth & Melvin W. Reder (eds.), *The Behavioral Foundations of Economic Theory (Journal of Business, Supplement, N° 59, 1986)*, pp. 427-434; Jack Hirshleifer, *Economic Behavior in Adversity* (Chicago: University of Chicago Press, 1987); y Richard Herrnstein, "A Behavioral Alternative to Utility Maximization," en S. Maital (ed.), *Applied Behavioral Economics, Volume I* (New York: Chicago Press, 1988).

Restricciones Informales, Restricciones Formales y Características de Aplicación

Las instituciones son restricciones diseñadas por el hombre para reducir la incertidumbre que supone la interacción humana. La incertidumbre surge debido a la información incompleta que se tiene con relación al comportamiento de la gente y a las limitaciones computacionales del individuo para procesar, organizar, y utilizar información. Al estructurar la interacción humana, el marco institucional limita el conjunto de elecciones de los actores y reduce la incertidumbre (North 1990, p. 25). Las instituciones están conformadas por: a) restricciones informales (normas de comportamiento, convenciones y códigos de conducta autoimpuestos); b) restricciones formales (reglas, leyes, constituciones); y c) las características de aplicación de estas restricciones (policía, sistema judicial) (North 1993, p. 4).

Las restricciones informales son “reglas que nunca han sido diseñadas conscientemente y que todos se interesan en mantener” (North 1990, p. 41). North (1990, p. 36) sostiene que en todas las sociedades—desde la más primitiva hasta la más avanzada—los seres humanos se imponen restricciones para estructurar sus relaciones. Bajo condiciones de información y capacidad computacional limitadas, las restricciones reducen los costos de la interacción humana en comparación a una situación donde no existen las instituciones.

La estructura que gobierna la interacción social cotidiana—tanto en el ámbito familiar como en el campo del trabajo y los negocios—está definida, en gran medida, por restricciones informales, códigos de conducta, normas de comportamiento y convenciones. Las reglas formales subyacen a las restricciones informales, pero no es común que aquéllas se utilicen como pauta inmediata en la interacción cotidiana (North 1990, p. 36).

Las restricciones informales provienen de la información socialmente transmitida y son parte de la herencia cultural. El filtro cultural proporciona continuidad, de modo que la solución informal a los problemas de intercambio del pasado se transfiere al presente y convierte a las restricciones informales en fuentes importantes de continuidad en el cambio social a largo plazo (North 1990, p. 37). Las restricciones informales—que surgen para coordinar la interacción humana repetida—son de tres tipos: a) las extensiones, elaboraciones y modificaciones de las reglas formales; b) las normas de comportamiento sancionadas socialmente; y c) los patrones de conducta aplicados internamente (North 1990, p. 40).

Las reglas formales—que también constituyen parte importante de las instituciones—incluyen reglas políticas (y judiciales), reglas económicas, y contratos. Las reglas políticas establecen la estructura jerárquica de la forma de gobierno, su estructura básica de decisión, y las características explícitas del control del programa de gobierno. Las reglas económicas definen los derechos de propiedad, i.e., el conjunto de derechos sobre el uso y el ingreso a ser derivado de la propiedad y la capacidad de enajenar un activo o recurso. Los contratos contienen las estipulaciones específicas de un acuerdo particular de intercambio (North 1990, p. 47).

La diferencia entre restricciones formales e informales es de grado. La larga y desigual evolución de las restricciones—desde las tradiciones y costumbres no-escritas hasta las leyes escritas—está relacionada a la creciente especialización y división del trabajo que caracteriza a sociedades cada vez más complejas (North 1990, p. 46). Las reglas formales

pueden aumentar la eficacia de las restricciones informales al disminuir los costos de información, monitoreo y aplicación. Con esto se logra que las restricciones informales se conviertan en soluciones posibles a intercambios más complejos. Las reglas formales pueden ser establecidas también para modificar, revisar y substituir restricciones informales (North 1990, pp. 46-47).

La aplicación de las restricciones formales e informales es clave, puesto que “la incapacidad de las sociedades de desarrollar aplicaciones efectivas y baratas de los contratos es la fuente más importante del estancamiento económico en la historia y del subdesarrollo contemporáneo del Tercer Mundo” (North 1990, p. 54). En los países desarrollados, los sistemas judiciales incluyen cuerpos legales bien especificados y agentes idóneos—abogados, jueces, jurados, y fiscales—que ofrecen alguna confianza de que los méritos del caso, en lugar de las recompensas individuales, influirán en los resultados. En contraste, la aplicación de la ley en las economías del Tercer Mundo es incierta, no sólo por causa de la ambigüedad de la doctrina legal (un costo de medición), sino también por la incertidumbre con relación al comportamiento de los agentes (North 1990, p. 59).

Costos de Transacción

Otro aspecto importante que se considera explícitamente en el marco analítico institucional es el de los costos de transacción del intercambio. Reconocer que intercambiar tiene costos obliga a realizar modificaciones significativas a la teoría económica convencional, y a admitir que estos costos afectan el desempeño económico (North 1990, p. 27). North critica el paradigma neoclásico que no los toma en cuenta, a pesar de su importancia en el mundo real. Según cálculos citados por North (1993, p. 4), en 1970, el 45 por ciento del producto nacional bruto de Estados Unidos de América correspondía al sector de transacción.

Las instituciones y la tecnología empleada determinan los costos de transacción que se adicionan a los costos de transformación para formar los costos totales de producción. Los costos de transacción son los costos de: a) especificar lo que es intercambiado; y b) hacer efectivos los acuerdos efectuados. En mercados económicos, lo que está siendo especificado (medido) son las características valiables—las dimensiones físicas y las dimensiones de los derechos de propiedad—de los bienes y servicios o el desempeño de los agentes. Hay algunos criterios convencionales de medición. Las dimensiones físicas tienen características objetivas (tamaño, peso, color, etc.); las dimensiones de los derechos de propiedad son definidas en términos legales. La competencia también juega un rol considerable en la reducción de los costos de aplicación. Por su parte, el sistema judicial proporciona coacción. A pesar de todo, en general, los mercados económicos son imperfectos y están sujetos a altos costos de transacción (North 1993, p. 6).

Negociar es dispendioso porque es complicado medir con precisión los atributos de lo que se negocia, por falta de información o debido a que adquirirla cuesta demasiado, y, además, porque el comportamiento egoísta de los individuos—i.e., el problema del polizón—puede dificultar el cumplimiento de los acuerdos (North 1990, p. 28). La aplicación u observancia de los contratos ha sido siempre el obstáculo principal para el aumento de la especialización y división del trabajo (North 1990, p. 33).

El resultado neoclásico de mercados eficientes sólo se obtiene cuando transar no tiene costo. Sólo bajo estas condiciones, los actores alcanzarán la solución que “maximiza” el ingreso agregado sin considerar los arreglos institucionales. Pero cuando transar tiene costo, no podemos ignorar los efectos de las instituciones. En el mundo real, los mercados eficientes son creados cuando la competencia es lo suficientemente fuerte—vía arbitraje y eficiente realimentación de información—para aproximarse a las condiciones de costo de transacción cero de Coase (1960). Bajo estas condiciones, las partes pueden obtener los beneficios del comercio inherentes al argumento neoclásico. Sin embargo, los requisitos para que esto ocurra son demasiado severos y se satisfacen sólo excepcionalmente. Los individuos actúan típicamente bajo información incompleta y con modelos derivados subjetivamente que, con frecuencia, pueden ser erróneos. La realimentación de información es casi siempre insuficiente para corregir estos modelos subjetivos (North 1993, p. 5).

Además, las instituciones no son creadas, necesariamente, con el propósito de que sean socialmente eficientes; en realidad, lo usual es que, por lo menos, las reglas formales se establezcan para servir los intereses de aquellos que tienen el poder para imponerlas. Como es en el plano político donde se definen y hacen efectivos los derechos de propiedad, no debe sorprender que los mercados económicos eficientes sean tan excepcionales (North 1993, p. 7).

Cambio Institucional

El cambio institucional es un proceso ubicuo, continuo y acumulativo que se origina en la interacción entre instituciones y organizaciones. Las instituciones son las reglas del juego, y las organizaciones y sus empresarios son los jugadores (North 1993, p. 7).

Las organizaciones están conformadas por grupos de individuos aglutinados con el propósito de alcanzar ciertos objetivos. Las organizaciones incluyen: a) cuerpos políticos (partidos políticos, senado, concejo municipal, cuerpos reguladores); b) cuerpos económicos (empresas, sindicatos, granjas familiares, cooperativas); c) cuerpos sociales (Iglesias, clubes, asociaciones deportivas); y d) cuerpos educativos (colegios, universidades, centros de adiestramiento vocacional) (North 1993, pp. 7-8).

Al intentar alcanzar sus objetivos, las organizaciones alteran la estructura institucional en forma gradual. Las organizaciones no tienen que ser necesariamente productivas desde el punto de vista social, ya que el marco institucional suele contener incentivos perversos (North 1990, p. 73).

Los conocimientos y destrezas que las organizaciones demandarán para alcanzar sus objetivos condicionan la forma como el conjunto de conocimientos evoluciona y es usado (North 1990, p. 74). Los incentivos para adquirir conocimiento puro—elemento crucial para impulsar el crecimiento sostenido a largo plazo—son afectados tanto por la estructura de recompensas y castigos monetarios, como por la tolerancia de la sociedad a su desarrollo (North 1990, p. 75).

Las modificaciones se producen porque los individuos perciben que les convendría reestructurar los intercambios (políticos o económicos). La fuente fundamental de cambio a largo plazo es el aprendizaje de individuos y empresarios de las organizaciones. La tasa de

aprendizaje reflejará la intensidad de la competencia entre organizaciones: cuanto mayor el grado de monopolio, menor el incentivo de aprender y cambiar (North 1993, pp. 8-9).

La velocidad del cambio económico es una función de la tasa de aprendizaje, pero la dirección de ese cambio lo es de las recompensas esperadas al adquirir diferentes tipos de conocimiento. Los modelos mentales que los jugadores desarrollan configuran las percepciones sobre las recompensas (North 1993, p. 9).

El marco de la eficiencia asignativa no es el más adecuado para explicar las transformaciones económicas que se producen en el tiempo. Para ello, es mucho más pertinente pensar en términos de eficiencia adaptativa, ya que así se puede considerar las reglas que moldean la evolución de las economías, e incorporar como elemento de análisis la voluntad que la sociedad tiene para aprender, innovar y asumir riesgos (North 1990, p. 80). Siguiendo a Armen Alchian (1950), North (1990, p. 81) argumenta que en un mundo caracterizado por la incertidumbre nadie conoce la respuesta correcta a los problemas que confrontamos; por tanto, nadie es capaz de “maximizar” las ganancias efectivamente. De todo esto se deduce que la sociedad que permita la realización del mayor número de ensayos será la que tenga mayores probabilidades de resolver problemas a través del tiempo.

North (1990, pp. 85-86) sugiere que los cambios institucionales tienden a ser graduales porque las restricciones informales confieren estabilidad a las instituciones. No obstante, las instituciones, al reducir el precio que la gente paga por defender sus convicciones, hace que los dogmas, las ideologías y las modas pasajeras sean fuentes importantes de cambio institucional.

Aprendizaje

Para avanzar en la formulación de una teoría del cambio social, North (1993, p. 9) propone desechar la hipótesis de racionalidad que sustenta a la teoría económica convencional y explorar constructivamente la naturaleza del aprendizaje humano. Concretamente, sostiene que el marco analítico para entender la toma de decisiones bajo condiciones de incertidumbre debe basarse en una teoría del proceso de aprendizaje humano (North 1993, p. 10).

El aprendizaje requiere desarrollar una estructura para interpretar las diferentes señales recibidas por medio de los sentidos. La arquitectura inicial de la estructura es genética, pero el siguiente andamio es un resultado de las experiencias del individuo. Estas experiencias provienen tanto del medio ambiente físico como del medio ambiente lingüístico sociocultural. Las estructuras están compuestas por categorías o clasificaciones que evolucionan gradualmente desde la infancia más temprana. Las utilizamos para organizar nuestras percepciones y mantener un registro de los resultados analíticos y de las experiencias en nuestra memoria. Con base en estas clasificaciones, construimos modelos mentales para explicar e interpretar el medio ambiente. Tanto las categorías como los modelos mentales evolucionan a medida que incorporamos nuevas experiencias, propias o ajenas. Esta realimentación continua puede reforzar o modificar nuestras categorías y modelos iniciales (North 1993, p. 11).

Las creencias se transforman en estructuras sociales y económicas a través de las instituciones, tanto a través de reglas formales como de normas informales de comportamiento. “La relación entre modelos mentales e instituciones es estrecha. Los modelos mentales son las representaciones internas que los sistemas cognoscitivos individuales crean para interpretar el medio ambiente; las instituciones son los mecanismos externos (a la mente) que los individuos crean para estructurar y ordenar el medio ambiente” (North 1993, pp. 12-13).

El proceso de aprendizaje depende de: “1) la manera como una estructura de creencia dada filtra la información derivada de la experiencia; y 2) de las diferentes experiencias que enfrentan los individuos y las sociedades en diferentes épocas.” A su vez, los incentivos para adquirir conocimiento (puro) son afectados por las recompensas pecuniarias y por la tolerancia de la sociedad a la innovación y a la creatividad (North 1993, pp. 15-16).

Dependencia de Curso

North considera que la cultura es clave para entender el fenómeno de la “dependencia de curso” [*path dependence*], es decir, para comprender por qué es tan difícil que las economías—una vez encaminadas por la senda del crecimiento, el estancamiento, o el declive—logren revertir sus tendencias de largo plazo. North explica que el aprendizaje de cualquier generación está fuertemente condicionado por las percepciones derivadas del aprendizaje colectivo secular. Así, el aprendizaje es un proceso acumulativo filtrado por la cultura de una sociedad. Como las recompensas percibidas se determinan culturalmente, no hay ninguna garantía de que la experiencia acumulada de una sociedad pueda ajustar oportunamente las recompensas ofrecidas para estimular la generación de soluciones a nuevos problemas (North 1993, p. 15).

Una vez que un patrón de desarrollo se establece sobre un curso determinado, la red de “externalidades,” el proceso de aprendizaje de las organizaciones y la interpretación subjetiva de los problemas que la sociedad enfrenta, refuerza el curso inicial (North 1990, p. 99). La dificultad para cambiar el curso decadente de una economía está relacionada principalmente a la naturaleza de los mercados políticos y a las creencias de los actores. La historia muestra que no basta que los dirigentes tomen conciencia de los problemas económicos y propongan soluciones “racionales” (North 1993, p. 20).

Implicaciones para el Desarrollo

North (1993, p. 21) aconseja que al diseñar políticas de desarrollo para las economías del Tercer Mundo y el Este europeo se tenga presente los fundamentos del enfoque institucional-cognoscitivo. En primer lugar, recomienda tener en mente que la simple transferencia de reglas formales—políticas y económicas—de economías de mercado exitosas a economías atrasadas o en transición no es condición suficiente para lograr un buen desempeño económico, ya que los resultados económicos dependen también de las reglas informales (que cambian gradualmente) y de la aplicación de las reglas (cuyo costo está determinado, en buena medida, por las reglas informales).

En segundo lugar, advierte que es preciso fortalecer al Estado para que sea capaz de establecer y aplicar reglas económicas eficientes. Entre otras condiciones, para diseñar instituciones proclives al crecimiento se requiere que: a) las instituciones políticas estén respaldadas por organizaciones que tengan interés en su perpetuación; b) tanto las instituciones formales como las creencias cambien para que una reforma tenga éxito; y c) se consoliden regímenes democráticos que respeten la ley (North 1993, p. 22). Por último, sugiere hacer esfuerzos para desarrollar estructuras institucionales flexibles, que puedan soportar conmociones y cambios, y permitan realizar ajustes oportunos sin provocar demasiadas fricciones (North 1993, p. 23).

Balance Preliminar y Perspectivas

Al formular un nuevo marco analítico para el estudio de la historia económica y el desarrollo económico, North ha hecho una aportación apreciable a la ciencia económica. El enfoque de North es mucho más complejo y comprensivo que los modelos concebidos en la tradición neoclásica, y ha demostrado que la teoría económica puede realizar avances considerables a través de un diálogo inter-disciplinario franco y sin restricciones.

Para los economistas históricos, el rumbo que North ha “redescubierto”—habida cuenta de que Adam Smith, Carlos Marx y Alfred Marshall concibieron a la economía como un estudio histórico—es el rumbo que la economía debe transitar como ciencia. Al respecto, McCloskey (1994, p. 163) advierte que los economistas teóricos no podrán avanzar mucho si continúan pensando en que todo lo pueden deducir con un pedazo de tiza, construyendo modelos sobre un pizarrón.

Una de las críticas convencionales que se le hace al enfoque institucional es su falta de rigor y precisión. North reconoce que el análisis institucional está todavía en sus comienzos, que hay muchos aspectos que deben ser mejorados, y que es improbable que llegue a alcanzar un grado de precisión comparable al de la teoría del equilibrio general. Sin embargo, lo que nadie puede negar es la pertinencia de su enfoque para comprender problemas tan complejos como la evolución histórica de las economías y el desarrollo económico contemporáneo.

Las ideas de North han comenzando a difundirse con rapidez en los últimos años, y lo han convertido en uno de los economistas históricos más influyentes de nuestro tiempo. Al hacer un balance de las diferentes teorías que explican el cambio económico en el largo plazo, Anderson (1991, p. 76) señala que la tendencia actual es atribuir cada vez mayor atención a las restricciones al crecimiento, en lugar de buscar sus causas, como tradicionalmente se hacía, y que, en consecuencia, los nuevos modelos explicativos—además de los elementos estrictamente económicos—tendrán que incorporar también elementos institucionales, políticos e ideológicos, al estilo de North.

Con relación a la influencia que las ideas de North han adquirido en el campo del desarrollo económico, basta mencionar que el *Informe sobre el desarrollo mundial 1997*, que publica anualmente el Banco Mundial, está impregnado por las ideas de North. El andamiaje analítico de North, que se explicita en el capítulo 2 (“Atención renovada a la eficacia del Estado”), proporciona el marco teórico a todo el documento. El *Informe*

sostiene que si bien es cierto que los intentos de desarrollo basados en el protagonismo del Estado han fracasado, lo más probable es que también fracasen los que se quieran hacer a sus espaldas. En definitiva, “sin un Estado eficaz, el desarrollo es imposible” (Banco Mundial 1997, p. 26). Es por ello que el *Informe* propone reorientar las reflexiones sobre el desarrollo hacia la calidad de las instituciones y la capacidad del Estado y “hacer de las instituciones parte habitual de nuestro diálogo sobre el desarrollo” (Banco Mundial 1997, p. 34).

Los premios Nobel otorgados a James Buchanan (1986), Ronald Coase (1991) y Douglass C. North (1993) constituyen un reconocimiento académico explícito a los avances logrados por el análisis institucional y, seguramente, se convertirán en un importante acicate para su afinamiento y progreso. Todo indica que nos encontramos en el inicio de un periodo de desarrollos teóricos significativos en el campo de la Nueva Economía Institucional.

REFERENCIAS

- Alchian, Armen A. (1950). "Uncertainty, Evolution and Economic Theory." *Journal of Political Economy*, 58, pp. 211-21. Citado por North (1990).
- Anderson, J. L. (1991). *Explaining Long-Term Economic Change*. London: Macmillan.
- Banco Mundial. (1997). *Informe sobre el desarrollo mundial 1997. El Estado en un mundo en transformación*. Washington: Oxford University Press.
- Coase, Ronald H. (1937). "The Nature of the Firm." *Economica*, N° 4, pp. 386-405. Citado por North (1990).
- Coase, Ronald H. (1960). "The Problem of Social Cost." *Journal of Law and Economics*, N° 3, pp. 1-44. Citado por North (1990).
- Fishlow, Albert & Fogel, Robert W. (1971). "Quantitative Economic History: An Interim Evaluation. Past Trends and Present Tendencies." *Journal of Economic History*, Vol. XXXI, N° 1 (March), pp. 15-42.
- Lee, Susan Previant & Passell, Peter. (1979). *A New Economic View of American History*. New York: W.W. Norton & Co.
- McCloskey, Donald N. (1976). "Does the Past have Useful Economics?" *Journal of Economic Literature*, Vol. XIV, N° 2, pp. 434-61.
- McCloskey, Donald N. (1987). *Econometric History*. Hong Kong: Macmillan.
- McCloskey, Donald N. (1994). "Fogel and North: Statics and Dynamics in Historical Economics." *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 96, N°2, pp. 161-66.
- Myhrman, Johan & Weingast, Barry R. (1994). "Douglass C. North's Contributions to Economics and Economic History." *Scandinavian Journal of Economics*, Vol. 96, N°2, pp. 185-93.
- North, Douglass C. (1977a). "Teoria da localização e crescimento econômico regional," en *Economia regional—Textos escolhidos*, organizado por Jacques Schwartzman. Belo Horizonte: CEDEPLAR, pp. 291-313. Traducción de "Location Theory and Regional Economic Growth," *Journal of Political Economy*, Vol. 63, N° 3 (June 1955), pp. 243-58.
- North, Douglass C. (1977b). "A agricultura no crescimento econômico regional," en *Economia regional—Textos escolhidos*, organizado por Jacques Schwartzman. Belo Horizonte: CEDEPLAR, pp. 333-43. Traducción de "Agriculture in Regional Economic Growth," *Journal of Farm Economics*, Vol. 41, N° 5 (December 1959), pp 943-51.
- North, Douglass C. (1966). *The Economic Growth of the United States, 1790-1860*. New York: W. W. Norton & Co.
- North, Douglass C. (1968). "Sources of Productivity Change in Ocean Shipping, 1600-1850." *Journal of Political Economy*, Vol. 76 (September-October), pp. 953-70. Citado por McCloskey (1987).

- North, Douglass C. & Davis, Lance. (1970). "Institutional Change and American Economic Growth: A First Step Towards a Theory of Institutional Change." *Journal of Economic History*, Vol. XXX (March), pp. 131-49. Citado por Fishlow y Fogel (1971).
- North, Douglass C. & Thomas, Robert Paul. (1970). "An Economic Theory of the Growth of the Western World." *Economic History Review*, Vol. XXIII (April), pp. 1-17. Citado por Fishlow y Fogel (1971).
- North, Douglass C. & Thomas, Robert Paul. (1971). "The Rise and Fall of the Manorial System: A Theoretical Model." *Journal of Economic History* (December). Citado por Fishlow y Fogel (1971).
- North, Douglass C. & Davis, Lance E. (1971). *Institutional Change and American Economic Growth*. Cambridge: Cambridge University Press. Citado por Myhrman y Weingast (1994).
- North, Douglass C. & Thomas, Robert Paul. (1973). *The Rise of the Western World. A New Economic History*. Cambridge: Cambridge University Press.
- North, Douglass C. (1981). *Structure and Change in Economic History*. New York: W. W. Norton & Co.
- North, Douglass C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press.
- North, Douglass C. (1993). "Economic Performance Through Time." Washington University, St Louis. Prepared for presentation as the Prize Lecture in Economic Science in memory of Alfred Nobel, December 9. Citamos la versión mecanografiada de 26 páginas.
- Rostow, W. W. (1956). "The Take-Off into Self-Sustained Economic Growth." *Economic Journal*, 66 (March).
- Schultz, Theodore. (1953). *The Economic Organization of Agriculture*. New York: McGraw-Hill.
- Schultz, Theodore W. (1977). "On Economic History in Extending Economics," en *Essays on Economic Development and Cultural Change in Honor of Bert F. Hoselitz*, editado por Manning Nash (Chicago: University of Chicago Press, 1977), pp. 245-53.