

EVALUACIÓN CRÍTICA DEL NEOINSTITUCIONALISMO DE D. C. NORTH

*Eliézer Tijerina Garza**

RESUMEN

En esta investigación se exponen las principales ideas del neoinstitucionalismo económico, con base en la obra de Douglass C. North.

La evaluación consiste principalmente en destacar las críticas de la economía neoclásica y de las políticas económicas dominantes en la actualidad, que se derivan de una interpretación fidedigna del neoinstitucionalismo económico.

A mi juicio, es fundamental subrayar las implicaciones críticas anteriores para impedir que esta nueva escuela sea apropiada desde la perspectiva neoclásica, obstruyendo así el reconocimiento de las anomalías teóricas de ésta y la posibilidad del avance del conocimiento económico. En el pasado, el avance científico de la economía fue detenido por la incompreensión de las aportaciones de grandes maestros, como A. Smith, K. Marx, A. Marshall y J. M. Keynes, entre otros (Tijerina, 1999).

* Profesor del Área de Economía Política. Departamento de Economía. Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa.

Adicionalmente, algunas deficiencias del propio neoinstitucionalismo son expuestas. En primer término, omite la reducción de las desigualdades de poder al interior del aparato productivo para lograr el equilibrio de los poderes del Estado, defendido por North, pero con raíces en Montesquieu y Aristóteles. En segundo término, aunque North ofrece las bases para la crítica de los modelos económicos y políticas neoliberales, no los cuestiona como yo lo hago sin contradecir su teoría. En tercer lugar, omite las causas de la “tiranía de lo urgente”, enraizadas en la acumulación ilimitada de ganancias y mercancías desde una perspectiva egocéntrica. En cuarto lugar, no toma en cuenta las incongruencias empíricas de los supuestos neoclásicos de escasez y competencia —que él defiende—, con la existencia de niveles críticos de desempleo abierto y oculto de la fuerza de trabajo y con la indispensable cooperación al interior de las organizaciones y en la sociedad (cooperación que él admite empírica y normativamente). Finalmente, en quinto lugar, ignora las implicaciones de la información asimétrica y de instituciones y organizaciones excluyentes —que él reconoce ampliamente— para la refutación de la tesis de mercados financieros óptimos sin regulación.

PROPUESTA DE LA INVESTIGACIÓN

En este escrito se propone exponer con brevedad las principales contribuciones de uno de los economistas más trascendentes de la historia del pensamiento económico.

En efecto, a Douglass C. North se le atribuye ser el principal fundador de una de las escuelas del pensamiento económico más influyentes de los últimos tiempos. Denominada *cliometría* o, más generalmente, neoinstitucionalismo, es una de las tradiciones que ya ha ganado un gran reconocimiento, al grado de que North recibió el Premio Nobel de Economía 1993. Por otro lado, otra manifestación del reconocimiento logrado es que hasta el autor del Consenso de Washington ha admitido una falla en su versión, por no considerar a las instituciones (Williamson, 2000).

Por la síntesis creativa realizada por North de la investigación desarrollada en las últimas décadas sobre un vasto campo que abarca la información incompleta y asimétrica, los costos de transacción, los derechos de propiedad, la psicología

y economía experimental, la cooperación, la historia económica de occidente y de países selectos —como Estados Unidos, Inglaterra y España—, conjuntamente con la recuperación crítica de aportaciones del marxismo y del viejo institucionalismo, considero que la importancia que ya se le ha otorgado prevalecerá muy probablemente por largo tiempo (a diferencia de muchas de las modas de corta duración que los economistas hemos padecido en las últimas décadas).

Después de esta primera parte, se procederá en la parte siguiente a exponer una visión de conjunto de la obra de North, centrada en la síntesis que afortunadamente North publicó en 1993 (North, 1993). Se cuidará la definición de los conceptos clave de la teoría propuesta por North, para que la exposición sea más clara y sea comprensible particularmente para los maestros y estudiantes de economía interesados tanto en la economía principal como en la heterodoxa, pero también para profesionales de otras disciplinas e incluso para legos inteligentes. Es decir, por la profundidad y significación del tema de este ensayo, considero que su seriedad no está reñida con una exposición comprensible en términos más amplios.

A continuación, en la parte tercera, se expondrán las implicaciones de las investigaciones de North para el discurso económico, la política económica y la enseñanza de la economía, no sólo en el país sino en el mundo, especialmente en el mundo en desarrollo. Con este propósito se seleccionarán diez tópicos que considero esenciales.

Por limitaciones de tiempo y espacio y porque un contraste con enfoques heterodoxos —a los que North hace escasas o nulas referencias, como el estructuralismo de la CEPAL y el marxismo, en el primer caso, y el poskeynesianismo en el segundo— demanda de un esfuerzo mayor, el autor de este escrito abordará estos temas en una investigación futura. Entre tanto, confío que lo que aquí presento sugerirá alternativas en este sentido a algunos lectores interesados en el tema (sin embargo, algunas apreciaciones críticas las expongo en Tijerina, 2006).

UNA VISIÓN GENERAL DE LAS CONTRIBUCIONES DE DOUGLASS C. NORTH

La obra de North es un impulso vivificante y fundamental para el conocimiento económico, sobre todo cuando en la actualidad se ha acentuado la formalización

axiomática y cuantitativa, con menos y menos contenido empírico y pertinencia social. Su obra llama la atención sobre una saludable y necesaria reorientación de la investigación económica. Se le reconoce por haber fundado la cliometría (clío, musa de la historia, y metría, medición y análisis cuantitativo). Ésta es el estudio y medición de la historia económica, mediante un marco teórico explícito que combina alguna forma de maximización individual, bajo condiciones de competencia y escasez —a la manera neoclásica—, con la incorporación de las instituciones y organizaciones como fuerzas sociopolíticas e históricas, en un marco dinámico —a la manera del viejo institucionalismo y del marxismo—. Por otra parte, por el rescate innovador que hace de las instituciones, apartándose tanto de la economía neoclásica como de estas dos últimas escuelas recién mencionadas, es que su contribución se denomina genéricamente como neo-institucionalismo.

Como historiador económico, North señala las enormes lagunas del pensamiento económico convencional: la explicación económica del cambio en el tiempo; el tiempo histórico y con ello la dependencia que existe del desempeño económico del sendero escogido y de las condiciones de partida; la importancia de los factores formales e informales que perpetúan o cambian el *status quo*; las decisiones únicas e irrepetibles y la incertidumbre; el papel crucial de las instituciones, de los incentivos económicos, de las normas formales e informales (estas últimas de carácter cultural) en las interacciones políticas y económicas, claves para entender el ascenso, estancamiento y declinación económica de los países.

El enfoque de North es comprensivo y de gran aliento. En efecto, le interesa explicar los grandes determinantes del desempeño económico de los países en largos periodos históricos, sin descuidar los cambios cuantitativos característicos del corto plazo.

Así, el autor descubre el rico movimiento de las interacciones entre, por un lado, la innovación, el conocimiento, las habilidades y capacitaciones orientadas al mejoramiento productivo y la cultura y, por el otro, las instituciones y los costos de transacción y transformación, para concluir afirmando que las instituciones crean la estructura de incentivos y, a medida que ésta evoluciona, el cambio económico lo hace hacia el crecimiento económico, el estancamiento o la declinación. Asimismo, “la ausencia de oportunidades de participar en contratos obligatorios y otros arreglos institucionales es una causa de estancamiento económico, tanto en países en desarrollo en la actualidad como en los países socialistas de ayer”, tal como lo difundiera la Real Academia Sueca de Ciencias,

cuando dio a conocer su decisión de otorgar el Nobel de Economía a North en la prensa internacional.

En contra de la tendencia materialista y economicista, North atribuye gran importancia a las motivaciones extrapecuniarias y altruistas, con base en las evidencias de grandes cambios históricos. Así lo ilustra la eliminación de la esclavitud en Estados Unidos, acerca de la cual se han encontrado evidencias de que no fue motivada por su falta de rentabilidad económica, sino que influyeron determinantemente la convicción creciente acerca de la inmoralidad de la esclavitud como formación económica-social; el celo religioso que los convenció de organizarse políticamente; los cambios en el marco institucional formal que redujo el precio de expresar las convicciones y la elección de 1860; aunque faltaría, a mi juicio, añadir la superioridad de la formación económica-social del norte industrial de Estados Unidos sobre la esclavista del sur (por ejemplo, North, 1993: 64, y 1986: 235), y los hallazgos de la economía experimental y la psicología (North, 1993: 32-42).

Precisamente porque las convicciones, las ideologías, el sentido del deber, las creencias religiosas, las aspiraciones humanas, en una palabra, no se reducen a la competencia, la rivalidad y al interés económico egoísta —como quisieran suponer los análisis económicos dominantes—, es que las sociedades económicas modernas existen y evolucionan. En efecto, el cambio impersonal generalizado característico de las economías modernas es la antítesis de la cooperación, por lo que, bajo los supuestos de maximización del ingreso personal, las sociedades occidentales desarrolladas desde hace mucho tiempo estarían convertidas en una jungla y sus Estados en un leviatán o en una mafia (North, 1993: 179).

A pesar de todos los problemas, funcionan y se desarrollan precisamente porque la conducta de la mayoría de los seres humanos obedece también a otras motivaciones que condenan el abuso y el rompimiento del sentido comunitario y de cooperación, y que explican la existencia del Estado, de instituciones, leyes, normas formales e informales que impiden el desequilibrio, la parálisis ante opciones alternativas, la confrontación y el caos.

Así, se pone en entredicho el supuesto de la maximización desenfrenada del ingreso y la riqueza, tan apreciado por la economía principal. Y también la comprensión pobre e inaceptable —por parcial y empíricamente inadecuada— hecha por la escuela de la elección pública (*public choice*) acerca del Estado, al reducirlo a la improductividad total, por considerarlo exclusivamente desde el punto de vista de la redistribución de rentas económicas. Ignoran así —desde la

perspectiva progresista de North—, el papel fundamental del Estado y sus agentes en la definición, protección y cumplimiento compulsivo de derechos de propiedad, que alienten el incremento del ingreso agregado y su mejor distribución, con base en innovaciones institucionales, organizacionales, culturales, sociales, educativas. Esto es así porque North concibe el desempeño económico de los países, dependiendo fundamentalmente de las instituciones, las organizaciones y los incentivos; y a los tres los concibe de manera integral, como se verá enseguida.

North define a las instituciones justo al comienzo de la obra en la que prácticamente resume sus contribuciones de cuatro décadas; entre ellas sobresalen las publicadas en 1973, 1981, y el libro que aquí analizamos con detenimiento, publicado en inglés en 1990 y en español en 1993 (North, 1973, 1981 y 1993).

Las instituciones son las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana. Por consiguiente, estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico. El cambio institucional conforma el modo en que las sociedades evolucionan a lo largo del tiempo, por lo cual es la clave para entender el cambio histórico (North, 1993: 13).

Adviértase que North habla de sociedad, interacción, incentivos que modulan no sólo el intercambio económico, sino también otros intercambios correspondientes a una concepción de la economía como disciplina social y política.

Procedamos a definir otras categorías centrales para el marco teórico propuesto por North. Sigamos con la definición de cultura. Es el marco conceptual basado en el lenguaje para sintetizar e interpretar información. Consiste en conocimientos, valores y otros factores, que se transmiten de una generación a otra y que influyen en la conducta humana. Dado que North parte de la información y la capacidad cognitiva incompletas del ser humano ordinario, y deriva la necesidad de instituciones que reduzcan la incertidumbre; con la cultura añade el otro ingrediente esencial de comportamientos más complejos que los derivados suponiendo la maximización de la utilidad esperada. Añade así el filtro cultural y, por lo tanto, la dependencia social e histórica de las normas culturales que contribuyen a dotar de información y a dar continuidad en la evolución social de largo plazo (North, 1993: 55). A corto plazo, la cultura determina la forma en que los individuos procesan y utilizan la información (North, 1993: 62-63).

En virtud de que hemos mencionado las normas culturales, conviene definir las en aras de la claridad de la exposición. A juicio de North, las limitaciones

culturales o informales son abrumadoras, aun en sociedades desarrolladas. Para él, las normas informales no son apéndices de las formales. Al contrario, están por encima de éstas en términos de su número e importancia, y porque persisten a pesar del cambio de las normas formales, por ejemplo, para determinar que las condiciones prácticas de los países no cambien tanto como aspiran los revolucionarios —como lo confirman las situaciones nacionales prevalecientes después de la radical revolución rusa, y de las menos radicales revolución mexicana y de independencia estadounidense (North, 1993: 55)—. Son códigos de conducta, normas de comportamiento, convenciones, rutinas, tradiciones, costumbres (North, 1993: 54 y 110).

Por otra parte, las normas formales no sólo son las jurídicas, sino que incluyen una jerarquía que comprenden las políticas, las económicas y los contratos (North, 1993: 67). La jerarquía se constituye en términos que van desde lo más general, como las constituciones, pasando por estatutos y leyes comunes, y llegando a la definición de disposiciones especiales y los contratos individuales (*id.*). Es importante señalar que las normas informales son aun más importantes en las sociedades primitivas, en las que no existe el Estado ni las normas formales: “una espesa red social lleva al desarrollo de estructuras informales bastante estables... (que) definen la acción apropiada en diversas circunstancias... reducen las posibilidades de conflicto... simplifican la vida” (citando y apoyándose en Elizabeth Colson, North, 1993: 56-57).

El ordenamiento formal no es producto de dos individuos sin poder de negociación —como sugeriría la metodología neoclásica—, sino del poder de negociación relativo de la diversidad de intereses y políticos participantes en las actividades económicas, comandadas por emprendedores agrupados generalmente en organizaciones (North, 1993: 67).

Continuemos con la definición de organizaciones. Éstas son grupos de individuos integrados por una identidad común para el logro de ciertos objetivos. Se pueden considerar como equipos que intentan ganar el juego en que participan mediante aptitudes, estrategia y coordinación, y a través de intervenciones limpias y a veces sucias. Se crean con propósitos deliberados —planeados, pensados, por lo que se refuta la pretensión reaccionaria y de embellecimiento apologético del *status quo*, mediante su ilusorio surgimiento espontáneo, a la Hayek—, ante oportunidades definidas por los determinantes neoclásicos de las preferencias; las posibilidades de producción; precios relativos; ofertas y demandas; pero

también por el marco institucional, por las organizaciones y los emprendedores que actúan al interior de ellas.

Ante la ausencia de otras complejidades del mundo empírico: como las economías de escala, de especialización y de red dentro de una organización; del financiamiento diversificado y en gran escala; de la explotación de las innovaciones en gran escala; y de la capacidad emprendedora —reconocidas en general por North (por ejemplo, North, 1986: 231; y 1993: 129)—, la economía principal ha introducido los costos de transacción para explicar la existencia de las organizaciones empresariales.

Los costos de transacción incluyen los costos de adquirir información, de medición, de definición de los términos de las transacciones y de su cumplimiento compulsivo (North, 1993: 49). Por la importancia de los desarrollos dentro de la economía principal de los derechos de propiedad, los costos de transacción pueden verse —desde esta perspectiva— como los correspondientes a especificar estos derechos, protegerlos y cumplirlos obligatoriamente (North, 1993: 44-45). La gran significación de los costos de transacción se demuestra por las investigaciones empíricas que los sitúan, para la economía estadounidense, en más de 45% del ingreso nacional, habiendo representado 25% un siglo antes (North, 1993: 44).

En este contexto, las organizaciones empresariales con fines de lucro, conocidas como firmas y representadas ficticiamente por la economía convencional con la función de producción, sin problemas de liderazgo emprendedor, sin organización ni administración, sólo se explican bajo condiciones simplificadas porque resulta más barato producir —en términos no sólo de los costos de transformación productiva, sino también de los costos de transacción— vía una organización, comparada con un productor e intercambiador individual independiente. Basta con la existencia de costos de transacción positivos para justificar la existencia de organizaciones empresariales, más allá de las transacciones minúsculas e individuales identificadas indebidamente con el mercado.

Dijimos antes que las organizaciones no sólo son empresariales, porque también incluyen a los cuerpos políticos (los partidos, el senado, la cámara de diputados, los ayuntamientos, las agencias reguladoras); los cuerpos económicos (las empresas, sindicatos, cooperativas); cuerpos sociales (iglesias, clubes sociales, asociaciones deportivas); órganos educativos (escuelas, universidades, centros de capacitación) (North, 1993: 15). A estos podrían añadirse otros, como las distintas sociedades civiles y las que no tienen fines de lucro, en general.

Conviene concluir este apartado con una nota no apologética: las organizaciones no son necesariamente eficientes —en contra de la opinión de North en 1973, tesis que abandonó en 1981 (North, 1993: 18)—, incluso ni siquiera son socialmente productivas por necesidad, porque —como North afirma— con frecuencia los incentivos son adversos al esfuerzo productivo (North, 1993: 99).

Por la importancia que North atribuye a la ideología en las percepciones de la realidad, en las motivaciones y conductas humanas, conviene también definirla e incluirla entre las categorías fundamentales del análisis. Es el conjunto de creencias y valores, de estándares éticos y morales autoimpuestos, que motivan a un individuo o grupo a defender valores como el bien público, la verdad, la honradez, los principios y convicciones éticos y políticos, la integridad, etc., no en abstracto, sino como un premio que se está dispuesto a pagar en un contexto institucional específico. En general, es función inversa de los costos impuestos para el individuo por la intolerancia, organizaciones e instituciones excluyentes (North, 1986: 234; y 1993: 63).

Son, por lo tanto, necesarias para el bienestar humano y social, para la defensa de los derechos sociales y públicos y su innovación: jerarquías participativas, voto universal y secreto, nombramientos vitalicios; y en esta misma línea conductora de North, pero adicionalmente desde mi punto de vista: la transformación de la estructura productiva, cultural, institucional y organizativa, para equilibrar los poderes del Estado, pero también las bases materiales y culturales de los poderes de negociación desiguales entre individuos, organizaciones y grupos sociales, tanto a nivel nacional como internacional, dado el peso creciente de los intereses foráneos, sobre todo financieros. Conlleva también el cambio de los modelos económicos y de las estrategias que hasta ahora ni siquiera han sido capaces de incrementar significativamente el ingreso agregado por persona, mucho menos de mejorar las condiciones básicas para la dignidad y la realización plena del hombre; además de la satisfacción de otros ideales sociopolíticos deseables, en vez de la maximización de las ganancias de un puñado de individuos, presentada hasta ahora fraudulentamente como equivalente al bienestar de todos. North da las bases para la crítica de esta posición, pero no la cuestiona de manera abierta.

Pero si los beneficios de las tecnologías disponibles y de los intercambios complejos “no podemos lograrlos sin el Estado, tampoco podremos obtenerlos con él. ¿Cómo esperar que el Estado se conduzca como una tercera parte imparcial?” (North, 1993: 81). Se plantea así, en el contexto propuesto por North: el desarrollo de acciones y programas para castigar la impunidad; perfeccionar el

sistema legal y de impartir justicia; establecer balances de fuerzas y la independencia de los poderes del Estado; lograr fórmulas más justas de representación, protección y atención de las demandas de los sectores sociales más desprotegidos, entre otros, con el propósito primordial de evitar que el Estado sea aprovechado por intereses personales o de grupos, se margine a los más débiles o se cometan actos que violen las garantías individuales o los derechos humanos.

North cita aprobatoriamente a Rousseau, en el sentido de que “la ley es lo que está escrito en los corazones de las gentes”. Sin embargo, esta afirmación procede de San Pablo, Segunda Carta a los Corintios 3:2: “nuestras letras sois vosotros, escritas en nuestro corazón...” y 3:3: “Siendo manifiesto que sois letras de Cristo... escritas no con tinta, más con el Espíritu de Dios vivo, no en tabla de piedra, sino en tablas de carne del corazón”, como lo he confirmado en Tijerina, 2006.

Se trataría entonces, en última instancia, de cambiar de dirección los esfuerzos para lograr el pleno desarrollo humano —base de las culturas y del desarrollo económico—, alentando la realización de las aspiraciones más elevadas del hombre, de carácter individual pero también social, y que entrañan la justicia, la cooperación y el altruismo, humanizando al hombre —por así decirlo— para humanizar la cultura, la economía, la política y la sociedad.

Del análisis de North se comprende también que es fundamental el desarrollo cultural, institucional y de los incentivos, con el fin de reconocer en mayor medida las bondades de la libre discusión racional de las ideas, de la experimentación, de la innovación y del desarrollo tecnológico con fines productivos, pero también, y sobre todo, para evitar las tendencias modernas al caos social.

Los derechos de propiedad inseguros, leyes que no se cumplen, barreras a la entrada y restricciones monopolistas, elevan los costos de transacción y de transformación, induciendo el sesgo hacia el corto plazo, escalas de producción reducidas y con poco capital. Nos presenta así algunas razones institucionales plausibles para la “tiranía de lo urgente”, pero omite las causas profundas, debido a la incompatibilidad del desarrollo material con el desarrollo humano y el bienestar social sustentable bajo las políticas dominantes.

Partiendo de que la historia muestra que no hay una tendencia automática, natural o sistémica hacia la convergencia entre países ricos y pobres, o hacia el desarrollo económico sostenido, North se pregunta por qué España, en un solo siglo —el XVII—, dejó de ser la potencia más poderosa desde la antigüedad, para pasar a segundo término con tres siglos de estancamiento relativo; en tanto

que Inglaterra se convirtió en un líder mundial, en condiciones en que ambas enfrentaron crisis fiscales comunes en el punto de partida (siglo XVI).

North apunta a los determinantes más importantes enumerados a continuación. En primer término, la situación en España, y en segundo, la de Inglaterra: centralización burocrática *versus* un sistema parlamentario y comienzos de un gobierno representativo; conducta confiscatoria y tras las rentas de la Corona *versus* un parlamento que fortaleció la seguridad de los derechos de propiedad y un sistema judicial imparcial; quiebras frecuentes, un sistema burocrático complejo y el predominio de actividades como las de abogados, militares y religiosos, que alentaron la confiscación de ingresos productivos y la fijación de topes a las rentas de las tierras y al precio del trigo *versus* la independencia del Banco de Inglaterra, un sistema monetario y fiscal que saneó las finanzas públicas, impulsó la revolución financiera y el desarrollo del mercado de capitales, a la vez que las leyes de patentes y la actividad innovadora; una urdimbre de normas formales e informales —que en conjunto constituyen la matriz institucional—, que impidieron la puesta en práctica de las soluciones propuestas por la Junta de Reformación a los problemas que la sociedad española percibía, y para cuya superación se creó precisamente la Junta, denotando así una gran incapacidad institucional de la sociedad española *versus* actitudes orientadas individualmente, organización del trabajo, relaciones sociales de la comunidad complementadas por reglas formales que alentaron los ingresos crecientes con base en innovaciones institucionales (North, 1993: 177-179; y Tijerina, 1999: pp. 155-156).

En suma, cultura, instituciones y leyes que aseguren los derechos de propiedad y alienten la innovación productiva, sobre todo institucional, en condiciones de responsabilidad financiera, con descentralización administrativa y equilibrio de poderes, y tomando en cuenta la influencia del punto de partida y del sendero que se escoge (dependencia del sendero) en los resultados diferentes de medidas similares de política (*id.*, p. 156).

LA DEMOLICIÓN DE LA ECONOMÍA DOMINANTE POR DOUGLASS C. NORTH

Aunque el neoinstitucionalismo creado en gran parte por Douglass C. North no rompe completamente con la economía principal o dominante, al aceptar las bases

individualistas, alguna forma de maximización, y al opinar que los supuestos de competencia y escasez se han sostenido bastante bien (North, 1993: 23 y 145-146), las críticas y propuestas formuladas por él significan una de las innovaciones teóricas más significativas de la historia del pensamiento económico, y la demolición de gran parte de lo que se continúa enseñando en la mayoría de las universidades del mundo. Asimismo, constituye una sólida refutación de los dogmas dominantes en las políticas económicas impuestas en la mayor parte del mundo en desarrollo, relativos a la eficiencia óptima de los mercados libres, a la minimización del Estado y al desprecio de las condiciones institucionales e históricas específicas de los diferentes países.

Es también una contundente refutación del abandono de la economía política y del análisis histórico institucional aplicado, bajo un marco teórico que reduce los análisis de la oferta y la demanda convencionales a casos empíricos de escasa relevancia, en virtud de sus supuestos demasiados restrictivos y a la exclusión del contenido institucional y organizativo. Más específicamente, refuta el decálogo del Consenso de Washington (Williamson, 2000), pues éste ignora a las instituciones y las implicaciones de la información incompleta y asimétrica en contra de los mercados financieros nacionales e internacionales sin regulaciones. (North incorpora extensamente la información y poderes asimétricos en sus aportaciones, y sus implicaciones contrarias al dogma de los mercados libres, eficientes y deseables; aunque no examina explícitamente estas implicaciones para la eliminación de las regulaciones en el sector financiero internacional, algo que sí hace Stiglitz, 2002).

El neoinstitucionalismo de North reivindica tesis menospreciadas de grandes figuras del pensamiento económico, como Marx, los miembros de la vieja escuela histórica alemana, Liszt, Weber, los del viejo institucionalismo, los del estructuralismo de la CEPAL, de Myrdal, los teóricos del desarrollo de la posguerra, e incluso de los maestros fundadores de las escuelas de economía de la Universidad Nacional Autónoma de México, de la Universidad Autónoma de Nuevo León y de la Universidad Autónoma Metropolitana (Tijerina, 1999 y 2006).

La demolición ocurre —a mi juicio— porque North pulveriza los siguientes fundamentos de gran parte del contenido de la economía principal:

1. Las motivaciones egoístas autocentradas,
2. La información y conocimientos individuales perfectos,

3. Los ajustes instantáneos o en periodos relativamente cortos,
4. La eficiencia estática de los mercados libres,
5. La dicotomía teoría-ideología,
6. La convergencia entre países,
7. La omisión de las instituciones, las organizaciones y de la dinámica histórica,
8. Las concepciones macroeconómicas y microeconómicas del Estado,
9. El divorcio de la teoría económica de la política, y
10. La apología de las democracias realmente existentes.

A continuación se sustentarán las refutaciones del decálogo convencional anterior.

La crítica de North a las motivaciones de la economía se sustenta en las evidencias de la psicología experimental, que demuestran la importancia de las convicciones, la ética y las ideologías (North, 1993: 67), y de la cultura, a través de las normas informales (no sólo de los valores, sino de todo tipo de rutinas, convenciones—incluyendo las teóricas—y las tradiciones) (North, 1993: 110).

A manera de juicio sumario sobre las conductas y los motivos convencionales, North sostiene que son inadecuados para entender cuestiones fundamentales de los científicos sociales, e impiden dar cuenta de las instituciones y su evolución en interacción con el desempeño económico (North, 1993: 40). Para mayor abundamiento, precisa que las motivaciones no pueden reducirse al interés egoísta, sino abarcar a los valores, las ideologías y las religiones (North, 1993: 125-126).

El cuestionamiento de la información y conocimientos individuales perfectos, lo sostiene North sobre todo en las contribuciones de R. Coase (Premio Nobel de Economía 1991) y de H. A. Simon (Premio Nobel de Economía 1978). Según el primero, existen los costos de transacción, consistentes en el costo de medir los atributos de las mercancías y los agentes participantes en las actividades económicas, de proteger y exigir el cumplimiento obligatorio de lo pactado (North, 1993: 43).

De lo anterior se infiere que —aun excluyendo las características específicas de la información, como elevadas economías de escala y externas, la importancia de aprender haciendo, baja rivalidad en el consumo, y partiendo necesariamente de información y racionalidad incompletas, mismas que imposibilitan la eficiencia de mercados sin regulación (Tijerina, 2005, y Katz, 2003)— el hecho de la información costosa determinará que las organizaciones empresariales y de todo tipo se formen, siempre y cuando el costo total de producción dentro de la organización (constituido por la suma del costo de transformación productiva y del costo de transacción) sea menor que el de otra organización ya existente o de un productor e intercambiador individual.

El costo de la información, aunado a que ésta sea imperfecta e ineficiente como mercancía, su distribución asimétrica, bajo conductas egoístas y reñidas con la ética y la sabiduría, son causa de ineficiencias institucionales y organizacionales no sólo en la economía y la política, sino en todas las relaciones humanas, por los abusos, engaños y fraudes que propician. Es importante precisar esto, porque aun economistas tan brillantes e independientes como J. Stiglitz, ignoran que no basta con la existencia de información y poderes asimétricos para que se presenten las anomalías anteriores: hace falta el divorcio de la ética y la sabiduría. Como lo demuestra la historia de grandes sabios, como Buda, Platón, Aristóteles o Cristo, entre otros, ninguno de ellos utilizó sus informaciones y poderes superiores para dañar al prójimo, todo lo contrario (Tijerina, 2002 y 2004).

North rechaza los conocimientos perfectos, coincidiendo con los desarrollos de H. A. Simon. De acuerdo con Simon, el ser humano ordinario se caracteriza por límites cognitivos que impiden la información, el conocimiento y la racionalidad perfectos (Simon, 1986: 210- 211; North, 1993: 38).

Con respecto a la impertinencia de los ajustes instantáneos o en periodos relativamente cortos del paradigma neoliberal (Lucas, en el primer caso, y Hayek-Friedman, en el segundo; Tijerina, 1999: 55-60, 77-80 y 165-168, para una refutación de estas ideas), North coincide señalando que no hay convergencia hacia el equilibrio eficiente y óptimo, porque no hay información y conocimientos perfectos: hay equilibrios múltiples (Hahn, 1987: 321-334; North, 1993: 40). Además, la existencia de economías de escala, aprender haciendo, expectativas adaptativas y efectos de coordinación, determinan la llamada dependencia del sendero, de manera que los ajustes son tardados y se encuentran lejos de la flexibilidad (North, 1993: 123).

Asimismo, la rigidez de las normas culturales y de las formales, de las organizaciones y de los incentivos —bajo modelos subjetivos imperfectos—, limitan los ajustes convencionales característicos hacia el óptimo.

En relación con la eficiencia estática tan socorrida por la economía principal, aquella no se cumple esencialmente porque se ignoran los costos de transacción, las condiciones que el marco legal, el Estado y sus agentes deben cumplir, así como las normas culturales. Es decir, no se definen las condiciones institucionales para lograr la eficiencia.

Así, los mercados libres no equivalen a mercados eficientes —como general y falazmente se arguye en el discurso económico dominante—, porque se necesita adicionalmente de un sistema legal bien especificado, un tercer agente imparcial que exija el cumplimiento obligatorio de los compromisos y de las leyes, y un conjunto de actitudes hacia los contratos y el intercambio que estimulen la participación popular en las transacciones económicas con bajo costo (North, 1986: 236).

Aun más importante, North distingue —a la manera de Schumpeter— la eficiencia estática de la dinámica o adaptativa, congruente esta última con el crecimiento económico (North, 1993: 121). Es decir, la eficiencia dinámica indica “una situación en que el conjunto de las limitaciones existentes producirá un crecimiento económico” (*id.*). Además, señala la frecuente inconsistencia entre ambas (North, 1993: 108-109). Por ello afirma que los mercados neoclásicos ideales son excepcionales y difíciles de medir, debido a sus requerimientos institucionales inadvertidos (North, 1993: 42).

En cuanto al rechazo del equilibrio único y óptimo, ya se dijo que la dependencia del sendero y las condiciones que lo determinan —como las economías de escala y de aprender haciendo—, además de la existencia de costos de transacción, determinan que el equilibrio sólo se pueda fijar añadiendo elementos ajenos al discurso principal, como las instituciones, las organizaciones y sus agentes, la ideología y el poder de negociación de los agentes, en condiciones generalmente lejanas de la eficiencia y de la equidad.

North expresa una de sus múltiples conclusiones significativas así: “las reglas son, al menos en gran parte, ideadas para favorecer los intereses del bienestar privado, no del bienestar social” (North, 1993: 68). En este mismo tenor, “gran parte de la historia económica es un relato de humanos con un potencial de negociación desigual que maximiza su propio bienestar, sería sorprendente que tal actividad maximizadora no se realizara a expensas de otros”, en el contexto

de rechazar no sólo el enfoque neoclásico sino el de la explotación marxista (North, 1993: 172).

De igual manera extiende su crítica a los especialistas en la macroeconomía convencional, por no considerar adecuadamente el papel del Estado, sentenciando que: “nunca resolverán los problemas que confronta a menos que quienes la practican reconozcan que las decisiones tomadas por el proceso político afectan críticamente el funcionamiento de las economías” (North, 1993: 145).

En cuanto a la generalizada dicotomía teoría-valores (o ideología), North no acepta su validez empírica, ya que los modelos de información y conocimiento imperfectos implican la significación de los valores y la ideología, así como el papel de las instituciones —normas formales e informales— en las decisiones económicas y en la reducción de la incertidumbre (North, 1993: 14, 122, 125-126).

La convergencia entre países —defendida por el discurso económico principal— es refutada tomando en cuenta no sólo las evidencias empíricas de las últimas décadas o de los últimos siglos, sino las correspondientes a los milenios posteriores a la revolución agrícola, es decir, a ¡los últimos diez mil años! (North, 1993: 121). Simplemente la historia de la civilización actual no registra la consentida convergencia entre países de la economía principal, ni siquiera en el amplísimo periodo de milenios.

La explicación básica de la falta de convergencia se encuentra en términos del poder de negociación de los diferentes agentes participantes en los intercambios y en las actividades económicas en general; de las historias diferentes entre países y de retroalimentaciones imperfectas; y finalmente, de modelos subjetivos y elecciones diferentes entre países (North, 1993: 132). Razones más concretas se exponen en la comparación del desempeño económico contrastante de España e Inglaterra en el siglo XVII (North, 1993: 149-151; Tijerina, 1999: 133-134, y final de la segunda parte de este escrito).

En relación con el cuestionamiento de North a la economía principal por ignorar las instituciones, las organizaciones y su rol en la dinámica histórica, señala que no basta con definir las preferencias y las condiciones productivas y conductas que maximicen el ingreso y las satisfacciones, bajo competencia y escasez. Hace falta información respecto a los costos de transacción, los poderes asimétricos y las economías de escala, de organización y de red, reconocidas ampliamente por North con base en investigaciones disponibles no reconocidas por el discurso económico dominante.

Los cambios históricos difícilmente reversibles—dependencia del sendero, el origen y persistencia históricos de la cultura, la rigidez de la distribución asimétrica de conocimientos, información, destrezas y poderes, ante cambios continuos en los precios relativos, preferencias y condiciones productivas, que abarcan también a los modelos subjetivos individuales y colectivos—, son concebidos así en un marco integral, evocador de los análisis de gran visión de los clásicos y de otros grandes economistas, como Marx, Keynes y Schumpeter.

Dentro de este marco histórico integral y dinámico, las innovaciones de los diferentes emprendedores dentro de las distintas organizaciones—no sólo los empresarios privados, ni sólo las organizaciones privadas ni ya conocidas— son clave—a la Schumpeter y Marx—, pero con la concepción integral de las innovaciones y la creatividad de T. Schultz (Premio Nobel de Economía 1979; Tijerina, 1999: 93-96). Los emprendedores y las organizaciones se refieren no sólo al campo económico, sino al político, cultural, social, civil, religioso, etc.

La crítica de las concepciones dominantes sobre el Estado, tanto en la micro como en la macroeconomía, la sustenta de la manera siguiente. A la escuela de la elección pública dentro de la microeconomía, la rebate por prejuizar al Estado como simple distribuidor de rentas, contradiciendo los desarrollos convencionales sobre los derechos de propiedad, que indican el papel esencial del Estado en la protección y aliento de derechos que promuevan la innovación y la eficiencia (North, 1986: 235-236; y 1993: 179). En esta última referencia, North critica también el objetivo desenfrenado de maximización de la riqueza:

Pero es difícil, quizá imposible, modelar tal política con actores que maximizan la riqueza y que no están limitados por otras consideraciones. Nada tiene de extraño que los modelos económicos de la política presentados en la literatura muy difundida conviertan al Estado en algo parecido a la mafia o, empleando su tecnología, en un leviatán; hacen que el Estado se convierta en una máquina que redistribuye riqueza e ingresos (North, 1993: 179; Tijerina, 1999: 154).

Por el lado de la macroeconomía, ya se señaló anteriormente su incapacidad si no incorpora un examen más aceptable del Estado, de sus órganos, del marco legal y de otras organizaciones en sus planteamientos (North, 1993: 145).

Con respecto a la deficiencia monumental de la economía principal de escindir la economía de la política, North piensa que es indispensable integrar la teoría del Estado con la de las instituciones y del análisis histórico. Apunta que el Estado, las instituciones, organizaciones y emprendedores en el campo de la

política son fundamentales para evitar la decadencia o estancamiento de los países, mediante el diseño oportuno de instituciones eficientes que promuevan la innovación productiva y que impidan que los grupos de interés dominantes se aprovechen del marco institucional existente en su propio beneficio y en perjuicio de las mayorías, como desafortunadamente ha ocurrido en la mayor parte de la historia (North, 1993: 125 y 143-146).

Finalmente, en cuanto a la refutación del decálogo fundacional dominante, la décima postura que hace una apología de las democracias realmente existentes, o de los vínculos virtuosos entre mercados supuestamente libres y supuestamente eficientes y la democracia, North exhibe su carácter de dogma. La primera parte, cuando afirma que aunque la democracia moderna con sufragio universal se aproxima a un marco institucional básico que promueva el aumento del ingreso agregado y la compensación de los perdedores (equivalente a una sencilla función de bienestar económico dependiente del ingreso por persona y su distribución, siguiendo a A. Sen, véase Tijerina, 1999: 193), lo cierto es que rara vez se han cumplido estos objetivos, a pesar de que son limitados.

La razón: se necesitan dos condiciones raramente satisfechas. En primer lugar, todas las partes afectadas tienen la información y el modelo correcto para estimar las consecuencias de las acciones emprendidas. En segundo lugar, todas las partes afectadas tienen igual acceso al proceso de “toma de decisiones”. North considera que: “Estas condiciones no se satisfacen ni siquiera aproximadamente en el marco institucional más favorable en toda la historia de toma de decisiones políticas eficientes” (North, 1993: 142). Aun más, incluso si los derechos de propiedad fueran eficientes, dado el egoísmo y la gran tentación de conductas simuladoras, abusivas y fraudulentas, reñidas con la ética y la sabiduría, es imposible compartir la ingenuidad o mala fe de los análisis comunes que ocultan y soslayan el engaño, el robo, el cínico olvido de los compromisos y el aprovechamiento del marco institucional existente en beneficio de minorías y en perjuicio de las mayorías (cf. North, 1993: 141-142). Por estas consideraciones recién expuestas y por lo presentado a lo largo de este ensayo, North rebate tanto el carácter óptimo de las democracias, como de los mercados realmente existentes y de sus conexiones.

BIBLIOGRAFÍA

- Hahn, F. H. "Information, dynamics and equilibrium". *Scottish Journal of Political Economy*, 34, 1987, pp. 321-334.
- Katz, C. "Mito y realidad de la revolución informática". *Economía Informa*, Nueva Época, No. 6, invierno 2003, pp. 5-21.
- North, D. C. *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Fondo de Cultura Económica, México, 1993.
- North, D. C. *Structure and change in economic history*. Norton, Nueva York, 1981.
- North, D. C. "The new institutional economics". *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 142, 1986, pp. 230-237.
- North, D. C. y R. C. Thomas. *The rise of the modern world: A new economic history*. Cambridge University Press, Cambridge, 1973.
- Simon, H. "Rationality in psychology and economics". En R. M. Hogart y M. W. Reder (editores). *The behavioral foundations of economic theory*. Suplemento del *Journal of Business*, 59, 1986, pp. 209-224.
- Stiglitz, J. *El malestar en la globalización*. Taurus, México, 2002.
- Tijerina, E. *Aprendiendo economía con los Nobel. Un examen crítico*. Plaza y Valdés, México, 1999.
- Tijerina, E. "Depredación ecológica en México. Causas y soluciones". *Suplemento ecológico electrónico de La Jornada*, <http://www.jornada.unam.mx/2002/May 02/020527/eco-a.html>.
- Tijerina, E. "Incongruencias teórico-empíricas de la globalización". *Denarius*, 9, 2005, pp. 15-39.

Evaluación Crítica del Neoinstitucionalismo de D. C. North

Tijerina, E. “Una nueva economía para la nueva economía”. *Denarius*, 12, 2006, pp. 15-47.

Tijerina, E. “Un nuevo paradigma: Bienestar social sostenible y sustentable. Aplicación a México”. *Anuario Departamento de Economía 2004*, *Denarius*, pp. 13-34.

Williamson, J. “What should the World Bank think about the Washington Consensus?” *The World Bank Research Observer*, 15, No. 2, 2000, pp. 251-264.