

El debate de las reformas económicas desde la perspectiva de la Economía Política

Marcelo F. Resico*

I. Introducción

Una serie de trabajos recientes ha comenzado a analizar los resultados de las reformas económicas de los años 90 alrededor de lo que se denominó el “Consenso de Washington”.¹ Esta serie de reformas apuntaba a mejorar el desempeño económico, pero tenían implícito un determinado esquema institucional y, por lo tanto, se vinculaban estrechamente a temas extra económicos. Esto mismo era especialmente cierto en cuanto a las

* Además de la UCA, deseo agradecer el apoyo proporcionado por la fundación Acton Institute, cuya beca Calihan Research Assistance Fellowship me ha ayudado a llevar adelante parte de la investigación requerida para este artículo. Asimismo, agradezco el fecundo intercambio de ideas con José María Dagnino Pastore (UCA), Juan Llach (IAE), Dieter Benecke (KAS) y William Campbell (Philadelphia Society), por su orientación en diversos temas presentes en este artículo, si bien cabe aclarar que soy exclusivamente responsable por todo lo vertido en él.

MARCELO F. RESICO

Licenciado en Economía (UBA), master en Economía y Ciencias Políticas (ESEADE). Profesor e investigador de la Facultad de Ciencias Sociales y Económicas de la Universidad Católica Argentina, donde es investigador del Centro de Estudios de la Sociedad Industrial (CESI). Coordinador del Programa de Coyuntura Económica (UCA-PAC), miembro consultor del Programa de Estudios de Economía Aplicada (PEEA), del Consejo de Redacción de la revista *Valores en la Sociedad Industrial* y de la Mesa Económica del Diálogo Argentino; ha publicado diversos trabajos sobre Economía, Ciencias Sociales y Filosofía.

denominadas “refomas de segunda generación”, que implicaban las áreas de la educación, la justicia, etc. Si bien el debate actual parte nuevamente de los resultados económicos de estas reformas, tanto su evaluación como la reelaboración de una agenda que incluya respuestas a los desafíos que se presentan hoy requiere, desde nuestro punto de vista, avanzar aún más en un enfoque que incluya cuestiones institucionales, políticas, sociales y culturales.

Dentro de la ciencia económica existe un enfoque con posibilidades de interpretar estos elementos: la Economía Política (EP), actualmente renovada por los recientes aportes de lo que se ha denominado “Nueva Economía Política” (NEP). Toda esta rama de la economía actual está dedicada a la investigación de las bases políticas e institucionales del desempeño económico. Dado el enfoque amplio que la EP desarrolla, se pone de manifiesto que es el campo más interdisciplinario de la economía y, por lo tanto, que recibe influencias y a la vez influye sobre otras disciplinas relacionadas como la Ciencia Política, la Sociología, el Derecho, etc.

De este modo, el objeto del presente ensayo es poner en contacto algunos de los elementos del debate de las reformas de los años 90 con los aportes teóricos más relevantes de la EP. Esto implica, en primer lugar, relevar los temas del debate de las reformas económicas que requieren un enfoque más amplio; y luego, volcar algunos aportes de la EP, tanto actuales como del pasado, que permitan un enfoque más adecuado a la evaluación de este tipo de temas. Desde este punto de vista, pensamos que se pueden extraer una serie de enseñanzas relevantes para el futuro.

Para lograr este objetivo, la estructura del presente ensayo tiene cuatro partes: 1) Descripción de los puntos clave del debate de las reformas. 2) Breve reseña histórica del enfoque de la EP. 3) Principales aportes a la discusión en esta rama de estudios. 4) El estudio del caso de la política económica de la Argentina durante los años 90.

Dada la complejidad de los problemas que abordamos, intentaremos centrarnos en una perspectiva que destaque la visión de conjunto, resignando voluntariamente la pretensión de precisión formal o tecnicismo.

II. El debate sobre las reformas de los años 90

El debate sobre las reformas económicas de los años 90 se basa en el análisis de las líneas de política económica resumidas por John Williamson

en el famoso artículo en el que el autor acuña el término “Consenso de Washington”.² Las dos principales posiciones con respecto a los resultados de la aplicación de esta serie de medidas son las evaluaciones del propio Williamson y la postura más crítica de Joseph Stiglitz.

Según la revisión de Williamson, “...mientras las reformas de los años 90 estaban en la dirección correcta, fueron aplicadas algunas veces de un modo sobre-ideológico o sin las requeridas reformas institucionales que retrasaron o viciaron sus beneficios”.³ Por otro lado, Stiglitz ha afirmado lo siguiente: “...las políticas propuestas por el consenso de Washington no son completas, y en algunos casos están equivocadas. Para hacer funcionar los mercados se requiere más que sólo baja inflación: regulación financiera sólida, política de defensa de la competencia, y políticas que faciliten la transferencia de tecnología e impulsar la regulación, para citar algunos puntos pasados por alto por el consenso de Washington”.⁴

En líneas generales, ambos autores se enmarcan dentro de la necesidad de redefinir el rol del Estado y, particularmente, su relación con los mercados. Así, Williamson afirma: “Un estado fuerte y capaz es necesario para apoyar los mercados, y un estado arbitrario y corrupto puede impedir su desarrollo.”⁵ Por su parte, Stiglitz coincide en que: “Parte de la estrategia para una economía más productiva es encontrar el rol apropiado para el estado, identificando por ejemplo, las formas en que el gobierno puede ser un complemento más efectivo a los mercados. El *Reporte del Desarrollo Mundial* de 1997 muestra que un estado efectivo es vital para el desarrollo.”⁶

En este sentido, queda claro que existe un consenso acerca de la necesidad de un estado fuerte y efectivo que apoye y complemente la tarea de crear riqueza a partir del mercado. Sin embargo, la cuestión esencial pasa más bien por los elementos constitutivos que definen el rol de ese estado y por la relación concreta con el sector privado. Toda esta discusión no deja de presentar las características que se producen recurrentemente en la historia del desarrollo de la política económica y recuerdan las análogas palabras de Keynes en los años de entreguerras, si bien fueron vertidas en circunstancias parcialmente distintas: “Quizás la principal tarea de los economistas en esta hora es distinguir entre la agenda del Gobierno y la no-agenda; y la paralela tarea de la política es encontrar formas de gobierno dentro de una democracia que puedan ser capaces de llevar adelante la agenda.”⁷

Prosiguiendo con la exposición de las distintas posturas, el núcleo del aporte de Williamson se centra en identificar cinco puntos principales de

divergencia entre la versión original del Consenso de Washington y su propio planteo. Estos puntos son: 1) La preocupación por la distribución del ingreso (destacando que ésta debe mejorarse, no a través de redireccionamiento masivo por medio del sistema impositivo, sino potenciando a los pobres para que puedan contribuir a la economía mediante el acceso universal a la educación y la salud, acceso a microcréditos, reconocimiento de los derechos de propiedad en el sector informal, etc.). 2) Incrementar el ahorro. 3) Desarrollar una economía a prueba de crisis (lo que incluiría una política anti-cíclica autónoma, tipo de cambio flotante dado que luego de los procesos de estabilización es necesario que los tipos de cambio converjan a niveles competitivos, disciplina fiscal con descentralización, bancos que internalicen correctamente los riesgos, y liberalización financiera con transparencia). 4) Implementación de esquemas de pautas de inflación o *inflation targeting*. 5) Políticas de educación.⁸ Finalmente y como marco general del análisis, el autor señala que son importantes la democracia, el progreso social, la política contra el narcotráfico, el ecosistema y las políticas del resto del mundo.⁹

Por su parte, Stiglitz da cuerpo a su concepción de cuál es la agenda del gobierno, haciendo hincapié en la necesidad de mejorar la regulación para fomentar la competencia en los mercados, como puede apreciarse en las siguientes citas: “A pesar de que la estabilidad macro es importante, por ejemplo, la inflación no es su componente más esencial. La liberalización comercial y la privatización son partes clave de políticas macro sólidas, pero no son fines en sí mismos.”¹⁰ Más aún: “En el caso del sector financiero el foco en la liberalización de los mercados puede tener el efecto perverso de contribuir a la inestabilidad macroeconómica debilitando al sector. En general, al enfocarse en la liberación comercial, desregulación y privatización, los hacedores de política ignoraron otros importantes ingredientes, en especial la competencia, que son requeridos para una economía de mercado efectiva y que al menos son tan importantes como las prescripciones estándares como causas del éxito económico a largo plazo.”¹¹ Por ello, “...la agenda para crear mercados financieros sólidos no debería confundir los medios con los fines; rediseñar el sistema regulatorio, no la liberalización financiera, debería ser el tema”.¹² En relación con la problemática de los países en desarrollo, uno de los puntos más significativos de la evaluación general de Stiglitz consiste en que: “Los países de bajos ingresos a menudo tienen mercados e instituciones de gobierno débiles (...). Los estados pueden me-

jorar sus capacidades revigorizando sus instituciones. Esto significa no sólo construir capacidad administrativa o técnica sino instituir reglas y normas que provean a los funcionarios incentivos para actuar en aras del interés colectivo restringiendo las acciones arbitrarias y la corrupción. Una justicia independiente, balances y controles institucionales mediante la separación de los poderes (...).”¹³

En estas posturas, que reflejan diferencias –entre otras, en cuanto a la regulación de los mercados financieros y de la regulación para la competencia–, se pueden identificar las influencias de los últimos avances de la NEP. Por ejemplo, en lo referido a la revalorización del *rol de las instituciones* para el crecimiento económico, el renovado interés en discutir la relación entre *mercado y estado* sin pretender excluir la relevancia de ambos, y en una cierta tendencia a aceptar *cráterios prudentiales* (por ejemplo, el *inflation targeting* de la política económica), puesto que hoy ya no hay un solo enemigo –como en el caso de los 80 fue la inflación– sino que hay que atacar tanto la inflación como la deflación y el desempleo. En este campo más prudencial y relativo a las instituciones y al gobierno, la EP, en nuestra opinión, una herramienta de estudio muy útil, ya que a pesar de no poder resolver sin más los numerosos e importantes temas planteados, provee un enfoque que permite plantearlos de un modo comprensivo, y en este sentido facilita la tarea de resolverlos.

III. La Economía Política en perspectiva histórica

No es recomendable entrar de lleno en la temática de la NEP sin realizar una somera referencia a los antecedentes históricos de esta disciplina y sus principales enfoques. En este sentido, sostenemos que muchos de los aportes actuales de la NEP tienen antecedentes valiosos que permiten poner contexto los desarrollos actuales.

A. La Economía Política como visión integradora

El propio Adam Smith en su clásico *La riqueza de las naciones* al desarrollar los primeros capítulos que se ocupan de la división del trabajo, del intercambio y del mercado, afirma que estos avances económicos –que son un fruto de la civilización– se hacen posibles sólo cuando existe un “buen

gobierno”. Por otro lado, el libro V de la obra, enfocado en las cuestiones fiscales, da varios puntos de referencia de su visión acerca del tema. Asimismo, a la hora de interpretar la concepción de Smith es relevante tener en cuenta que sus tres principales obras versan respectivamente sobre economía, leyes y ética o moral: *La riqueza de las naciones*, las *Lecciones en Jurisprudencia*, y *La teoría de los sentimientos morales*. Con ello se pone de manifiesto tanto la interrelación entre estos niveles de análisis a la hora de abordar el estudio de las condiciones reales de la sociedad, como la tradición que da origen a la EP partir de la filosofía moral y política.

Siguiendo el camino señalado por Smith, toda una serie de economistas denominados clásicos han partido de la idea de que la economía es, en realidad, una rama de la “ciencia del gobierno”. Por ejemplo, Sismonde de Sismondi afirma que: “Economía Política es el nombre dado a una importante división de la ciencia del gobierno. El objeto del gobierno es, o debiera ser, la felicidad de los hombres, unidos en sociedad; buscando los medios para asegurarles el más alto grado de felicidad compatible con su naturaleza, y permitiéndole al mismo tiempo al mayor número de individuos participar de esa felicidad.”¹⁴

B. Marx y el quiebre epistemológico neoclásico

Posteriormente, el potente marco de análisis de la EP fue utilizado por Karl Marx para construir una teoría basada en el antagonismo radical entre las clases sociales, según la cual la *explotación* aumentaría automáticamente en un *increscendo* dialéctico y necesario hasta la revolución del proletariado. Este hecho, junto con otras causas, llevó a buscar nuevos fundamentos para la ciencia económica, tanto en la evolución de la economía real como en la de la teoría científica.

El planteo neoclásico surgido a mediados del siglo XIX por aportes de economistas como Jevons, Edgeworth, Walras y Marshall, se basó en un giro hacia concepciones subjetivistas, la insistencia en la idea de equilibrio, el individualismo metodológico y la formalización de la teoría económica, dado que su enfoque formalizado y matemático excluyó los aspectos institucionales y dio por supuesto este tipo de temas, para dedicarse al estudio de las cuestiones “puramente económicas” que serían susceptibles de análisis bajo la nueva metodología.

C. La escuela histórica y el origen de la economía institucional

Paralelamente al desarrollo del enfoque neoclásico y compitiendo por momentos por ser el enfoque dominante dentro de la ciencia económica, se desarrolló la escuela histórica alemana (Roscher, Knies, Schmoller, etc.). Esta escuela tuvo diversas etapas e influencias en otros países europeos. Asimismo influyó en el surgimiento en los Estados Unidos del institucionalismo americano de Commons, Ely, Veblen, etc. Esta última línea de pensamiento fue la corriente de pensamiento económico dominante entre fines del siglo XIX y principios del XX en Estados Unidos.

Si bien estos enfoques tenían distintos matices o diferencias entre los diversos autores, criticaban la formalización de la escuela neoclásica porque llevaba a simplificar incorrectamente la realidad y se centraba en un enfoque histórico. Trabajaban con ejemplos o modelos abstraídos de la realidad a través de lo que Max Weber denominó “tipos ideales”. Con este método, la teoría se dedicó a desarrollar toda la serie de relaciones entre la economía, la política, el derecho, las instituciones y los factores culturales. Por otra parte, si bien ideológicamente contenía críticas más o menos fuertes contra el planteo teórico neoclásico y contra el capitalismo real de aquel entonces, estos desarrollos teóricos no caían en el extremo marxista, y se inspiraban en el movimiento político e intelectual a favor de un capitalismo regulado.

D. La economía mixta y la “síntesis neoclásica”

Con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial, el institucionalismo resultó desplazado, pese a que era más compatible con el aporte de la revolución keynesiana a favor de una economía mixta, por el punto de vista metodológico de la así llamada “síntesis neoclásica”. Este último enfoque, realizado por autores como J. Hicks, P. Samuelson y Patinkin, propuso la síntesis entre el pensamiento neoclásico y los nuevos aportes de Keynes. En forma parcialmente contraria al espíritu interdisciplinario presente en la obra de Keynes, este desarrollo teórico tuvo éxito por retornar al enfoque teórico formalizado que inspiró buena parte del pensamiento económico del siglo XX. Dentro del *mainstream economics*, este planteo formalizado es lo que se considera “economía positiva” por oposición a la “economía normativa”, que estaría imbuida de puntos de vista valorativos y relaciones con otras disciplinas.

E. La teoría del ordenamiento económico de la escuela de Friburgo

Un aporte importante, que representó una vuelta a los principios del enfoque de la Economía Política, vino nuevamente desde el mundo germánico durante la posguerra. Estuvo protagonizado por la teoría del ordenamiento económico (*ordnungstheorie*). Esta teoría se desarrolló en Alemania durante la primera mitad del siglo XX, especialmente a través de los aportes de autores como W. Eucken, Röpke, Ludwig Erhard, F. Böhm, Rüstow, F. Hayek, grupo denominado escuela de Friburgo. La inquietud central era, descartando tanto la economía planificada como el *laissez faire*, establecer los principios de un sistema social que pudiera combinar la libertad individual con un orden que permitiera el desarrollo de la persona. Esto implicaba compensar los posibles desbalances de una economía de libre mercado con una adecuada política anti-monopólica, provisión de bienes públicos, política de distribución del ingreso, etc.

Si bien estos economistas criticaron el exceso de regulación al que había conducido la escuela histórica alemana para recuperar principios de la vieja EP de Smith, conservaron en parte el interés por la metodología histórica y en especial por el análisis interdisciplinario e institucional. El mismo hecho de que los mencionados autores incluyen, aparte de economistas, juristas, sociólogos, etc., da una idea de lo comprensivo del enfoque desarrollado, puesto que al tratar de establecer el mejor ordenamiento posible para el funcionamiento de una economía moderna estos estudiosos consideraron que los principios económicos debían incluir referencias a los principios jurídicos, las condiciones sociales y las consideraciones éticas.

F. La crisis de la economía regulada y la Nueva Economía Política

Durante los años 70 y 80 entró en crisis la economía mixta o regulada y las ideas keynesianas fueron puestas a prueba por la crítica monetarista de M. Friedman. Asimismo, se desarrollaron una serie de políticas para combatir la inflación que superaron el marco de la política monetaria incluyendo las privatizaciones, la desregulación de los mercados y la apertura de la economía. Paralelamente, a nivel teórico se desarrolló una línea de

investigación llamada NEP, que se ocupó de renovar el interés acerca del rol de las instituciones y las normas informales, los costos de transacción, el análisis de la política y el derecho, la organización de los mercados, etc. Esta rama de la economía actual cuenta con importantes aportes de economistas de la talla de M. Olson, D. North, Coase, Buchanan y O. Williamson.

Todos estos importantes economistas centran su aporte en el redescubrimiento del rol de las instituciones en la economía, ampliando el campo de análisis de la síntesis neoclásica, que estaba construida sobre el supuesto de que el marco institucional estaba dado de forma exógena al sistema económico. Por otra parte, si bien algunos autores partieron del análisis de la política y las instituciones desde el punto de vista del instrumental económico neoclásico, poco a poco se van desarrollando enfoques que intentan la ampliación de estos supuestos. En esta línea de investigación se han desarrollado conceptos como los de *profit seeking vs. rent seeking*, costos de transacción, estructuras de *governance*, acción colectiva, etc. Dada la ampliación paulatina del campo de estudio y de los supuestos del análisis, las problemáticas se han visto enriquecidas por las críticas, aportes y debates suscitados por científicos de otras áreas concomitantes, como sociólogos, filósofos y politólogos.

G. ¿Hacia una nueva síntesis?

A partir de este planteo histórico es posible establecer un hilo conductor que conecte los últimos desarrollos de la NEP con la tradición que arranca en Adam Smith, pasando por la teoría del ordenamiento económico y las distintas etapas de la Economía Institucional (EI). Con esto podemos perfilar, aunque sea provisionalmente, un enfoque que, adoptando los últimos descubrimientos, nos permita reinterpretarlos desde una perspectiva abarcadora y poder juzgar alternativamente las enseñanzas más apropiadas según las distintas circunstancias. En principio, podemos apreciar que existen una serie de tensiones o propuestas más o menos excluyentes entre sí.

Por un lado encontramos una disyuntiva entre neutralidad-formalización vs. interdisciplinaria, entre racionalidad económica vs. motivación ética. Por último, una vez excluidos planteos violentos o autoritarios, existen dos tendencias de política económica: a regular o a

recaltar la capacidad de equilibrio espontáneo de los mercados y, por lo tanto, a desregular.

En cuanto a los principios, nosotros adoptaremos: 1. la ampliación de la racionalidad económica hacia la *base ética* y cultural de la economía, la cual dificulta la posibilidad de formalizar, en la mayoría de los casos, los desarrollos y las conclusiones; 2. la relevancia del *enfoque interdisciplinario* y de la relación de los fenómenos económicos con los temas institucionales, jurídicos y políticos; 3. la naturaleza *prudencial* de las recomendaciones en política económica. Desde este punto de vista, es posible exponer y explicitar algunos de los últimos aportes de la NEP desde una perspectiva que parte de presupuestos definidos.

IV. Aportes teóricos de la Nueva Economía Política

A. El dilema institucional del crecimiento económico: incentivo de rentas o incentivo del beneficio

Quizás el principal aporte académico de la NEP consista en el redescubrimiento de la relación entre instituciones (contratos, marcos jurídicos, estructuras de *governance*, etc.) y el crecimiento económico. Uno de los autores que con mayor claridad destaca la relación entre instituciones y crecimiento económico es Mancur Olson, quien luego de recorrer una gran cantidad de casos para evaluar las distintas variables que pueden dar lugar al crecimiento económico, llega a la siguiente conclusión: “La única posible explicación restante es que las grandes diferencias en la riqueza de las naciones son principalmente debido a las diferencias en la calidad de sus instituciones y de sus políticas económicas”.¹⁵ Por otro lado, al intentar dar una explicación de esto último, afirma: “El conocimiento sobre lo que la política pública debe ser es un bien público antes que un bien privado o de mercado. Por lo tanto, este segundo tipo de capital humano es ‘capital humano-bien público’ o ‘cultura cívica’.”¹⁶

Este punto coincide con elementos de la obra de otro autor de esta línea de investigación, Douglas North. Para North, las instituciones no están constituidas solamente por una serie de reglas escritas, sino que incluyen como elemento subyacente los comportamientos humanos no susceptibles

de ser expresados en leyes o normas: “Tal como las definimos aquí [las limitaciones institucionales] constituyen, por consiguiente, el marco en cuyo interior ocurre la interacción humana (...). Esto significa que consisten en normas escritas formales así como en códigos de conducta generalmente no escritos que subyacen y complementan a las reglas formales (...).”¹⁷ Una evidencia en esta dirección está dada porque: “El que las limitaciones informales sean importantes en sí mismas (y no simplemente apéndices de reglas formales) se puede observar partiendo de la evidencia de que las mismas reglas formales y constituciones impuestas a diferentes sociedades producen resultados diferentes.”¹⁸

Una vez asentadas estas premisas, un elemento teórico clave a la hora de explicar cómo específicamente las instituciones provocan cambios en el entorno económico proviene de la distinción entre la conducta que busca rentas (*rent seeking*) como contrapuesta con la conducta que busca beneficios (*profit seeking*). North afirma que “(...) la actividad maximizadora por parte de la firma es el resultado de aprender haciendo e invirtiendo en las aptitudes y en el conocimiento que serán productivos [*profit seeking*]. Pero una alternativa es dedicar recursos a cambiar las limitaciones institucionales [*rent seeking*].”¹⁹ En este sentido, las instituciones que la sociedad desarrolla son factores que influyen decisivamente en el éxito económico. Las instituciones deficientes crean incentivos para que los distintos grupos se dediquen a actividades redistributivas que sólo transfieren ingresos de una parte a la otra, resultando sólo en un beneficio para un grupo privado y sin aumentar la riqueza de la sociedad. En cambio, las instituciones acertadas promueven las actividades productivas que crean nueva riqueza. Esta línea de investigación ha sido desarrollada asimismo por varias corrientes dentro de la NEP²⁰

Quizás una de las descripciones más lúcidas acerca de estados débiles dedicados a fomentar el *rent seeking* junto con las dramáticas consecuencias a las que esa política lleva, en casos extremos, es la de los gobiernos del período de entreguerras analizados por A. Rüstow: “Mucho antes de que el estado dejara que sus poderes fueran reducidos a la única función de mantener la seguridad pública, había pasado el punto crítico en que su fuerza y autoridad se hizo insuficiente para el mantenimiento de su independencia y donde, por tanto, comenzó a sucumbir a los ataques de los grupos de presión cuya codicia por subsidios no conocía límites. Estos grupos de presión podían, cuando no eran del agro, ser

generalmente identificados como monopolistas o monopolistas en potencia que necesitaban la asistencia del estado para realizar su propósito. Poco después se les unieron los trabajadores agremiados. La estructura democrática parlamentaria de algunos de los estados más avanzados económicamente causó la dispersión de la corrupción a la política interior del estado, a los partidos políticos, y al parlamentarismo mismo. Los partidos políticos fueron lentamente transformados en agencias parlamentarias de los grupos de presión económicos y eran financiados por ellos (...). Semejante decadencia de la democracia, cuyos simpatizantes y oponentes consideraban como un desarrollo endógeno e inevitable, causó la aparición de tendencias y partidos que eran fundamentalmente antidemocráticos.”²¹

Ahora bien, el desarrollo de las instituciones formales e informales que puedan ser imparciales y en ese sentido dar un marco adecuado para el desarrollo de actividad empresarial genuina, es un proceso complejo. Según North, el proceso de generación de instituciones puede ser de dos tipos. Por un lado, puede surgir de un cambio abrupto como una revolución. Por otro, a través del cambio gradual e incrementado. En este proceso inciden asimismo algunos hechos decisivos, las iniciativas de algunos individuos y la interrelación y cooperación o negociación entre los diferentes grupos involucrados. Algunos autores han destacado incluso que si bien en estos procesos intervienen las voluntades de distintos individuos o grupos, existe implícito un elemento no planificable en su totalidad, por lo que habría evolución en el sentido de un orden espontáneo.²² Finalmente, esta evolución o desenvolvimiento puede ser un proceso entendida en un sentido biologicista e inmanente, o como un orden espontáneo y trascendente.

Entonces, a modo de conclusión de este apartado, las instituciones se manifiestan como fundamentales para el desarrollo económico, a través de políticas públicas y económicas adecuadas, y el núcleo de su eficacia reside en seleccionar las actividades de creación de riqueza de las actividades meramente redistributivas. Más allá del complejo problema del origen de las instituciones adecuadas al gobierno, que muchas veces se hunden en la sucesión de hechos particulares, pasaremos a profundizar sus principales características.

B. La necesidad de dirección prudencial con compromiso ético

Es claro que las leyes, normas e instituciones son procedimientos generales que se aplican a la mayoría de los casos, pero la libertad humana en la historia produce hechos nuevos que deben ser juzgados. Para ello, las instituciones deben poseer una estructura de *governance* que permita tomar decisiones puntuales sobre casos nuevos o casos que no están estrictamente tipificados en las normas. En estos auténticos *leading cases*, no sólo se juega la orientación general del sistema, sino que también se establecen los principios que permiten luego construir las nuevas normas o instituciones que abarquen los nuevos hechos.

En el caso de la institución del contrato y, en particular, en cuanto a la necesidad de que hagan cumplir obligatoriamente las disposiciones legales, señala North: “En principio, el cumplimiento obligatorio por una tercera parte requiere de una parte neutral con la aptitud de poder medir (...), los atributos de un contrato y también, (...) hacer cumplir los acuerdos de tal modo que la parte ofensora siempre tuviera que compensar a la parte dañada en forma tal que le resultara muy costoso violar el contrato. Estas son condiciones muy fuertes que obviamente son raras o que quizá nunca se encuentran en el mundo real (...).El que hace cumplir es un agente, y tiene una función de utilidad que le dictará sus propias percepciones sobre la situación y, por consiguiente, se verá afectado por sus intereses.”²³

El economista W. Röpke amplía el pensamiento aplicándolo al marco institucional de una economía de mercado y agrega un matiz que nos interesa desarrollar más adelante: “Un sistema genuinamente competitivo que sea al mismo tiempo justo, equitativo y que funcione adecuadamente no puede existir en la realidad sin un bien pensado marco legal y moral, y sin permanente supervisión de las condiciones bajo las cuales la competencia se constituye en un sistema efectivo. Esto presupone una visión económica madura por parte de gente responsable y un gobierno fuerte e imparcial (...).”²⁴

Es decir, que el sistema institucional necesita la existencia de individuos o funcionarios que toman decisiones, las cuales van más allá de la mera aplicación códigos, e implican decisiones prudenciales. Para North, que parcialmente acepta el presupuesto de *rational choice* (es decir, que los individuos maximizan utilidad subjetiva), esto es un problema irresoluble,

puesto que cualquier persona en esa situación obrará en su propio interés, imposibilitando la requerida solución imparcial. Röpke, en cambio, hace jugar una concepción distinta, al requerir un comportamiento ético por lo menos superior a la media.

Este contrapunto se produce, puesto que varios autores recientes de la NEP avanzan en una senda de ampliación de los presupuestos de *rational choice* pero siguen manteniéndolos. North, por ejemplo, afirma: “Definir las instituciones como las limitaciones que los humanos se imponen a sí mismos convierte esta definición en complementaria a la elección del enfoque teórico de la teoría económica neoclásica.”²⁵ Algunos, como Olson, avanzan más: “Algunas tendencias en el pensamiento económico, útiles como son, no debieran cegarnos a la triste pero extendida realidad: como la literatura de la acción colectiva demuestra la racionalidad individual está muy lejos por cierto de ser suficiente para la racionalidad social.”²⁶

Si bien la conducta que afirma el *rational choice* puede hasta cierto punto reflejar la conducta imperante en un mercado, no parece posible avanzar con la tesis de la racionalidad y de la maximización del propio interés cuando hablamos de economía institucional y de la acción de la autoridad que debe garantizar el marco del sistema. La siguiente afirmación de Röpke nos parece sólida en esta dirección: “Es de todo punto de vista insuficiente invocar las leyes del mercado y apelar al interés personal bien entendido y a la razón económica de las personas, puesto que dentro de ciertos límites los carteles, las uniones de trabajadores, los grupos de presión y las asociaciones comerciales sirven muy bien, por cierto, a los intereses de sus miembros cuando ejercitan poder monopólico o presionan sobre la política económica del gobierno en un intento de obtener más de lo que la genuina y equitativa competencia les daría. Debe haber valores éticos más elevados que puedan ser invocados con éxito: justicia, espíritu público, altruismo, buena voluntad.”²⁷

Más aún: este tipo de conclusiones vuelve a recuperarse desde fuera del estricto campo de la economía institucional. Es así como encontramos aportes muy importantes desde otras disciplinas que están en una línea de investigación muy convergente, en especial con relación al concepto de “capital social”. Un ejemplo de este campo de investigación se encuentra en los siguientes pasajes de la obra de Francis Fukuyama: “(...) el capital social es una norma informal actualizada que promueve la cooperación entre dos o más individuos (...) deben llevar a la cooperación en grupos y por tanto es-

tán relacionadas con virtudes tradicionales como la honestidad, mantener los compromisos, desempeño de tareas confiablemente, reciprocidad y otras parecidas (...) la coordinación basada en normas informales permanece como una parte importante de las economías modernas”. Y también: “La función económica del capital social es reducir los costos de transacción asociados con los mecanismos de coordinación formales como los contratos, las jerarquías, las reglas burocráticas, y otras.”²⁸

Podríamos concluir, entonces, que se requiere un sistema institucional y legal que dé un marco a la economía y a los mercados, el cual depende de la capacidad de tomar decisiones prudentiales. Esta discrecionalidad, que por supuesto puede estar sujeta a arbitrariedades, necesita de un compromiso ético y de una estructura de *governance* que controle y ejerza algún tipo de contrapeso para reducir al mínimo la posibilidad de abusos y maximice la capacidad de toma de decisiones acertadas. Estas tareas imponen una vuelta al enfoque de la EP, en el sentido de una ampliación y reformulación de los fundamentos de la teoría económica que revalorice la base ética de la economía.

C. Gobierno, balance institucional y grupos intermedios

Una vez expuesto el tema de la necesidad de una autoridad prudencial que tenga un compromiso ético, hay que reconocer que éstas son condiciones necesarias pero no suficientes para el desarrollo de instituciones adecuadas al crecimiento económico. Es preciso, entonces, estudiar con mayor detalle las estructuras de *governance* que permitan balancear adecuadamente las decisiones prudentiales dentro de las instituciones. En este sentido se vuelven importantes las relaciones entre el gobierno y la sociedad, que en definitiva es la última autoridad de control público. Nuestro punto de partida con respecto a este tema se basa en reconocer que entre el individuo y el estado existen una serie de asociaciones sociales con roles y responsabilidades específicas llamadas asociaciones intermedias, que forman parte de lo que actualmente se conoce como sociedad civil. Estas asociaciones, que existen de hecho, pueden servir para controlar la discrecionalidad de los órganos de gobierno siempre y cuando se respeten las mutuas autonomías.

Esta línea de pensamiento no es nueva, sino que proviene de una larga tradición del gobierno en los países democráticos, como señala Keynes: “Creo que en muchos casos el tamaño ideal de la unidad de control y organi-

zación reside en algún lugar entre el individuo y el estado moderno. Sugiero, por tanto, que el progreso recae en el crecimiento y el reconocimiento de cuerpos semi-autónomos dentro de los órganos estatales cuyo criterio de acción dentro de su propio campo es sólo el bien público tal como ellos lo interpretan, (...) pero que están sujetos en última instancia a la soberanía de la democracia expresada a través del Parlamento.”²⁹ En la actualidad existe toda una línea de estudios, desde fuera de la EI pero de forma muy relacionada, que han revitalizado los estudios de las asociaciones intermediarias a través del redescubrimiento de la idea de la sociedad civil, que actuaría asimismo como balance de la contraposición entre Estado y mercado.

Sintetizando el debate actual con respecto a este tema, podríamos destacar que básicamente existen dos enfoques principales dentro de la revalorización en curso: el enfoque que interpreta que el Estado, y en particular el de bienestar, ataca y restringe el correcto desarrollo de la sociedad civil; y por otra parte, el enfoque que interpreta la sociedad civil como una forma de participación social en los mercados y como un freno de la tendencia de la economía a escindirse del ámbito social. Como ejemplo de la primera línea de interpretación puede citarse que “(...) es un axioma de la revolución conservadora (...) que el crecimiento del estado de bienestar es una causa primaria de la declinación de las instituciones sociales intermediarias –asociaciones voluntarias, gobiernos locales, la Iglesia y, sobre todo, la familia–, el más importante instrumento de la cohesión social y la transmisión de valores (...). La respuesta conservadora es igualmente clara: no a la nueva intervención del gobierno para mitigar las consecuencias de la antigua intervención sino retirar la intervención en primer lugar”.³⁰

Con respecto a la versión que acusa al mercado de realizar semejante desplazamiento de la sociedad civil: “En el curso natural de las cosas los mercados están inmersos en la vida social. Están circunscriptos en su actividad por instituciones intermediarias e imbuidos por las convenciones sociales y los entendimientos tácitos. Entre estas instituciones intermedias, los gremios y asociaciones profesionales han estado mediando desde hace tiempo entre los individuos y las fuerzas del mercado. La construcción de un mercado libre requiere que estas instituciones sociales sean debilitadas o destruidas. Deben ser derrotadas como intereses particulares de los productores que bloquean el camino del consumidor universal.”³¹

Ahora bien, la renovación del estudio de las asociaciones intermedias a través de la línea de investigación actual en la sociedad civil no puede pasar

por alto que existen básicamente dos formas de interpretar su funcionamiento de acuerdo con la tradición en la que uno se ubique: asociadas a las corporaciones o a las actividades de los *lobbies*. La primera, en la línea de la tradición europea y continental, implica la participación de los grupos o asociaciones como una incorporación institucionalizada de grupos intermedios al proceso de formación e implementación de políticas. La segunda, más de acuerdo con la tradición norteamericana, es el caso de la participación a través de las actividades de *lobby*. Se trata del involucramiento de las organizaciones intermedias en el proceso de toma de decisiones a través de la consulta y sobre una base *ad hoc*.³²

Desde cierto punto de vista, ambos sistemas tienen sus ventajas y sus falencias. El sistema corporativo tiene la ventaja de ser más “visible” y más formalizado, pero, por otro lado, resulta más burocrático y puede ser utilizado por la autoridad pública como un instrumento del poder del Estado para el control social, como sucedió en el caso extremo de los regímenes autoritarios. Por otra parte, el caso de la actividad de *lobby* evita estos últimos inconvenientes y es más compatible “formalmente” con el sistema republicano de gobierno, pero es menos “visible” y da lugar a un gran margen de libertad de acción informal en la relación con las autoridades, lo cual va unido inevitablemente a la posibilidad de abusos. En cuanto a su capacidad de balancear la acción de las agencias gubernamentales y de ejercer una acción frente a algunos desarrollos económicos, es su función y, siempre que sean una expresión democrática, deben ser escuchados. Esto es así dado que la democracia no consiste sólo en votar de tiempo en tiempo, sino en la participación directa de las diversas asociaciones intermedias que elevan cualitativamente la democracia. Para que esto sea un beneficio es necesario revisar las estructuras institucionales en busca de un diseño, ya sea voluntario o espontáneo, en el que se puedan tener en cuenta los balances necesarios: participación-gobernabilidad, decisiones prudentiales-consenso, contrapesos-cooperación, etc.

Sin embargo, como se desprende de nuestras reflexiones anteriores, el mero balance mecánico de los intereses en las instituciones no es suficiente para equilibrio político, sino que se requiere de compromiso ético y una actitud de cooperación subyacente. Asimismo, es importante recalcar que la interpretación de estas asociaciones intermedias debe partir de un sano espíritu de descentralización que respete las esferas inferiores de poder, como bien explican autores como Röpke: “Entendido de este modo el principio

de descentralización política es uno general y comprensivo que, yendo más allá del principio federal puede ser descrito del mejor modo por la expresión ‘principio de subsidiariedad’, de la Doctrina Social Católica. Esto significa que, desde el individuo hacia arriba y hasta el gobierno central, el derecho original reside en el rango más bajo y cada rango superior sólo subsidiariamente toma el lugar del rango inferior si la tarea está más allá de la capacidad del último. De este modo se realiza una jerarquía de individuos desde la familia a la parroquia, al distrito, o la región hasta el mismo gobierno central y se opone al último el derecho personal de los rangos inferiores con sus invulnerables esferas de libertad.”³³

V. Algunas enseñanzas sobre el caso de la política económica argentina durante los 90

Para mostrar el alcance y la utilidad de los conceptos vertidos, los aplicaremos al caso del desempeño de la política económica en la Argentina durante la década del 90. De este modo pretendemos relevar las enseñanzas que es posible extraer desde este punto de vista y plantear algunas soluciones posibles. En principio, recordemos que estos estudios institucionales pueden ser utilizados para mejorar la comprensión de temas estrictamente macroeconómicos, como lo avalan los últimos desarrollos teóricos. A este respecto, North señala que “la teoría macroeconómica moderna nunca resolverá los problemas que confronta a menos que quienes la practican reconozcan que las decisiones tomadas por medio del proceso político afectan críticamente el funcionamiento de las economías”.³⁴

La teoría neo-institucional fue aplicada al análisis del caso argentino por diversos autores, como Juan Llach.³⁵ Un enfoque similar es el punto de partida de los trabajos de M. Tomassi y S. Saiegh. Por ejemplo, éstos últimos señalan: “El punto fundamental del trabajo es que la fuente del estancamiento y de la mala *performance* de Argentina, aun en lo estrictamente económico, reside en los aspectos institucionales del país. En particular, la interacción entre determinadas características institucionales y la inestabilidad política ha llevado a que la sociedad política argentina no haya sido capaz de evolucionar hacia una trama institucional que permitiera forjar acuerdos intertemporales que generasen políticas de largo plazo de alta calidad”.³⁶ Como podremos apreciar a continuación, esta tesis sigue vigente en cuanto a los sucesos más recientes.

A. Los problemas institucionales de la economía argentina en los 90³⁷

El modelo político económico de los años 90 consistió en un conjunto coherente de medidas de estabilización aplicadas con la estrategia de la terapia de *shock*. Las medidas incluyeron la independencia del BCRA y restricciones sobre la emisión monetaria, la Ley de Convertibilidad –que fijó un patrón dólar para el peso, la desregulación de inversiones y de la actividad privada, la privatización de empresas de servicios públicos y la apertura externa–. Sin embargo, detrás de estas medidas liberales, los medios políticos para la aplicación de las mismas incluyeron la concentración del poder en el Ejecutivo a través de la Ley de Emergencia Económica y de los Decretos de Necesidad y Urgencia (DNU), la asociación de empresas nacionales a las privatizaciones,³⁸ las compensaciones a los sindicatos,³⁹ la política de transferencias a las provincias de servicios de salud y educación, mantener un elevado empleo público, conservar los liderazgos tradicionales en los partidos políticos, ampliar el número de jueces de 5 a 9 de la Corte Suprema de Justicia y reformar la Constitución Nacional en 1994 posibilitando la reelección de Carlos Menem. De este modo, el modelo de los 90 consistió en realizar reformas sumamente drásticas de las instituciones económicas, manteniendo al mismo tiempo las prácticas más tradicionales del sistema político.

Sin embargo, el exitoso plan de estabilización, concebido en una circunstancia totalmente coyuntural, fue reconvertido imprudentemente, durante la euforia del éxito inicial, en un modelo de crecimiento económico y de justicia social. En el más largo plazo, y dado que no se tomaron medidas para corregirlo, el modelo económico resultó vulnerable a los *shocks* externos (efecto tequila en 1995, crisis del sudeste asiático en 1997, crisis del *default* ruso en 1998, devaluación de Brasil en 1999). Se produjo una desproporción entre los sectores de servicios, la industria y el agro, tanto en cuanto a la producción como a sus precios relativos. El súper-dólar y la apertura inmoderada llevaron a la destrucción de tejido industrial sin reconversión productiva. Esto último, unido al sobre-endeudamiento, llevó a un déficit estructural de cuenta corriente por importaciones, remisión de utilidades y pago de intereses. Se puso de manifiesto entonces la inconsistencia entre el gasto público y el esquema monetario cambiario. Lamentablemente, las consecuencias finales fueron que se pasó del combate contra la inflación al problema de la defla-

ción. Los nuevos males que se manifestaron fueron la recesión, el desempleo y la pobreza. Finalmente se produjo un cambio de la dirección del flujo de capitales, del ingreso vía endeudamiento a la huida de los mismos, con la caída de todo el esquema económico y político.

Si bien desde nuestro punto de vista fue ilusorio pensar en la indefinida perduración del tipo de cambio fijo con el esquema de conversión,⁴⁰ la imposibilidad de llevar a cabo una transición gradual y responsable hacia el ajuste del desequilibrio externo radicó en la lógica del poder político en los 90. Guiada por la maximización del poder a corto plazo, esta lógica llevó a la concentración del poder político y económico y al desarrollo de intereses cruzados entre el sector político y el económico. Una vez establecidos estos vínculos, los grupos de intereses especiales cristalizados no permitieron el cambio, a pesar de ver el abismo enfrente de sus pies. De este modo, las deficiencias del Estado para resolver el conflicto de intereses que en el pasado estaba detrás de las causas de la hiperinflación, permanecieron debajo de la ley de convertibilidad y llevaron al hiper endeudamiento. Se verificó que la magnitud de la crisis posterior tuvo que ver con el retraso en coordinar el necesario ajuste externo. Esta limitada capacidad para ajustarse a las condiciones del entorno puede volver a repetirse si no se encuentran las bases institucionales sólidas para prevenir esto en el futuro.

B. Elementos para una posible solución

Algunos autores han señalado recientemente un tema que parece central para poder reconstruir las instituciones en la base de la economía argentina: “Para que el nuevo modelo de gestión de lo público cumpla sus objetivos es fundamental que el sector privado se relacione con el gobierno de un modo distinto al *lobbying*, o aun el corporativismo, propios del consenso de posguerra. En el caso de la Argentina, a pesar de que son cada vez más los actores sociales organizados en base a intereses más amplios que los sectoriales, todavía se está bastante lejos, por ejemplo en el sector empresario, de haber logrado consensos mínimos que sirvan de base al diálogo con el gobierno.”⁴¹

Por otra parte, en el caso específico de la política macro, está investigado que el marco institucional de la economía de mercado debería incluir: “Un enfoque de política anticíclica integral que tenga en cuenta la interrelación entre todos los temas, por ejemplo desempleo, inflación, crecimen-

to, inversión, pobreza, el entorno, etc. Las presiones desde grupos especiales de interés para tratar con estos temas aisladamente son la fuente primaria de la inestabilidad socio-económica. Por ejemplo, ni la inflación y ni el desempleo pueden ser por sí solos el objetivo primario de la política pública; ambos deben ser atacados al mismo tiempo."⁴²

La cuestión central para poder establecer una solución perdurable pasa entonces por montar una base institucional suficientemente balanceada, de modo tal que permita una política económica imparcial. Esto sólo es posible a través de decisiones prudentiales acotadas que permitan adaptar el entorno macro a los *shocks* externos manteniendo la estabilidad general del sistema. En este sentido, es interesante para un país con la historia de Argentina el ejemplo de Alemania, que adoptó en la posguerra un Consejo Independiente de Expertos Económicos con el fin de supervisar la política económica.⁴³ Una institución de este tipo, asentada sobre sólidas bases institucionales, sería muy útil a la hora de frenar presiones para beneficiar a ciertos grupos con la política económica y escoger al mismo tiempo un sendero de la mayor equidad y estabilidad posibles.

De este modo, la revisión de las reformas en las instituciones económicas en los años 90 no debería dejar a un lado los temas institucionales, puesto que no sólo es fundamental adoptar una política económica anti-cíclica adecuada sino también generar los arreglos institucionales que funden el sistema en una serie de balances adecuados. Finalmente, es una necesidad permanente que para que esto tenga éxito, los participantes deben estar, a la vez, imbuidos de principios éticos irreprochables.

VI. Conclusión

El presente ensayo ha constituido un intento, provisional en muchos aspectos, de poner en relieve las deficiencias de un análisis meramente económico de las reformas de los años 90. Por otra parte, realiza una revisión de los principales aportes de la EP a la luz de los problemas concretos que están planteados. En el primer caso vemos que el debate de las reformas, si bien toma como presupuestos algunos elementos institucionales, requiere una profundización de ese enfoque y un reconocimiento de los factores éticos y culturales implícitos en los procesos de reformas de este tipo. En este sentido, es necesaria una búsqueda teórica que renueve el interés por el estudio y asimilación de

la racionalidad ética y la cooperación, así como un enfoque más interdisciplinario, cosas que nosotros vemos implícitas en gran parte de la tradición de la EP. El caso de las reformas en la Argentina pone de manifiesto que un mero diseño institucional es insuficiente para constituir un esquema de economía de mercado competitivo y justo. Por estas razones sigue siendo importante e inexcusable la tarea de ampliar el enfoque de la EP.

Notas

1. Pueden consultarse, entre otros: Williamson, John (2001). *A Contemporary Policy Agenda for Latin America*, Washington, Institute for International Economics; Stiglitz, Joseph (1998). "More Instruments and Broader Goals Moving Toward the Post-Washington Consensus", *The 1998 Wider Annual Lecture*, Helsinki, January 7; Birdsall Nancy y De la Torre, Augusto (2001). *El Disenso de Washington. Políticas económicas para la equidad social en Latinoamérica*, Fondo Carnegie para la Paz Internacional y Diálogo Interamericano; Navia Patricio and Velasco Andrés (2001). *The Politics of Second Generation Reforms in Latin America*, Harvard University Working Paper, First Draft October 14, Revised October 18, 2002; Soto Raimundo y Saavedra Eduardo, *Reformas Económicas e Institucionales del Estado en América Latina*, ILADES-Georgetown University, Universidad Alberto Hurtado.
2. Williamson, John (1990). What Washington Means by Policy Reform, en J. Williamson Ed. *Latin American Adjustment: How much has Hapened?*, Washington, Institute for International Economics.
3. We believe that while the reforms of the 1990s were fundamentally in the right direction, they were sometimes applied in an over-ideological way or without the needed accompanying institutional reforms that delayed or vitiated their benefits. John Williamson (2001). "A Contemporary Policy Agenda for Latin America", pág. 3.
4. Joseph Stiglitz, op. cit., pág. 1.
5. John Williamson, op. cit., pág. 3
6. Joseph Stiglitz, op. cit., pág. 12.
7. J.M.Keynes (1972). *The End of Laissez Faire*, en, *The Collected Writings of J. M. Keynes*, Macmillan, Cambridge University Press, Cambridge, Vol. IX, pág. 40.
8. John Williamson, op. cit., págs. 4, 11.
9. Ibídem, pág. 8.
10. Joseph Stiglitz, op. cit., pág. 3.
11. Ibídem, pág. 3.

12. *Ibíd*em, pág. 8.
13. *Ibíd*em, pág. 14.
14. J.C.L. Sismonde de Sismondi (1966). *Political Economy*, Augustus M. Kelley Publishers, New York, pág. 1.
15. Olson, Mancur (1996). Big Bills Left on the Sidewalk: Why some Nations are Rich and others Poor, *Journal of Economic Perspectives*, Vol 10, No. 2, Spring, pág. 19.
16. *Ibíd*em.
17. Douglas C. North (1995), *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, FCE, México, pág. 14.
18. *Ibíd*em, pág. 54.
19. *Ibíd*em, pág. 106.
20. Para una revisión de estas líneas, ver Tullock, Gordon (1993). *Rent Seeking*, The Locke Institute.
21. Appendix: General sociological causes of the economic disintegration and possibilities of reconstruction, by Alexander Rustow, to Wilhelm Roepke's *International Economic Disintegration*, William Hodge & Company Limited, London, pág. 277.
22. Puede consultarse, por ejemplo, Hayek (1973), F. A. *Law, Legislation and Liberty*, The University of Chicago Press.
23. Douglas C. North, op. cit., pág. 81.
24. Wilhelm Röpke (1966) *The Moral Foundations of Civil Society*, Transaction Publishers, New Brunswick, pág. 28.
25. Douglas C. North, op. cit., pág. 16.
26. Olson, Mancur, op. cit., pág. 23.
27. Wilhelm Röpke (1960). *Humane Economy*, Gateway Editions, South Bend, pág. 124.
28. Fukuyama Francis, *Social capital and Civil Society*, web page IMF.org.
29. J.M.Keynes (1972). *The End of Laissez Faire*, en, *The Collected Writings of J. M. Keynes*, Macmillan Cambridge University Press, Cambridge, Vol. IX, págs. 41-42.
30. Krauthammer Charles (1995): "A Social Conservative Credo", *The Public Interest*, n. 121, Fall.
31. Gray John (1998). *False Dawn: The Delusions of Global Capitalism*, The New Press, New York, pág. 26.
32. Peter Munk Christiansen and Hilmar Rommetvedt (1999): "From Corporatism to Lobbyism?", *Scandinavian Political Studies*, Sep., vol. 22 issue 3, pág. 195, 26 p.
33. Wilhelm Röpke, op. cit., pág. 90.

34. Douglas C. North, op. cit., pág. 145.
35. Consúltese su obra *Reconstrucción y estancamiento*.
36. Tommasi Mariano y Spiller Pablo T. (2000). "Los determinantes institucionales del desarrollo argentino: una aproximación desde la nueva economía institucional", *CEDI*, Documento 33, mayo.
37. Este apartado es una representación de algunos temas de Marcelo F. Resico (2003): "Entendiendo la crisis Argentina: Lecciones y oportunidades para el futuro", *Revista Valores*, n. 57, agosto.
38. Tommasi Mariano, Bambaci Juliana, y Saront Tamara (1999): "The Political Economy of Economic Reforms in Argentina", *CEDI*, Documento n. 28, Septiembre de 1999.
39. Etchemendy Sebastián (2001): "Construir coaliciones reformistas, La política de las compensaciones en el camino argentino hacia la liberalización económica", *Desarrollo Económico*, vol. 40, n. 160, ene-mar.
40. Javier González Fraga (2002). "La Convertibilidad: la causa de la crisis bancaria argentina", presentado en el Seminario Rusia y Argentina: Lecciones de la Experiencia, Moscú, noviembre 2002.
41. Juan Llach (2001). *Una estrategia para el desarrollo sostenible y la integración social*, Fundación Invertir, pág. 16
42. Karsten Siegfried (1985): "Eucken's Social Market Economy and its Test in Post War West Germany", *American Journal of Economics and Sociology*, vol. 44, n. 2, April 1985, pág. 177.
43. Nicholls, Anthony James (1994). *Freedom with Responsibility: the Social Market Economy in Germany, 1918-1963*, Oxford University Press, Oxford, págs. 358-59.

Referencias bibliográficas

- ARRIAZU, RICARDO (2003). *Lecciones de la crisis argentina*, Buenos Aires, El Ateneo.
- FUKUYAMA, FRANCIS (1997). *The End of Order*, London, Profile Books.
- FUKUYAMA, FRANCIS (1996). *Confianza*, Madrid, Ed. Atlántida.
- GRAY, JOHN (1998). *False Dawn: The Delusions of Global Capitalism*, New York, The New Press.
- LLACH, JUAN (1987). *Reconstrucción y estancamiento*, Buenos Aires, Ed. Tesis.
- (1997). *Otro siglo, otra Argentina*, Buenos Aires, Ariel.
- MÜLLER ARMACK, ALFRED (1967). *Genealogía de los estilos económicos*, México, FCE.
- NICHOLLS, ANTHONY J. (1994). *Freedom with Responsibility: the Social Market Economy in Germany, 1918-1963*, Oxford, Oxford University Press.

- NORTH, DOUGLAS C. (1995). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México, FCE.
- OLSON, MANCUR (1982). *The Rise and Decline of Nations, Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities*, Michigan, Yale University Press.
- (1998). *The Logic of Collective Action*, 17a. ed., Cambridge, Harvard University Press.
- PEACOCK ALAN AND WILLGERODT HANS, Eds. (1989). *German Social Market Economy: Origins and Evolution*, London, Macmillan Press.
- PUTNAM, ROBERT (2000). *Bowling Alone*, New York, Simon & Schuster.
- (1993). *Making Democracy Work, Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press.
- RÖPKE, WILHELM (1996). *The Moral Foundations of Civil Society*, New Brunswick, Transaction Publishers
- (1960). *Humane Economy*, South Bend, Gateway Editions.
- SISMONDE DE SISMONDI, J.C.L. (1966). *Political Economy*, New York, Augustus M. Kelley Publishers.
- SMITH, ADAM (1976). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Chicago, The University of Chicago Press.
- TULLOCK, GORDON (1993). *Rent Seeking*, The Locke Institute.
- WORLD BANK (2002). *World Development Report 2002: Building Institutions for Markets*, World Bank.

RESUMEN

El objeto del presente ensayo es poner en contacto algunos de los elementos del debate de las Reformas de los años 90 con los aportes teóricos más relevantes de la Economía Política. Esto implica, por un lado, repensar los temas planteados desde una perspectiva que profundice el uso de elementos institucionales, jurídicos y éticos, y por otro, poner de manifiesto la necesidad de desarrollar una síntesis teórica que, a partir de los principales aportes de la Economía Política, permita construir un enfoque más adecuado a la evaluación de este tipo de temas. Para lograr este objetivo la estructura del ensayo tiene cuatro partes: 1. descripción de los puntos claves del debate de las reformas, 2. reseña histórica del enfoque de la Economía Política, 3. principales aportes a la discusión en esta rama de estudios, y 4. el estudio del caso de la política económica de la Argentina en los años 90.

Diálogo Político. Publicación trimestral de la Konrad-Adenauer-Stiftung A.C.
Año XX - N° 4 - Diciembre, 2003