

GLOBALIZACIÓN E INSTITUCIONES NACIONALES

LA CRÍTICA Y EL DEBATE PÚBLICOS COMO UNA FUENTE DE CAMBIO INSTITUCIONAL

*José Alberto Garibaldi**

México debe buscar su propia modernidad.
Octavio Paz, *El ogro filantrópico*.

Este tema recurrente en los ensayos de Octavio Paz puede ser el lema de nuestra investigación. Su ámbito no tiene por qué limitarse a México; de hecho, podría aplicarse a buena parte de América Latina.

El lema sospecha que carecemos de una modernidad plena. Invocarla como nuestra invita a una tarea: hacerla propia, frente a otros que hacen lo mismo. Como si la modernidad se cultivase; que ella fuese, en fin, una cultura, hija de la crítica y del análisis. Así, debiéramos buscar una modernidad particular, una que se pueda contrastar con otras, presentes aquí y allá, en diversas regiones.

Lo inusual y original de esta visión destaca al contrastarse con los lugares comunes de la globalización y el cambio institucional. Como afirmaba Robert Solow, un distinguido teórico del crecimiento económico, el libre flujo de factores de producción llevará a que los países tengan cada vez más un conjunto de características comunes y converjan hacia una tasa de crecimiento similar. Eventualmente, las instituciones de los países serán similares, sino es que iguales.

En este activo pero monótono mundo, la afirmación de Octavio Paz sería tan sólo un recurso retórico. La cultura es un epifenómeno, una diversión que no alcanza al corazón del proceso, de índole finalmente económica. Puestos a conversar, tal vez el teórico del crecimiento pensaría que el poeta es ilustre, pero alejado de la dura realidad que la economía hace ver. De seguir esta segunda perspectiva, si alcanzamos la ansiada modernidad será

* Pontificia Universidad Católica del Perú y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (México). El autor desea agradecer comentarios a versiones previas de este documento de Manuel Palma Rangel, y las conversaciones sostenidas sobre este tema con Roberto Casellas, Rodolfo Vázquez y Michael O'Hare. Los errores y omisiones son como es usual, sólo del autor.

la modernidad a secas, pero no necesariamente la nuestra. Estará compuesta en esencia por las mismas prácticas que se siguen en Nueva York, Hong-Kong, o Londres. Hanna Arendt, quien vislumbraba el mismo fenómeno en la década de los sesenta afirmaba que de ocurrir esto la especie *homo sapiens* permanecería, pero la humanidad, que la diversidad entre las culturas y los hombres hace posible, no sería más.

¿Es ésta en efecto, una empresa perdida? ¿Son la diversidad humana, las culturas, las religiones, las tradiciones jurídicas sólo importantes para sus practicantes y estudiosos, pero impotentes para cambiar prácticas y costumbres, como sí puede el tenaz comercio? Podría ser, sin embargo, que los poetas y los filósofos hayan visto mas lejos, y que la globalización al poner en un mismo tamiz a las diferentes culturas, resalte el papel cada vez más importante que ellas van a jugar en lo económico, el verdugo –frustrado– de esta diversidad.

Esta no es una cuestión ociosa. Nuestra interpretación del mundo suele ser una segura guía para la acción. Lo que está en juego es la capacidad de la crítica a las instituciones y a la cultura para actuar e influir en el curso de los eventos. Declinar por una falsa convicción a la capacidad de acción del hombre puede conducir al cumplimiento de las profecías teóricas, no porque éstas sean ciertas, sino porque hemos decidido cumplirlas.

Este trabajo reexamina esta relación y se pregunta si el análisis y la crítica, pueden constituirse en un canal de cambio institucional dentro de la teoría que se desarrolla sobre este tema. Para ello se divide en tres partes: en la primera, examina cómo se concibe el cambio institucional en la teoría económica contemporánea, para tratar de precisar cómo se concibe en ella el papel de la cultura. Luego, indaga sobre las consecuencias que la interpretación y los modelos mentales pueden tener, presentando un esquema de cambio institucional que los incluya. Por último, presenta ejemplos de cambio institucional tomados de algunos países de la región para examinar esta aproximación. Las conclusiones sugieren vías para ampliar una agenda de investigación en esta dirección.

1. Las Interpretaciones del cambio institucional y el papel de la cultura

Es difícil encontrar estudios que evalúen cómo las culturas nacionales afectan las formas de organización y el desempeño económico. Los esca-

Los trabajos existentes, vinculados a la Nueva Economía Institucional, están interesados en examinar cómo distintas culturas pueden generar arreglos institucionales favorables al desarrollo de mercados.¹

Las aproximaciones de esta escuela son, sin embargo, excepciones que confirman la regla. De hecho, la cultura no juega papel alguno en la teoría económica neoclásica dominante. Los economistas podrán ser personas más o menos cultas, pero *qua* economistas, no importa si la desdeñan o no. Esto es más evidente si uno considera cómo las variantes de la teoría económica más interesadas en el cambio institucional acometen su estudio. Thrainn Eggertson asegura que el grueso de estas interpretaciones se las puede agrupar en orientaciones funcionales o de economía política. Seguir esos caminos puede revelar algunos de los factores que propician cambios:

1.1 Interpretaciones funcionales

De acuerdo a estas visiones del cambio institucional, estos responden a mecanismos endógenos al sistema económico que tienen su origen en:

- 1 Cambios en los precios relativos. Éstos crean oportunidades de ganancias extraordinarias, que a su vez desarrollan nuevas instituciones para aprovecharlas.
- 1 La dotación original de factores, o cambios en ellas. Así, por ejemplo una dotación de factores que permita generar economías de escala, o la generación de rentas, facilita la aparición de instituciones que favorecen al grupo que se benefician de aquéllas.
- 1 La tecnología de producción que se emplea, que también pueden llevar a cambios en las instituciones por motivos similares a aquellos contenidos en la categoría anterior (economías de escala, generación de rentas).
- 1 Reglas que se modifican endógenamente a fin de minimizar costos de transacción. El interés de las partes en realizar transacciones mutuamente beneficiosas los lleva a desarrollar reglas que abaratan su realización.

¹ Véase sobre esto Greif (1997), North (1989, 1990), North (1994), Di Maggio (1994), Eggertson (1998), Garibaldi (1998).

1.2 Interpretaciones de economía política

Estas interpretaciones aseguran que existen restricciones sociales en términos de intereses de agentes sociales poderosos, que crean instituciones sociales ineficientes que disipan la riqueza. Las causas de cambio (o de la ausencia del mismo) se deben a:

- 1 La lógica de la acción colectiva. Con un razonamiento lúcido y tal vez pesimista, la teoría de los grupos de Mancur Olson resalta cómo un pequeño grupo puede crear incentivos para acarrear a conjuntos más grandes en complejas actividades colectivas, a través de reglas e incentivos específicos que los benefician.
- 1 La búsqueda de rentas. En otra variación del argumento anterior, los grupos se organizan para extraer rentas directamente improductivas a través de regulaciones que los benefician, a costa de la colectividad.
- 1 La Ignorancia racional: Esta frase aparentemente contradictoria encierra una paradoja. Duncan Black ha insistido una y otra vez que lo que gasta un grupo en investigar si otro está obteniendo rentas improductivas rara vez será retribuido provechosamente por ese conocimiento. En consecuencia, las reglas perniciosas se ignoran, y permanecen.
- 1 Consideraciones estratégicas: La teoría de juegos ha insistido en mostrar cómo una estrategia reiterada a través de múltiples interacciones puede conducir a reglas estables que facilitan el intercambio mutuamente beneficioso.

Estas interpretaciones han permitido significativos avances en el entendimiento de fenómenos diversos de cambio institucional. Sin embargo, es importante para los objetos de este estudio señalar que tanto la interpretación funcional como la de economía política son materialistas, en el sentido vulgar del término, si por ello entendemos que no asignan una función propia e independiente a las ideas. Los modelos de relaciones sociales no tienen un papel que jugar: son una ideología en el sentido de una “falsa conciencia”.

Visto desde esta perspectiva, la cultura, el derecho y las instituciones nacionales carecen de autonomía. Esto es cierto en el caso del derecho si por éste se entiende algo más que un conjunto de leyes y normas. Las normas específicas que definen una institución resultan de equilibrios endógenos al mismo sistema económico. Ellas se derivan de las fuerzas

que una aproximación funcional o de economía política generan: resultan de los equilibrios que los modelos les asignan a unas u a otras. Los cambios en el contexto externo de las economías se traducen eventualmente en cambios en las instituciones de una sociedad.

1.3 Los orígenes de una visión reduccionista

Esta reducción tiene sus orígenes en la misma lógica de la creación de modelos económicos, y en su expansión a diversas áreas de conocimiento. En sus orígenes, la economía tenía un campo de aplicación limitado, que se ha venido ampliando a otras esferas de actuación. En ese campo restringido, esta reducción permitía explicar mucho con un pequeño conjunto de supuestos.

Estas ventajas no se obtienen gratuitamente. Ampliar el ámbito original limitando el número de supuestos busca mantener los mismos beneficios, pero a costa de pérdidas en la flexibilidad de los modelos, así como en su capacidad de predicción y de comprensión.

Se puede buscar mantener esas ventajas, y disminuir en la medida de lo posible las pérdidas ampliando los criterios de racionalidad con los que operan los modelos. Estos se articularían sobre una característica fundamental de la razón humana: la interpretación.

2. Una visión alternativa: la interpretación como fundamento de una racionalidad ampliada

No podemos evitar interpretar el mundo. Siempre estamos interpretando; esa es una característica humana. La racionalidad no opera en el vacío, está en continuo diálogo con lo que la rodea. No es posible una racionalidad humana fuera del mundo: por necesidad alude a él.² Del trato con el mundo elaboramos modelos que nos orientan sobre sus características.³ Este hecho básico se puede introducir en la teoría a través de tres supuestos:

² Este es un tema capital en varias vertientes de la filosofía contemporánea. Véase Martin Heidegger, *Being and Time*, SUNY, New York, 1996; Hans Georg Gadamer, *Verdad y método*, Herder, Barcelona, 1988; Emerich Coreth, *Cuestiones Fundamentales de Hermenéutica*, Herder, Barcelona, 1972.

³ Para una visión más detallada de este argumento, véase North (1994), Garibaldi (1998) y (1999)

- La racionalidad humana es limitada,
- Emplea modelos mentales del mundo.
- Que se derivan de instituciones enraizadas en arreglos administrativos.

Estos modelos mentales afectan las decisiones económicas que hacen los agentes y, en consecuencia, afectan su desempeño económico colectivo. En lo que sigue desarrollaremos cada uno de ellos.

2.1. La racionalidad es un recurso limitado.

Herbert Simon ha venido sosteniendo desde la década de 1950 que los agentes económicos son racionales, pero sólo hasta cierto punto. Calculan hasta donde les es posible. Existen límites. Los agentes:

- 1 No siempre cuentan con toda la información relevante
- 1 Aun cuando cuenten con ella, no siempre se tiene mecanismos para calcular toda la información que requieren.
- 1 Aun cuando estos existan, no calculan hasta optimizar, sino hasta que quedan satisfechos con un nivel aceptable de exactitud..

De allí que en la mayoría de los casos, los agentes empleen una aproximación, que prediga de manera general lo que puede ocurrir. Las agentes *satisfacen*, no optimizan.

2.2 Se emplean modelos mentales para ahorrar en el uso de la racionalidad.

Los modelos mentales organizan información que sería complejo y costoso calcular cada vez. Tal como Douglass North y Arthur Denzau afirman, estos modelos permiten interpretar y procesar la información a los agentes. Ellos son aplicados a casos concretos por los individuos cuando requieren resolver algún problema. Es siguiendo la interpretación que ellos ofrecen que los agentes buscan la solución mas eficaz a un menor costo. Así ahorran en el uso de la racionalidad, un recurso escaso. Resumiendo: los agentes siguen los criterios de maximización que la teoría económica sugiere, pero i) empleando modelos mentales y ii) llegando a una solución satisfactoria, no necesariamente óptima.

2.2.1 Estos modelos son intersubjetivos

Esta característica señala que ellos no son empleados por un solo agente, sino que son elaborados por la sociedad en su conjunto. Por lo mismo, su contenido puede ser contrastado y comentado por los individuos que los comparten.

El modelo propone un patrón de conducta a todos los que se rigen por él. De aceptarse esto, se pueden afirmar dos consecuencias. De un lado, si se ven estos modelos desde fuera de su ámbito de influencia, se observará que quienes los comparten tienden a comportarse de una manera similar. Del otro, si se les observa desde dentro de su ámbito de influencia, estos modelos no pueden ser ignorados ni cambiados por un solo individuo, aunque este se diese cuenta de que el mismo es absurdo, toda vez que los demás miembros los siguen usando. En ese contexto, el individuo que ignora sus preceptos sería visto como irracional. Para cambiarlos es necesario que la minoría que los considera inadecuados convenza a la mayoría de su parecer. Para ello se requieren instituciones que propicien la crítica y el debate.

2.2.3 Los modelos mentales pueden asimilarse al concepto de cultura.

Estas características coinciden con el concepto tradicional de cultura manejado por las ciencias sociales y podrían asimilarse al mismo. Cabe sugerir en este mismo orden de ideas que las tradiciones jurídicas, que indudablemente son parte de la cultura, pueden ser tratadas también como modelos mentales. Ellas proveen de reglas ordenadas y claras para interpretar instituciones específicas y dan formas a las organizaciones y arreglos administrativos en los que instituciones específicas del derecho nacional se encuentran embebidas. Más aún, estos arreglos les dan cuerpo y les permiten operar y en cierta forma completan su sentido.

2.3 Los modelos se derivan de la interpretación de arreglos administrativos e instituciones formales

Las consideraciones desarrolladas en los apartados previos dan pie para desarrollar este último supuesto. Éste afirma que quienes actúan en el contexto de instituciones formales se forman una idea de su significado

real a través del trato con su concreta expresión administrativa. Una institución formal no está constituida sólo por lo que la ley o los libros dicen que es, sino además por la expresión administrativa que tiene en la práctica. La propiedad no sólo es el artículo que la consagra, es también el registro en el que se inscribe; la jurisprudencia no sólo es un conjunto de sentencias, son también los mecanismos para recolectarlas y hacerlas públicas.

De este hecho podemos derivar dos consecuencias. En primer lugar, que aunque la interpretación que una misma tradición jurídica haga de una institución sea similar de un país a otro, las condiciones locales en las que opera varían grandemente. Puede que una misma institución formal (contenida en el código Napoleónico) se describa de igual manera tanto en Francia como en la República Dominicana, ambos países donde este código está vigente, pero es muy seguro que habrá variaciones en la manera en que cada una se articula administrativamente. Esto cambiará su sentido efectivo de un lugar al otro.

En segundo lugar, y de manera inversa, cabe también pensar que las tradiciones jurídicas a través de las cuales se interpreta formalmente el sentido de las instituciones lo mantengan de manera más o menos estable a través de los distintos países. Múltiples prácticas se confabulan para asegurar un correcto entendimiento entre intérpretes profesionalmente entrenados. Las escuelas, los códigos y los tratados son sólo algunos. Esto da pie para afirmar que aunque se pueden cambiar las organizaciones en las que las instituciones están arraigadas, resulta mucho más difícil cambiar la interpretación formal de una institución.

Una vez que la interpretación formal de una institución se arraiga, su desarrollo se encamina por una senda determinada. Las instituciones formales pueden ser modificadas al margen por cambios en las organizaciones en las que se arraigan, o pueden no serlo si aquéllas no cambian. Lo importante es que en cualquier caso, el componente formal de la interpretación hará que su senda de desarrollo sea relativamente inmune a cambios en su organización.

En este punto, cabe subrayar que desde esta perspectiva nada impide a una institución ser ineficiente—entendiendo por ello que no optimiza el uso de recursos—pero mantenerse en un equilibrio estable y permanente. Esto puede ocurrir tanto debido a factores derivados de la economía política (acción colectiva, búsqueda de rentas, ignorancia racional) como de los modelos mentales: pueden los agentes notar que es ineficiente, pero considerarla igualmente legítima y válida.

De manera inversa, podría argumentarse que instituciones que hacen posibles la crítica, abierta y pública, respecto de lo que se espera del funcionamiento de instituciones específicas pueden ser una importante vía para el cambio institucional. Esto es particularmente cierto si consideramos el papel que la interpretación formal de una institución juega. Los cambios en la interpretación del componente formal de las instituciones vendrán sólo a través de la crítica y de la discusión del sentido de las mismas.

2.4 Los canales de cambio Institucional.

Para concluir con esta argumentación, podemos postular tres canales de cambio institucional:

1. Cambios en aspectos funcionales en la economía
2. Cambios en elementos de economía política
3. Cambios en los modelos mentales de los agentes, debidos al debate y a la crítica.

Esta argumentación puede hacerse más clara pasando de la teoría a la práctica. Los recientes procesos de reforma institucional en los países de América Latina proveen abundantes ejemplos.

3. Algunos ejemplos de estos fenómenos

En las economías de América Latina, se inició en la década de los noventa lo que Moisés Naím ha llamado “una segunda generación de reformas” tras la estabilización macroeconómica que siguió a la crisis de la deuda en la década de los ochenta. A diferencia de aquellas llamadas de “primera generación”, interesadas en evitar desequilibrios en la balanza de pagos, el control del gasto fiscal y de la inflación, esta segunda ola de reformas buscaba crear un entorno institucional favorable a un mercado abierto al exterior y competitivo y desregulado internamente.

En este proceso, era crucial contar con instituciones de mercado básicas –sistemas de contratos, de garantías y de propiedad– que operan de manera eficiente y eficaz. Para ello se investigó cómo estas instituciones estaban operando en diversos países de la región. Así, por ejemplo, el Banco Mundial llevó a cabo estudios en materia de garantías en Bolivia y Perú, e inició un ciclo de préstamos para fortalecer la Justicia en Bolivia,

Ecuador, Perú y Venezuela. Estos estudios no sólo permitieron obtener información sobre el funcionamiento de dichas instituciones, sino que dieron pie a una serie de procesos de reforma. En este contexto, se puede argumentar que los resultados sólo medianamente favorables de las mismas ponen de manifiesto las consecuencias de no considerar el papel que las ideas pueden tener en un proceso de cambio institucional.

3.1 *La reforma de los sistemas de garantías*

Desde una perspectiva funcional, una garantía reemplaza una transacción intertemporal por otra simultánea. No es lo mismo comprar un coche a crédito que en efectivo. En el primer caso existe la posibilidad de que el comprador defraude al vendedor; en la segunda no. Si existe una garantía, el vendedor puede cobrarse con ella si lo defraudan. Así, elimina el riesgo que el transcurso del tiempo le impone.

Existen importantes diferencias en cómo ve las garantías cada tradición jurídica. Para el derecho común, cualquier bien desde un televisor hasta una casa puede servir para constituir una garantía. Su constitución, perfeccionamiento y ejecución se realizan igual, independientemente de los bienes empleados como garantía.

El derecho civil, por el contrario, divide los bienes en muebles e inmuebles. Esto determina cómo constituir la garantía, cómo se registra, y cómo se ejecuta. No es lo mismo una hipoteca —una garantía sobre un inmueble— que una prenda sobre un vehículo —una garantía sobre un mueble.

Tal como Alejandro Garro muestra, el derecho civil sigue el molde francés de la *hypothèque* en cualquier garantía que tenga como respaldo un bien que permanezca en poder del deudor. Este tipo de garantía es superior económicamente debido a que permite continuar usando el bien aún cuando sea una garantía crediticia. Este molde impone, sin embargo, severos deberes: la garantía debe inscribirse y registrarse para asegurar su validez. Ella nunca es un contrato autónomo, por el contrario, sirve para garantizar otro, la compraventa que garantiza.

Estos requisitos han tenido insospechadas consecuencias en la constitución de los mercados de crédito. En América Latina, la mayoría de los créditos se garantizan con bienes inmuebles, o con bienes muebles que la ley establece que se pueden registrar. Se emplean también mucho los avales, las fianzas y otras garantías personales. Los créditos, además, están concentrados en los Bancos.

Por el contrario, en la economía de Estados Unidos, sujeta al derecho común, los créditos se garantizan en partes casi iguales con bienes inmuebles, muebles, y con garantías personales. Más aún, los créditos los otorgan tanto los bancos como múltiples organizaciones comerciales de todo tipo, empleando los mismos bienes que vendieron como garantía: si no les pagan, lo recobran a manera de pago. El resultado es un mercado de crédito con muchas más opciones disponibles.

Parece obvio que un sistema es más versátil que el otro. Sin embargo, no se adopta por una razón vinculada a nuestra concepción sobre lo que es legítimo en el derecho, y por la fortaleza del modelo mental que lo sustenta. La distinción entre bienes muebles e inmuebles atraviesa múltiples áreas del derecho. Por lo mismo, una reforma integral del sistema de garantías no es cosa fácil: implica modificar conceptos centrales del derecho civil, desde el acto jurídico hasta las obligaciones, pasando por leyes de procedimiento y ejecución, de quiebras, y numerosas leyes sectoriales. Se trata de modificar conceptos, y no sólo normas.

3.2 La Reforma de los sistemas judiciales.

Desde una perspectiva funcional un sistema judicial sirve para asegurar transacciones, y debe evolucionar a medida que cambian alguno de los factores que menciona esa perspectiva. De manera coherente con esa aproximación, desde comienzos de la década de los noventa se iniciaron una serie de procesos de reforma judicial en varios países de América Latina con apoyo tanto del Banco Mundial, como del Banco Interamericano de Desarrollo.

Estas reformas apuntaban fortalecer a los sistemas judiciales como instituciones para la ejecución de contratos. En este sentido, las reformas tendían a mejorar la eficiencia del Poder Judicial a través de cambios relativamente profundos a su organización, tanto de su estructura general, como de los juzgados que las componían. En ellas se incluía la creación de Consejos de la Magistratura, inspirados en el ejemplo Español e Italiano, que tendría bajo su responsabilidad nombrar nuevos jueces y vigilar el desempeño de los existentes.⁴ Junto a ellos, se creaba una Comisión

⁴ Este proceso fue en ocasiones inclusive el motivo de crisis constitucionales. En el Perú, por ejemplo, la reforma judicial que inició el Presidente Fujimori en 1992 fue acompañada por una destitución masiva de jueces y funcionarios, y por el nombramiento posterior de otros a través de un "Consejo de Honor" encargado de revisar cada destitución individualmente. Véase González Mantilla (1998)

Ejecutiva o una Gerencia en el Poder Judicial (como en el caso del Perú y Bolivia), con el encargo de administrar este poder del Estado, y se reorganizó la estructura de las secretarías de juzgado, a fin de evitar que su personal pudiese atender al público y redactar proyectos de sentencia simultáneamente. Ecuador, Bolivia y Venezuela han ensayado reformas de una índole similar.⁵ Aquí mismo en México, se ha implantado un Consejo de la Judicatura que tiene características similares a las de estas otras experiencias.

Como diversos analistas han señalado, estas reformas han sido sólo medianamente exitosas.⁶ La Corte Suprema en estos países percibe la creación de un Consejo de la Judicatura como una injerencia indebida en atribuciones que debieran ser sólo suyas. Esto tiene que ver directamente con el rol que los jueces supremos consideran apropiados para ellos en el Poder Judicial. Por el contrario, en las secretarías de Juzgado, organizaciones no directamente vinculadas a este modelo de lo que un sistema judicial –y en particular, una Suprema Corte de Justicia- debiera ser, la reforma ha sido más eficaz.

En ambos casos, existía una visión distinta de lo que se quería lograr desde una perspectiva y desde la otra. Ambas partes –tanto los economistas del Banco Mundial, como los abogados, juristas, políticos y magistrados de los países- intentaban reformar instituciones, pero las entendían distinto. La interpretación que ambas partes tenían de lo que buscaban no era la misma. Para lograr un cambio efectivo no bastaba con que un nuevo contexto favoreciese el desarrollo de nuevas instituciones. Era necesario además discutir qué era lo que se quería de ellas. Hacía falta una visión crítica de cada una de ellas, que discutiese que tipo de institución estaban buscando.

4. Hacia una agenda más amplia de investigación

Este argumento se ha apoyado en las tradiciones jurídicas como un modelo mental, un marco de pensamiento que permanece las más de las veces oculto, pero que puede constituirse en una importante restricción a la conducta. Los ejemplos se pueden multiplicar: la interpretación de lo

⁵ Para una revisión de las características comunes de estos procesos, véase Dakolias (1996) y Rowat (1995)

⁶ Véase Burki y Perry (1998), Dakolias (1996), Rowat (1995).

que es un ciudadano, lo que se entiende por el estado de derecho, lo que significa democracia. Cada uno de estos conceptos puede tener múltiples interpretaciones, y algunas de las dominantes no son necesariamente las que llevan al mayor crecimiento económico. Las respetamos, sin embargo, porque consideramos que son legítimas.⁷ En cualquier caso, ellas subrayan la importancia de la crítica como una fuente de cambio de las reglas de una sociedad. Debatir abierta y públicamente respecto del carácter de las instituciones que aspiramos tener puede ser no sólo crucial para conocer mejor el carácter de nuestras costumbres e instituciones, sino además un importante canal para su transformación. No son sólo las reglas las que nos llevan a actuar, son además lo que esperamos hacer de ellas.

Esto pone sobre el tapete una disyuntiva, conocida ya desde los inicios de la teoría del contrato social: ¿Son los pueblos los que hacen las reglas, o las reglas que hacen a los pueblos? El cultivo de una crítica lúcida y pública, tal vez nos muestre que como Rosseau quería, las reglas que verdaderamente cuentan son aquellas que están escritas en el corazón de los pueblos.

⁷ Esto podría intentarse en muchas otras áreas; en la religión, la cultura popular, las fiestas. Se trata de hacer aparente lo que está escondido. Desde una perspectiva más amplia que la sugerida aquí, *El laberinto de la soledad* de Octavio Paz es un ejemplo de esta tarea. La obra de Gabriel Zaid (*La economía presidencial*, *De los libros al poder*, *La propiedad privada de las funciones públicas*) son otros tantos ejemplos de esta aproximación.

Bibliografía

- Arendt, Hanna, (1971), *Sobre La Revolución* Alianza editorial, Madrid.
- Coreth, Emmerich, (1972), *Cuestiones fundamentales de hermenéutica*, Herder, Barcelona, 1972.
- Burki, S., y Guillermo Perry, (1998) *Beyond The Washington Consensus: Institutions Matter*, World Bank, Washington D.C. 1998.
- Dakolias, Maria, (1996), *The Judicial Sector in Latin America and The Caribbean: elements of Reform*, World Bank, Washington, D.C. 1996.
- Denzau, Arthur y Douglass, North, (1994), "Shared Mental Models: Ideologies and Institutions" en *KYKLOS*, 47, No. 1:1-31
- DiMaggio Paul, (1994), "Culture and the Economy", en Neil J. Smelser y Richard Swedberg (eds.) *The Handbook of Economic Sociology*, Princeton, Princeton University Press.
- Eggerstson Thrainn, (1998), "Order, Organization and Performance: The role of Culture" Trabajo presentado en la II Conferencia Anual de la International Society for New Institutional Economics, Paris, 1998.
- Fleysig, Heywood, (1994), *How Legal Restrictions on Collateral Limit Access to Credit in Bolivia*, World Bank, Washington D.C. 1994.
- Gadamer, Hans Georg, (1988), *Verdad y método*, Herder, Barcelona, 1999.
- Garibaldi, José Alberto, (1998), "Legal Traditions, Formal Enforcement and Rationality: The Impact of Ideas on Institutional Performance", Trabajo presentado en la II Conferencia Anual de la International Society for New Institutional Economics, Paris, 1998.
- _____, (1999), "The Lens through which we see: interpretation and institutional enforcement" a ser publicado en Claude Menard (ed) *Institutions, Contracts, and Organizations*, Edward Elgar, Londres, 1999.
- Garro, Alejandro, (1987), "Security Interests in Personal Property in Latin America: A Comparison with Article 9 and a Model for Reform", *Houston Journal of International Law*, Vol 9, Spring 1987, 2.
- González Mantilla, Gorki, (1998), *Poder Judicial, Interés Público y Derechos Fundamentales en el Perú*, Pontificia Universidad Católica del Perú-Universidad Diego Portales de Chile, Lima 1998.
- Greif, Avner, (1997), "On the Interrelations and Economic Implications of Economic, Social, Political and Normative Factors: Reflections from Two Late Medieval Societies" en John Drobak and John V. C. Nye

- (eds.) *The Frontiers of the New Institutional Economics*, San Diego, Academic Press.
- Heiddeger, Martin, (1996), *Being and Time*, SUNY, New York.
- Naím, Moisés (1995), *Latin America's Journey to the market: From Macroeconomic Shocks to Institutional Therapy*, International center for Economic Growth, San Francisco.
- North, Douglass (1989), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance* Cambridge University Press, London, 1989.
- _____ (1994), Economic Performance Through time, *The American Economic Review* vol 84 (3), June 1994.
- Olson Mancur (1965), *The Logic of Collective Action*, Cambridge Mass.: Harvard University Press.
- _____ (1982), *The Rise and Decline of Nations*. New Haven and London, Yale University Press.
- Paz, Octavio (1979), *El Ogro Filantrópico*, Seix Barralt, Barcelona.
- (1959) *El Laberinto de la Soledad*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Rowat, Malcolm et al (1995), *Judicial Reform in Latin America and the Caribbean: Proceedings of a World Bank Conference*. World Bank, Washington D.C. 1995
- Solow, Robert (1956), "A Contribution to The Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, 70 February, 65-94.