

DOUGLASS NORTH Y LA NUEVA HISTORIA ECONÓMICA

Jorge Fernández-Baca

RESUMEN

El aporte más importante de Douglass North a la teoría económica es su énfasis en el rol facilitador que juega un marco institucional favorable para la creación de las condiciones necesarias que hacen posible el desarrollo económico de una sociedad. La creación de este marco es el prerequisite más importante para el progreso económico del tercer mundo.

ABSTRACT

Douglass North's most important contribution to economic theory is his emphasis in the critical facilitating role of a favorable institutional environment for creating the necessary conditions that make possible economic growth. Creating such an environment is the most fundamental condition for the economic progress of the third world.

La Academia Sueca ha querido premiar, en 1993, los avances que se vienen realizando en una de las escuelas más nuevas y más prometedoras de la ciencia económica, que es la Nueva Historia Económica. No resulta extraño, por lo tanto, que el Premio Nóbel de Economía haya sido concedido a los dos investigadores más destacados de esta escuela, que son justamente Douglass North y Robert Fogel.

A primera vista, resulta tentadora la idea de reseñar la obra de ambos economistas en un artículo como éste. Sin embargo, el trabajo de cada uno tiene características tan marcadas que hacerlo sería demasiado extenso, e incluso poco útil en términos metodológicos. En efecto, mientras que North se concentra en los cambios institucionales relacionados con la definición y la protección de los derechos de propiedad y cómo éstos afectan las posibilidades de crecimiento de los países, Fogel se dedica a estudiar problemas específicos y bien focalizados como la eficiencia de los esclavos en las plantaciones algodoneras del sur de los Estados Unidos y la contribución de los ferrocarriles en el desarrollo económico norteamericano. De otro lado, la misma naturaleza de los

trabajos de Fogel implica un énfasis mucho mayor en la comprobación empírica de sus hipótesis.

El autor del presente artículo ha elegido el trabajo de North como tema de su comentario, por estar mucho más familiarizado con su obra y haberlo conocido personalmente, tanto en Lima como en el Washington University de Saint Louis donde North dirige el Centro de Economía Política.

1. La Nueva Historia Económica

"Capitalista es cualquier persona que tiene dos monedas en su bolsillo."

Esta frase pronunciada en una conferencia por Claudia Goldin, una de las más distinguidas representantes de la Nueva Historia Económica, nos permite tener una primera idea sobre el significado y los alcances de esta escuela.

La historia económica tiene como principal objetivo entender el comportamiento de la economías a través del tiempo¹. Ello implica no sólo arrojar nuevas luces sobre el pasado económico, sino también aportar evidencia em-

pírica para comprobar muchas proposiciones de la teoría económica. Sin embargo, hasta hace poco, la historia económica ha estado totalmente desligada de la teoría económica, produciéndose frecuentes contradicciones que hacían dudar de la solidez de ambas.

Una de las contradicciones más importantes está relacionada con el postulado básico de racionalidad de la teoría de los precios. Es decir, la proposición de que un individuo, en cualquier lugar y momento en el tiempo, siempre satisface sus necesidades eligiendo la alternativa más ventajosa, tomando en cuenta las restricciones del entorno. Los historiadores económicos han tendido a considerar, por su parte, que este tipo de comportamiento corresponde a un proceso histórico bien definido, que es la aparición y difusión del modo de producción capitalista.

Durante mucho tiempo esta visión de la historia, heredada de Marx y de Hegel, ha calado profundamente en la mente de la gran mayoría de los historiadores económicos, pese a que no todos compartían necesariamente la visión de estos dos filósofos de la historia. En realidad, no es extraño que la simplicidad y el aparente encanto del concepto de los modos de producción haya tenido tanta acogida entre los historiadores, en casi todos los casos desprovistos de los instrumentos del análisis económico. Por otro lado, tampoco debe sorprendernos que los economistas se hayan desinteresado durante mucho tiempo en ingresar a un campo como el de la historia, dominado por sociólogos, antropólogos o politicólogos, cuyas investigaciones tenían pocos resultados interesantes que ofrecerles.

Y es que el hecho de tratar el capitalismo como una etapa distinta de la historia conduce irremediablemente a suponer que los cambios en las estructuras económicas y sociales que se vienen dando en las economías de mercado sólo pueden ser el resultado de modificaciones en el comportamiento o en la mentalidad de los seres humanos.

Para los nuevos historiadores económicos, los cambios que han experimentado las sociedades a lo largo del tiempo se pueden explicar sin recurrir a la dicotomía clásica entre

modos de producción capitalistas y precapitalistas. Deshacerse de esta dicotomía implica un cambio radical en el método de análisis de los historiadores, pues ahora están obligados a explicar las diferentes maneras en que los seres humanos se han organizado para producir, a través de la historia, sobre la base de los mismos principios, es decir, los que propone la teoría de los precios para la toma racional de decisiones cuando los recursos son escasos.

Las diferencias entre las sociedades modernas y premodernas no se deben a la introducción de una moral capitalista, sino simplemente a cambios en las estructuras de los mercados y en las instituciones que significaron respuestas distintas a los mismos problemas².

La difusión de la producción fabril y la expansión de los grandes conglomerados, son el resultado lógico de cambios institucionales que modificaron sustancialmente los costos de transacción, es decir, los costos de intercambiar y de hacer contratos, de tal manera que los talleres artesanales y la producción a destajo dejaron de ser rentables.

El ingreso de economistas con una sólida formación teórica y estadística al campo de la historia ha permitido destruir muchos mitos heredados de la forma tradicional de tratar la historia. Así, por ejemplo, la clásica contradicción entre el capital y el trabajo ha pasado prácticamente al olvido dentro de la profesión. Lo mismo ocurre con la creencia de que la agricultura ha tendido a ser siempre menos intensiva en capital que la manufactura o que la concentración del poder económico es característica de las economías de mercado modernas.

Los nuevos historiadores económicos han demostrado que, a lo largo de la historia, la agricultura ha sido durante mucho tiempo más intensiva en capital que la manufactura. Del mismo modo que la concentración del poder económico fue mucho mayor en la Edad Media que en los dos últimos siglos, y que la expansión de las grandes corporaciones no ha hecho sino aumentar la competencia y reducir el poder monopólico.

También se han destruido otros mitos como la creencia de que los ferrocarriles jugaron un papel decisivo en el desarrollo económi-

co de los países³, que la revolución agrícola es un prerequisite para la revolución industrial⁴, o que las potencias económicas de occidente se desarrollaron gracias a la expansión imperialista⁵, sólo por mencionar los más saltantes.

A la Nueva Historia Económica también se la conoce con el nombre de **cliometría**, término que se refiere al estudio de los hechos históricos con la ayuda de la teoría económica moderna, es decir, la teoría de los precios; y con las herramientas de la estadística moderna. Este énfasis en la comprobación empírica de las hipótesis permite minimizar el riesgo de caer en el subjetivismo que ha caracterizado a tantos historiadores.

Otra de las grandes ventajas de la **cliometría** es que le ofrece al economista una oportunidad única para comprobar sus hipótesis, sobre la base de las estadísticas que han ido acumulando los gobiernos y las unidades productivas a lo largo del tiempo, llenando los frecuentes vacíos de evidencia empírica que siempre han preocupado tanto a los macroeconomistas como a los microeconomistas.

2. Los rasgos fundamentales de la Obra de North

North sostiene que la importancia de la historia económica radica no sólo en ayudar a comprender el comportamiento económico de las sociedades a través del tiempo, sino también en arrojar luces sobre sus posibilidades de crecimiento en el futuro. Ello se realiza a través de un análisis comparativo apropiado de las experiencias pasadas que permita comprender por qué unos países son prósperos y siguen creciendo, mientras que otros son pobres y permanecen estancados. En otras palabras, la historia económica tiene un rol muy importante que cumplir en la construcción de una nueva teoría del desarrollo.

Los economistas del desarrollo tradicional suelen atribuir el desarrollo a una larga lista de factores como las innovaciones tecnológicas, las economías de escala, la acumulación de capitales y las mejoras en la educación, entre otros tantos. Para North, en cambio, estos factores no deben ser vistos como las causas del

crecimiento, sino simplemente como sus manifestaciones.

La causa última del crecimiento, según North, radica en el desarrollo de una organización económica eficiente, es decir, en el establecimiento de arreglos institucionales que incentiven la canalización de los esfuerzos individuales hacia las actividades potencialmente más productivas.

Las instituciones son las restricciones que impone la sociedad a las distintas formas de interacción entre sus miembros. Ellas consisten de reglas formales e informales (normas de comportamiento, convencionalismos, códigos de conducta), así como de mecanismos para hacerlas cumplir.

Los miembros de una sociedad, por su parte, no suelen interactuar individualmente, sino agrupados en distintas organizaciones (empresas, partidos políticos, agencias regulatorias, escuelas, entre otros).

Puede verse, por lo tanto, a las organizaciones como los jugadores de un gran juego y a las instituciones como el conjunto de reglas de este juego. Las restricciones que imponen las instituciones definen el conjunto de oportunidades susceptibles de ser aprovechadas y, en consecuencia, el tipo de organizaciones que surgirán para aprovecharlas, así como sus probabilidades de éxito. Esto, a su vez, definirá el tipo de habilidades y de conocimientos que se desarrollarán en una sociedad, lo cual define, a su vez, sus posibilidades de crecimiento.

Así, por ejemplo, en una sociedad donde no se protegen las invenciones, los derechos de autor y las marcas, las organizaciones encontrarán beneficioso invertir en conocimientos y habilidades relacionadas con la piratería, dado que ésta se convierte en una actividad altamente rentable. En esta sociedad nadie tendrá incentivos para desarrollar actividades orientadas hacia el aumento de la productividad, y la sociedad permanecerá estancada.

En cambio, en otra sociedad donde existen instituciones que reconocen y protegen las invenciones, los derechos de autor y las marcas, las organizaciones encontrarán más ventajoso invertir en dichas actividades. La productividad aumentará y la sociedad tendrá fuertes probabilidades de crecer sostenidamente.

Como puede apreciarse, el marco institucional no viene a ser otra cosa que el conjunto de reglas que definen los derechos de propiedad. Un marco institucional apropiado para el crecimiento implica, por lo tanto, un conjunto apropiado de derechos de propiedad que incentiven a los agentes a invertir en la generación de habilidades y conocimientos que permitan aumentar la productividad en forma sostenida.

La experiencia histórica demuestra que la definición y protección de los derechos de propiedad no es un problema tan sencillo como parece a primera vista. Así, por ejemplo, durante siglos los piratas y corsarios aprovecharon la falta de protección de los barcos mercantes para saquearlos. La única solución durante mucho tiempo fue la del soborno, es decir, el pago de cupos, y ésta era una solución eficiente puesto que los beneficios del comercio eran largamente superiores a los sobornos que pedían los piratas y corsarios. El posterior progreso tecnológico en materia de defensa y construcción naval, así como los acuerdos internacionales para defender mutuamente las naves mercantes, permitieron la desaparición de la piratería recién en el siglo XVIII.

Otro caso más complicado, y uno de los favoritos de North, es el de la *Mesta*, nombre que designaba al gremio de pastores en la España de los siglos XVII y XVIII. A cambio de una contribución fija a la Corona, los pastores tenían el derecho de trasladar sus rebaños de ovejas sobre cualquier territorio, sin importar a quien perteneciesen. Obviamente, este arreglo iba en perjuicio de los agricultores, que en cualquier momento podían ver sus cultivos pisoteados o devorados por las ovejas de paso sobre sus tierras. Si bien es cierto que la abolición de la *Mesta* hubiera permitido un mayor desarrollo agrícola para España, también lo es que la Corona no tenía la certeza de poder suplir la contribución de los pastores con nuevos impuestos sobre los agricultores.

Como ya se ha señalado, las reglas que definen los derechos de propiedad son en parte formales y en parte informales. Las reglas formales son las normas escritas que el Estado emite y hace cumplir. Las reglas informales son

los códigos de conducta y de honestidad que no están escritos en ningún lado, pero que los miembros de la sociedad están interesados en ver que sean cumplidos; también se las conoce con el nombre de ideologías.

Las reglas formales se determinan mediante un mecanismo muy semejante al de la formación de los precios por la oferta y la demanda. La demanda de reglas proviene de las empresas y está en función de sus oportunidades de inversión. El Estado oferta las reglas en función a sus posibilidades de actuar como monopolista. En otras palabras, existe un mercado de reglas de juego formales.

Los cambios institucionales implican modificaciones en las reglas formales que pueden estar originados por cambios, tanto en la oferta como en la demanda de reglas. Los cambios en la oferta se dan por modificaciones en la estructura del poder que alteran las posibilidades del gobernante de actuar como un monopolista discriminador. Los cambios en la demanda suelen provenir de mejoras tecnológicas que al variar la estructura de precios relativos, modificando las oportunidades de inversión de los empresarios, los incentiva a invertir recursos para tratar de cambiar el marco institucional y lograr nuevas reglas de juego. También afectan a la demanda los cambios en los gustos de los demandantes, es decir, el desarrollo de nuevos modelos mentales que modifican su percepción sobre los precios relativos⁶.

Las reglas informales también se determinan por un proceso de oferta y demanda, pero los cambios tienen lugar en forma más gradual y quizás inconscientemente, a medida que los individuos desarrollan nuevos patrones de comportamiento consistentes con su nueva percepción sobre los costos y los beneficios de cada decisión.

3. Una teoría neoclásica del rol del Estado

El aporte quizás más importante de la obra de North es el haber abierto los ojos a los economistas sobre el rol que juega el Estado en las posibilidades de crecimiento de un país. Antes que aparezca el libro que lo hizo famoso,

El surgimiento del mundo occidental, el Estado sólo era importante para los economistas en cuanto a su capacidad o incapacidad para aplicar políticas que promuevan el libre funcionamiento de los mercados. Una vez que el Estado haya tomado la decisión de aplicar estas políticas, su rol quedaba limitado al de guardián del orden público.

Para North, el libre juego del mercado es una condición necesaria pero no suficiente para asegurar el crecimiento de un país. La siguiente frase pronunciada por él mismo en la única visita que hizo a Lima es bastante elocuente:

"Tomemos una ciudad como Calcuta, donde hay mucho comercio. Todo el mundo compra y vende sin ninguna interferencia; sin embargo, la pobreza está en todas partes y no se aprecia ninguna señal de progreso. La razón de ello es que la propiedad no está bien definida y menos aún protegida y no hay instituciones que garanticen adecuadamente el cumplimiento de los contratos".

Para encontrar un análisis sistemático sobre el rol del Estado es necesario remitirse a su siguiente libro *Estructura y cambio en la historia económica*. Allí, North señala que la existencia del Estado es esencial para el crecimiento económico; sin embargo, el Estado es la fuente humana del ocaso económico⁷.

Frente a los dos enfoques tradicionales del Estado: la teoría del contrato social y la teoría depredadora del Estado explotador, North se ubica en una posición intermedia. La teoría del contrato social explica por qué los miembros de una sociedad tienen interés en ponerse de acuerdo para establecer derechos de propiedad que fomenten el crecimiento económico; sin embargo, el Estado en su doble función de tercero en discordia en todo contrato y de fuente final de coacción, se convierte en un campo de batalla para el control del proceso interno de decisión, tal como lo propone la teoría depredadora.

El modelo del Estado que North propone tiene tres características esenciales. La primera especifica el intercambio entre el gobernante y sus gobernados; es decir, el Estado proporciona servicios de protección y justi-

cia, a cambio de rentas. Dado que el Estado tiene ventajas comparativas en el ejercicio de la violencia, hay economías de escala en el ofrecimiento de estos servicios. El ingreso de la sociedad será mayor si existe una organización especializada, en lugar de que cada individuo trate de proteger sus propiedades.

Las otras dos características especifican los términos bajo los cuales se da este intercambio. Por un lado, el Estado trata de actuar como un monopolista discriminador para maximizar su renta, determinando derechos de propiedad distintos para cada grupo, de acuerdo con su elasticidad de demanda. Pero, por otro lado, este poder monopólico está limitado por el costo de oportunidad de los gobernados, es decir, por la posibilidad de encontrar sustitutos a la protección del Estado, ya sea dentro del mismo país o en los Estados vecinos.

De acuerdo con este esquema, el Estado no siempre elegirá el sistema más eficiente de derechos de propiedad. Dados los costos de transacción implícitos en la recaudación de impuestos (control, medición y captación), el gobernante puede encontrar conveniente establecer derechos de monopolio, simplemente porque así puede recolectar mayores ingresos impositivos que con una estructura de propiedad más competitiva.

Un cambio en los precios relativos que mejore el poder de negociación de un grupo de gobernados puede elevar a una modificación en las reglas de juego, e incluso a la emergencia de un gobierno representativo. Para North, estos cambios en los precios relativos están asociados frecuentemente a las innovaciones en la tecnología militar. Así, por ejemplo, el surgimiento de la democracia en Atenas ocurrió como consecuencia del desarrollo de la falange. Del mismo modo, el descubrimiento de la pica, el arco y la pólvora contribuyeron a la delegación de poderes al Parlamento o a los Estados Generales.

Sin embargo, las modificaciones más recientes en el control del Estado han estado asociadas a los cambios en los precios relativos, como resultado de la Revolución Industrial. La caída de la importancia relativa de la venta de la tierra, frente al crecimiento de la manufactura

y los servicios, sentaron las bases de las nuevas luchas por el control del Estado en el siglo XIX.

4. Una reinterpretación del predominio económico de Inglaterra en el siglo XIX

Tomando como referencia el marco teórico descrito en las secciones anteriores, podemos pasar a revisar la explicación que hace North sobre por qué Inglaterra se constituyó en la primera potencia industrial del mundo en el siglo XIX. Los historiadores convencionales suelen referirse a las innovaciones tecnológicas que aparecieron en dicho país entre fines del siglo XVIII y comienzos del XIX, o a la expansión territorial británica en los siglos XVII y XVIII; sin embargo, estas explicaciones siempre han sido insatisfactorias para cualquier analista agudo.

A comienzos del siglo XVI nada parecía indicar que Inglaterra experimentaría, más tarde, un crecimiento económico espectacular. Francia, España y Holanda eran los países más llamados a asumir el liderazgo económico en Europa. Inglaterra, en cambio, había estado involucrada en la Guerra de los Cien Años y sufrido la Guerra de las Rosas, con el consecuente brote de rebeliones y desórdenes.

Con la dinastía de los Tudores, la monarquía inglesa estaba en el punto culminante de su poder casi absoluto. Enrique VII expandió los ingresos de la corona vendiendo derechos y privilegios monopólicos. Su sucesor, Enrique VIII confiscó las tierras de la Iglesia, empleando su ingenio para ganarse el apoyo de la Cámara de los Comunes.

Los Estuardos no pudieron mantener el control sobre la Cámara de los Comunes y no pasó mucho tiempo antes de que surjan sendas controversias sobre la capacidad de la Corona para crear nuevos impuestos. Sir Edward Coke se convirtió en el líder de la oposición parlamentaria hacia 1620, con el argumento de que las leyes comerciales debían basarse en el Derecho Consuetudinario (*Common Law*). Coke también insistía en que el *Common Law* debía eliminar los privilegios monopólicos otorgados por la Corona.

Con esta posición el Parlamento se ganó el apoyo de un grupo emergente y cada vez

más poderoso de fabricantes y comerciantes, descontentos por las restricciones impuestas por la Corona. Con este respaldo, el Parlamento emitió en 1624 el Estatuto de Monopolios, prohibiendo los monopolios estatales y estableciendo un sistema de patentes orientado a promover las innovaciones.

Sin embargo, la voracidad de la Corona por nuevos ingresos fiscales la impulsó a tratar de seguir creando impuestos. El Parlamento demostró que no estaba dispuesto a ceder y sus conflictos con la Corona concluyeron con la Revolución Puritana.

Después de la Restauración, es decir, a partir de 1688 el Parlamento ganó el control sobre los derechos de propiedad. Ello significó el desplazamiento del poder desde la Corona hacia una asamblea representativa compuesta por mercaderes y pequeños propietarios de la tierra.

De esta manera, al comenzar el siglo XVIII Inglaterra ya contaba con un marco institucional propicio para el crecimiento económico. La eliminación progresiva de las regulaciones sobre la actividad manufacturera y el poder declinante de los gremios permitieron la movilidad de la mano de obra y la aparición de innovaciones. La movilidad de capitales fue incentivada con la creación del Banco de Inglaterra, la ley de sociedades anónimas y la aparición de las compañías de seguros y del mercado de valores. No fue casualidad, por lo tanto, que la Revolución Industrial aparezca primero en Inglaterra y no en Francia y España donde el poder de los monarcas seguía siendo absoluto.

North insiste en que el éxito de Inglaterra no se debió al *laissez faire* propiamente dicho, sino a una mejor especificación de los derechos de propiedad, que al facilitar la movilidad de los factores aumentó el tamaño de los mercados trayendo como resultado una mayor especialización y división del trabajo. Este incremento en el tamaño del mercado y la mejor especificación de los derechos de propiedad elevaron la tasa de rentabilidad de las innovaciones.

Los adelantos tecnológicos como la máquina de vapor de Watt, o la máquina de hilar intermitente de Cromton, que según los

historiadores convencionales caracterizan a la Revolución Industrial, recién fueron utilizados durante el siglo XIX cuando Inglaterra ya era una potencia comercial e industrial.

5. El mensaje de la Obra de North

Cuando Adam Smith planteó que la "división del trabajo es la fuente de la riqueza de las naciones" y que "la división del trabajo está limitada por la extensión del mercado", él quería decir que el *laissez faire* no basta para asegurar el crecimiento de un país.

Sin embargo, Smith nunca aclaró lo que entendía por "tamaño del mercado" y su mensaje fue ignorado durante dos siglos por varias generaciones de economistas, convencidos de que el crecimiento quedaba asegurado abriendo las economías y eliminando los monopolios estatales.

A North le debemos el haber descubierto que el tamaño del mercado es una función de la movilidad de los factores y que ésta

depende a su vez de una especificación adecuada de los derechos de propiedad. Para que esto último ocurra es necesario, a su vez, que exista un marco institucional que controle la capacidad de los gobernantes para imponer leyes arbitrarias que lesionen los derechos de propiedad. Esto implica un sistema democrático donde exista un equilibrio de poderes entre el Ejecutivo, el Parlamento y el Poder Judicial, y donde los ciudadanos puedan expresar, directa o indirectamente, su opinión sobre las autoridades.

No es casualidad, por lo tanto, que las economías más sólidas del mundo como la alemana, la japonesa, la norteamericana y la suiza, se caractericen no sólo por sus políticas en favor de la actividad privada, sino por constituir sendas democracias donde el Ejecutivo no puede hacer ni deshacer leyes a su antojo. Éste es un dato importante para una economía como la peruana, donde ya se han dictado las medidas fundamentales en favor del sector privado, pero donde, sin embargo, la democracia todavía se encuentra en un período formativo.

NOTAS

1. North, Douglass, 1993.
2. Nye, John Vincent y Hilton Root, *Capitalist, Pre-capitalist: A Mistaken Antithesis*, Washington University in Saint Louis: Working Paper, 1988.
3. Fogel, R.W., *Railroads and American Economic Growth*, Cambridge, MA: 1964 y O'Brien, P., *The New Economic Theory of Railroads*, 1977.
4. Mokyr, Joel A., "The Industrial Revolution and the New Economic History", en Mokyr, J.A. (Ed.), *The Economics of the Industrial Revolution*, 1985.
5. Rosemberg N. y L. E. Birdzell, *How the West grew Rich: The Economic Transformation of the Industrial World*, New York: Basic Books, 1986.
6. En este campo se orientan los últimos trabajos de North. Ver, por ejemplo, North Douglass y Arthur Denzau, *Shared Mental Models: Ideologies and Institutions*, Saint Louis: Washington University, 1993. (Artículo no publicado).
7. North, Douglass, *Structure and Change in Economic History*, New York: WW Norton & Company Inc., 1981, capítulo 3.

REFERENCIAS

- Fogel, Robert W., *Railroads and American Economic Growth*, Cambridge, Mass.: 1964.
- Mokyr, Joel A., "The Industrial Revolution and the New Economic History", en Mokyr J.A. (Ed.), *The Economics of the Industrial Revolution*, 1985.
- North, Douglass, "Economic Performance through Time", Conferencia presentada durante la entrega del Premio Nóbel, el 9 de diciembre de 1993.
- North, Douglass, (1993) "Institutions, Transaction Costs and Productivity in the Long Run", artículo preparado para el Octavo Congreso Mundial de Productividad en Estocolmo, Suecia, entre el 23 y el 27 de mayo de 1993.
- North, Douglass, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, New York: Cambridge University Press, 1990.
- North, Douglass, *Structure and Change in Economic History*, New York: WW Norton & Company, Inc., 1981.
- North, Douglass y Arthur Denzau, *Shared Mental Models: Ideologies and Institutions*, Saint Louis: Washington University, 1993. Artículo no publicado.
- North, Douglass y Barry Weingast, *Constitutions and Commitment: The Evolution of Institutions Governing Public Choice in 17th Century England*, Washington University in Saint Louis: Working Paper, 1987.
- North, Douglass C. y Robert Paul Thomas, *The Rise of the Western World. A New Economic History*, Cambridge: Cambridge University Press, 1973.
- Nye, John Vincent y Hilton Root, *Capitalist, Precapitalist: A Mistaken Antithesis*, Washington University in Saint Louis: Working Paper, 1988.
- O'Brien, Patrick, *The New Economic Theory of Railroads*, 1977.
- Rosemberg N. y L. E. Birdzell, *How the West grew Rich: The Economic Transformation of the Industrial World*, New York: Basic Books, 1986.