Sociedades Precapitalistas, 2026.

El señorío como empresa. Neoinstitucionalismo y relaciones sociales en el feudalismo.

Arocena, Fermín.

Cita:

Arocena, Fermín (2026). *El señorío como empresa. Neoinstitucionalismo y relaciones sociales en el feudalismo. Sociedades Precapitalistas,.*

Dirección estable: https://www.aacademica.org/fermin.arocena/3

ARK: https://n2t.net/ark:/13683/pzhW/xTC

Esta obra está bajo una licencia de Creative Commons.
Para ver una copia de esta licencia, visite
https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/deed.es.

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto*. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: https://www.aacademica.org*.

Sociedades Precapitalistas, vol. 16, e099, enero-diciembre 2026. ISSN 2250-5121
Universidad Nacional de La Plata
Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación
IdIHCS (CONICET-UNLP)
Centro de Estudios de Sociedades Precapitalistas (CESP)

El señorío como empresa. Neoinstitucionalismo y relaciones sociales en el feudalismo

Lordship as Enterprise. Neoinstitutionalism and Social Relations in Feudalism

Fermín Arocena
Centro de Estudios de Sociedades Precapitalistas, Instituto de Investigaciones en Humanidades y Ciencias Sociales (UNLP-CONICET), Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Universidad Nacional de la Plata, Argentina
arocenafermin54@gmail.com

Recepción: 20 mayo 2026
Aprobación: 20 julio 2026
Publicación: 26 octubre 2026

DOI: https://doi.org/10.24215/22505121e099

Resumen: Este trabajo se propone reconstruir críticamente las conceptualizaciones formuladas por la historiografía neoinstitucionalista sobre el señorío, en particular, y las relaciones sociales feudales, en general. A partir de la lectura de autores representativos de la Nueva Economía Institucional, se examinará el modo en que las categorías analíticas empleadas reproducen los supuestos teóricos fundamentales de la economía neoclásica. Se sostiene que este enfoque tiende a deshistorizar el señorío al concebirlo como una forma contingente de organización económica orientada a resolver problemas de eficiencia, subordinando la coerción, la renta feudal y las relaciones de dominación a una lógica de costo-beneficio. Por consiguiente, las relaciones sociales propias del feudalismo aparecen reducidas a mecanismos de asignación de recursos, mientras que el contenido histórico y social de la explotación señorial queda marginado del análisis. Frente a ello, se propone la necesidad de recuperar una conceptualización del señorío centrada en las relaciones sociales de producción, y no en evaluación individual de costos y beneficios.

Palabras clave: Señorío, Neoinstitucionalismo, Eficiencia, Relaciones sociales.

Abstract: This work aims to critically reconstruct the conceptualization formulated by neoinstitutionalist historiography regarding lordship, in particular, and feudal social relations, in general. Through a reading of leading authors in New Institutional Economics, this study examine how the analytical categories used reflect the fundamental theoretical assumptions of neoclassical economics. It is argued that this approach tends to dehistoricize seigneural system by conceiving it as a contingent form of economic organization aimed at solving efficiency problems, thus subsuming coercion, feudal rent, and relations of domination to a cost-benefit approach. Consequently, the social relations inherent in

Cita sugerida: Arocena, F. (2026). El señorío como empresa. Neoinstitucionalismo y relaciones sociales en el feudalismo. *Sociedades Precapitalistas, 16,* e099. https://doi.org/10.24215/22505121e099

Obra bajo Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-Compartir Igual 4.0 Internacional

feudalism appear reduced to mechanisms of allocating resources, while the historical and social content of feudal exploitation is marginalized in the analysis. In response, it is proposed to recover a conceptualization of lordship centered on the social relations of production, rather than on an individual cost-benefit analysis.

Keywords: Lordship, Neoinstitutionalism, Efficiency, Social Relations.

Introducción

El objetivo de este trabajo es reconstruir críticamente las conceptualizaciones elaboradas por la historiografía neoinstitucionalista en torno al *señorío*, atendiendo en particular a los supuestos explícitos e implícitos que esta corriente sostiene respecto de dicha estructura social. A partir de una revisión de los principales enfoques y modelos desarrollados en el marco de la Nueva Economía Institucional, el análisis se orienta a problematizar su elaboración teórica del señorío, forma específica de autoridad fragmentada y dispositivo de ejercicio de soberanía cuyo fundamento reside en la extracción coactiva del excedente producido por el campesinado dependiente. En este sentido, el interés central no radica en discutir la interpretación del señorío en su dimensión estrictamente económico-productiva, sino en examinar críticamente el modo en que la NIE conceptualiza las relaciones sociales feudales, su contenido histórico específico y las formas de dominación que las estructuran.

Antes de comenzar, resulta necesaria una aclaración conceptual. A lo largo de la exposición, no todos los autores considerados trabajan estrictamente con la noción de *señorío feudal*, entendido como una forma de organización dominial que articula la explotación agrícola con el ejercicio de la coerción extraeconómica[1], sino que recurren a conceptos estrechamente vinculados a ella, tales como servidumbre, servicios de trabajo, rentas señoriales o derechos jurisdiccionales. El análisis adopta una definición amplia del señorío, concebido como una manifestación específica de las relaciones feudales de producción. Se sigue que más allá de las categorías particulares empleadas por cada autor, lo que interesa es comprender cómo los enfoques neoinstitucionalistas conceptualizan un sistema social en el cual los terratenientes imponen a sus tenentes la entrega de un excedente en forma de renta, mediante el recurso a poderes extraeconómicos[2].

La pertinencia del presente análisis radica en identificar y problematizar los supuestos que la NIE incorpora al estudiar el feudalismo. Este enfoque, altamente influyente y crecientemente adoptado por amplios sectores de la disciplina histórica, tiende a construir modelos formales apoyados en categorías derivadas de la economía neoclásica. Partimos, entonces, de la premisa de que la transposición acrítica de modelos teóricos y categorías económicas ajenas a la historicidad de las relaciones sociales propias del feudalismo conduce a un vaciamiento del contenido económico-social específico de las mismas.

1. Fundamentos y tensiones de la *New Institutional Economics*

1.1. *Los fundamentos teóricos de la NIE*

La formulación originaria del enfoque neoinstitucionalista aplicado al estudio histórico debe situarse en la obra de Douglass North y Robert Thomas, *El Nacimiento del Mundo Occidental* (1991), publicado originalmente en 1973. En la misma se propone buscar las causas del desarrollo económico de Europa Occidental, tomando como base y reformulando los principios de la economía neoclásica para volverlos aplicables al análisis e interpretación de realidades históricas concretas. Esta consideración es fundamental porque explica y le da sentido a muchas de las proposiciones predominantes de la NIE, empezando por el peso que se le otorga al crecimiento económico en tanto criterio de evaluación de las distintas formaciones sociales.

El crecimiento económico es descrito como el incremento a largo plazo de la renta *per capita* de una determinada economía (North y Thomas, 1991, pp. 5-6). Retomando los aportes de Ronald Coase (2003), North y Thomas explicarán que la clave para el crecimiento reside en una organización económica eficiente, que logre desplegar la potencia maximizadora de los agentes económicos. Bajo este principio, se distancian de las perspectivas que atribuyen el crecimiento a una consecuencia derivada de la aparición de nuevas tecnologías. Para North y Thomas, la tecnología es una condición necesaria pero no suficiente: su aplicación depende de que exista una organización económica que promueva a los individuos a implementarlas en pos de fomentar aquellas actividades socialmente deseables. Esto es lo que define, en última instancia, si una organización económica es o no eficiente.

En este punto resulta necesario señalar una diferencia fundamental entre la NIE y la economía neoclásica. Mientras que esta última tiende a asumir que los mercados alcanzan la eficiencia por sí mismos al equilibrar oferta y demanda mediante la acción de agentes racionales con acceso a información perfecta, los neoinstitucionalistas parten de la premisa de que los individuos poseen una racionalidad limitada[3]. En contextos de incertidumbre o de información incompleta los agentes no pueden reunir los datos necesarios para calcular la opción óptima en el mercado (Ankarloo, 2002). Bajo este enfoque, es la imperfección estructural de los mercados lo que vuelve indispensable la presencia de marcos institucionales capaces de reducir la incertidumbre, procesar información y, en última instancia, facilitar la coordinación económica.

Sin embargo, la lógica maximizadora de la teoría neoclásica reaparece, ya que el crecimiento se presenta como fruto de la agregación de intereses individuales, apoyada y sostenida por los incentivos institucionales adecuados. Idealmente, un marco institucional eficiente debe lograr alinear los costos y beneficios privados con los costos y beneficios sociales, de modo tal que las decisiones individuales resulten compatibles con resultados sociales deseables. Cuando esta correspondencia no se verifica, debido a que los costos privados superan a los beneficios esperados, los agentes carecen de incentivos para emprender actividades productivas lo que limita el aumento de la productividad y, en última instancia, el crecimiento económico.

La eficiencia de un determinado marco institucional es medida, sobre todo, en su capacidad para reducir los *costos de transacción*. Este concepto resume los aportes de la NIE a la teoría económica. El principio general que contiene implica que acceder al mercado no es gratuito, sino que tiene un costo. A pesar de la centralidad argumentativa que cobrará este concepto, no existe un consenso uniforme sobre la definición del mismo. Dahlman (1979) los definirá como los costos de acceso a la información, costos de negociación y decisión, y costos de vigilancia y cumplimiento (p. 148); pero North (1990) también identifica en ellos los costos de definir, proteger y asegurar los derechos de propiedad (p. 27). Si se asume la existencia de los costos de transacción, se debe reconocer que los mercados no son suficientes para garantizar la eficiencia ya que, según las consideraciones de los autores, si estos costos son demasiado elevados, los sujetos pueden optar por refugiarse en otros marcos institucionales. Aparece aquí el reconocimiento de la posibilidad de que el mercado pueda ser descartado como opción.

Más allá de las diferencias, la ecuación costo-beneficio sigue siendo estructurante en la NIE, en tanto no solo orienta las decisiones de los sujetos individuales, sino que también moldea la disposición de los actores económicos a promover cambios institucionales. Las sociedades y los individuos experimentan con distintas formas organizativas y tienden a seleccionar aquellas que permiten reducir los costos de transacción, en la medida en que dichas instituciones generan un flujo de beneficios esperado que vuelve racional asumir los costos asociados a la innovación institucional (North, 1971). De manera implícita, estos argumentos suponen que los agentes no optarían voluntariamente por marcos institucionales que impliquen mayores costos de transacción en proporción a los beneficios que reportan los mismos.

Este planteo refiere a un punto crítico de la NIE, en tanto las instituciones vigentes en una sociedad tienden a ser explicadas como el resultado de decisiones racionales adoptadas por sujetos que actúan en función de sus intereses materiales. No es necesario deducir esta cuestión debido a que el propio North (1990) se propone como objetivo la construcción de una teoría de las instituciones basada en las decisiones individuales (p. 5). El cambio institucional explicado por el comportamiento individual implica un retorno implícito a la utilización de la figura conceptual del *homo œconomicus*, es decir, utilizar el comportamiento de los individuos en el mercado para dar cuenta del cambio institucional en la historia (Colombo, 2015, p. 178). En tanto se mantiene el presupuesto universal de un sujeto orientado a la maximización del beneficio individual, la NIE no se propone romper con la economía minimalista sino reformular algunos de sus aspectos para ampliar su alcance y su capacidad de aprehensión de los fenómenos históricos.

El análisis propuesto por la literatura neoinstitucionalista se organiza en torno a una lógica maximizadora, que se impone como principio explicativo general y tiende a subsumir las formas sociales, económicas e históricamente específicas de cada sociedad. Esta orientación es particularmente visible en la obra de North y Thomas; no obstante, a lo largo del presente trabajo se buscará examinar en qué medida este supuesto se mantiene, se reformula o se matiza en los desarrollos posteriores del enfoque neoinstitucionalista.

1.2. *Señalamientos necesarios*

En los apartados siguientes, los costos de transacción aparecerán de manera recurrente como el criterio para medir la eficiencia de las instituciones. Dado el peso explicativo que los autores analizados le asignan a la categoría, no es posible examinar críticamente sus argumentaciones sin señalar las inconsistencias lógicas del concepto mismo.

El primer aspecto a revisar refiere al problema de la regresión al infinito. En lo referido a esta cuestión, Ankarloo (2002) indica que, si los costos de transacción son concebidos como el costo de acceder a la información necesaria para realizar intercambios, es decir, como el costo de conocer los precios, entonces cada costo de transacción presupone nuevos costos de transacción. Esto conduce a una extensión infinita de "costos de los costos" que señala una inconsistencia teórica grave. Podría asumirse que los costos de transacción no se refieren a precios en sí, sino que representan únicamente costos implícitos que los agentes del mercado no traducen a precios. Sin embargo, esta solución introduce nuevas dificultades. Si estos costos no aparecen explícitos en la forma de precios, los sujetos no pueden comparar modelos institucionales y elegir aquel que garantice los costos de transacción más bajos. Con este principio resultaría imposible explicar la evolución institucional en términos de costos de transacción.

Una posible salida de esta encrucijada implicaría asumir que los sujetos no conocen estos costos ni los traducen a precios; pero, aun así, las instituciones que garantizan los costos de transacción más bajos son las que prosperan. Por lo tanto, pareciera que los agentes económicos eligen las instituciones más eficientes. En otras palabras, están realizando cálculos de costo-beneficio "como si" conocieran las variables que están en juego. Además de señalar la inconsistencia de tomar como verdadera una explicación que no lo es, Octavio Colombo (2015, p. 184) indica que este razonamiento conduce a una tautología de la elección institucional. Las instituciones son elegidas en determinados contextos en tanto son la opción más eficiente para reducir los costos de transacción y, al mismo tiempo, se demuestra que las instituciones son eficientes en tanto existen. La dificultad radica en que los costos de transacción son utilizados simultáneamente como causa y como indicador de las instituciones existentes[4].

El concepto de costos de transacción representó, sin lugar a dudas, una ruptura con la ortodoxia neoclásica. Su transgresión consistió en el hecho de reconocer que los mercados no son, necesariamente, el mecanismo más eficiente para la asignación de los recursos. Aun así, los principios neoclásicos siguen formando parte de los cimientos teóricos neoinstitucionalistas. Por ello, aunque los costos de transacción determinen la realización de las voluntades mercantiles de los individuos, se sigue considerando que la voluntad última de los mismos es la participación en el mercado para la generación de beneficios. Sin embargo, la crítica general a las conceptualizaciones de la NIE quedará reservada para el final de este artículo.

2. Sobre algunos "modelos de la eficiencia"

En este apartado se presentarán algunas elaboraciones representativas de lo que Sheilagh Ogilvie (2007) denomina críticamente "*Efficiency Approach*". Se trata de un enfoque que explica los desenvolvimientos institucionales como respuestas eficientes a necesidades económicas concretas; cuando estas necesidades se transforman, también lo hacen las instituciones. Al concebir los entramados institucionales como soluciones eficientes a problemas económicos, Ogilvie caracteriza a estos autores como "optimistas".

Dentro del campo neoinstitucionalista, el denominado enfoque de la eficiencia constituye la vertiente más estrechamente alineada con los supuestos teóricos generales de la NIE. Por este motivo, resulta particularmente pertinente examinar en este apartado el modo en que dichos presupuestos son trasladados al análisis histórico del señorío y de aquellas formas sociales estrechamente asociadas al feudalismo en tanto relación social.

2.1. *Eficiencia y coerción*

El punto de partida se encuentra en la elaboración de North y Thomas (1991) acerca del señorío y la servidumbre. Hacia el siglo X los autores describen un escenario europeo marcado por una baja densidad poblacional, y una violencia endémica fruto del bandolerismo y las incursiones de pueblos extranjeros. Bajo estas circunstancias la tierra se presenta como un recurso abundante, más no así la seguridad y la provisión de justicia. Es por esto que los nobles locales, apostados en fortalezas y guarnecidos por séquitos estables, supusieron una alternativa prometedora frente a reyes lejanos, ausentes e impotentes. Este conjunto de condiciones demográficas, económicas y políticas habría obstaculizado, al mismo tiempo, la articulación de un mercado organizado, con información transparente sobre los precios, derechos de propiedad claramente definidos y mecanismos impersonales de intercambio, convirtiendo a este mercado en una opción excesivamente costosa y, por tanto, inviable para que los agentes económicos puedan coordinar las relaciones económicas.

En este esquema, la relación que entablan señores y campesinos se presenta literalmente como el resultado de un acuerdo contractual entre partes, eficiente frente a las condiciones demográficas y la ausencia de una economía de mercado (North y Thomas, 1991, p. 53). El señorío es concebido como un garante de recursos que se vuelven escasos en función de las necesidades de los grupos sociales: seguridad y justicia demandada por campesinos; mano de obra demandada por señores. Frente a un escenario de diversas posibilidades, el señor se presenta como un agente racional que opta por la servidumbre en función de un cálculo de costo-beneficio, donde los costos de transacción para acceder al mercado eran demasiado elevados, y donde los costos de imposición, alimentación y vigilancia hacían poco atractiva la opción de la esclavitud. Precisamente, el hecho de que el señor pida prestaciones en trabajo a sus campesinos, en vez de una renta en dinero o en especie, es atribuido al hecho de que no existía aún un mercado de bienes y servicios que permitiera establecer el valor de las mercancías, por lo que la negociación de las rentas habría sido sumamente costosa.

Ahora bien, como el señor no puede garantizar la protección de una familia sin proteger a toda la aldea en la cual habita, la coerción se constituye como una necesidad para superar el problema del *free rider*. El problema del *free rider* es un concepto proveniente de la economía neoclásica y sus desarrollos posteriores, que describe una situación en la cual ciertos individuos se benefician del consumo de un bien o servicio sin contribuir a su provisión, aprovechando su carácter no excluible[5]. En el caso aquí considerado, la dificultad reside en que la defensa y la protección no pueden garantizarse a una unidad doméstica campesina sin extenderse, al mismo tiempo, al conjunto de la comunidad aldeana. Esta característica incentivaría a algunos campesinos a abstenerse de contribuir al sostenimiento de dicho servicio, esperando beneficiarse de las aportaciones realizadas por otros. El ejercicio de la coerción se limita a presentarse como una herramienta para asegurar el cumplimiento de las condiciones contractuales entre partes.

Al mismo tiempo, la coacción señorial se habría visto limitada por la capacidad de los siervos para huir, algo poco deseable considerando la escasez de fuerza de trabajo. Siguiendo el argumento de los autores, el ejercicio del poder señorial no pudo haber significado una carga especialmente pesada o incómoda para el campesinado porque, de lo contrario, el mismo habría optado por huir.

En síntesis, en un contexto caracterizado por la abundancia de tierras, la escasez de mano de obra y una inseguridad endémica que impedía el establecimiento de una economía general de mercado, el intercambio de protección por servicios laborales se consolidó como la forma más eficiente de organización. Ello se explica porque los costos de transacción resultaban extremadamente elevados: la dificultad de acceder al mecanismo de precios, la consecuente imposibilidad de negociar rentas según convenciones de mercado entre campesinos y señores, y la ausencia de una autoridad superior que garantizara el cumplimiento de los contratos elevaban los costos de negociación.

Este sistema se vio trastocado con la alteración del precio relativo de los factores debido a la modificación de los patrones demográficos. El aumento poblacional estimuló la ocupación de tierras, al mismo tiempo que garantizó la expansión de una economía de mercado. Paralelamente, el agotamiento del suelo productivo, también motivado por la expansión demográfica, estimuló el establecimiento de nuevos derechos de propiedad frente al aumento del valor de la tierra y de las posibilidades de beneficio a través de la misma. Hacia el siglo XII, entonces, el señorío en su forma clásica, definido por la utilización de la coerción para garantizar a señores y campesinos la provisión de mano de obra y seguridad respectivamente, habría pasado a ser un anacronismo (North y Thomas, 1991, p. 65).

Los aportes iniciales de North y Thomas no solo cosecharon fervorosos apoyos y oposiciones hostiles, sino que también despertaron el interés por la utilización de sus elementos conceptuales bajo el ajuste de ciertas variables. Precisamente, en esta dirección se dirigen los esfuerzos de Stefano Fenoaltea (1975a) quien reconoce el intento de North y Thomas por revivir la explicación de la variable de mercado como transformadora de las relaciones de trabajo, es decir, el paso de la corvea a la renta. Pero, sobre todo, valora el aporte que significó la implementación de los costos de transacción como variable determinante.

Aun así, Fenoaltea (1975b) identifica dos problemas fundamentales en la tesis de North y Thomas. En primer lugar, cuestiona la idea de que las rentas implicaban altos costos de negociación, pues sostiene que estos eran costos "de capital", esto es, puntuales y amortizables en el tiempo, mientras que la supervisión del trabajo constituía un gasto recurrente y elevado, lo que vuelve más eficiente la renta frente a las obligaciones laborales. En segundo lugar, rechaza la premisa de una supuesta ausencia de mercados, ya que existían circuitos locales de intercambio, documentados incluso en fuentes normativas como el *Capitulare de Villis*. Además, circulaban bienes como granos, sal u otros productos homogéneos, que podían funcionar como dinero, lo que hacía factible la negociación de rentas en especie o metálico. Frente a un escenario en donde los mercados estaban presentes, aunque debilitados, y en donde los costos de negociación de la renta no eran elevados, se pone en duda la medida en que la servidumbre puede ser considerada una institución eficiente.

El esfuerzo de Fenoaltea por rebatir la idea de la renta en trabajo como un mecanismo eficiente para el ahorro de costos de negociación busca, de fondo, matizar la interpretación de North y Thomas de la servidumbre como un mecanismo contractual entre partes que tiende a minimizar el rol de la coerción que media entre señores y campesinos. Por ello, su principal hipótesis en el artículo *Authority, Efficiency and Agricultural Organization in Medieval England and Beyond* (1975a) explica que los beneficios de la agricultura de reserva se encuentran en el ejercicio de la autoridad coercitiva por parte del señor sobre la fuerza de trabajo y no en el aumento de la productividad inmediata. Indefectiblemente, este ejercicio de la autoridad genera una reducción de productividad, por los mencionados costos de vigilancia, pero esta reducción puede estar incentivada por una inversión a largo plazo o por beneficios intangibles, como lo era la demostración del estatus de clase.

Se podría decir que la justificación de los elevados costos de transacción que implica la agricultura de reserva se encuentra en el interés del señor de controlar directamente el proceso productivo. Esta decisión puede estar motivada por conveniencia en la elección de la técnica de producción. En otras palabras, debido a la imperfección de la difusión de información, el señor asume los costos de la pérdida de productividad a cambio de la implementación de técnicas más innovadoras que garanticen un aumento de la productividad a largo plazo. La necesidad del ejercicio de la autoridad como mecanismo para la innovación técnica es explicada por: el conservadurismo campesino frente a la innovación; la inmigración, la cual genera la llegada de nueva fuerza de trabajo que debe encontrarse con la nueva técnica; y la renovación de la fuerza de trabajo por la muerte eventual de los campesinos.

El tiempo necesario para la implementación de las nuevas técnicas es largo debido a que los campesinos deben familiarizarse con la misma y, además, confiar lo suficiente como para aplicarla en los suelos propios. Solamente en ese momento, cuando la aplicación de nuevas técnicas genere un aumento en la productividad de la tierra campesina, es cuando el señor puede depender de la extracción de renta en dinero o en especie[6].

El modelo de Fenoaltea asegura que la autoridad puede incrementar la productividad si sirve para superar la ignorancia y el conservadurismo de los campesinos, y los fuerza a implementar técnicas superiores. Nuevamente, los que toman decisiones utilizan modelos de eficiencia para maximizar la actividad agrícola. Al igual que North y Thomas, Fenoaltea ve una relación estrecha entre la sustitución de las corveas por rentas en dinero y el crecimiento de la economía de mercado. La pacificación política habría reducido las barreras del intercambio promoviendo asimismo la reducción de las reservas con el objetivo de conseguir rentas monetarias. Esta expansión comercial también habría garantizado la rápida difusión de mejores técnicas agrícolas (Fenoaltea, 1975a, p. 707).

2.2. *Adaptabilidad y eficiencia campesina*

La aplicación del modelo de eficiencia al análisis de la sociedad medieval europea se ha extendido al estudio específico de la economía campesina, es decir, al estudio de las herramientas, mecanismos, modos de organización e instituciones que garantizaron la reproducción material del campesinado medieval. En este campo, la eficiencia se volvió un factor fundamental para explicar la adaptabilidad de esta clase frente a los "*shocks*" productivos derivados de las condiciones cambiantes del entorno: malas cosechas, fluctuaciones de precios, presiones señoriales, etc. La inclusión de estos enfoques en el presente trabajo responde menos a sus aportes explicativos que a sus omisiones, en la medida en que tienden a minimizar la relevancia del vínculo político, social e ideológico que estructura la relación entre campesinos y señores.

Gary Richardson (2015) representa un caso paradigmático de un intento por aplicar el enfoque de la eficiencia al estudio de la economía campesina. Este autor da un paso más allá a lo planteado por North y Thomas y Fenolatea ya que desplaza de la escena la dimensión de la coerción. A través de un debate con las posturas de Deirdre McCloskey[7], Richardson busca averiguar de qué modo el campesinado inglés entre los siglos XIII y XVI pudo sobrellevar las crisis de subsistencia cuando una enorme proporción del mismo no disponía de una cantidad considerable de tierras. Lo que Richardson busca discutir de McCloskey es, esencialmente, su postura minimalista, aquella que vincula el campesinado medieval con una productividad estancada, causante de sucesivas hambrunas. Este campesinado habría sido vulnerable frente a las catástrofes climáticas, y falto de instituciones legales y políticas que incentivaran el accionar colectivo. Como contraparte, Richardson observa un campesinado altamente flexible, con posibilidades de recurrir a múltiples opciones para responder a los *shocks* productivos. Algunos de estos elementos podían ser la venta de activos para conseguir dinero, la toma de crédito, el arrendamiento de tierras y la compra de fuerza de trabajo asalariada, todos elementos garantizados y asegurados por las instituciones jurídicas señoriales como las cortes locales (Richardson, 2015, p. 301).

En el marco de las aldeas, además, se desenvolvían una serie de *instituciones de caridad* que ayudaban a compartir el riesgo. Aquí se incluye desde fraternidades y redes de parentesco, hasta todo tipo de costumbres locales: recolección de guisantes de los campos, permiso para rebuscar en los restos de las cosechas, pastar animales y aprovechar los comunales, entre muchas otras. Tampoco quedaban excluidas de estas instituciones la religiosidad campesina, y el accionar de iglesias y parroquias que aseguraban recompensas espirituales a quienes apoyaran a los más desfavorecidos.

Bajo este esquema explicativo, el mercado adquiere un carácter omnipresente, mientras que las relaciones de explotación permanecen prácticamente ausentes. Para Richardson, la capacidad de adaptación del campesinado frente a las crisis se explica fundamentalmente por la existencia de mercados funcionales. En este sentido, el mercado de tierras actuaría como un seguro contra el riesgo, al permitir tanto la venta de parcelas para obtener ingresos extraordinarios como su adquisición en tanto forma de resguardo del excedente. Los ahorros, identificables en la transmisión intergeneracional de bienes, son concebidos como reservas económicas, orientadas a la inversión productiva, la ampliación de las tenencias o el cumplimiento de las obligaciones rentísticas. Esta referencia, sin embargo, constituye la única mención a la renta y, con ella, la única alusión a la presencia señorial o a relaciones de explotación dentro del modelo explicativo del autor.

De manera complementaria, el autor señala la existencia de un mercado de crédito de alcance local, que habría permitido a ciertos sectores campesinos financiar mejoras productivas, así como de un mercado laboral al que podían recurrir en situaciones de necesidad. No obstante, los salarios percibidos eran de mera subsistencia, suficientes únicamente para sostener al campesino de forma transitoria durante períodos de dificultad.

Retomando directamente a Ronald Coase, Richardson sugiere que «*inefficiency persists only when some market's absence or expense prevents property rights from being reorganized to alleviate the inefficiency*» (2015, p. 322) y, en tanto el elevado número de transacciones en el período sugiere que los mercados eran abigarrados y los costos de transacción reducidos, era la presencia del mercado lo que garantizaba la supervivencia de un campesinado altamente flexible y adaptable. No es que la estructura agraria fuera ineficiente, sino que los mercados compensaban y reasignaban, lo que evitaba que la ineficiencia se manifestara. Partiendo del supuesto de que los campesinos, como en la mayoría de épocas o lugares, emplearon múltiples métodos para compensar escenarios adversos, cobra sentido la percepción del autor acerca de que la agricultura ineficiente no pudo haber existido en la Inglaterra medieval donde los extensos mercados e instituciones múltiples permitían a los campesinos reasignar actividades y aliviar las ineficiencias.

Al considerar a las instituciones como respuestas racionalizadas frente a contextos socioeconómicos particulares, el enfoque de la eficiencia u "optimista" tiende a considerar que las instituciones que perviven por un largo tiempo tuvieron que haber sido eficientes. En el caso de North y Thomas, la servidumbre se presenta como una forma de garantizar la asignación eficiente de recursos frente a la ausencia de una economía mercantil; en cuanto esta situación se revierte, el señorío tiende a desaparecer. Para Fenoaltea, en cambio, el ejercicio de la autoridad señorial a través de los servicios de trabajo lograba suplir las deficiencias en la difusión de información debido al conservadurismo campesino y el tamaño reducido del mercado. Richardson, por su parte, desplaza la eficiencia al campo de la acción campesina, aquí la participación en el mercado es la que habría garantizado la posibilidad de estabilizar los consumos de una clase agrícola altamente flexible y adaptativa. En todos los casos, las formas que perduran son las que mejor resuelven los problemas que las producen. Para Sheilagh Ogilvie (2007) esto conlleva un riesgo evidente: confundir persistencia con eficiencia, y dejar de lado todos los factores sociales, políticos e ideológicos que habrían garantizado la reproducción de un determinado orden de las cosas: estructura de clases, relaciones sociales de producción, legitimación jurídico-ideológica, coerción extraeconómica, entre otros factores estructurales y superestructurales.

3. El problema de las instituciones

En las conceptualizaciones de la NIE, las instituciones ocupan un lugar central en la explicación de los procesos económicos. Son estas las que establecen los marcos dentro de los cuales se desarrollan las actividades económicas. La tendencia a interpretar la persistencia institucional como indicador de su funcionalidad económica y a reducir su dinámica a respuestas racionales, invisibiliza la intervención de la coerción, el conflicto y las relaciones de poder en su producción y reproducción. En este apartado se realizará una aproximación a la noción de institución desde la crítica que realizan algunos autores al enfoque de la eficiencia. El objetivo no es adoptar las definiciones de los autores, sino delimitar con mayor claridad los límites y sesgos que supone su aplicación a realidades históricas.

Resulta pertinente tomar como punto de partida la definición propuesta por North (1991), quien entiende a las instituciones como el conjunto de restricciones creadas por los seres humanos que estructuran la interacción política, económica y social. Si bien en una primera aproximación este concepto podría remitir a leyes, constituciones o derechos de propiedad, su alcance no se agota en dichas dimensiones. Por el contrario, la definición presenta un grado significativo de ambigüedad que habilita una expansión conceptual capaz de incluir tanto normas jurídicas como prácticas culturales, convirtiendo a la noción de institución en una categoría de notable amplitud. En este marco, no solo el Estado puede ser comprendido como institución, sino también diversas estructuras sociales, económicas, culturales e incluso religiosas, portadoras de contenidos profundamente heterogéneos, como podrían serlo señoríos, gremios, religiones o costumbres, entre muchas otras. Esta amplitud conceptual es la que permite a Richardson caracterizar como instituciones eficientes para la subsistencia campesina a elementos tales como fraternidades campesinas, costumbres locales, redes de parentesco e incluso creencias religiosas.

En un intento por corregir las apreciaciones de la NIE, Ogilvie (2007) precisa que los enfoques de la eficiencia suelen marginar el hecho de que a las instituciones no se las puede medir en función de su éxito individual debido a que las mismas se encuentran integradas en marcos institucionales que generan tanto actividades eficientes como ineficientes. Esto quiere decir que las instituciones individuales están interconectadas y son interdependientes entre sí. Sería más apropiado, agregando la lectura de Van Zanden (2009), referirse a sistemas institucionales integrados que funcionan como un todo coherente y que tienen

efectos conjuntos sobre el desarrollo económico. Por tanto, no se puede hablar de los efectos en el desenvolvimiento económico de la servidumbre, la comuna rural o los gremios por separado debido a que los mismos se desarrollan en una misma sociedad y evolucionan en conjunto. Si bien Ogilvie y Van Zanden se proponen estudiar la eficiencia de entramados institucionales, la apreciación de los autores entiende que el complejo sistema de instituciones interrelacionadas puede permitir a los mercados desenvolverse mejor o peor; sin la necesidad de explicar porque las instituciones que perviven son eficientes *per se*.

En su artículo *Whatever Is, Is Right? Economic Institutions in Pre-Industrial Europe* (2007), Ogilvie indaga en los criterios que permiten explicar la persistencia de determinadas instituciones más allá de su eficiencia económica. Para ello presenta modelos que introducen variables diversas: influencias aleatorias externas al modelo económico (*accidental approach)*, estructuras mentales y creencias (*cultural approach)*, y hasta la distribución conflictiva de los recursos de una sociedad (*conflict approach).* Todos estos factores matizan la idea de que las instituciones perviven únicamente debido a que son eficientes para resolver algún problema económico, y es por ello que una institución puede ser interpretada como no eficiente.

Mientras que North y Thomas conciben la servidumbre como un mecanismo destinado a asegurar protección y fuerza de trabajo, y Fenoaltea la interpreta como una forma de superar la deficiente difusión de información y controlar el proceso productivo, Ogilvie desplaza el foco hacia los efectos distorsivos de la coerción señorial sobre los mercados. Según su planteo, la servidumbre alteraba el funcionamiento del mercado de tierras al otorgar a los señores la potestad de decidir la asignación de parcelas, impedir su división e interferir en las herencias; distorsionaba el mercado de capital al permitir a los amos bloquear acuerdos crediticios entre privados y socavar la estabilidad de los derechos de propiedad; y afectaba el mercado de productos al establecer monopolios, obligar a los siervos a vender por debajo del precio de mercado y forzarlos a comprar bienes señoriales a valores fijados unilateralmente. En todos los casos, los beneficios que los señores obtenían de la servidumbre derivaban de su intervención coercitiva sobre las transacciones, lo que generaba ineficiencias sistemáticas en lugar de soluciones óptimas.

Como alternativa Ogilvie propone un enfoque múltiple (*multivariate approach)* que no considera los desenvolvimientos institucionales como consecuencia única de factores específicos, pero que sí es consistente con la lógica económica. Este enfoque tiene en cuenta el desenvolvimiento de sistemas institucionales conjuntos, las implicancias de los mismos en la distribución de poder y los conflictos derivados, y también el modo en que las creencias y valores culturales influyen en el desarrollo institucional. Si bien la autora reconoce el hecho de que las instituciones no son mecanismos necesariamente eficientes para la simplificación de las transacciones económicas, este reconocimiento no tiene que ver con la problematización del análisis de las instituciones como eje central (Astarita, 2025). Más bien, lo que se busca es utilizar a las instituciones como un instrumento analítico, criticando algunos aspectos del enfoque de la eficiencia institucional.

Sobre los aportes de Ogilvie serán señaladas dos cuestiones. Por un lado, la lógica economicista y los marcos explicativos de los incentivos materiales, los costos y beneficios no desaparecen, sino que se ajustan a la aplicación de otros factores. La persistencia de instituciones ineficientes, como la servidumbre, no es contraria a la racionalidad económica porque la misma es referida a una distribución asimétrica del poder, es decir, le permite a un sector apropiarse del excedente. Nuevamente, la coerción señorial no se presenta como una forma histórica de dominación propia de las características económico-sociales del feudalismo, sino como un recurso estratégico implementado en función de intereses definidos. Así, el señorío o la servidumbre dejan de ser entendidos como mecanismos eficientes en los términos planteados por la NIE, pero se los sigue presentando como herramientas implementadas deliberadamente por los sujetos sociales, en este caso, la clase señorial, con la finalidad de obtener determinados beneficios, no necesariamente económicos. La explicación continúa descansando sobre un modelo de acción racional de los agentes.

En segundo lugar, las prácticas, relaciones sociales, valores y creencias culturales, no son entendidos como partes estructurales de un mismo sistema social que cobra sentido por sí mismo en función de una determinada realidad histórica, sino que se presentan como un conjunto de normas cuyo valor analítico reside en los efectos que poseen en el comportamiento económico. Lo decisivo es cómo estas formas modifican el funcionamiento de los mercados. La incorporación del conflicto y la cultura busca ampliar el modelo económico para que pueda dar cuenta de los fenómenos que no encajan en el enfoque de la eficiencia. Por más que se proclame la intención de poner el foco de investigación a las instituciones, las mismas siguen siendo evaluadas en función de su capacidad para garantizar la eficiencia de mercado.

En conjunto, la noción de institución desarrollada por las diferentes variantes de la NIE, desde la definición amplia de North hasta las reformulaciones de Ogilvie y Van Zanden, mantiene como núcleo la explicación de las instituciones a partir de su incidencia en el mercado. Aunque las críticas internas introducen factores como el conflicto, la cultura o la interacción entre instituciones, estos elementos se integran sin abandonar el marco económico que orienta al enfoque. Este sesgo condiciona la forma en que la NIE interpreta los fenómenos históricos: incluso cuando se incorporan nuevos elementos, los mismos son incorporados como variables que explican el desempeño económico. Los límites identificados aquí resultan centrales para comprender cómo este concepto de institución incide en la lectura neoinstitucionalista del señorío y de las relaciones sociales propias del feudalismo.

4. Hacia la conceptualización del señorío

En los autores referidos hasta aquí no existe una conceptualización teórica unívoca de *señorío*. Cada uno se propone objetos de estudio diferentes y desarrolla hipótesis propias sobre el lugar del mismo en el desenvolvimiento de un modelo económico general. El uso de conceptos es variable, al igual que la preconización de los elementos a considerar, sin embargo, las diferencias son más de forma que de sustancia (Astarita, 2025). Lo esencial del presente análisis radica, por tanto, en identificar de qué manera las herramientas de estudio y aparatos conceptuales de la NIE, aplicados a la caracterización del señorío, inciden en la comprensión de las relaciones sociales que estructuran a la sociedad feudal.

Un primer rasgo común a todos los autores analizados es la caracterización del señorío como una forma de organización económica, predispuesta por determinados costos de transacción, que responde de manera funcional a determinados problemas o intereses materiales. Para North y Thomas, junto con Fenoaltea, el sometimiento del campesinado al poder de un señor es un mecanismo eficiente para la asignación de recursos sociales, en un determinado contexto en donde la economía mercantil es débil o inexistente fruto de las condiciones demográficas y políticas. Para Ogilvie, en cambio, la explotación del campesinado en el marco del señorío resulta ineficiente en términos sociales al bloquear las posibilidades de una economía de mercado sin constricciones, pero sí es efectiva para maximizar el beneficio de la clase señorial.

En ambos casos, el señorío aparece como el resultado de decisiones orientadas a la maximización del beneficio por parte de uno o varios agentes económicos capaces de identificar y defender sus intereses materiales. No obstante, esta interpretación habilita a Ankarloo (2002) a realizar una observación pertinente: ¿de qué modo podrían estos agentes haber interactuado para generar resultados eficientes sin disponer de la información necesaria para hacerlo, cuando precisamente la existencia de costos de transacción remite a una racionalidad limitada, condicionada por la incertidumbre y la información incompleta en el momento de la toma de decisiones (p. 18)?

Una segunda observación es que, para los neoinstitucionalistas, el señorío no se presenta como una forma social específica e históricamente determinada, sino como una configuración contingente, derivada de respuestas racionales a determinados condicionamientos económicos. En contraste, la única constante del modelo explicativo es el mercado, que aparece, con independencia de su conveniencia, como una opción siempre disponible cuya adopción o abandono depende del nivel de los costos de transacción. Bajo la presencia de esta variable concebida como universal, las demás instituciones y formas sociales adquieren un carácter meramente circunstancial: se vuelven residuales o transitorias, funcionando como un sustituto frente a las dificultades de acceso a los mercados en contextos económicos específicos.

Tanto en Fenoaltea como en North y Thomas esta apreciación no requiere de mayor desarrollo, en tanto la servidumbre funciona como un mecanismo eficiente de acceso y asignación de recursos bajo determinadas condiciones o, dicho de otro modo, frente a la debilidad, fragmentación o ausencia de los factores de mercado. En ambos casos, la coerción señorial aparece subordinada a una lógica instrumental, es el medio a través del cual se corrigen imperfecciones de información, se reducen costos de transacción o se garantiza la provisión de insumos escasos.

En Ogilvie, si bien este supuesto no se formula de manera explícita ni se presenta en términos optimistas, persiste la noción de que el mercado constituye el horizonte a partir del cual se evalúan las instituciones feudales. La servidumbre no es concebida como una forma social específica de dominación, sino como una intervención coercitiva que distorsiona el funcionamiento de mercados potencialmente eficientes. Incluso cuando se incorporan variables como el conflicto, la distribución asimétrica del poder o la cultura, estas no adquieren autonomía explicativa, sino que son interpretadas en función de sus efectos sobre los intercambios y la asignación de recursos.

Esta caracterización deriva de un problema de fondo en la conceptualización neoinstitucionalista. Se trata del modo en que concibe al mercado como categoría analítica. Si bien las instituciones eficientes son las que deben garantizar la disminución de los costos de participar en el mercado, en última instancia el crecimiento económico recae en la noción de que los individuos optarán voluntariamente por participar en esta institución en cuanto estén dadas las condiciones racionales para que esto ocurra, es decir, cuando los costos de transacción sean lo suficientemente bajos como para optar por el mercado.

Tal como lo explica Bhaduri (1998, p. 18), el mercado aparece implícitamente como una institución voluntaria en donde los sujetos intervienen motivados por sus expectativas de ganancias económicas, y en donde todas las partes son aceptantes pasivas de las condiciones de mercado. Esto implica, necesariamente, una conceptualización de mercado en donde quedan excluidas las relaciones de poder debido a que, si todas las partes aceptan las condiciones del desenvolvimiento comercial, significa que ninguna buscará imponer unilateralmente las condiciones de mercantilización. Esta concepción excluye por definición las relaciones de poder del análisis del mercado y, con ello, los fenómenos de participación compulsiva (Colombo, 2015, p. 176), esto es, aquellos casos en que los agentes no acceden al mercado porque los costos de transacción se redujeron lo suficiente como para hacer racional esa opción, sino porque se encuentran coaccionados a hacerlo por relaciones sociales que los preceden.

El problema de fondo radica en que el análisis neoinstitucionalista privilegia el proceso de mercantilización por sobre las condiciones sociales de producción y apropiación del excedente. El mercado es tratado como una esfera relativamente autónoma, cuyo funcionamiento depende fundamentalmente de los costos de transacción. Sin embargo, el mercado no crea por sí mismo las relaciones sociales, sino que conecta unidades productivas ya constituidas bajo determinadas relaciones de producción (Fazzini, 2022, p. 75). Por ello, si no se analizan las condiciones bajo las cuales se produce y distribuye el excedente, no pueden analizarse satisfactoriamente las formas específicas que asume la participación en el mercado.

Esto resulta particularmente relevante para el caso del feudalismo. La inserción campesina en el mercado no deriva de decisiones racionales, sino de relaciones de clase. En muchos casos, la participación mercantil está mediada por la obligación de obtener dinero o bienes comercializables para satisfacer exigencias de renta. El acceso al mercado no constituye entonces una opción libre frente a determinados costos de transacción, sino una práctica condicionada por relaciones de explotación y dominación. El poder señorial no opera sobre el mercado desde afuera, como una distorsión de un funcionamiento ideal, sino que configura las condiciones sociales bajo las cuales el campesinado se ve obligado a participar en él[8].

La incapacidad para conceptualizar adecuadamente el rol del mercado en la sociedad feudal tiene como derivación la relativización o, más específicamente, la minimización del contenido político, social e ideológico de la renta feudal. Se trata de un aspecto central para la caracterización de la relación feudal, en tanto la renta constituye el vínculo directo que articula la relación entre campesino y señor, y expresa materialmente la relación de explotación a la que se halla sometido el campesinado[9]. De ello se desprende que aquellos autores que desatienden el contenido de esta relación alteran sustantivamente la comprensión del feudalismo, tanto como relación social específica como en su carácter de modo de producción. A partir de esta operación analítica es posible distinguir, al menos, dos grupos de autores neoinstitucionalistas.

En un primer grupo se puede considerar aquellos para los cuales la renta ni siquiera tiene un peso económico que se pueda considerar demasiado gravoso para el campesinado. Para Richardson (2015), el pago de la renta no ocupa siquiera un rol secundario en su marco explicativo sobre los mecanismos para la subsistencia campesina. Campbell (2005), por su parte, argumenta que los campesinos habrían sido capaces de oponerse a los esfuerzos señoriales por aumentar rentas y servicios laborales en un contexto de aumento del valor general de la tierra, lo que habría permitido tanto a campesinos libres como serviles pagar una renta atada a la costumbre y muy retrasada con respecto a algún tipo de renta competitiva de mercado. Incluso el autor llega a afirmar «*one could say that it was the peasant who 'exploited' the landlords*» (Campbell, 2005, p. 24).[10]

En un segundo grupo se encuentran aquellos que reducen la relevancia de la renta a un factor meramente económico, con posibilidad de materializarlo en un costo. En este sentido, la renta feudal es entendida como una carga que debe ser deducida del total de la producción y que puede ser evadida por el campesino en caso de estar dispuesto a pagar. Esta concepción es retomada por Ogilvie a través del trabajo de Dennison (2006) quien, a partir del análisis del régimen de servidumbre en la Rusia del siglo XVIII y XIX, sostiene que la existencia de obligaciones señoriales no habría condicionado de manera decisiva el comportamiento económico campesino. Según su planteo, allí donde los señores proveyeron un marco institucional relativamente estable al definir derechos de uso, garantizar la ejecución de contratos y ofrecer instancias de resolución de conflictos, los campesinos pudieron participar activamente en mercados de tierras, crédito y trabajo, incorporando la renta como un costo más dentro de sus estrategias económicas.

Aunque Dennison analiza un régimen de servidumbre cronológica y geográficamente distante del campesinado medieval europeo abordado por los autores considerados hasta aquí, su planteo resulta relevante en la medida en que reproduce una operación analítica característica de la NIE. Al concebir la renta como una variable económica deducible y potencialmente evitable aunque con impactos sobre el desenvolvimiento económico, el autor reduce la dominación señorial a un problema de costos y oportunidades individuales, desplazando el análisis desde la estructura de explotación hacia la racionalidad económica del actor campesino.

La obsesión por la cuantificación de la renta y su consideración en tanto un costo pretende poder enmarcar esta variable en un modelo explicativo que se rige en función de las consideraciones racionales de los sujetos económicos. La renta se vuelve una variable mensurable y susceptible de ser incorporada dentro de los cálculos de costo-beneficio que orientan el comportamiento de señores y campesinos. Tal como señala Da Graca (2023) el objetivo de la renta no es el beneficio inmediato de la clase señorial, sino la reproducción de sus condiciones de existencia como clase dominante. Esta reproducción no se agota en la satisfacción de necesidades económicas, sino que involucra dimensiones constitutivas del orden feudal e incluye contenidos no económicos, tales como el mantenimiento del estatus social, la afirmación de la jerarquía política y la consolidación de relaciones de dependencia personal. En este sentido, la renta no puede ser comprendida como una simple carga económica, sino como la ejecución reiterada de un acto de poder mediante el cual se materializa la relación de dominación entre señores y campesinos.

En este punto resulta central recuperar la formulación de Marx (1992) según la cual el modo en que los productores se vinculan con los medios de producción determina la forma específica de extracción del excedente. En el feudalismo, dicho vínculo adopta la forma de la posesión campesina de la tierra, lo que implica que el excedente no puede ser apropiado mediante mecanismos puramente económicos, sino que debe ser arrancado a través de dispositivos de coerción extraeconómica. La apropiación del excedente a través de la renta implica, por tanto, un ejercicio concreto de dominación jurídica, política y social que no solo garantiza recursos materiales, sino que reproduce activamente el orden señorial y sus asimetrías de clase. Es en este sentido que cobra relevancia un problema fundamental de la NIE: al representar la renta como una variable de cálculo a la vista de los agentes económicos, la relación feudal aparece como un asunto de incentivos y decisiones individuales, dejando marginado el contenido social e histórico de las relaciones de dominación entre clases.

5. La deshistorización del feudalismo

Las conceptualizaciones que realiza el neoinstitucionalismo al respecto del señorío y otras formas sociales feudales no pueden soslayar un problema estructural en su modelo analítico, presentan formas sociales complejas e históricamente determinadas como si fueran factores cuantificables en una lógica de funcionamiento económico moderno. En vez de revestir una forma social, política o ideológica, el señorío es concebido como una organización meramente económica. Siguiendo a Coase (2003), una alternativa al mercado para coordinar actividades productivas cuando hacerlo mediante intercambios de mercado resulta costoso.

Cabe preguntarse, entonces, qué es lo que está realmente en disputa en esta definición. No se trata únicamente de una diferencia conceptual en torno a la caracterización del señorío, sino de una divergencia más profunda respecto del modo en que se conciben las relaciones sociales de explotación. Lo que se encuentra en juego es si el señorío puede ser representado como un sistema de organización económica entendido en función de la racionalidad o si, por el contrario, debe ser analizado como una forma específica de dominación social, fundada en la coerción extraeconómica y en la apropiación sistemática del excedente campesino. En el desplazamiento analítico que realiza la NIE, la renta feudal deja de ser el eje material de una relación de explotación históricamente situada para convertirse en una variable económica abstracta, y el mercado se erige como horizonte normativo desde el cual se juzga la racionalidad de las instituciones feudales.

Si bien Ogilvie introduce el conflicto y la coerción como factores explicativos, su marco analítico continúa concibiendo la servidumbre como una institución cuya racionalidad última se expresa en relación con el mercado. La coerción aparece como una intervención distorsiva sobre transacciones ideales, no como el contenido social específico de la dominación feudal.

Al deshistorizar el señorío, reducir el peso social de la renta y diluir la coerción extraeconómica en la relación que une a señores y campesinos se está desterrando el vínculo estructural entre producción, dominación y explotación. La renta feudal, ejecutada en el marco jurídico-político del señorío y garantizada por la coerción señorial, no expresa un simple costo, sino la materialización concreta de una relación de poder que garantiza la reproducción de la dominación señorial.

Pero no se trata únicamente de una disputa conceptual. Como se señaló anteriormente, el enfoque neoinstitucionalista tiende a privilegiar el análisis de la mercantilización por sobre las condiciones sociales de producción. El mercado aparece así no como una relación históricamente específica, sino como el horizonte natural de la acción humana, mientras que las instituciones son concebidas fundamentalmente como mecanismos que facilitan u obstaculizan el acceso a ese horizonte. Bajo esta lógica, las relaciones sociales no explican la constitución histórica de sujetos orientados al mercado, sino que únicamente afectan el grado de eficiencia con el que dichos sujetos pueden desplegar una racionalidad maximizadora, la cual es dada como un hecho.

En este sentido, los costos de transacción funcionan únicamente como escalones que dificultan la inminente llegada del *homo œconomicus* a la panacea de un mercado en perfecto equilibrio. Pueden incluso constituir un muro que bloquee temporalmente su avance, pero nunca modifican el sentido general de su acción: la orientación mercantil del sujeto permanece inalterada y opera como presupuesto universal del análisis.

Tal abordaje enfocado en la mercantilización y no en el mismo proceso de producción tiene como consecuencia un marco teórico con serias dificultades para explicar el cambio histórico. Tal como describe Fazzini (2022, p. 76), el complejo sistema explicativo elaborado de diferentes formas por cada uno de sus intérpretes del neoinstitucionalismo falla sistemáticamente a la hora de dar una explicación del crecimiento económico a través de factores endógenos. Tanto North, quien fue el primer exponente de la NIE en la historia medieval y cuyos planteos han sido largamente criticados y reformulados, como Epstein, uno de sus exponentes más desarrollados, siguen recurriendo a factores exógenos o contingentes para dar cuenta del cambio en sus sistemas.

Si bien North y Thomas (1991) abocan sus esfuerzos para criticar los postulados del neomaltusianismo, el contexto de fondo sobre el cual la servidumbre como institución eficiente para la asignación de recursos deja lugar al mercado como alternativa, no es otra cosa que el aumento demográfico, constituyendo este factor el verdadero estimulante del crecimiento.

Algo similar ocurre en el caso de Epstein (2009), quién atribuye el crecimiento económico y la integración de los mercados a la formación de estados (p. 78). El proceso de centralización habría abaratado los costes del transporte interior, facilitado la consolidación de contratos y habría hecho coincidir la oferta y la demanda, intensificando la competencia entre las ciudades, debilitando los monopolios en el ámbito rural y estimulando la innovación tecnológica y la movilidad del trabajo (p. 99)[11]. No obstante, a la hora de explicar por qué las instituciones varían a lo largo de la historia, Epstein (2006 y 1991) postula que las mismas aparecen como consecuencia de procesos de disputa y distribución de poder. Nuevamente, es una variable exógena al propio modelo explicativo la que termina por dar sentido al funcionamiento del esquema.

6. Conclusión

El recorrido realizado a lo largo de este trabajo permite identificar que las diferentes variantes del neoinstitucionalismo aplicado al análisis histórico reproducen la trasposición de categorías propias de la economía neoclásica a realidades históricas cuyas lógicas no pueden ser evaluadas en términos de eficiencia o de cálculos de costo-beneficio. Este procedimiento implica representar al señorío como una forma de organización económica contingente, entender la coerción como un instrumento mecánico de la clase dominante y analizar la renta como una variable de cálculo.

Al reducirlo a una organización económica destinada a resolver problemas de asignación de recursos o a maximizar beneficios, el señorío queda despojado de su contenido histórico fundamental: ser el marco jurídico-político mediante el cual una clase dominante ejerce coerción extraeconómica para apropiarse sistemáticamente del excedente campesino. En este sentido, la principal limitación del enfoque neoinstitucionalista consiste en sustituir las relaciones sociales que constituyen al señorío por un conjunto de incentivos, costos e instituciones cuya racionalidad solo puede comprenderse desde el horizonte del mercado. Recuperar el señorío como una relación social históricamente determinada implica, fundamentalmente, restituir al análisis la unidad entre dominación política, coerción extraeconómica y apropiación del excedente que caracteriza específicamente a la sociedad feudal.

Referencias bibliográficas

Ankarloo, D. (2002). New Institutional Economics and Economic History. *Capital & Class*, 78, 9-36.

Astarita, C. (2025). Los medievalistas ingleses y la historia económica. *Sociedades Precapitalistas, 15*, e091. https://doi.org/10.24215/22505121e091

Bhaduri, A. (1998). Eficiencia económica e instituciones agrarias. *Repositori Universitat Jaume I*, 15, 15-28. http://hdl.handle.net/10234/116522.

Boutruche, R. (1973). *Señorío y feudalismo. Primera época: los vínculos de dependencia.* Siglo XXI.

Campbell, B. M. (2005). The Agrarian Problem in the Early Fourteenth Century. *Past & Present*,188, 3-70.

Coase, R. (2003). La naturaleza de la empresa. En Roamer (Comp.), *Derecho y economía, una revisión de la literatura* (pp. 558-575). Fondo de Cultura Económica.

Colombo, O. (2015). Feudalismo y mercados. En C. Astarita (Comp.), *Edad Media. Recorridos historiográficos* (pp. 153-197). Editorial de la Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires.

Da Graca, L. (2023). La renta feudal como relación de dominación. Notas sobre la obligación de alojar y abastecer a la comitiva señorial. *Sociedades Precapitalistas, 13*, e076. https://doi.org/10.24215/22505121e076

Dahlman, C. J. (1979). The problem of externality. *Journal of Law and Economics*,22(1), 141-162.

Dennison, T. K. (2006). Did serfdom matter? Russian rural society, 1750-1860. *Historical Research*, 79(203), 74-89.

Epstein, S. R. (1991). Cities, regions and Late Medieval Crisis: Sicily and Tuscany compared. *Past & Present*, 130(1), 3-50.

Epstein, S. R. (1994). Regional Fairs, Institutional Innovation, and Economic Growth in Late Medieval Europe. *The Economic History Review*, 47(3), 459-482.

Epstein, S. R. (2006). The rise of the West. En J. A. Hall & R. Schroeder (Eds.), *An anatomy of power: The social theory of Michael Mann* (pp. 233-262). Cambridge University Press.

Epstein, S. R. (2009). *Libertad y Crecimiento. El desarrollo de los estados y de los mercados en Europa, 1300-1750.* Publicacions de la Universitat de València.

Fazzini, M. (2022). *Gremios, instituciones urbanas y acumulación de capital. La producción textil en Murcia (1370-1500).* [Tesis de doctorado, Universidad de Buenos Aires]. Repositorio Institucional Filo Digital. http://repositorio.filo.uba.ar/handle/filodigital/16222.

Fenoaltea, S. (1975a). Authority, Efficiency, and Agricultural Organization in Medieval England and Beyond: A Hypothesis. *The Journal of Economic History*, 35(4), 693-718.

Fenoaltea, S. (1975b). The Rise and Fall of a Theoretical Model: The Manorial System. *The Journal of Economic History*, 35(2), 386-409.

Kosminsky, E. (1956). *Studies in the agrarian history of England in the thirteenth century*. Basil Blackwell.

Marx, K. (1992). *El Capital,* tomo III, vol. 8. Siglo XXI.

Marx, K. (2009). *El Capital*, tomo I, vol. 1. Siglo XXI Editores Argentina.

McCloskey, D. N. (1989). The Open Fields in England: Rent, Risk and the Rate of Interest, 1300-1850. En D. W. Galenson (Ed.), *Markets in History: Economic Studies of the Past* (pp. 5-51). Cambridge University Press.

North, D. C. (1971). Institutional Change and Economic Growth. *Journal of Economic History*,31(1), 118-125.

North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.

North, D. C. (1991). Institutions. *The Journal of Economic Perspectives: A Journal of the American Economic Association*, *5*(1), 97-112.

North, D. C. & Thomas, R. (1991). *El nacimiento del mundo occidental: una nueva historia económica (900-1700)*. Siglo XXI.

Ogilvie, S. (2007). 'Whatever is, is right?' Economic Institutions in Pre-Industrial Europe. *The Economic History Review*,60(4), 649-684.

Olson, M. (1971). *The theory of groups*. En *The logic of collective action: Public goods and the theory of groups* (pp. 5–52). Harvard University Press. https://doi.org/10.2307/j.ctvjsf3ts.5.

Richardson, G. (2015). What protected peasants best? Markets, risk, efficiency, and medieval English agriculture. *Research in Economic History*, 21, 299-356.

Simon, H. (1976). *Administrative Behavior: A Study of Decision-Making Processes in Administrative Organization*. Free Press.

Van Zanden, J. L. (2009). *The Long Road to the Industrial Revolution. The European Economy in a Global Perspective*, *1000-1800.* Brill.

Wickham, C. (2005). *Framing the Early Middle Ages. Europe and the Mediterranean, 400-800*.Oxford Univerisity Press.

Notas

1 Boutruche (1973).

2 Se trabajará con una concepción amplia de feudalismo (Wickham, 2005).

3 El concepto de racionalidad limitada le pertenece a Herbert Simon (1976) y supone que los individuos son efectivamente racionales pero, al carecer de la capacidad de conocer todas las alternativas, pueden ser incapaces de maximizar sus funciones de utilidad. Frente a estas limitaciones, los sujetos buscan los mecanismos para tomar las decisiones más racionales posibles.

4 Epstein (1994), uno de los exponentes más importantes de la NIE, reconoció la inconsistencia del planteo y la posibilidad de que las instituciones sean sostenidas a pesar de su ineficiencia si son funcionales a los intereses de las clases poderosas. Como alternativa propuso unívocamente que las instituciones son las que definen los costos de transacción, siendo las instituciones centralizadas las que garantizaban una reducción de los costos de transacción (2009). Este planteo será abordado más adelante.

5 Al respecto puede leerse Olson (1971).

6 Según Fenoaltea, la escasa productividad de las tierras en el estado anterior de las cosas era tan baja que la explotación de las propiedades campesinas no le garantizaba al señor un excedente cuantioso.

7 McCloskey (1989) argumenta que la organización productiva del *open field* –caracterizado por la dispersión de terruños de forma alargada y estrecha en un espacio geográficamente extenso– como

una estrategia que garantizaba mayor seguridad frente al riesgo de la pérdida de cosechas a cambio de un coste en la productividad agraria. De esto se desprende una imagen en donde la productividad campesina era baja y, por tanto, la población sufría hambrunas periódicas.

8 Al respecto, Bhaduri (1998) sostiene que, allí donde el poder económico se distribuye de manera desigual entre las partes involucradas en el intercambio, el actor dominante se encuentra en condiciones de imponer los términos de la relación. En consecuencia, la parte subordinada –muchas veces apremiada por sus necesidades de subsistencia– no dispone de una capacidad efectiva de negociación, sino únicamente de la posibilidad de aceptar dichas condiciones. De este modo, los costos del intercambio se presentan de forma desigual y asimétrica para los actores implicados. Por lo tanto, aun si se admite la validez analítica del concepto de costos de transacción, resulta necesario incorporar al análisis el modo en que las relaciones de clase intervienen en su configuración.

9 Al respecto puede leerse Marx, 2009; Kosminsky, 1956; Da Graca, 2023.

10 Cabe destacar que en el marco argumentativo de Campbell se trata de una exageración sobre la incapacidad de los señores de modificar las condiciones de explotación en un escenario en donde las instituciones, antes que el mercado, eran las que determinaban la tenencia de las tierras y las rentas. Aun así, la idea implícita es que el peso social y económico de la renta feudal no era significativo, al punto de que la misma implicaba una carga para el señor y no para el campesinado; esto es lo que le permite afirmar también «*Tenant right, in fact, often proved more powerful than landlord right*» (Campbell, 2005, p. 8). Bajo estas aseveraciones podemos preguntarnos, ¿eran los señores agentes económicos potencialmente dinámicos pero constreñidos por los marcos institucionales en los cuales ocupaban una posición social dominante pero de la cual, al mismo tiempo, eran prisioneros? Y, si los señores se encontraban constreñidos por el peso de la costumbre y sus propias instituciones para aumentar el valor de sus rentas, ¿acaso los campesinos se encontraban menos atados al peso de las costumbres y las instituciones feudales que los propios señores?

11 El argumento se basa en la oposición entre poderes fragmentados y poderes centralizados. La utilización del poder de coerción por parte de los señores para imponer impuestos y monopolizar el comercio habría mantenido la economía feudal por debajo de su potencial productivo (Epstein, 2009, p. 77). Mientras que los estados centralizados habrían significado una fuente externa de seguridad territorial, una garantía para la solución de conflictos y la imposición de la ley que lograría superar rivalidades económicas y políticas, y consecuentemente los fallos de coordinación entre las partes del mercado (p. 140).

FaHCE | Universidad Nacional de La Plata
Ediciones de la FaHCE
Ediciones de la FaHCE utiliza Amelica Marcador-XML, (RedALyC con tecnología XML-JATS4R)