

UNA TEORÍA ECONÓMICA DEL CRECIMIENTO DEL MUNDO OCCIDENTAL* ¹

Douglass C. North y Robert P. Thomas

En este artículo nos proponemos ofrecer una nueva explicación del crecimiento económico del mundo occidental. Si bien el modelo que presentamos tiene implicaciones igualmente importantes para el estudio del desarrollo económico contemporáneo, centraremos nuestra atención en la historia económica de las naciones que formaron el núcleo del Atlántico Norte entre los años 1100 y 1800. En pocas palabras, postulamos que los cambios en los precios relativos de los productos y los factores de producción, inducidos inicialmente por la presión demográfica malthusiana, y los cambios en la dimensión de los mercados, dieron lugar a una serie de cambios fundamentales que canalizaron los incentivos hacia tipos de actividades económicas tendientes a incrementar la productividad. En el siglo XVIII estas innovaciones institucionales y los cambios concomitantes en los derechos de propiedad introdujeron en el sistema cambios en la tasa de productividad, los cuales permitieron al hombre de Occidente escapar finalmente al ciclo malthusiano. La llamada "revolución industrial" es, simplemente, una manifestación ulterior de una actividad innovadora que refleja esta reorientación de los incentivos económicos.

En las siguientes secciones de este artículo 1) resumiremos (basándonos fundamentalmente en la historia de los precios y en los estudios demográficos) los lineamientos generales de los cambios económicos producidos en Europa occidental desde el año 1100 hasta 1800; 2) ofreceremos una explicación económica de dichos cambios; 3) desarrollaremos un enfoque teórico que explique el cambio institucional; 4) integraremos el análisis del cambio económico con el modelo del cambio institucional, y 5) exploraremos brevemente las implicaciones de este modelo general.

I

Sólo disponemos de una información fragmentaria sobre los lineamientos económicos de la sociedad entre los años 1100 y 1800. Sabemos que poco antes de esta última fecha emergió un crecimiento económico sostenido y que continuó desde ese entonces, pero ignoramos cuándo comenzó exactamente ese proceso. Sabemos también que antes del año 1500

* Traducido de *The Economic History Review*, N° 1, 1970. Derechos cedidos por los autores.

¹ Este ensayo es un somero resumen de un libro de los autores de próxima aparición, y se han eliminado necesariamente numerosas referencias bibliográficas. Estamos agradecidos a Stanley Engerman y a nuestros colegas Mary Eysenbach, John Floyd y M. D. Monis por sus útiles comentarios sobre un bosquejo anterior.

aproximadamente, si bien el mundo no mostraba las características típicas de lo que podríamos llamar un estado estacionario, no evidenciaba aún haber alcanzado un ingreso per cápita en continuo ascenso.

En las páginas que siguen presentamos un breve resumen de nuestros conocimientos, fragmentarios, incompletos y a veces contradictorios (en particular con respecto a los datos demográficos). En primer lugar, advertimos al lector que las variaciones regionales fueron una característica de Europa occidental, de suerte que los perfiles generales del cambio demográfico y de los movimientos de los precios antes descriptos no siguieron siempre líneas paralelas. No obstante, emergen sin duda pautas generales, y éstas parecen brindar una evidencia bastante sólida que justificaría el intento de construir un modelo teórico más general que nos permita interpretar esa información.

Los estudiosos concuerdan generalmente en que en el siglo XII Europa occidental experimentó una notable expansión, tanto con respecto a la población como al movimiento de los colonos que se asentaban en buenas tierras todavía aptas para el cultivo. El ingreso per cápita probablemente creció, ya que la producción aumentaba más rápidamente que la población. Hay ciertas discrepancias en cuanto a determinar con exactitud cuándo se pobló Europa y empezaron a decrecer las utilidades, juntamente con él incremento de la población, pero parece probable que hacia fines del siglo XII la presión demográfica haya sido un factor significativo que condujo al cambio de los precios relativos, con la consiguiente elevación de los rendimientos y la caída de los salarios reales. También es materia de controversia cuándo empezó a revertirse el proceso de crecimiento demográfico: algunos especialistas sostienen que la tendencia descendente había empezado ya en la primera década del siglo XIV, mientras que otros adhieren a la explicación clásica, según la cual el punto de inflexión coincidió con la epidemia de peste bubónica que se desencadenó entre 1347 y 1351. Los datos de los precios relativos sugieren que la primera explicación es más confiable, esto es, que a comienzos del siglo XIV los salarios reales parecían haber aumentado, mientras se producía una caída de los precios de los productos agrícolas, pero lo que no admite duda es que desde mediados del siglo XIV en adelante la tasa de población disminuyó durante un lapso sustancial, mientras plagas recurrentes asolaban toda Europa occidental. En Inglaterra, la peste retornó en los años 1360-1, 1369 y 1374, e independientemente del impacto relativo de cada una de estas devastadoras epidemias, las que se desencadenaron durante el resto del siglo frenaron continuamente el crecimiento demográfico y causaron probablemente una real declinación a lo largo de un período sustancial. Durante este conflictivo período, las rentas de la tierra disminuyeron, los salarios reales aumentaron y los precios de los productos agrícolas estuvieron relativamente deprimidos.

Ni los datos demográficos ni los de los precios relativos nos permiten precisar cuándo empezó a crecer nuevamente la población. Dado que aún había disponibles grandes extensiones de buenas tierras cultivables, susceptibles de entrar en explotación, la población

pudo crecer durante cierto tiempo hasta que los cambios de los precios relativos, que reflejaban el proceso de disminución de los rendimientos en la esfera de la agricultura, señalaron el comienzo de la presión demográfica. Por consiguiente, en algún momento del siglo XV se llegó a un punto de inflexión, aunque la abundancia de tierras disponibles y quizá ciertos incrementos en la productividad pueden haber sido factores que influyeron para mantener, durante algún tiempo, el alza del ingreso real per cápita frente a una población en creciente aumento; empero, la evidencia sobre este punto no es concluyente. Sin embargo, la obra clásica de Hamilton puso en claro que en el siglo XVI hubo sin duda un alza general del nivel de los precios, que fue acompañada por un cambio significativo de los precios relativos (los precios de los productos agrícolas se elevaron mucho más rápidamente que los de otra índole), rendimientos más altos y salarios reales más bajos.

Parecería que ésta fue también una era de expansión demográfica juntamente con un grado significativo de merma de las utilidades en la agricultura. Según John U. Nef, en la última parte del siglo XVI los cambios tecnológicos dieron lugar a alguna mejora de la productividad, pero no sabemos a ciencia cierta si este progreso alcanzó la magnitud necesaria para contrarrestar los rendimientos decrecientes de la agricultura. Lo más probable es que el incremento de la productividad sirviera simplemente para reducir los controles malthusianos, permitiendo la existencia de una población total más numerosa antes de que las inevitables presiones demográficas condujeran en el siglo XVII a otra crisis en la cual la tasa poblacional superó a la tasa de crecimiento de la producción. Si la población no disminuyó en Europa occidental durante este siglo, en el mejor de los casos parece haberse estancado.

Existen claros indicios de que durante ese período se produjeron cambios en la tasa de productividad, siendo los más evidentes algunas mejoras sustanciales de la productividad en el área del transporte. No sólo se construyó el Canal du Midi en el siglo XVII; más importantes aun son las pruebas inequívocas del mejoramiento de la eficiencia del transporte oceánico, que condujo a una caída de los costos reales del movimiento de mercancías. El amplio otorgamiento de monopolios de patentes en Inglaterra durante los siglos XVI y XVII fue compensado probablemente por el incremento de la productividad debido a la diversidad de innovaciones importadas del continente europeo.

Otro punto de inflexión parece haberse alcanzado en la última parte del siglo XVII; el año 1680 podría ser la fecha más probable. Desde 1680 hasta mediados del siglo XVIII se produjo nuevamente en el continente un crecimiento demográfico sustancial. Los precios permanecieron relativamente estables, y hubo al parecer, durante este período, algún aumento del ingreso real per cápita. Por ese entonces, existen pruebas fehacientes de un mejoramiento general de la productividad, que se refleja no sólo en las ganancias que reducía el transporte (sobre todo el marítimo), sino también en las consecuencias de los vastos cambios introducidos en el carácter de la agricultura. Muchos estudios regionales pusieron de relieve esos cambios, como en los casos de Provenza y Languedoc, por ejemplo,

donde los agricultores se volcaron a la vitivinicultura y el cultivo de la seda. Las diferencias en los precios regionales de los productos agrícolas se fueron achicando, lo cual indica una expansión de los mercados locales hacia los mercados regionales, nacionales y, finalmente, internacionales. Este crecimiento estaba destinado a prolongarse durante todo el siglo XVIII, y es evidente que el incremento y la expansión de la productividad, que llegaron a ser consignas de la revolución industrial, ya estaban en marcha. En suma, se había iniciado en Europa occidental un proceso de crecimiento económico sostenido.

II

En esta sección trataremos de explicar sucintamente el comportamiento de la tasa poblacional, de los precios y de la productividad. Antes de mediados del siglo XII el crecimiento demográfico condujo a la colonización de nuevas tierras, y la producción creció tan rápidamente, como la población o quizá más rápido que ésta, de modo que aumentó el ingreso per cápita. La necesidad de colonizar y poblar nuevas áreas se hizo sentir como un imperativo cuando la relativa superpoblación y los rendimientos decrecientes de los asentamientos existentes condujeron a una declinación del bienestar general. Este proceso pudo retardarse mediante un cultivo más intensivo de las tierras, pero a medida que la población continuó creciendo, la gente se vio obligada a trasladarse, finalmente, a las nuevas tierras de "frontera". La dispersión de la población por toda Europa fue un poderoso incentivo para expandir el comercio, puesto que las distintas regiones del continente poseían diferentes fuentes de recursos, diferentes densidades demográficas y, asimismo, diferentes proporciones de los factores de producción. Para citar sólo dos ejemplos, en muchas de las nuevas áreas colonizadas fue posible introducir el cultivo de la vid, y la demanda de vinos finos se incrementó enormemente en casi toda Europa, lo cual dio por resultado la expansión del comercio vinícola. En las áreas más densamente pobladas se desarrolló la manufactura -en particular la de los géneros de lana- y creció el comercio de las telas y de la indumentaria. De este modo, el comercio interregional fue una consecuencia natural de las diferentes dotaciones de los factores de producción concomitantes con la expansión de los asentamientos poblacionales en Europa a raíz del crecimiento demográfico.

Sin embargo, cuando Europa se fue poblando y el crecimiento demográfico continuó a un ritmo sostenido, empezaron a disminuir las utilidades, los salarios reales cayeron y, finalmente, a medida que se iba deteriorando el nivel de vida, la población fue víctima cada vez más del hambre y las enfermedades. Esta situación dio lugar a los desastrosos acontecimientos del siglo XIV, cuyo ciclo tocó fondo hacia el siglo XV, y toda la pauta volvió a iniciarse en ese punto. No obstante, el segundo ciclo se redujo considerablemente en comparación con el primero, no sólo porque los pobladores atravesaron las fronteras de Europa dirigiéndose hacia el Nuevo Mundo, lo cual aminoró la presión demográfica, sino, en especial, porque la aceleración de la tasa de aumento de la productividad permitió la rápida expansión de la producción y contrarrestó, por ende, la merma de las utilidades en la

esfera de la agricultura; en consecuencia, la depresión del segundo ciclo fue mucho menos devastadora. En realidad, cuando se inició el tercer ciclo de expansión demográfica, el aumento de la productividad llegó a integrarse al sistema, y la producción continuó creciendo más rápidamente que la población.

El comienzo de este sostenido aumento de la productividad sólo puede explicarse mediante una teoría del cambio institucional, que desarrollaremos en la tercera parte de este ensayo; pero las pautas del cambio demográfico, de los movimientos de los precios relativos y del crecimiento del comercio interregional pueden explicarse en función de un modelo estrictamente económico, al que llamaremos modelo malthusiano basado en la tesis de los "staples" o bienes primarios. Si bien este modelo simplifica excesivamente la evolución económica de Europa occidental, la adición de factores complejos (como cierta tasa de cambio tecnológico) no parece afectar en forma adversa su poder explicativo.

El modelo consta de dos sectores, un sector no agrícola, sujeto a rendimientos constantes en escala, y un sector agrícola, sujeto a rendimientos decrecientes a medida que la población continúa creciendo en cualquier área de asentamientos. Sin embargo, mientras haya disponibilidad de tierras vacantes de igual calidad, el aumento demográfico y los consiguientes rendimientos decrecientes en las áreas pobladas pueden mitigarse a través de la colonización y el asentamiento en nuevas tierras. A medida que aumenta la población, las dotaciones de los factores de producción de las distintas áreas se diferencian cada vez más. En las antiguas regiones pobladas, el trabajo y el capital (tanto físico como humano) son relativamente abundantes y conducen a la expansión del sector no agrícola. En las regiones recientemente pobladas, las pautas diferenciales de los recursos (provenientes de la diversidad de climas, suelos, etc.) generan una variada producción -agrícola y minera, y las utilidades del comercio aumentan en grado creciente. La consiguiente especialización y el comercio interregional dan lugar a un incremento de la productividad, pero no pueden explicar satisfactoriamente el sostenido crecimiento de la productividad necesario para escapar a la trampa malthusiana cuando toda la tierra disponible ha sido colonizada y empiezan a disminuir los rendimientos. Para romper el ciclo malthusiano deben producirse cambios institucionales que a través de incentivos canalicen los esfuerzos del hombre hacia el cambio tecnológico y el sostenido crecimiento de la productividad.

III ²

² Los orígenes intelectuales de la teoría que exponemos en esta sección deben buscarse en W. F. Baumol, *Welfare Economics and the Theory on the State*, Cambridge, Mass., 1952; Anthony Downs, *An Economic Theory on Democracy*, Nueva York, 1957; J. Buchanan y G. Tullock, *The Calculus of Consent*, Ann Arbor, Michigan, 1962; Harold Demsetz, "Towards a Theory of Property Rights", *American Economic Review* (Proceedings, mayo de 1967); Kenneth Arrow, "Political and Economic Evaluation of Social Effects and Externalities", Universities National Bureau Conference on the Economics of Public Output (inérito, citado con autorización del autor).

Las instituciones económicas y, específicamente, los derechos de propiedad son considerados en general por los economistas como parámetros, pero para el estudio de largo plazo del crecimiento económico son, evidentemente, variables, sujetas históricamente a cambios fundamentales. La naturaleza de las instituciones económicas existentes canaliza el comportamiento de los individuos dentro del sistema y determina, en el curso del proceso, si conducirá al crecimiento, al estancamiento o al deterioro económico.

Antes de avanzar en este análisis, debemos dar una definición. Resulta difícil asignar un significado preciso al término "institución", puesto que el lenguaje común lo ha utilizado en formas diversas para referirse a una organización (por ejemplo, un banco), a las normas legales que rigen las relaciones económicas entre la gente (la propiedad privada), a una persona o un cargo (un rey o un monarca), y a veces a un documento específico (la Carta Magna). Para nuestros fines, definiremos una "institución" o una disposición institucional (que es, en realidad, un término más descriptivo) como un ordenamiento entre unidades económicas que determina y especifica la forma en que -estas unidades pueden cooperar o competir.

Como en el caso más conocido de la introducción de un nuevo producto o un nuevo proceso, las instituciones económicas son objeto de innovaciones porque a los miembros o grupos de la sociedad les resulta aparentemente provechoso hacerse cargo de los costos necesarios para llevar a cabo tales cambios. El innovador procura obtener algún beneficio imposible de conseguir con los antiguos ordenamientos. El requisito básico para introducir innovaciones en una institución o un producto es que las ganancias que se espera obtener excedan los presuntos costos de la empresa; sólo cuando se cumple este requisito cabe esperar que se intente modificar la estructura de las instituciones y los derechos de propiedad existentes en el seno de la sociedad. Examinaremos sucesivamente la naturaleza de las ganancias potenciales y de los costos potenciales de tal innovación y exploraremos luego las fuerzas económicas que alterarían la relación de dichos costos y ganancias a lo largo del tiempo.

El beneficio potencial derivado de varias fuentes generales puede obtenerse mediante la innovación institucional encarada, sea en forma voluntaria o a través de la utilización de los poderes coercitivos del gobierno. Para llevar a cabo un cambio organizativo voluntario, un grupo de individuos puede optar por someterse a un conjunto común de normas que rigen su comportamiento. Dado que cada miembro conserva el derecho de renunciar y retirarse de la organización, ésta sólo existirá mientras sirva a los intereses del grupo. Las sociedades, las corporaciones y las cooperativas son ejemplos de este tipo de organización. Las organizaciones que se hallan bajo la égida gubernamental son fundamentalmente diferentes, puesto que en este caso el gobierno puede recurrir a la fuerza o la coerción para exigir un desempeño específico, y el individuo ya no puede renunciar a su condición de miembro ni eludir las consecuencias coercitivas de las políticas del gobierno.

Los beneficios potenciales que históricamente han inducido las innovaciones institucionales o incrementado de ese modo la productividad son el resultado de 1) las economías de escala, y 2) la reducción de los costos de las transacciones, es decir, los costos necesarios para garantizar el funcionamiento de un sistema económico. Estos costos pueden dividirse, a su vez, en costos de las externalidades, de la información y del riesgo. Tanto el desarrollo de las economías de escala como la reducción de los costos de las transacciones han constituido importantes fuentes de beneficios para los grupos que emprenden un reordenamiento institucional.

Las economías de escala son, en esencia, un fenómeno tecnológico, y reflejan el hecho de que toda producción, para que tenga un máximo de eficacia (el costo más bajo por unidad), debe alcanzar una dimensión que requiere una organización más compleja que la de un solo propietario. Las compañías privilegiadas, las sociedades anónimas o compañías por acciones, las corporaciones y la provisión legal de la responsabilidad limitada son ejemplos clásicos de cómo se crearon instituciones y derechos de propiedad que permitieron a los individuos obtener los beneficios inherentes a las economías de escala. Tales organizaciones primero fueron mencionadas por el gobierno y posteriormente pasaron a ser voluntarias, dentro del conjunto de derechos de propiedad destinados a permitir que las actividades comerciales se organicen en gran escala.

Entre los costos de las transacciones antes mencionados, las externalidades han recibido la máxima atención. Cuando hablamos de una externalidad queremos significar que algunos de los beneficios (o costos) de una transacción recaen en otras personas que no son las partes directamente intervinientes. Entre los ejemplos conocidos podemos citar, en la época moderna, los beneficios aguas abajo de una represa o, históricamente, el accionar de los piratas y corsarios que capturaban los buques mercantes. Un ejemplo histórico aun más significativo es la incapacidad de un empresario para captar las ganancias resultantes de una innovación si no cuenta con la protección legal de la propiedad intelectual. En cada caso, las utilidades que obtienen el constructor potencial de la represa, el comerciante o el empresario innovador son inferiores a las que podrían recibir mediante un adecuado reordenamiento institucional. Un cambio en la estructura impositiva o en la pertenencia de la propiedad permitiría al constructor de la represa obtener para sí los beneficios aguas abajo. Una fuerza naval podría terminar con la piratería, con lo cual serían los comerciantes y no los piratas quienes cosecharían los beneficios del tráfico comercial; asimismo, la puesta en vigor de una ley de patentes permitiría al empresario innovador sacar provecho de su innovación. La internalización de una externalidad mediante la reorganización de los derechos de propiedad, la innovación institucional o la vigilancia de los mercados no sólo aumentará la rentabilidad privada de la actividad sino que, como en el caso de las economías de escala, mejorará también la eficiencia y la producción de la sociedad al igualar los rendimientos privado y social de una actividad económica.

Un aspecto menos explorado de los costos de las transacciones es el que se refiere a la organización y el mejoramiento del flujo de la información económica pertinente, y sin embargo ésta fue históricamente una importante esfera de la innovación institucional.

Si la adquisición de información no implicara costos, los precios sólo diferirían, en todos los mercados, por los costos del transporte. En realidad, la información es costosa, y la existencia generalizada de mercados puramente locales reflejaba simplemente, en buena medida, la falta de información acerca de oportunidades comerciales lucrativas en zonas más distantes. El desarrollo de dicha información significaba que los comerciantes podrían enviar sus productos a aquellos mercados donde los diferenciales de los precios netos (es decir, los precios ajustados de conformidad con los costos del transporte) fueran más altos, por lo tanto, el establecimiento de instituciones destinadas a incrementar el flujo de información aumentaba las ganancias de los comerciantes. El desarrollo de toda una red de instituciones mercantiles comerciantes, corredores de bolsa, agentes o comisionistas, sobrecargos, antiguas bolsas que funcionaban en los cafés- estaba dirigido básicamente hacia este fin. Con el tiempo, resultó ventajoso producir y vender esta información en forma de revistas de sociedades comerciales y otras publicaciones que incluían listas de las cotizaciones o las tendencias de los precios. Al igual que las dos fuentes previas de información, éstas no sólo fueron provechosas para comerciantes y empresarios sino que mediante los mercados de arbitraje constituyeron una importante fuente de aumento de la productividad y del crecimiento económico en el mundo occidental.

La prevalencia del riesgo - imposibilidad de saber a ciencia cierta cuáles son las condiciones en que podrán llevarse a cabo las transacciones futuras- es otro costo que limita el alcance de las transacciones. La posibilidad de que una transacción individual acarree pérdidas muy grandes impedirá que se encare tal empresa, incluso sí al promediar un número suficiente de empresas la tasa promedio de utilidades resulta en realidad muy alta. La creación de instituciones destinadas a repartir los riesgos permitiría evidentemente a los empresarios obtener tasas más altas de utilidades sin correr el riesgo de tener que enfrentar las desastrosas consecuencias del fracaso de una empresa individual. Las antiguas sociedades por acciones en las áreas naviera y comercial, las sociedades anónimas y las compañías de seguros (como el Lloyd de Londres) fueron creadas precisamente para cosechar los beneficios de tales empresas de alto riesgo. Dado que los elevados beneficios potenciales reflejaban la tasa social de utilidades, el desarrollo de esas instituciones destinadas a repartir los riesgos conduciría también al incremento de la productividad. Hacemos notar, de paso, que muchas innovaciones institucionales se crearon tanto para intensificar el flujo de información como para repartir los riesgos (numerosos tipos de organizaciones financieras, mercados a término, etcétera).

Los tipos de innovaciones antes mencionados están asociados con un cambio institucional que mejora la eficiencia de la economía. Sin embargo, es el único tipo posible de innovación institucional individualmente provechoso. También se pueden crear disposiciones

institucionales, sea por parte de grupos voluntarios o por el gobierno, destinadas a cosechar utilidades para algunos grupos de individuos a expensas de otros (o, en suma, para redistribuir el ingreso)³. Hacemos notar que todo grupo que se organiza para controlar eficazmente la oferta es capaz de redistribuir el ingreso en su favor. El sistema de guildas proporciona un ejemplo. Podemos mencionar también los distintos intentos de emprender tales actividades a través del poder coercitivo del gobierno: son casos típicos las diversas tentativas de fijar los salarios después de la época de la Peste Negra o, para citar un ejemplo diferente, el impuesto al voto establecido en Inglaterra en el año 1381.

La creación de estas disposiciones institucionales no deja de ser costosa. El costo de la creación de asociaciones, tanto voluntarias como gubernamentales, varía en proporción directa con el número de personas involucradas: cuanto mayor es el número de miembros que deben ponerse de acuerdo, mayores serán los costos⁴. Puesto que una organización voluntaria también implica presuntamente el privilegio del retiro voluntario, dicha organización debe existir y funcionar, de hecho, de acuerdo con la norma de unanimidad.⁵

Sin embargo, cuando consideramos una organización gubernamental debemos tomar en cuenta cuidadosamente los costos potenciales. Mientras los especialistas en ciencias políticas y sociales no desarrollen una teoría del estado más sofisticada, sólo podremos especificar, en distintos momentos a lo largo del tiempo, la estructura del poder político y de la toma de decisiones, antes que formular una teoría dinámica del cambio político. En una democracia, los costos de la puesta en vigor de una política particular implican generalmente el apoyo del 51% de la población de acuerdo con la regla del dominio de la mayoría. Pero si retrocedemos en el tiempo para examinar los problemas que nos conciernen en este ensayo, veremos que las normas para la toma de decisiones referidas al cambio político son más difíciles de determinar. Esto no significa negar la posibilidad de efectuar cambios políticos con algún costo particular. El ejemplo más obvio que acude a nuestra memoria es el cohecho de reyes y príncipes que deseaban ávidamente obtener fondos para manejar sus gobiernos. Históricamente observamos muchos casos de cambios innovadores que se llevaron a cabo a través de discretos sobornos, enmascarados a veces bajo la apariencia de préstamos. Pero, para explicar estas antiguas formas del cambio político, ni siquiera poseemos aún el embrión de una teoría general tal como la que comenzamos a formular para los cambios que se producen en una democracia política.⁶ En consecuencia, por ahora debemos llegar a la conclusión de que las normas para la toma de decisiones han

³ Las innovaciones institucionales destinadas a realizar las ganancias inherentes a las economías de escala, o a reducir los costos de las transacciones, también redistribuirán probablemente el ingreso dentro de la economía, pero este efecto es un subproducto del objetivo primario. En cambio, las innovaciones institucionales destinadas principalmente a redistribuir el ingreso no incrementan en general la producción y habitualmente la reducen.

⁴ Este brevísimo examen de los costos de la organización es ampliado por Buchanan y Tullock, op. cit., cap. 8.

⁵ Esto significa que el participante debe considerar que el costo de su retiro excede el costo de la política con la cual está en desacuerdo.

⁶ La teoría es tentativa incluso para las democracias políticas y dista de ser satisfactoria. Buchanan y Tullock, op. cit., y Downs, op. cit., dieron algunos pasos iniciales hacia la exploración de aspectos de esta parte del problema.

variado ampliamente en el curso del tiempo, y a esta altura no podemos especificarlas con exactitud. Debemos dar por sentada, simplemente, la capacidad de ciertos grupos de la sociedad para cambiar, con el correr del tiempo, las reglas para la toma de decisiones, o para modificar el proceso político.

El proceso político acarrea un costo adicional que está ausente en el sistema voluntario: una vez que se llega a un acuerdo para promulgar una ley, todos los ciudadanos deben someterse a ella, independientemente de que la aprueben o no. Éstos son los costos del acuerdo coercitivo. Por ejemplo, cuando en la Europa feudal se instituyó el sistema de la servidumbre –que proporcionaba trabajo a los campesinos a cambio de "protección y justicia"- éstos estaban sometidos desde ese momento a la autoridad coercitiva del señor y no tenían derecho a disolver ese vínculo, aun cuando los beneficios iniciales hubieran dejado de existir mucho tiempo atrás. La conocida historia de la lenta desaparición del feudalismo ilustra adecuadamente el costo potencial de un acuerdo coercitivo. La ampliación de la autoridad del gobierno siempre tiene costos en términos de su poder coercitivo, que es utilizado de un modo que puede dañar incluso a aquellos miembros de la sociedad que originariamente promovían la ampliación de la autoridad gubernamental.

¿Cuáles son los factores determinantes de que los grupos elijan medios voluntarios antes que gubernamentales para implementar una innovación institucional? La respuesta debe buscarse en los costos y beneficios relativos de los métodos alternativos, y en nuestro breve esbozo hemos sugerido algunos de los costos y beneficios que podrían existir. Cabe señalar que los costos sociales parecen ser más grandes, en general, para la organización gubernamental, pero debemos comprender también que en muchos casos los beneficios serán aun mayores. La razón más obvia reside en el poder coercitivo que permite al gobierno aplicar políticas, aunque éstas puedan ser fuertemente objetadas por una parte de la sociedad. El poder coercitivo se ejerce a través de la capacidad para recaudar impuestos, promulgar leyes reguladoras e instituir los procedimientos de dominio eminente. Los costos y beneficios relativos se verán particularmente influidos por el grado de desarrollo de la "infraestructura" del gobierno, comparado con el grado de desarrollo del mercado. La era del "mercantilismo" representa un período en que la estructura gubernamental estaba relativamente bien desarrollada y los mercados eran pequeños, además de estar fragmentados y con frecuencia monopolizados. Los comerciantes y empresarios recurrían al gobierno para abrir mercados, desbaratar monopolios locales y brindar protección naval y militar al comercio en suma, para introducir las innovaciones institucionales esenciales destinadas a internalizar las externalidades y reducir los costos de las transacciones.

Nuestra exploración de las bases de la innovación institucional no ha explicado hasta ahora por qué tiende a producirse esa innovación. Pero debemos recordar que las externalidades o los costos de las transacciones existen presumiblemente en cualquier momento dado porque ningún grupo de la sociedad juzga que es provechoso internalizar la externalidad o eliminar las imperfecciones del mercado asociadas con otras formas de los costos de las

transacciones. Existe equilibrio entre las instituciones económicas cuando los costos del cambio (para el individuo o el grupo) exceden los beneficios potenciales. Por lo tanto, cuando los individuos o los grupos que toman las decisiones juzgan que es conveniente inducir una innovación institucional, debe producirse en el sistema algún desequilibrio que incline la balanza del lado de los beneficios; en otras palabras, deben haber aumentado los beneficios percibidos, o disminuido los costos, o ambas cosas a la vez.

Son varios los factores que parecen haber creado un desequilibrio en la estructura social del mundo occidental. Centraremos nuestro enfoque en los siguientes: 1) los cambios de largo plazo en los precios relativos de los productos y los factores de producción; 2) los cambios en la dimensión del mercado, y 3) los cambios en las normas del gobierno para la toma de decisiones.⁷

Los cambios de largo plazo en los precios relativos de los productos y los factores de producción dieron lugar a cambios institucionales fundamentales. Por ejemplo, los cambios en el valor relativo de la tierra y de la mano de obra modificaron la rentabilidad derivada de "poseer" una versus la otra y destruyeron la *raison d'être* fundamental del feudalismo. El alza de los precios agrícolas incrementó el valor de la tierra; por lo tanto, convenía establecer la propiedad exclusiva de la tierra (es decir, la propiedad privada de ésta). A raíz del crecimiento demográfico y de la oferta relativamente fija de tierras los servicios laborales se fueron haciendo cada vez menos valiosos, lo cual proporcionó la base para el desarrollo de una fuerza laboral libre. Cuando se revirtieron los precios relativos, las presiones en favor del cambio institucional operaron en dirección opuesta. Los cambios en los precios relativos condujeron también a una expansión de la base para el comercio interregional y ocasionaron otros cambios que examinaremos en la parte IV de este ensayo.

El creciente tamaño del mercado influyó históricamente con mucha fuerza en la innovación institucional. Los costos de las transacciones tienden a estar sujetos a las economías de escala. El costo de la obtención de información adicional acerca de los precios puede ser independiente del tamaño del mercado involucrado, pero en el caso de un mercado potencial más grande vale la pena adquirir información que habría resultado improductiva en un mercado muy pequeño. Esto parece ser cierto, tanto con respecto al mejoramiento de la

⁷ Mientras que los cambios de los precios de los factores de producción resultantes del crecimiento demográfico y los cambios de las normas gubernamentales para la toma de decisiones son exógenos, los cambios en el tamaño del mercado son en parte endógenos (resultan de los cambios de los precios relativos y del crecimiento demográfico) y en parte exógenos (derivados de acciones políticas y militares). Otras fuerzas que condujeron a un desequilibrio fueron los cambios de las normas de comportamiento -tales como la buena disposición del pueblo para aceptar la propiedad privada- y las innovaciones. La aceleración de la innovación es endógena para nuestro modelo, pero algunas innovaciones podrían producirse y en realidad se produjeron incluso en ausencia de instituciones que permitían que el innovador obtuviera una buena parte de los beneficios de la innovación. Eran generalmente innovaciones o descubrimientos fortuitos que entrañaban pocos costos de exploración o riesgos. El progreso de esta actividad innovadora era tan lento que el consiguiente incremento de la productividad quedaba superado por el crecimiento demográfico.

información como a la reducción de las externalidades en casos tales como el control de la piratería y el bandolerismo.

Por ejemplo, el costo que implica la instalación de un agente en un puerto extranjero es aproximadamente el mismo, independientemente de que el intercambio comercial con esa área sea del orden de 1.000 o de 1.000.000 de libras esterlinas anuales. La reducción de los costos a través de una mejor información sobre los precios y los volúmenes del intercambio puede no valer la pena en el primer caso, pero sí en el segundo. De modo análogo, cuando el comercio con las Indias occidentales era pequeño, los costos que acarrea eliminar la piratería eran demasiado grandes en relación con los beneficios que se podían obtener, pero llegó un momento en que el creciente volumen del comercio justificó ese desembolso.

Los cambios en las normas gubernamentales para la toma de decisiones son un factor al cual nos referiremos brevemente, al menos en este artículo, pero deben desempeñar, sin duda, un importante papel en todo estudio de la evolución del mundo occidental. El poder relativo de la corona, de los señores feudales y de los municipios -y los cambios de ese poder relativo a lo largo del tiempo- fueron en realidad cambios en las reglas para la toma de decisiones que modificaron sustancialmente los costos que implicaba apelar al gobierno para que llevara a cabo una determinada política económica. Por el momento, carecimos de un corpus de teoría que explique estos cambios.

A esta altura, debe ser evidente que estamos hablando de dos niveles diferentes de instituciones: 1) instituciones fundamentales, que especifican las "normas básicas", tales como la base "institucional" fundamental de los derechos de propiedad y las normas básicas con respecto a la toma de decisiones políticas, y 2) disposiciones institucionales secundarias, que pueden establecerse sino alterar las instituciones fundamentales. Estas instituciones fundamentales pueden especificarse en una constitución o apoyarse en precedentes legales, o quizá sólo en el derecho consuetudinario. A veces se estipulan los procedimientos que pueden utilizarse para modificar estas instituciones fundamentales, como en el caso de las normas para introducir enmiendas en una constitución formal. La innovación de ciertas disposiciones institucionales secundarias tiene lugar algunas veces sin un cambio político o legal, pero otras requiere una implementación política. Históricamente, muchos cambios institucionales secundarios fueron enteramente compatibles con las instituciones básicas existentes, mientras que otros entraban en pugna con el statu quo de los derechos de propiedad o de las normas para la toma de decisiones políticas. A medida que se producen estas innovaciones secundarias, las presiones políticas se van acumulando hasta inducir la reorganización de las instituciones fundamentales.

Como ya hemos subrayado, la innovación institucional no lleva necesariamente al crecimiento. Algunos cambios institucionales conducen a la redistribución del ingreso, y de hecho reducen la producción. La historia de las antiguas civilizaciones, así como la de las actuales economías subdesarrolladas, atestiguan que frecuentemente es más provechoso para

el empresario desarrollar instituciones con vistas a redistribuir el ingreso que introducir innovaciones en las instituciones con el fin de aumentar la productividad. En nuestro ensayo sostenemos, en esencia, que los cambios acumulativos en las disposiciones institucionales secundarias dieron lugar a la larga, durante este periodo, a la reestructuración de las instituciones fundamentales de Europa occidental, lo cual constituyó un estímulo para que los miembros de la sociedad se esforzaran por aumentar la productividad de sus emprendimientos económicos. Habían surgido nuevos incentivos en forma de una mayor rentabilidad privada de la innovación y de un mejoramiento de la calidad de los factores de producción. En términos más específicos, mientras que la tasa social de utilidades de la innovación y la formación de capital (tanto humano como físico) siempre había sido alta, los cambios en la organización y en los derechos de propiedad influyeron para que la tasa privada de las utilidades acumuladas por los individuos y los grupos sociales se aproximara cada vez más a la tasa social de utilidades, lo cual tuvo como resultado, inevitablemente, el aumento de la eficiencia.

IV

De las secciones anteriores puede inferirse que los cambios económicos básicos crearon un potencial para oportunidades realmente provechosas, que podían concretarse a través de la innovación de las instituciones económicas. El examen que haremos de esas inferencias en esta sección será necesariamente muy breve. Nuestro principal objetivo es ilustrar las perspectivas de este modelo, basándonos de modo fundamental en la experiencia inglesa.

Si bien nuestro modelo tiene implicaciones para el modo como evolucionaron las instituciones feudales, sólo examinaremos la forma en que declinaron y fueron reemplazadas.

Las características económicas fundamentales del mundo medieval antes del año 11 00 eran las siguientes: 1) había disponibles abundantes tierras para la colonización y los asentamientos de igual calidad aproximadamente que las tierras ya pobladas; 2) la mano de obra era un factor de producción relativamente escaso; 3) la mayor parte del pequeño volumen comercial se limitaba al intercambio local de bienes y servicios; el intercambio comercial de larga distancia se basaba esencialmente en las diferentes dotaciones de recursos de las diversas regiones, que incluían a veces diferencias en las inversiones de capital humano especializado; 4) la tasa de la actividad innovadora parece haber sido muy baja.

La fuerza que desbarató esta economía fue el cambio demográfico. Las instituciones fundamentales del feudalismo se habían desarrollado debido a la escasez de mano de obra en proporción con la tierra, razón por la cual era imperativo extraer de la fuerza laboral las

utilidades que no podían obtenerse de la ubicua oferta de tierra.⁸ La presión demográfica socavó la base económica de la organización institucional del feudalismo, revirtiendo la relación de los precios como resultado de los rendimientos decrecientes y expandiendo el tamaño de los mercados. El aumento poblacional en proporción a la oferta fija de buenas tierras condujo al alza de los precios de los productos agrícolas, en comparación con los de los productos no agrícolas; esto elevó a su vez el valor de la tierra y redujo los salarios reales debido a la caída de la producción per cápita del trabajador. El crecimiento demográfico, la colonización y las diferentes dotaciones regionales de los factores de producción dieron lugar a la expansión del comercio. Como resultado de ese estado de cosas, los terratenientes se dieron cuenta de que les convenía reemplazar la mano de obra por pagos en especie y en efectivo, y arrendar las tierras solariegas a cambio del pago de una renta.

Del otro lado de la escala, el creciente valor de la tierra produjo un desequilibrio básico en el mundo medieval. La tierra prometía ahora la obtención de ingresos mucho más altos para quienes pudieran explotarla en forma individual: por lo tanto, se acrecentó la presión para eliminar el uso de la propiedad común de la tierra con el fin de lograr la propiedad privada exclusiva. El movimiento tendiente a cercar las tierras, que fue sin duda el más espectacular de los cambios institucionales inducidos por este cambio de los precios relativos, condujo a una reorganización de la propiedad con vistas a permitir la posesión exclusiva de la tierra. Los cercados voluntarios de tierras datan precisamente de este período.

La presión demográfica ejerció también un efecto significativo sobre los sectores no agrícolas de la economía. Esta presión, que se hizo sentir de modo irregular en toda Europa occidental, pero no existió en absoluto en Europa oriental, condujo a la diferenciación cada vez más acentuada de las dotaciones de los factores de las diferentes regiones europeas y esto incrementó, a su vez, los incentivos para el comercio. Sin embargo, los beneficios potenciales del comercio se vieron obstaculizados por los altos costos de las transacciones debido a la falta de información sobre los mercados potenciales y a la existencia de la piratería y el bandolerismo en vasta escala. No es extraño, entonces, que algunos grupos de comerciantes encarasen una acción concertada para reducir los costos. La formación de agrupaciones de comerciantes, la instalación de agentes o representantes en diferentes ciudades para incrementar el flujo de información y los esfuerzos tendientes a eliminar o reducir la piratería en las principales rutas comerciales tenían por objeto permitir que los comerciantes pudieran captar los crecientes beneficios inherentes al comercio de larga distancia. Los depósitos bancarios, los seguros y los predecesores de las corporaciones son sólo tres ejemplos de disposiciones institucionales que se desarrollaron durante este período para reducir los riesgos y los costos de la información.

⁸ El profesor Evsey Domar, en un ensayo inédito que tuvo la amabilidad de facilitarnos, construye un modelo que explica la perpetuación de la servidumbre en Europa oriental (en contraste con su desaparición en Europa occidental) en términos de una clase terrateniente que puede apropiarse de las "rentas" de la mano de obra cuando la tierra abunda. En Europa occidental, en cambio, los terratenientes pueden apropiarse de las utilidades derivadas de la tierra. Esta explicación es compatible con nuestro modelo más general.

La expansión del comercio tuvo otras dos consecuencias institucionales: 1) aparecieron los contratos formales en reemplazo de los antiguos acuerdos informales a medida que la dimensión del mercado influyó para que las relaciones comerciales fueran más impersonales; la creación de la obligación contractual fue un paso importante en el desarrollo de los derechos de propiedad; 2) las unidades político-administrativas eran cada vez más inadecuadas para satisfacer las necesidades del comercio en expansión, el cual requería una esfera más amplia de políticas fiscales, medidas de protección, e información; en consecuencia, se desarrollaron o consolidaron unidades políticas más grandes, capaces de adecuarse a la creciente dimensión de los mercados.

Como vimos en las secciones anteriores, no sabemos con exactitud en qué momento el control del crecimiento demográfico tendió a contrarrestar estos procesos. Sin embargo, los efectos de la larga declinación demográfica fueron notables. Se revirtieron los precios relativos, La tierra, relativamente más abundante ahora, perdió en parte su valor, mientras que la mano de obra empezó a escasear y a encarecerse como resultado de la competencia entre los señores para conseguir gente que trabajara la tierra. Con el fin de contrarrestar la pérdida de ingresos proveniente del encarecimiento de la mano de obra, los señores trataron de valerse de su poder político para volver a imponer las antiguas obligaciones feudales. Los campesinos y trabajadores, por su parte, querían librarse de esas obligaciones para tener la posibilidad de gozar más plenamente de los beneficios derivados de su propio trabajo, que ahora habían aumentado de manera notable en términos de los salarios reales.

Nuestro modelo pronosticaría, en tales circunstancias, un período de recrudescimiento de las tensiones sociales y los conflictos entre esos grupos, lo cual exige un estudio de la estructura y la distribución del poder político de la época para prever su resolución. En la medida en que el poder político se centrara en el señor, éste estaría en condiciones de volver a imponer las antiguas obligaciones feudales; en la medida en que ese poder se repartiera más ampliamente entre diversos intereses políticos, le resultaría más -difícil acaparar nuevamente para sí los beneficios del trabajo. En cuanto al sector no agrícola de la economía, la declinación demográfica sirvió para reducir el volumen agregado del comercio en dos sentidos: afectó tanto la dimensión total del mercado como la diferencia entre las diversas regiones de Europa. Por consiguiente, en un mundo caracterizado por el alto costo de las transacciones, redujo las bases para el comercio. Si bien es cierto que aumentó el ingreso per cápita y que la distribución del ingreso se desplazó en favor de las clases trabajadoras (lo cual produjo un cambio en la composición de las demandas), habría sido sorprendente que la elasticidad de los ingresos y de la demanda de importaciones hubiera bastado para superar a las fuerzas conducentes a la declinación del comercio. Un factor adicional de la merma del comercio sería el costo mayor de las transacciones asociado con la disminución del volumen de las actividades comerciales. En la primera parte de este ensayo vimos que a los comerciantes les resultaba provechoso reducir los costos de las transacciones instalando agentes o representantes en ciudades distantes para que adquiriesen

información sobre los precios y las posibles oportunidades comerciales, pero a medida que el volumen fue mermando, este recurso dejó de ser económicamente lucrativo.⁹ El flujo de información se detuvo y el volumen del comercio se fue achicando cada vez más. No es extraño, entonces que los historiadores que se dedicaron al estudio de la economía de los pueblos hayan hablado de la existencia de una depresión (que significaba, para ellos, la disminución del volumen total de la actividad económica) incluso en medio de un mundo donde el relativo incremento del salario real percibido por los campesinos y trabajadores habría conducido presuntamente a un ingreso per cápita más alto.

Con el advenimiento del siglo XVI, la pauta cambiante de los precios relativos demuestra, sin lugar a dudas, la reaparición de los rendimientos decrecientes. Mientras que la caída de los salarios reales y del valor de la mano de obra anunciaba la desaparición definitiva de las obligaciones feudales, anunciaba también el alza efectiva y la institucionalización fundamental de la pertenencia de la propiedad privada como resultado de los crecientes valores de la tierra. Los cercados de tierras que tuvieron lugar en esa época ocurrieron precisamente en las áreas previstas por la teoría que hemos esbozado, es decir, en pasturas que producían lana cruda y en áreas aptas para la horticultura. Los primeros respondían a la expansión de la demanda de lana cruda y los segundos al aumento de la demanda de productos comestibles en las áreas urbanas en vías de rápido desarrollo. El movimiento en pro del cercado de tierras alcanzó dimensiones muy amplias durante el siglo XVI en las regiones montañosas de Inglaterra porque las utilidades resultantes del cercado eran allí más altas que en las tierras cultivables por dos razones: primero, las áreas aptas para el pastoreo tenían una densidad demográfica más baja que las tierras labrantías; en consecuencia, en términos de nuestro modelo era menor el número de personas que tenían que ponerse de acuerdo y prestar su conformidad para cercar las tierras. Segundo, quizá más importante, a raíz del aumento del precio de la lana la gente que ocupaba tierras comunales las explotaba en forma ineficiente porque cada individuo trataba de apacentar mayor número de ovejas. El costo que representaba para cada uno de ellos el apacentamiento de más ovejas en tierras comunales se aproximaba a cero, pero el costo que implicaba para la sociedad el hecho de que todo el mundo actuara de ese modo era evidentemente muy grande. En las tierras de propiedad común se llegó a un sobreapacentamiento del ganado, y la producción total de lana empezó a disminuir, lo cual brinda un ejemplo clásico de una externalidad asociada a los recursos de la propiedad común. Los individuos que tenían poder para cercar las tierras comunales pudieron evitar ese inconveniente rodeando las áreas con cercas e impidiendo el acceso a los demás. La extinción de los derechos de las tierras comunales permitió a los nuevos propietarios incrementar su producción privada (y la de la sociedad) a costa de las personas expulsadas de esas tierras, que quedaban evidentemente en peores condiciones económicas. No obstante, puesto que las tierras de pastoreo se explotaban ahora con mayor

⁹ La Liga Hanseática se desarrolló durante ese período no sólo para consolidar las fuentes de información, sino particularmente como una “institución” defensiva destinada a perpetuar el dominio de esas ciudades de Europa septentrional frente a la declinación del comercio y a la severa competencia de los extranjeros. Nuestro modelo pronosticaría que en los períodos de contracción de los mercados las instituciones que se desarrollarían tendrían un carácter redistributivo (como las guildas).

eficiencia, los costos y beneficios para la sociedad se aproximaban a los costos y beneficios que recaían en el individuo.

Las áreas cultivables del sur de Inglaterra cedieron más lentamente al cercado de tierras. El costo que implicaba llegar a un acuerdo sobre el particular era obviamente más alto cuando el número de personas involucradas era mayor. Por otra parte, en estas áreas las' deseconomías externas potenciales eran menos onerosas que en las áreas de pastoreo. Entre otras cosas, los problemas concomitantes con el recurso de la propiedad común eran menos apremiantes, puesto que los individuos labraban allí sus propias parcelas y recogían directamente los beneficios; los derechos comunales sólo existían en las tierras que estaban en barbecho, o en los intervalos entre una siembra y otra, y en las tierras áridas o incultas. Además, el mejoramiento de los pantanos y las tierras incultas durante los siglos XVI y XVII puede haber proporcionado una alternativa menos costosa para expandir la producción que la que brindaba el cercado de las tierras cultivables. Sea como fuere, éste sólo pudo lograrse por completo en el siglo XVIII a través del uso del poder coercitivo del gobierno, como un medio de reducir su costo.

Volviendo al sector no agrícola, encontramos dos fuerzas básicas que en esos siglos promovieron el reordenamiento de las instituciones. La primera, que ya existía en el período anterior, fue la divergencia en los precios relativos debida a la diferente dotación de los factores de producción entre las distintas regiones de Europa,' así como entre Europa occidental y Europa oriental (ya que en el área oriental no existía la presión demográfica ni los rendimientos decrecientes característicos del occidente). El comercio interregional floreció a medida que la cambiante ventaja comparativa de las diferentes áreas fue ofreciendo a los empresarios nuevos beneficios. Otro factor que dio lugar a incrementos sustanciales en el comercio fue el efecto inflacionario de la afluencia de las riquezas provenientes del Nuevo Mundo. Mientras que Hamilton y los siguientes estudiosos de la historia de la economía hacían hincapié en el retraso resultante de los salarios con respecto a los precios (hipótesis que no es respaldada por la teoría ni por la evidencia), la verdadera consecuencia del flujo de esas riquezas fue su impacto sobre la expansión del tamaño de los mercados. La importación de metales y piedras preciosas hacia Europa vía España estimuló el desarrollo de todas las economías occidentales, incrementando los incentivos del comercio. A raíz de la expansión comercial surgió una era de importantes innovaciones institucionales que fue llamada "revolución comercial". Entre los ejemplos típicos de esas innovaciones institucionales podemos mencionar las compañías por acciones, diversas y sofisticadas formas de seguros y el desarrollo de mercados financieros internacionales, innovaciones que se crearon con el objeto de reducir los costos de la información o repartir los riesgos. Se organizaron convoyes y expediciones navales para combatir la piratería. Ciudades como Cádiz, Lisboa, Bordeaux, Rouen, Amberes, Amsterdam, Brístol y Londres adquirieron importancia como centros comerciales, donde se establecieron instituciones mercantiles y financieras para incrementar el flujo del comercio. Debemos subrayar, a esta altura de nuestra exposición, que estas innovaciones dieron lugar a un sustancial aumento de

la productividad y que el mayor caudal de información, así como la disminución de la piratería y de otros obstáculos, produjo un espectacular descenso del costo del movimiento de mercancías entre las distintas áreas. En realidad, si bien hemos considerado que el empresario innovador y el cambio tecnológico fueron las grandes fuentes del aumento de la productividad durante la época de la revolución industrial, no hemos sido capaces de reconocer que el comerciante y el creciente caudal de información desempeñaron el mismo papel en la era del crecimiento comercial.

Las compañías por acciones son un ejemplo clásico de instituciones que evolucionaron bajo el impulso de esas nuevas oportunidades lucrativas. No sólo sirvieron para repartir los riesgos entre los dueños de acciones: también incrementaron la información acerca de las actividades comerciales instalando a algunos de sus socios en diversas localidades, e incluso protegiendo a veces a sus accionistas a través de su propio poder de policía.

Los mercados financieros internacionales que se desarrollaron en Amberes y Amsterdam fueron también una consecuencia de la creciente rentabilidad del comercio internacional. La expansión económica y el incremento de los beneficios percibidos por los comerciantes eran concomitantes con el creciente conocimiento sobre la oferta y demanda de capital. Las compañías por acciones cumplían esta función, con lo cual disminuía el costo del capital y se expandía el comercio.

La expansión del tamaño del mercado estimuló la innovación en dos aspectos fundamentales. El primero fue una consecuencia natural de la especialización y la división del trabajo en el sentido clásico en que Adam Smith describía el proceso. En función de nuestro modelo, estos factores redujeron simplemente los costos del descubrimiento de la innovación. El segundo fue el aumento de los beneficios potenciales de la innovación.

Sin embargo, mientras la innovación pudiera ser utilizada libremente por otros empresarios, el grueso de los beneficios generados por ella no podía ser captado por el empresario innovador.

La concesión de monopolios por parte de la corona isabelina con el fin de asegurar que las innovaciones introducidas en Europa occidental pudieran ser importadas provechosamente por Inglaterra fue un expediente utilizado por el gobierno para estimular la adopción de técnicas perfeccionadas.- En otro artículo hemos descripto la forma en que tales concesiones monopólicas se transformaron gradualmente en un sistema de patentes que se incorporó a la estructura legal del derecho consuetudinario inglés, en virtud de la Ley de Monopolios promulgada en 1624, y esto ilustra de qué manera una serie acumulativa de innovaciones institucionales secundarias condujo a un cambio en la estructura institucional fundamental.¹⁰

¹⁰ "Innovation and Diffusion of Technology: A Theoretical Framework", de Douglass C. North, aparecerá próximamente en Proceedings of the Fourth International Congress of Economic Historians at Bloomington, Indiana y será publicado por The University of Indiana Press.

Las implicaciones de la Ley de Monopolios excedieron con creces a la propia ley. En un período anterior, el poder del gobierno había sido el medio más viable para derribar ciertas barreras que obstaculizaban el comercio, tales como la amenaza de la piratería y la proliferación de monopolios locales; la verdadera base del mercantilismo fue la unión tácita del gobierno y los comerciantes para captar los beneficios derivados de las empresas comerciales. Hacia fines del siglo XVI los mercados se habían ampliado y las ganancias potenciales del comercio interior y exterior aumentaron a tal punto que la intervención del gobierno no sólo parecía innecesaria, sino que era realmente costosa y, por lo tanto, injustificable. Los monopolios creados oficialmente pusieron trabas a los comerciantes empeñados en sacar partido del comercio en vías de expansión. Incluso cuando se establecieron por vez primera esos monopolios, algunas de las concesiones fueron regaladas a favoritos de la corte (y tuvieron, por lo tanto, un efecto puramente redistributivo, en lugar de constituir un estímulo para el comercio). Se empezó a sospechar que todas las concesiones monopólicas eran vehículos de privilegio e instrumentos destinados a redistribuir el ingreso, negándose de este modo a los demás el libre acceso a los beneficios inherentes a los mercados en creciente expansión. Surgieron entonces presiones para desalojar al gobierno y a sus grupos monopólicos de las posiciones en que estaban atrincherados.

Los principales conflictos políticos del siglo XVII reflejan esta resistencia a las influencias opresivas en las áreas comerciales e industriales; la evolución de la primera organización comercial voluntaria en forma de compañías por acciones fue una innovación lógica. En este contexto, las crisis del siglo XII y del período revolucionario entre 1640 y 1688 son totalmente compatibles con el modelo que hemos delineado.

Es evidente que para ese entonces ya había tenido lugar un sustancial aumento de la productividad en el mundo occidental, como lo prueba el caso de los embarques por vía marítima, donde las utilidades no provenían del cambio tecnológico sino de la declinación de la piratería (lo que permitió disminuir el número de tripulantes de los barcos) y de la creciente dimensión de los mercados que redujo el tiempo necesario para la carga y descarga de mercancías y el de estadía de los buques en los puertos. Todos estos fenómenos ponían de manifiesto la disminución de los costos de las transacciones y coinciden con nuestra descripción.¹¹

Un cambio en la tasa de productividad similar al que describimos para el transponte marítimo ocurrió también en otras esferas, particularmente en la industria y en el comercio, donde los costos de las transacciones se movían en proporción inversa al creciente volumen de las actividades industriales y comerciales.

¹¹ Véase Douglass C. North, "Sources of Productivity Change in Ocean Shipping, 1600- 1850", *Journal of Political Economy* LXXVI (1968).

El crecimiento económico sostenido en el mundo occidental requería la creación de instituciones y derechos de propiedad que sirvieran para que la tasa privada de utilidades correspondiente a las actividades individuales concordara más con la tasa social de utilidades. Esto significa que las ganancias que debía percibir el individuo por el hecho de emprender una actividad económica se aproximarían en la práctica más estrechamente a los beneficios que recibiría la sociedad como resultado de esa actividad. Esto requiere la implementación de un conjunto de instituciones y derechos de propiedad que aseguren que los factores de producción reciban directamente su adecuado valor económico.

Debido a la ausencia de tales provisiones el mundo se vio acosado en las postrimerías del medioevo por un crecimiento demográfico más rápido que el de la producción. Gran parte de la tierra era trabajada en común; cuando empezó a escasear, ningún incentivo económico aseguró su eficiente utilización. Los trabajadores, limitados por la ley y por la costumbre a una actividad específica, no tenían las oportunidades ni los estímulos para elevar su productividad, desarrollándola en forma más eficiente o acrecentando su eficacia. Las instituciones y disposiciones legales de la Europa feudal tendían generalmente a canalizar las energías de los individuos por caminos que los alejaban del esfuerzo conducente a incrementar la productividad.

En contraste, a fines del siglo XVII la economía inglesa había alcanzado a establecer dentro de su estructura social un conjunto de instituciones y un derecho consuetudinario que estimulaban de consuno una mejora de la productividad, o estaba en proceso de crearlos. Cada uno de los factores de producción se encontraba en condiciones de recibir la mayor parte de su valor económico. La tierra se hallaba en camino de pasar a manos privadas; el dueño de la tierra tenía derecho a impedir que otros hicieran uso de ella, y podía enajenar libremente su propiedad. Todas las mejoras que se introducían eran aprovechadas por los propietarios, quienes, en consecuencia, se sentían motivados para explotar sus tierras con vistas a obtener las más altas utilidades. Los trabajadores eran libres (con algunas restricciones menores) de buscar el empleo que más les conviniera; las habilidades que desarrollaban constituían un caudal propio que podían vender en el mercado laboral en las mejores condiciones posibles, puesto que ya no estaban sometidos a la arbitraria explotación de terceras personas. El desarrollo de la propiedad privada y el cumplimiento legal de los contratos redujeron las externalidades y los riesgos existentes en el mundo feudal, lo cual elevó la tasa de utilidades de todas las actividades económicas. La creación de un sistema de patentes y otras leyes que protegían la propiedad intelectual (por muy imperfectos que fueran los métodos para ponerlas en vigor) fomentaron las innovaciones. Además del sistema de patentes, se utilizaron los precios, las concesiones y los subsidios para alentar las innovaciones, y tuvieron las mismas consecuencias en términos de nuestro modelo.

En realidad, una serie acumulativa de disposiciones institucionales secundarias condujo gradual pero definitivamente a la reorganización de la estructura institucional fundamental. Este cambio básico se puso claramente de manifiesto por las características de la evolución

de los derechos de propiedad. El medio social imperante en Inglaterra a fines del siglo XVII sirvió para orientar los esfuerzos individuales de los ingleses hacia canales que incrementaron la productividad de la sociedad, mientras que en épocas anteriores la estructura social había estimulado el desarrollo de actividades económicas que redistribuían principal ente el ingreso existente. Este cambio fue un prerrequisito necesario para que los hombres de Occidente pudieran escapar a la trampa malthusiana.

V

La explicación que hemos esbozado sugiere que la causa del crecimiento económico del mundo occidental fue la reorientación de los incentivos como resultado del desarrollo de instituciones que tornaron más lucrativo el intento de aumentar la productividad. Tales innovaciones institucionales contrastan directamente, como lo hemos señalado, con aquellas que a lo largo de la mayor parte de la historia de la humanidad sirvieron fundamentalmente para redistribuir el ingreso. Las dos fuerzas principales que indujeron este cambio en Occidente fueron las variaciones de los precios relativos y la expansión del tamaño del mercado.¹²

Dado que la teoría descansa en la respuesta no sólo a las fuerzas del mercado, sino también a otras fuerzas no relacionadas con éste, inherentes al poder coercitivo del gobierno, no podemos dar ninguna opinión definitiva sobre la inevitabilidad de dicho resultado; cabe presumir que alguna combinación del poder político en otras circunstancias podría haber bloqueado las presiones en favor de cambios institucionales productivos, como ocurrió evidentemente en otras sociedades hasta el día de hoy.

Es importante hacer hincapié sobre este punto. No hay modo de predecir el resultado del accionar de coaliciones o grupos políticos antagónicos; por lo tanto, no podemos afirmar a ciencia cierta si se aprobarán o no medidas políticas que estimulen la introducción de cambios económicos "productivos". No tenemos una teoría del estado que nos permita pronosticar el resultado de tales conflictos políticos y, en realidad, la teoría de los juegos tipo suma no-cero sugiere, de hecho, que los resultados son indeterminados.

¹² Existen notables similitudes -y diferencias- entre este modelo y un modelo marxista. En ambos el desarrollo de un sistema de derechos de propiedad privada era un aspecto decisivo para la liberación de las fuerzas productivas del crecimiento económico (del capitalismo, según la terminología marxista). Hay otras similitudes en el análisis de las características de la economía feudal y de la captación de las utilidades (plusvalía) provenientes del trabajo del siervo. Tanto este modelo como los escritos marxistas sobre el siglo XVI consideran que éste fue un siglo de disturbios y agitación, en el cual era necesaria una reestructuración básica del poder político con el fin de implementar los cambios institucionales esenciales para el crecimiento económico (un sistema capitalista). La diferencia más importante reside en las causas del desequilibrio del sistema que indujeron el cambio. Para el modelo marxista, la causa es el cambio tecnológico; para nuestro modelo, el cambio de los precios relativos y la expansión del tamaño del mercado.

No obstante, a pesar de las limitaciones de nuestro esbozo explicativo, las implicaciones y perspectivas son bastante revolucionarias.