

# LA EVOLUCIÓN DE LAS ECONOMÍAS EN EL TRANSCURSO DEL TIEMPO \*

DOUGLASS C. NORTH \*\*  
Washington University, St. Louis

## I

La historia económica se ocupa de la evolución de las economías en el transcurso del tiempo. El objetivo de las investigaciones que se realizan en este campo no es sólo aportar alguna luz sobre el pasado económico, sino también contribuir a la teoría económica ofreciendo un marco analítico que nos permita comprender los cambios económicos. El instrumento analítico ideal sería una teoría de la dinámica económica que fuera comparable por su precisión a la teoría de equilibrio general. En ausencia de una teoría de ese tipo, podemos describir las características de las economías pasadas, examinar su comportamiento en determinados momentos y realizar un análisis de estática comparativa; pero falta una comprensión analítica de la manera en que evolucionan las economías con el paso del tiempo.

La existencia de una teoría de la dinámica económica también es fundamental para el campo del desarrollo económico. No es ningún misterio la causa por la que el campo del desarrollo no ha sido capaz de desarrollarse en las cinco décadas que han transcurrido desde la Segunda Guerra Mundial. La teoría neoclásica es simplemente un instrumento inadecuado para analizar y reco-

---

\* Este artículo es la conferencia que pronunció Douglass C. North en Estocolmo (Suecia) el 9 de diciembre de 1993 en el acto de entrega del Premio Nobel de Economía y se publica aquí con el permiso de la Fundación Nobel.

© The Nobel Foundation 1993.

\*\* Department of Economics, Washington University, St. Louis, MO 63130-4899. Estoy en deuda con Robert Bates, Lee y Alexandra Benham, Avner Greif, Margaret Levi, Randy Nielsen, John Nye, Jean-Laurent Rosenthal, Norman Schofield y Barry Weingast por sus comentarios sobre un borrador anterior y a Elisabeth Case por preparar la edición de este ensayo.

mendar medidas que fomenten el desarrollo. Se interesa por el funcionamiento de los mercados, no por la forma en que se desarrollan. ¿Cómo recomendar medidas cuando no se comprende cómo se desarrollan las economías? Los propios métodos utilizados por los economistas neoclásicos han dictado la materia de la disciplina y han militado en contra de ese desarrollo. Esa teoría en su forma prístina que le dio precisión matemática y elegancia construyó un modelo de un mundo sin fricciones y estático. Cuando se aplicó a la historia y el desarrollo económicos, centró la atención en el desarrollo tecnológico y, más recientemente, en la inversión en capital humano, pero dejó de lado la estructura de incentivos de las instituciones que determinaban el grado de inversión de la sociedad en esos factores. En el análisis de la evolución de las economías en el transcurso del tiempo contenía dos supuestos erróneos: (i) que las instituciones no cuentan y (ii) que el tiempo no cuenta.

Este ensayo se ocupa de las instituciones y del tiempo. No ofrece una teoría de la dinámica económica comparable a la teoría de equilibrio general. No tenemos una teoría de ese tipo <sup>1</sup>. Presenta, más bien, el andamiaje inicial de un marco analítico capaz de ayudarnos a comprender mejor la evolución histórica de las economías y una guía necesariamente tosca para la adopción de medidas en la permanente tarea de mejorar los resultados de las economías. El marco analítico es una modificación de la teoría neoclásica. Lo que conserva es el supuesto fundamental de la escasez y, por lo tanto, de la competencia y los instrumentos analíticos de la teoría microeconómica. Lo que modifica es el supuesto de la racionalidad. Lo que añade es la dimensión del tiempo.

Las instituciones constituyen la estructura de incentivos de una sociedad y, en consecuencia, las instituciones políticas y económicas son los determinantes subyacentes de los resultados económicos. El tiempo, tal como está relacionado con los cambios sociales y económicos, es la dimensión en la que el proceso de aprendizaje de los seres humanos configura la manera en que evolucionan las instituciones. Es decir, las creencias de los individuos, de los grupos y de las sociedades que determinan las decisiones son una consecuencia del aprendizaje a lo largo del tiempo, no meramente durante el tiempo que vive una persona o una generación de una sociedad, sino el aprendizaje realizado por los individuos, los grupos y las sociedades que se acumula con el paso del tiempo y que se transmite de generación en generación gracias a la cultura de una sociedad.

En los dos apartados siguientes de este ensayo resumimos los estudios que

---

<sup>1</sup> De hecho, esa teoría es improbable. Remitimos al lector a la predicción de Frank Hahn sobre el futuro de la teoría económica (Hahn, 1991).

tanto yo como otros autores hemos realizado sobre la naturaleza de las instituciones y la manera en que afectan a los resultados económicos (apartado II) y caracterizamos la naturaleza del cambio institucional (apartado III)<sup>2</sup>. En los cuatro apartados restantes describimos un enfoque del aprendizaje humano basado en la teoría cognoscitiva (apartado IV); ofrecemos un enfoque institucional/cognoscitivo de la historia económica (apartado V); indicamos las implicaciones de este enfoque para comprender mejor el pasado (apartado VI); y, por último, sugerimos las implicaciones para la política actual de desarrollo (apartado VII).

## II

Las instituciones son las restricciones concebidas por los seres humanos que estructuran las relaciones humanas. Están formadas por restricciones formales (por ejemplo, reglas, leyes, constituciones), restricciones informales (por ejemplo, normas de conducta, convenciones, códigos de conducta autoimpuestos) y las características de los instrumentos con que se aplican. Definen conjuntamente la estructura de incentivos de las sociedades y, concretamente, de las economías.

Las instituciones y la tecnología empleada determinan los costes de transacción y transformación que se suman a los costes de producción. Fue Ronald Coase quien estableció la conexión fundamental entre las instituciones, los costes de transacción y la teoría neoclásica<sup>3</sup>. El resultado neoclásico de los mercados eficientes sólo se obtiene cuando no cuesta nada realizar transacciones. Los agentes sólo llegan a la solución que maximiza la renta agregada, independientemente de los mecanismos institucionales, cuando la negociación no tiene costes. Cuando cuesta realizar transacciones, las instituciones son importantes. Y es costoso realizar transacciones. John J. Wallis y North demuestran en un estudio empírico que en 1970 el 45 por ciento del PNB de Estados Unidos se dedicó al sector de las transacciones<sup>4</sup>. En el mundo real se crean mercados eficientes cuando la competencia es suficientemente feroz a través del arbitraje y de la transmisión eficiente de información para aproximarse a las condiciones de Coase de coste nulo de las transacciones y los agentes pueden obtener las ganancias derivadas del comercio inherentes al argumento neoclásico.

<sup>2</sup> Estos dos apartados resumen brevemente el material que se encuentra en North (1990a).

<sup>3</sup> Ronald Coase (1960).

<sup>4</sup> John J. Wallis y North (1986).

Pero los requisitos informativos e institucionales necesarios para lograr esos mercados eficientes son rigurosos. Los agentes no sólo deben tener objetivos, sino que deben saber cuál es la manera correcta de lograrlos. Pero, ¿cómo lo saben? La respuesta basada en la racionalidad instrumental es que aunque los agentes puedan tener inicialmente modelos diversos y erróneos, el proceso de transmisión de la información y los agentes que realizan el arbitraje corregirán los modelos inicialmente incorrectos, castigando la conducta que se desvía y llevando a los jugadores supervivientes a corregir los modelos.

Un requisito implícito aún más riguroso del modelo de la disciplina del mercado competitivo es que cuando los costes de transacción son significativos, se diseñan las instituciones consiguientes del mercado para inducir a los agentes a adquirir la información esencial que les llevará a corregir sus modelos. Eso implica no sólo que se diseñan instituciones para lograr resultados eficientes, sino que éstas pueden dejarse de lado en el análisis económico porque no desempeñan ningún papel independiente en los resultados económicos.

Se trata de rigurosos requisitos que sólo se cumplen muy excepcionalmente. Normalmente, los individuos actúan basándose en información incompleta y utilizando modelos derivados subjetivamente que son a menudo erróneos; la transmisión de la información normalmente es insuficiente para corregir estos modelos subjetivos. Las instituciones no se crean necesariamente y ni siquiera habitualmente para ser socialmente eficientes; las instituciones o, al menos, las reglas formales se crean, más bien, para servir a los intereses de los que tienen poder de negociación para crear nuevas reglas. En un mundo en el que los costes de transacción sean nulos, el poder de negociación no afecta a la eficiencia de los resultados, pero no así en un mundo en el que los costes de transacción sean positivos.

Es excepcional encontrar mercados económicos que se aproximen a las condiciones necesarias para la eficiencia. Es imposible encontrar mercados políticos que lo hagan. La razón es sencilla. Los costes de transacción son los costes de especificar qué se intercambia y de aplicar los acuerdos consiguientes. En los mercados económicos lo que se especifica (mide) son los atributos valiosos —las dimensiones físicas y las dimensiones relacionadas con los derechos de propiedad— de los bienes y servicios y el comportamiento de los agentes. Aunque la medición a menudo es costosa, hay algunos criterios habituales: las dimensiones físicas tienen características objetivas (tamaño, peso, color, etc.) y las dimensiones relacionadas con los derechos de propiedad se definen en términos jurídicos. La competencia también desempeña un papel fundamental en la reducción de los costes de aplicación. El sistema judicial se encarga de la aplicación coercitiva. Aun así, los mercados económicos antiguos

y actuales normalmente son imperfectos y están plagados de elevados costes de transacción.

La medición y la aplicación de los acuerdos alcanzados en los mercados políticos son mucho más difíciles. Lo que se intercambia (entre los electores y los legisladores en una democracia) son promesas por votos. El votante tiene pocos incentivos para informarse, porque la probabilidad de que cuente su voto es infinitesimal; por otra parte, la complejidad de las cuestiones produce una verdadera incertidumbre. La aplicación de los acuerdos políticos está plagada de dificultades. La competencia es mucho menos eficaz que en los mercados económicos. En el caso de toda una variedad de medidas sencillas, fáciles de medir e importantes para el bienestar del electorado, los electores pueden estar bien informados, pero fuera de esas sencillas cuestiones relacionadas con la política entran los estereotipos ideológicos y (como veremos en el apartado IV) y configuran los resultados consiguientes de las economías <sup>5</sup>. Es el sistema político el que define los derechos de propiedad y vela por su cumplimiento y, en consecuencia, no es sorprendente que los mercados económicos eficientes sean tan excepcionales.

### III

Es la relación entre las instituciones y las organizaciones la que configura la evolución institucional de una economía. Si las instituciones son las reglas del juego, las organizaciones y sus dirigentes son los jugadores.

Las organizaciones están formadas por grupos de individuos unidos por un propósito común para lograr determinados objetivos. Las organizaciones son los órganos políticos (por ejemplo, los partidos políticos, el Senado, el ayuntamiento, los órganos reguladores), los órganos económicos (por ejemplo, las empresas, los sindicatos, las explotaciones agrícolas familiares, las cooperativas) y los órganos educativos (por ejemplo, las escuelas, las universidades, los centros de formación profesional).

Las organizaciones que se crean reflejan las oportunidades que brinda la matriz institucional. Es decir, si el marco institucional recompensa la piratería, se crearán organizaciones piratas; y si el marco institucional recompensa las actividades productivas, aparecerán organizaciones —empresas— que realicen actividades productivas.

<sup>5</sup> Véase el artículo del autor «A Transaction Cost Theory of Politics» para un enfoque de la ineficiencia relativa de los mercados políticos basado en los costes de las transacciones (North, 1990b).

El cambio económico es un proceso ubicuo, permanente, que va acumulándose y que es una consecuencia de las decisiones que los agentes individuales y los dirigentes de organizaciones realizan diariamente. Aunque la inmensa mayoría de estas decisiones son rutinarias, algunas obligan a alterar los «contratos» existentes entre los individuos y las organizaciones<sup>6</sup>. Unas veces es posible lograr esa alteración de los contratos dentro de la estructura existente de derechos de propiedad y reglas políticas; pero otras las nuevas formas de contratación requieren una alteración de las reglas. Asimismo, las normas de conducta que rigen los intercambios se modifican o desaparecen gradualmente. En ambos casos, se alteran las instituciones.

Las modificaciones se producen porque los individuos perciben que podrían obtener mejores resultados reestructurando los intercambios (políticos o económicos). La fuente del cambio de las percepciones puede ser exógena a la economía: por ejemplo, una variación del precio o de la calidad de un producto competitivo en otra economía que altera las percepciones de los empresarios de la economía sobre las oportunidades rentables. Pero la fuente de cambio más importante a largo plazo es el aprendizaje de los individuos y de los dirigentes de organizaciones.

Aunque la curiosidad ociosa da como resultado el aprendizaje, la tasa de aprendizaje refleja la intensidad de la competencia entre las organizaciones. La competencia, que refleja la escasez ubicua, lleva a las organizaciones a aprender para sobrevivir. El grado de competencia puede variar y varía. Cuanto mayor sea el grado de poder de monopolio, menor será el incentivo para aprender.

El ritmo de los cambios económicos es una función de la tasa de aprendizaje, pero el rumbo de esos cambios es una función de los rendimientos que se espera obtener adquiriendo diferentes tipos de conocimientos. Los modelos mentales que desarrollan los jugadores configuran las percepciones sobre los rendimientos.

#### IV

Es necesario dismantelar el supuesto de la racionalidad que subyace a la teoría económica con el fin de enfocar de una manera constructiva la naturaleza del aprendizaje humano. La historia demuestra que las ideas, las ideologías, los mitos, los dogmas y los prejuicios cuentan; y para avanzar en el desarrollo

---

<sup>6</sup> Richard Nelson y Sidney G. Winter (1982).

de un modelo que permita comprender el cambio social es necesario entender la forma en que evolucionan. El modelo de elección racional supone que los individuos saben qué es lo que les interesa y actúan en consecuencia. Este supuesto puede ser correcto en el caso de los individuos que toman decisiones en los mercados sumamente desarrollados de las economías modernas <sup>7</sup>, pero es claramente falso para tomar decisiones en condiciones de incertidumbre, que son las condiciones que han caracterizado las decisiones políticas y económicas que han configurado (y continúan configurando) el cambio histórico.

Herbert Simon ha expuesto sucintamente estas cuestiones:

Si ... aceptamos la proposición de que tanto los conocimientos como la capacidad de cálculo del agente que toma las decisiones tienen serias limitaciones, debemos distinguir entre el mundo real y la percepción que tiene el agente de ese mundo y sus razonamientos sobre el mismo. Es decir, debemos construir una teoría (y contrastarla empíricamente) del proceso de decisión. Nuestra teoría debe incluir no sólo los procesos de razonamiento, sino también los procesos que generan la representación subjetiva del agente del problema de decisión, su marco <sup>8</sup>.

El marco analítico que debemos elaborar debe tener su origen en la comprensión de la manera en que el hombre aprende. Tenemos un largo camino que recorrer antes de poder construir una teoría de ese tipo, pero la ciencia cognoscitiva ha hecho inmensos avances en los últimos años, suficientes para sugerir un enfoque provisional que puede ayudarnos a comprender la toma de decisiones en condiciones de incertidumbre <sup>9</sup>.

El aprendizaje implica desarrollar una estructura para interpretar los diversos signos que reciben los sentidos. La arquitectura inicial de la estructura es genética, pero el andamiaje posterior es el resultado de las experiencias del individuo. Las experiencias pueden clasificarse en dos tipos: las que proceden del entorno físico y las que proceden del entorno lingüístico socio-cultural. Las estructuras están formadas por categorías, por clasificaciones que evolucionan gradualmente desde la más tierna infancia para organizar nuestras percepciones y hacer un seguimiento de nuestros recuerdos de los resultados y experiencias analíticas. Basándonos en estas clasificaciones, formamos modelos formales para explicar e interpretar el entorno, normalmente de una manera relevante para algún objetivo. Tanto las categorías como los modelos mentales evolucionan, reflejando la retroalimentación derivada de nuevas experiencias:

<sup>7</sup> Sin embargo, para las anomalías que existen incluso en este caso, véanse los estudios de Amos Tversky y Daniel Kahneman (1986) y otros (Robin M. Hogarth y Melvin W. Reder, 1986).

<sup>8</sup> Herbert Simon (1986), pp. S210-11.

<sup>9</sup> Véase John H. Holland *et al.* (1986) para una excelente introducción a la literatura cognoscitiva.

la retroalimentación que a veces refuerza nuestras categorías y modelos iniciales o puede provocar modificaciones, en suma, el aprendizaje.

En esta coyuntura, el proceso de aprendizaje de los seres humanos se diferencia del de otros animales (como los nudibranchios, objeto de investigación favorito de los científicos cognoscitivos) y, especialmente, de la analogía del ordenador que predominó en los primeros estudios de la inteligencia artificial. Parece que la mente ordena y reordena los modelos mentales desde sus orígenes polivalentes hasta formas sucesivamente más abstractas con el fin de disponer de ellos para procesar otra información. El término que utilizan Andy Clark y Annette Karmiloff-Smith es «redescripción representativa»<sup>10</sup>. La capacidad para pasar de lo particular a lo general y para utilizar la analogía forma parte de este proceso de redescripción. Esta capacidad es la fuente no sólo del pensamiento creativo, sino también de las ideologías y de los sistemas de creencias que subyacen a las decisiones que toman los seres humanos<sup>11</sup>.

Una herencia cultural común constituye un medio para reducir la divergencia entre los modelos mentales que tienen los miembros de una sociedad y para la transferencia intergeneracional de percepciones unificadoras. En las sociedades premodernas, el aprendizaje cultural constituía un medio de comunicación interna; también proporcionaba explicaciones compartidas de los fenómenos ajenos a las experiencias inmediatas de los miembros de la sociedad en forma de religiones, mitos y dogmas. Esas estructuras de creencias no son exclusivas, sin embargo, de las sociedades primitivas, sino que constituyen también una parte esencial de las sociedades modernas.

Las estructuras de creencias se transforman en estructuras sociales y económicas por medio de las instituciones, tanto de las reglas formales como de las normas de conducta informales. La relación entre los modelos mentales y las instituciones es estrecha. Los modelos mentales son las representaciones internas que crean los sistemas cognoscitivos individuales para interpretar el entorno; las instituciones son mecanismos externos (a la mente) creados por los individuos para estructurar y ordenar el entorno.

## V

No existe garantía alguna de que las creencias y las instituciones que se desarrollan en el transcurso del tiempo produzcan crecimiento económico.

---

<sup>10</sup> Andy Clark y Annette Karmiloff-Smith (1993).

<sup>11</sup> Las ideologías comparten marcos de modelos mentales que poseen los grupos de individuos para interpretar el entorno y prescribir cómo debe ordenarse éste.



Permítasenos plantear la cuestión que plantea el tiempo por medio de una breve historia institucional/cognoscitiva del cambio económico/político a largo plazo.

A medida que evolucionaron las tribus en diferentes entornos físicos, desarrollaron diferentes lenguas y, con diferentes experiencias, diferentes modelos mentales para explicar el mundo que las rodeaba. Las lenguas y los modelos mentales constituyeron las restricciones informales que definían el marco institucional de la tribu y pasaron de generación en generación en forma de costumbres, tabúes y mitos que daban una continuidad cultural <sup>12</sup>.

Con la creciente especialización y división del trabajo, las tribus evolucionaron en sistemas políticos y económicos; la diversidad de experiencias y el aprendizaje generaron sociedades y civilizaciones cada vez más distintas, cuyo grado de éxito en la solución de los problemas económicos fundamentales de la escasez fue diferente. La razón se halla en que a medida que era mayor la complejidad del entorno al ser los seres humanos cada vez más interdependientes, fue necesario crear estructuras institucionales más complejas para recoger las posibles ganancias derivadas del comercio. Esa evolución exige que la sociedad desarrolle instituciones que permitan realizar intercambios anónimos e impersonales en el tiempo y en el espacio. En la medida en que las experiencias culturales y locales produjeron instituciones y sistemas de creencias diversos con respecto a las ganancias derivadas de esa cooperación, la probabilidad de crear las instituciones necesarias para recoger las ganancias derivadas de un comercio basado en formas de contratación más complejas era diferente. De hecho, la mayoría de las sociedades se aferraron a lo largo de su historia a una matriz institucional que no se transformó en el intercambio impersonal esencial para recoger los aumentos de la productividad derivados de la especialización y la división del trabajo que ha producido la Riqueza de las Naciones.

La clave de la historia anterior es el tipo de aprendizaje que adquirirían los miembros de una sociedad con el paso del tiempo. En este contexto, el tiempo implica no sólo las experiencias y el aprendizaje actuales, sino también la experiencia acumulada de generaciones anteriores que se plasma en la cultura. El aprendizaje colectivo —término que utiliza Friedrich A. Hayek— consiste en las experiencias que han pasado el lento test del tiempo y que están plasmadas en nuestra lengua, en nuestras instituciones, en nuestra tecnología y en nuestro modo de hacer las cosas. Es «la transmisión en el tiempo de nuestro

<sup>12</sup> Ronald Heiner (1983), en un artículo pionero, no sólo estableció la conexión entre las capacidades mentales de los seres humanos y el entorno, sino que sugirió las implicaciones para detener el progreso económico.

acervo acumulado de conocimientos»<sup>13</sup>. Es la cultura que proporciona la clave de la dependencia de la senda, término utilizado para describir la poderosa influencia que ejerce el pasado en el presente y en el futuro. El aprendizaje que realiza una generación en cada momento tiene lugar en el contexto de las percepciones que se derivan del aprendizaje colectivo. El aprendizaje es, pues, un proceso acumulativo filtrado por la cultura de una sociedad que determina los rendimientos percibidos, pero no existe garantía alguna de que la experiencia pasada acumulada de una sociedad la capacitará para resolver los nuevos problemas. Las sociedades que se quedan ancladas en el pasado tienen sistemas de creencias e instituciones que no son capaces de hacer frente a los nuevos problemas de la complejidad social ni de resolverlos.

Necesitamos comprender mucho más el aprendizaje acumulado de la sociedad. Parece que el proceso de aprendizaje es una función de (i) la forma en que una determinada estructura de creencias filtra la información derivada de las experiencias y (ii) las diferentes experiencias a las que se enfrentan los individuos y las sociedades en diferentes momentos. La tasa (privada) de rendimiento que se percibía que podía generar la tecnología militar (en la Europa medieval), la búsqueda y el refinamiento de los dogmas religiosos (en Roma durante y después de Constantino) o la búsqueda de un cronómetro exacto para determinar la longitud marina (por el que se ofrecía una sustanciosa recompensa en la era de la exploración) puede ser alta.

Los incentivos para adquirir conocimientos puros, que constituyen la base fundamental del crecimiento económico moderno, dependen de las recompensas y los castigos monetarios; también dependen fundamentalmente de la tolerancia de una sociedad hacia los avances creativos, como podría demostrarlo una larga lista de individuos creativos, desde Galileo hasta Darwin. Aunque existe una abundante literatura sobre los orígenes y el desarrollo de la ciencia, poco se ocupa de las relaciones entre la estructura institucional, los sistemas de creencias y los incentivos y desincentivos para adquirir conocimientos puros. Un importante factor en el desarrollo de Europa occidental fue la percepción gradual de la utilidad de la investigación en el campo de las ciencias puras.

Los incentivos de los sistemas de creencias expresados en las instituciones determinan la evolución de las economías en el transcurso del tiempo y por mucho que deseemos definir los resultados económicos, la trayectoria histórica está clara. Durante la mayor parte de la historia y en la mayoría de las sociedades pasadas y actuales, los resultados económicos han sido todo menos sa-

---

<sup>13</sup> Hayek (1960), p. 27.

tisfactorios. Los seres humanos han aprendido por medio de pruebas y errores cómo mejorar el funcionamiento de las economías; pero este aprendizaje no sólo ha llevado diez milenios (desde la primera revolución económica), sino que ha escapado a la comprensión de casi la mitad de la población mundial. Por otra parte, la mejora radical de los resultados económicos, incluso aunque se defina en sentido estricto como el bienestar material, es un fenómeno moderno de los últimos siglos y se ha limitado hasta las últimas décadas a una pequeña parte del mundo. La explicación del ritmo y del rumbo del cambio económico a lo largo de la historia constituye un gran enigma.

Representemos la experiencia humana hasta la fecha como un reloj de 24 horas en el que el comienzo se produce en el momento (parece que en África hace 4 o 5 millones de años) en que los seres humanos se distanciaron de otros primates. A continuación, comienza la llamada civilización con el desarrollo de la agricultura y del asentamiento permanente alrededor de 8.000 años a. de C. en la Media Luna de las tierras fértiles, es decir, en los tres o cuatro últimos minutos del reloj. En las otras 23 horas y 57 o 57 minutos, los seres humanos siguieron siendo cazadores y recolectores y, aunque la población crecía, lo hacía a un ritmo muy lento.

Ahora bien, si fabricamos un nuevo reloj de 24 horas para cronometrar la civilización —los 10.000 años comprendidos entre el desarrollo de la agricultura y la actualidad— el ritmo de cambio parece ser muy lento durante las primeras 12 horas, aunque nuestros conocimientos arqueológicos son muy limitados. Los demógrafos históricos hacen especulaciones y afirman que la tasa de crecimiento de la población posiblemente se duplicó en comparación con la era anterior, aunque siguió siendo muy baja. El ritmo de cambio se acelera en los últimos 5.000 años con el auge y la caída posterior de las economías y las civilizaciones. Es posible que la población pasara de alrededor de 300 millones en tiempos de Cristo a alrededor de 800 en 1750, lo que significa una aceleración sustancial si se compara con las tasas de crecimiento anteriores. Los últimos 250 años —justo 35 minutos de nuestro nuevo reloj de 24 horas— constituyen la era del crecimiento económico moderno, acompañado de una explosión demográfica que sitúa actualmente la población mundial en más de 5.000 millones de personas.

Si centramos ahora la atención en los últimos 250 años, observamos que el crecimiento ha sido en gran parte un fenómeno exclusivo de Europa occidental y de las posesiones coloniales de Gran Bretaña durante 200 de esos 250 años.

No sólo ha variado el ritmo con los años, sino que, además, el cambio no ha ido en una sola dirección. Esto no es simplemente una consecuencia del

declive de las civilizaciones; ha habido periodos de aparente estancamiento secular; el más reciente ha sido el largo paréntesis entre el fin del Imperio Romano de Occidente y el resurgimiento de Europa occidental alrededor de 500 años más tarde.

## VI

¿Cómo puede contribuir un enfoque institucional/cognoscitivo a comprender mejor el pasado económico? En primer lugar, debería explicar la desigual evolución de los resultados económicos que hemos descrito en el apartado anterior. La evolución de las condiciones que permitirán realizar transacciones de bajo coste en los mercados impersonales que son esenciales para las economías productivas no tiene nada de automático. La teoría de los juegos caracteriza la cuestión. Normalmente, los individuos observan que merece la pena cooperar con otros en el intercambio cuando se repite el juego, cuando poseen información completa sobre el comportamiento anterior de los demás jugadores y cuando hay un pequeño número de jugadores. La cooperación es difícil de mantener cuando el juego no se repite (o se repite un número finito de veces), cuando se carece de información sobre los demás jugadores y cuando hay un gran número de jugadores. La creación de las instituciones que alterarán las relaciones beneficios/costes en favor de la cooperación en el intercambio impersonal es un complejo proceso, ya que no sólo comporta la creación de instituciones económicas, sino que también requiere que se apuntalen con instituciones políticas adecuadas.

Estamos comenzando simplemente a explorar la naturaleza de este proceso histórico. El notable desarrollo que experimentó Europa occidental, que pasó de encontrarse relativamente atrasada en el siglo X a gozar de la hegemonía económica mundial en el XVIII, es la historia de un sistema de creencias que ha ido evolucionando gradualmente en un contexto de competencia entre unidades políticas/económicas fragmentadas que producen instituciones económicas y una estructura política que produjo el crecimiento económico moderno <sup>14</sup>. E incluso en Europa occidental hubo éxitos (los Países Bajos e Inglaterra) y fracasos (España y Portugal), que reflejan diversas experiencias con el entorno <sup>15</sup>.

---

<sup>14</sup> Véase North y Robert P. Thomas (1973), E. L. Jones (1981) y Nathan Rosenberg y L. E. Birdzell (1986) para un análisis de este crecimiento.

<sup>15</sup> Véase la Tercera Parte de North (1990) para un breve análisis del contraste entre las sendas de los Países Bajos e Inglaterra, por un lado, y España, por otro.

En segundo lugar, el análisis institucional/cognoscitivo debería explicar la dependencia de la senda, una de las notables regularidades de la historia. ¿Por qué las economías, una vez que se encuentran en una senda de crecimiento o estancamiento, tienden a persistir? Los estudios pioneros sobre este tema están comenzando a aportar ideas sobre las fuentes de la dependencia de la senda <sup>16</sup>. Pero aún hay muchas cosas que desconocemos. El supuesto de la racionalidad de la teoría neoclásica sugeriría que los dirigentes políticos de las economías estancadas podrían alterar simplemente las reglas y cambiar el rumbo de las economías que no funcionarían. No se trata de que los gobernantes no se hayan dado cuenta de los malos resultados, sino de que la dificultad de dar un giro a las economías depende de la naturaleza de los mercados políticos y de los sistemas subyacentes de creencias de los agentes. Por ejemplo, el largo declive de España, que pasó de las glorias del Imperio de los Austrias del siglo XVI a la lastimosa situación del siglo XX con Francisco Franco, se ha caracterizado por interminables autovaloraciones y la proposición de soluciones a menudo estrambóticas <sup>17</sup>.

En tercer lugar, este enfoque contribuirá a comprender la compleja relación entre las instituciones, la tecnología y la demografía en el proceso global de cambio económico. Una teoría completa de los resultados económicos entrañaría ese tipo de enfoque integrado de la historia económica. Ciertamente, aún no hemos reunido todas las piezas. Por ejemplo, el trabajo pionero de Robert Fogel sobre la teoría demográfica <sup>18</sup> y sus implicaciones históricas para la revisión de la evaluación de los resultados económicos pasados aún no se han integrado plenamente en el análisis institucional. Lo mismo ocurre con el cambio tecnológico. Las importantes aportaciones de Nathan Rosenberg y Joel Mokyr que analizan el ímpetu y las consecuencias del cambio tecnológico tienen implicaciones permanentes que deben integrarse en el análisis institucional <sup>19</sup>. Un ensayo de Wallis y North es el comienzo de la integración del análisis tecnológico e institucional <sup>20</sup>. Pero una importante tarea de la historia económica es integrar estas distintas vías de investigación.

---

<sup>16</sup> Brian Arthur (1989), Paul David (1985).

<sup>17</sup> DeVries (1976, p. 28) describe las estrambóticas soluciones propuestas por una comisión real para dar un giro al declive de España.

<sup>18</sup> Véase la conferencia que pronunció Fogel (1994) en el acto de entrega del Premio Nobel, también publicada en este número.

<sup>19</sup> Nathan Rosenberg (1976) y Joel Mokyr (1990).

<sup>20</sup> Wallis y North (1994).

## VII

No podemos explicar el auge y el declive de la Unión Soviética y del comunismo mundial con los instrumentos del análisis neoclásico, sino que debemos hacerlo con un enfoque institucional/cognoscitivo de los problemas contemporáneos del desarrollo. Para ello —y para ofrecer un marco analítico que permita comprender el cambio económico— debemos tener en cuenta las siguientes implicaciones de este enfoque:

1. Es la combinación de características de las reglas formales, las normas informales y el sistema utilizado para aplicarlas la que configura los resultados económicos. Mientras que las reglas pueden cambiar de la noche a la mañana, las normas informales generalmente sólo cambian de un modo gradual. Dado que son las normas las que dan «legitimidad» a un conjunto de reglas, el cambio revolucionario nunca es tan revolucionario como desean sus defensores y los resultados son diferentes de lo previsto. Y las economías que adoptan las reglas formales de otra economía obtienen unos resultados muy diferentes de los de la primera economía debido a que poseen unas normas informales y un sistema de aplicación diferentes. Eso implica que la transferencia de reglas políticas y económicas formales de las prósperas economías de mercado de Occidente al Tercer Mundo y a las economías del este de Europa no es una condición suficiente para obtener buenos resultados económicos. La privatización no es una panacea para resolver los malos resultados económicos.

2. Los sistemas políticos configuran los resultados económicos porque definen y aplican las reglas económicas. Por lo tanto, una parte esencial de la política de desarrollo es la creación de sistemas políticos que creen y apliquen unos derechos de propiedad eficientes. Sin embargo, apenas sabemos cómo se crean esos sistemas políticos, ya que la nueva economía política (la nueva economía institucional aplicada a la política) ha centrado principalmente la atención en Estados Unidos y en los sistemas políticos desarrollados. Es acuciante la necesidad de realizar investigaciones que planteen modelos sobre los sistemas políticos del Tercer Mundo y el este de Europa. Sin embargo, el análisis anterior tiene algunas implicaciones: (a) las instituciones políticas sólo serán estables si se apoyan en organizaciones que tengan interés en perpetuarse. (b) Tanto las instituciones como los sistemas de creencias deben cambiar para que la reforma tenga éxito, ya que son los modelos mentales de los agentes los que configuran las decisiones. (c) El desarrollo de normas de conducta que apoyen y legitimen las nuevas reglas es un largo proceso y, si no existen esos mecanismos de refuerzo, los sistemas políticos tenderán a ser inestables. (d) Aunque

puede haber crecimiento económico a corto plazo con un régimen autocrático, el crecimiento económico a largo plazo entraña el desarrollo de un Estado de derecho. (e) Las restricciones informales (las normas, las convenciones y los códigos de conducta) favorables al crecimiento a veces pueden generar crecimiento económico incluso con normas políticas inestables o adversas. La clave es el grado en que se aplican esas normas adversas.

3. La clave del crecimiento a largo plazo es la eficiencia en la adaptación, más que la eficiencia en la asignación. Los sistemas políticos/económicos prósperos han desarrollado estructuras institucionales flexibles que pueden sobrevivir a las perturbaciones y a los cambios que forman parte de una evolución fructífera. Pero estos sistemas han sido el producto de una larga gestación. No sabemos cómo conseguir la eficiencia en la adaptación a corto plazo.

Acabamos de iniciar el largo camino que nos permitirá comprender la evolución de las economías en el transcurso del tiempo. Las investigaciones que están realizándose y que contienen nuevas hipótesis que deben contrastarse con la evidencia histórica no sólo crearán un marco analítico que nos permitirá comprender los cambios económicos que se registran con el paso del tiempo; también enriquecerá la teoría económica y le permitirá abordar eficazmente una amplia variedad de cuestiones contemporáneas que actualmente le resultan incomprensibles. La promesa está ahí. El reconocimiento de esa promesa por parte del comité del Premio Nobel debería ser el acicate esencial que nos impulsara a avanzar por ese camino.

## BIBLIOGRAFÍA

- ARTHUR, Brian (1989): «Competing Technologies, Increasing Returns, and Loc-In by Historical Events», *Economic Journal*, 99(394), pp. 116-31.
- CLARK, Andy, y KARMILOFF-SMITH, Annette (1993): «The Cognizer's Innards: A Psychological and Philosophical Perspective on the Development of Thought», *Mind and Language*, 8(4), pp. 487-519.
- COASE, Ronald (1960): «The Problem of Social Cost», *Journal of Law and Economics*, octubre, 3(1), pp. 1-44.
- DAVID, Paul A. (1985): «Clio and the Economics of QWERTY», *American Economic Review, Paper and Proceedings*, 75(2), pp. 332-37.
- DEVRIES, Jan (1976): *The economy of Europe in an age of crises, 1600-1750*, Cambridge, Cambridge University Press.
- FOGEL, Robert W. (1994): «Economic Growth, Population Theory, and Physiology: The Bearing of Long-Term Processes on the Making of Economic Policy», *American Economic Review*, 84(3), pp. 369-95.

- HAHN, Frank (1991): «The Next Hundred Years», *Economic Journal*, 101(404), pp. 47-50.
- HAYEK, Friedrich A. (1960): *The constitution of liberty*, University of Chicago Press.
- HOGARTH, Robin M., y REDER, Melvin W. (eds.) (1986): *Rational choice: The contrast between economics and psychology*, Chicago, University of Chicago Press.
- HEINER, Ronald (1983): «The Origin of Predictable Behavior», *American Economic Review*, 73(4), pp. 560-95.
- HOLLAND, John H.; HOLYOAK, Keith J.; NISBETT, Richard E., y THAGARD, Paul R. (1986): *Induction: Processes of inference, learning, and discovery*, Cambridge, MA, MIT Press.
- JONES, E. L. (1981): *The European miracle*, Cambridge, Cambridge University Press.
- MOKYR, Joel (1990): *The lever of riches*, Nueva York, Oxford University Press.
- NELSON, Richard, y WINTER, Sidney G. (1982): *An evolutionary theory of economic change*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1982.
- NORTH, Douglass C. (1990a): *Institutions, institutional change, and economic performance*, Nueva York, Cambridge University Press.
- (1990b): «A Transactions Cost Theory of Politics», *Journal of Theoretical Politics*, 2(4), pp. 355-67.
- NORTH, Douglass C., y THOMAS, Robert P. (1973): *The rise of the Western World: A new economic history*, Cambridge, Cambridge University Press.
- ROSENBERG, Nathan (1976): *Perspectives on technology*, Cambridge, Cambridge University Press.
- ROSENBERG, Nathan, y BIRDZELL, L. E. (1986): *How the West grew rich: The economic transformation of the industrial world*, Nueva York, Basic Books.
- SIMON, Herbert (1986): «Rationality in Psychology and Economics», en Robin M. Hogarth y Melvin W. Reder (eds.), *Rational choice: The contrast between economics and psychology*, Chicago, University of Chicago Press, pp. 25-40.
- TVERSKY, Amos, y KAHNEMAN, Daniel (1986): «Rational Choice and the Framing of Decisions», en Robin M. Hogarth y Melvin W. Reder (eds.), *Rational choice: The contrast between economics and psychology*, Chicago, University of Chicago Press, pp. 67-94.
- WALLIS, John J., y NORTH, Douglass C. (1986): «Measuring the Transaction Sector in the American Economy», en Stanley L. Engerman y Robert E. Gallman (eds.), *Long-term factors in American economic growth*, Chicago, University of Chicago Press, pp. 95-148.
- (1994): «Institutional Change and Technical Change in American Economic Growth: A Transactions Costs Approach», *Journal of Institutional and Theoretical Economics*.

Traducción de Esther Rabasco y Luis Toharia