

Eficiencia económica e instituciones agrarias

Amit Bhaduri

Situándonos en una perspectiva muy amplia, tal vez podríamos distinguir legítimamente entre dos puntos de vista casi opuestos en torno a las fuerzas económicas que determinan los cambios agrarios a lo largo del tiempo. El primer punto de vista, asociado al nombre de Robert Malthus, identifica la tensión entre el rápido crecimiento de la población y el crecimiento relativamente lento de la producción de alimentos como mecanismo central del cambio agrario. El punto de vista alternativo, debido en gran medida a Ester Boserup (1965), casi invierte este mecanismo causal. Un crecimiento más rápido de la población y la creciente densidad de población sobre la tierra cultivable provocan el aumento de la producción de alimentos, a través de diversas mejoras en los métodos de cultivo y en las instituciones agrarias. A su vez, esto tiende a impedir la crisis malthusiana en muchos casos. Expresado de manera más formal en el lenguaje de los estadísticos, en el modelo malthusiano la producción de alimentos es la variable independiente (o exógena) a la que la población o los factores demográficos, en tanto que variables dependientes (o endógenas), se ajustan a lo largo del tiempo. En el modelo opuesto la causación es inversa, en tanto que la producción de alimentos, como variable dependiente, se ajusta al crecimiento de la población, que es la variable independiente.

Artículo recibido en redacción: Diciembre de 1996. Versión definitiva: Diciembre de 1997.

Conferencia pronunciada en el VIII Simposio de Historia Económica organizado por el Departamento de Economía e Historia Económica, Universidad Autónoma de Barcelona, 9-13 diciembre 1996. Traducido por Jordi Pascual.

Amit BHADURI es profesor de Economía del Centro de Estudios Económicos y Planificación.

Dirección para correspondencia: Centro de Estudios Económicos y Planificación. Universidad Jawaharlal Nehru. Nueva Delhi - 110067.

Sin embargo, la separación de los factores relevantes entre variables exógenas y endógenas es solamente el primer paso en cualquier explicación causal. Un mecanismo causal también requiere la identificación de *cómo* influyen las variables exógenas o independientes en las variables endógenas o dependientes. Las instituciones económicas adquieren importancia en este contexto de dos formas interrelacionadas. En primer lugar, son importantes para decidir la separación entre las variables independientes y dependientes. En segundo lugar, juegan un papel en la especificación del modo en que las variables independientes influyen sobre las dependientes, a través de la aparición y funcionamiento de las instituciones.

Siguiendo un poco más con el modelo malthusiano, un elevado crecimiento de la población puede introducir una presión creciente sobre los precios de los alimentos, debido a una expansión de la demanda mayor que la de la oferta de los mismos. Dado un ingreso o salario normal, esto disminuiría el poder adquisitivo real de la población trabajadora, lo que redundaría en una nutrición deficiente, e incluso en hambre, hasta que se frenara el alto crecimiento de la población. Obsérvese que la institución económica subyacente es el postulado de un mecanismo de precios en el mercado de alimentos, en el que los precios de los mismos se ajustan a las fuerzas de oferta y demanda del mercado. Con todo, la institución relevante para el funcionamiento del modelo malthusiano no tiene por qué ser el mercado de alimentos. Podemos imaginar alternativamente un sistema en el que el elevado crecimiento de la población simplemente deja a una proporción creciente de la misma sin un sustento viable en el sector agrario, debido quizá a la mayor densidad de población sobre el territorio. En consecuencia, tarde o temprano entrará en funcionamiento el freno demográfico malthusiano. En este ejemplo, el mercado de alimentos y el mecanismo de precios juegan un papel relativamente pequeño; en cambio, en una economía de campesinos en su mayor parte autónomos, las instituciones económicas que gobiernan el acceso a la tierra y a otros recursos relevantes juegan el papel crítico. Podemos observar, de paso, que algunos historiadores de la Europa medieval -véase Brenner (1976) para un resumen y crítica de esta opinión- destacan el factor demográfico en relación con la disponibilidad de alimentos, en general, desde una perspectiva malthusiana. Sin embargo, no fueron tanto el mercado de alimentos y el mecanismo de precios, sino más bien el acceso a la tierra y a otros recursos a un nivel dado de tecnología agrícola lo que debe haber sido más importante en tal explicación. Porque no cabe suponer que el mercado de cereales para alimentación estuviera formado de modo satisfactorio en muchas regiones en aquella época. Esto ilustra un punto más general y tal vez obvio: las instituciones económicas, por medio de las cuales funciona el particular mecanismo de transmisión de las variables independientes a las dependientes, son algo habitualmente específico en el contexto histórico.

Una de las contribuciones más importantes que la historia económica hace a nuestra comprensión de los fenómenos económicos está precisamente aquí. Nos ayuda a identificar las instituciones económicas que juegan el papel causal crítico en un contexto histórico dado, con respecto a los fenómenos económicos específicos que se consideran. Así pues, para una comprensión de los fenómenos económicos en una situación histórica dada es importante un punto de vista institucio-

nal, para agrupar las variables relevantes en exógenas y endógenas, por una parte; y por la otra, para describir causalmente la influencia de las variables exógenas sobre las endógenas. En esencia, esta es la razón de que las explicaciones en términos de modelos económicos tengan que ser integradas en las correspondientes instituciones.

La teoría económica, al menos la teoría económica convencional en su variedad "neoclásica", se preocupa ampliamente por el problema de la asignación de recursos escasos entre usos alternativos. Y el papel del mecanismo de precios integrado en la institución del mercado se convierte en el centro de nuestra investigación para comprender este mecanismo de asignación. Sin embargo, un secreto mal guardado de la profesión de economista es que, como el dios de Voltaire, los economistas neoclásicos se inventaron, más que estudiaron, cualquier forma de mercado real para analizar la eficiencia asignativa del mecanismo de precios. Esa forma teóricamente ideada del mercado -el modelo de "competencia perfecta"- les capacitó para caracterizar con precisión lo que llegó a conocerse como "teorema fundamental" de la economía del bienestar. Cuando todo agente económico -tanto productor como consumidor- acepta pasivamente los precios dados y no tiene influencia sobre la fijación de precios, podemos asociar un conjunto de precios con cada situación de equilibrio en el mercado competitivo. Y dicho equilibrio competitivo es eficiente en el sentido de Pareto, es decir, asigna los recursos de modo tan eficiente que no puede producirse una mayor cantidad de ningún bien sin producir una menor cantidad de algún otro bien. También es eficiente en el sentido de que nadie en la economía puede mejorar su posición sin que empeore la de otro sujeto. Ello impide la comparación interpersonal de bienestar, postulando el teorema fundamental del bienestar, de que todo equilibrio competitivo es óptimo en el sentido de Pareto, e inversamente, toda situación de óptimo de Pareto puede asociarse a un conjunto de precios de equilibrio competitivo tomado como dado exógenamente por todos los participantes en el mercado.

Este no es el lugar para examinar muchos supuestos descaradamente irreales que se han utilizado para idear la noción de un mercado perfectamente competitivo. Baste con decir que, en mi opinión, el significado operativo de tal análisis teórico de la relación entre equilibrio competitivo y óptimo de Pareto -si es que tiene algún valor práctico- está en generar un tipo de conocimiento exclusivamente negativo. Sólo nos permite darnos cuenta cabal de cuán distinto ha sido siempre el mercado en la vida real, en tanto que institución económica en evolución, respecto del modelo mítico de competencia perfecta. No obstante, existe un problema más profundo que el del realismo de los supuestos. Ello apunta en cierto modo a lo que aquí constituye mi tema principal. Es mucho más útil plantearlo en forma de pregunta: ¿cuáles son las variables exógenas -los datos que vienen dados- en esta conceptualización de la competencia perfecta? Aparte de los gustos y preferencias de los individuos atomísticos, existe la noción de una distribución determinada de la dotación o riqueza inicial entre los individuos. Así pues, los individuos no pueden modificar la distribución de la renta, salvo a través de las ganancias derivadas del tráfico en el mercado, a unos precios dados que ellos no pueden hacer otra cosa más que aceptar, pero no fijar. El hecho de que todos sean precio-aceptantes y de

que nadie pueda fijar ningún precio en el mercado -excepción hecha del artificio del subastador walrasiano en el modelo normal, el cual sólo es, en cualquier caso, un regulador desinteresado de los precios- tiene diversas implicaciones en el modo en el que ha venido a contemplarse la institución del mercado en la teoría neoclásica.

En primer lugar, y de manera muy clara, la noción del poder de mercado en la determinación de los precios se excluye por hipótesis. Todos los participantes se tratan como iguales en cuanto se refiere a la formación del precio en el mercado. *En segundo lugar*, si nadie tiene el poder de manipular los precios, la participación en el mercado se convierte en algo estrictamente voluntario. Un agente sólo participa voluntariamente en los intercambios en el mercado si contempla la posibilidad de que de ello se derive alguna ganancia. En otras palabras, el comercio en el mercado se mueve enteramente por la noción de ganancias derivadas del comercio, y por nada más. *Finalmente*, esto proporciona la base lógica neoclásica para el estudio de las instituciones económicas, siguiendo una temprana propuesta de Coase (1937). Este autor sugirió que las empresas industriales adquieren la forma de unidades de producción si ésta es una manera de organizar la producción más barata que la de las transacciones en el mercado. De acuerdo con esta opinión, las instituciones económicas son variables endógenas gobernadas por el principio de minimización de los costes totales (o de maximización de los beneficios). Aparecen para evitar el mercado si tienen ventajas de coste sobre las alternativas que proporcionan los intercambios en el mercado (Farrell, 1978). Aunque se utilicen en contextos y variedades muy diferentes, ideas tales como coste de transacción, coste de información, etc., que se han impuesto en la literatura neoclásica sobre cambio institucional, surgen como consecuencia de esta opinión (North, 1973, 1981; Stiglitz, 1985; Williamson, 1985; para un penetrante análisis económico de ideas afines, véase Akerlof, 1984).

Deseo sugerirles en esta conferencia que esta perspectiva (o, mejor dicho, el "principio organizativo") sobre las instituciones económicas y el cambio institucional es fundamentalmente imperfecta. Puede ser engañosa en muchas circunstancias, como he podido constatar gradualmente a través de mi propia investigación sobre las instituciones agrarias en algunas áreas agrícolas atrasadas de la India (Bhaduri, 1983). Aunque sólo puedo ilustrar mi posición con unos pocos ejemplos seleccionados, los ejemplos específicos se ordenan a dirigir la atención a un aspecto general de las instituciones. Séame permitido exponer en primer lugar el aspecto general, para que no dejemos de verlo como elemento presente en los ejemplos específicos.

El principal defecto de la visión neoclásica de las instituciones endógenas (y de los cambios institucionales) procede de su conceptualización sesgada del comercio o de los intercambios en el mercado. Como ya se ha dicho, el comercio sólo puede considerarse como voluntario y gobernado enteramente por el móvil de las ganancias derivadas del tráfico, si cada participante en el mercado es un precio-aceptante pasivo, y el poder económico queda excluido por la propia manera de conceptualizar el mercado. Sin embargo, esto es idear el mercado como una institución que se adapta a un tipo particular de teoría. No considera al mercado como una institución real, en la que los participantes no son en modo alguno iguales en

términos de su poder económico. Y la disparidad en poder económico entre los participantes en el mercado juega un papel crucial en la configuración de las ordenaciones específicas para el tráfico en el mismo. No obstante, dado que la distribución del poder económico es una variable que estadísticamente no se puede observar, tenemos que identificarla en términos de sus consecuencias observadas.

Durante el curso de mi propia investigación sobre la agricultura atrasada (Bhaduri, 1973, 1977, 1983, 1991), descubrí que tanto el crédito agrario como el mercado de productos mostraban ordenaciones y características que se explican mejor como consecuencias de la distribución desigual del poder económico. En el mercado de productos, esto es, en el mercado de cereales, los campesinos se encuentran atrapados en un ciclo regular de compra y venta de granos caracterizado por una situación de miseria. Así, venden una proporción muy alta de su producto después de la cosecha, en el mercado local, cuando el precio estacional se sitúa habitualmente en su nivel más bajo. Y vuelven a comprar en el mercado durante la época de carestía inmediatamente anterior a la cosecha, cuando el precio estacional es típicamente el más alto. Su comportamiento, tanto el de los vendedores como el de los compradores, es contrario al de los manuales de economía: venden cuando el precio es bajo y compran cuando el precio es alto. Esto contrasta también con el comportamiento de los campesinos de nivel medio y de los más ricos, que siguen la pauta normal esperada, al menos en tanto que por lo general no compran en el mercado durante la época de precios altos. Esto me lleva a sugerir que los campesinos pobres se ven involucrados al margen de su voluntad en el mercado, y la ordenación de los intercambios en el mismo les viene impuesta. Se trata de un sistema de "comercio forzado".

Ello encuentra también cierto apoyo en la evidencia que aporta en diversas formas el trabajo de otros investigadores. Por ejemplo, se descubrió (Narain, 1961) que las tenencias de tierra de menores dimensiones tienden a vender una proporción muy elevada de su producción de granos. Esta proporción tiende a disminuir a medida que aumenta gradualmente el tamaño de la tenencia de tierra, hasta que al alcanzar un cierto "tamaño medio" de la misma, la proporción es considerablemente menor. Y más allá de éste, cuando el tamaño se hace aún mayor, la proporción de grano comercializado aumenta con él. En resumen, existe alguna evidencia para sugerir que si se trata el grano comercializado en función del tamaño de la tenencia de tierra, la proporción de aquél sobre la producción total es algo parecido a una curva en forma de V. Así pues, tanto los campesinos "pequeños" como los "grandes" se ven implicados en alto grado en el mercado como vendedores de grano, mientras que el grado de implicación de los campesinos de nivel medio es relativamente bajo. Esto se ajusta bastante bien a la hipótesis de que, en los extremos del espectro, los campesinos pequeños y grandes, *los dos*, se encuentran fuertemente implicados en el mercado como vendedores de granos, pero la implicación de los primeros es involuntaria (es decir, no procede de las ganancias del comercio), mientras que la de los últimos es voluntaria. Además, la sección intermedia, que disfruta de una posición relativamente mejor si se la compara con la de

los pequeños campesinos, parece mantener dentro de límites más bajos su implicación en el mercado.

Un conjunto afín de evidencias (Bharadwaj, 1974) muestra que los campesinos con tenencias de pequeña dimensión tienden a menudo a dedicar una proporción más alta de su tierra a cosechas que se venden inmediatamente que los campesinos que poseen parcelas de mayor tamaño. Ello sugiere de nuevo que los campesinos más pequeños, más que ser simplemente "agricultores de subsistencia" de cereales, a menudo tienden a verse implicados en mayor grado en el mercado que los campesinos que poseen fincas de mayor tamaño.

Se ha sugerido como opinión común que el alto grado de implicación de, especialmente, los pequeños campesinos en el mercado se debe a sus necesidades mínimas de efectivo para atender al pago de artículos de primera necesidad, tales como ropa, combustible, y, en las sociedades más tradicionales, los gastos de ceremonias como las de casamiento, funerales, etc. Mi propio trabajo sobre la agricultura atrasada comenzó con la constatación de que esta "hipótesis de necesidades mínimas de efectivo" no es falsa, pero sí incompleta, hasta el punto de ser engañosa. Porque una parte muy significativa de las necesidades mínimas de efectivo o de la producción corriente de los pequeños campesinos (y arrendatarios) por lo general se dedica al pago de préstamos pendientes. Así pues, los pequeños campesinos se ven sometidos a un ciclo de compra y venta de cereales en condiciones de miseria, a través de las obligaciones derivadas de sus deudas. Inmediatamente después de la cosecha, tienen que atender de forma total o parcial al pago de su deuda pendiente, lo que les deja con recursos demasiado modestos para sobrevivir hasta la siguiente cosecha. Así que tienen que comprar o tomar prestado a precios estacionales altos o en condiciones muy desfavorables durante la época de carestía. Esto perpetúa una espiral de compras y ventas en condiciones de miseria, movida por los préstamos para el consumo corriente. Por lo común, la espiral diverge, situando al pequeño campesino o arrendatario en posición de insolvencia manifiesta, a merced de su prestamista. En un número relativamente pequeño de casos, la espiral puede convergir, de modo que el campesino puede liberarse de su deuda. Esta dinámica puede formalizarse fácilmente bajo supuestos simplificadores, para establecer las condiciones de convergencia o divergencia de la espiral de deuda (Bhaduri, 1976).

Esta teoría, al identificar la situación de deuda como la fuerza motriz que se encuentra detrás de la compra y venta del mercado del producto (es decir, de los cereales) sugiere que no podemos comprender el funcionamiento de dicho mercado ni del mercado del crédito ni de los intercambios implicados, sin considerar sus repercusiones entre sí. La teoría de los "intercambios entrelazados" (Bharadwaj, 1974) fue formulada como intento de generalización de esta idea.

Como de nuevo era previsible, la teoría económica ortodoxa examina la implicación de tales transacciones entrelazadas en términos de su eficiencia en la asignación (estática) de recursos y del criterio del óptimo de Pareto (por ejemplo, Bardhan, 1980; Braverman y Stiglitz, 1982). Este enfoque es engañoso, en tanto

que conduce a la formulación de preguntas incorrectas sobre la lógica institucional subyacente en la agricultura atrasada, por dos razones conexas. En primer lugar, el problema principal del atraso agrícola con trabajo excedente radica en la insuficiente acumulación que reduce el ritmo de innovaciones ahorradoras de tierra, así como la creación de nuevas oportunidades de percepción de rentas en la agricultura. Dista de ser evidente que la solución de estos problemas esté en el intento de mejorar la asignación estática de recursos *dados*. En efecto, el problema central es el de aumentar la base de recursos de la agricultura atrasada por medio de la inversión productiva. Por lo tanto, es más provechoso enfocar el problema del "incentivo para invertir" en este contexto, esto es, el de las barreras a la inversión productiva, así como de las formas de estimularla en el marco de la agricultura atrasada. En segundo término, incluso en un sentido más limitado, el criterio del óptimo de Pareto no proporciona ninguna orientación para el análisis de las "implicaciones de bienestar" de la situación, en cuanto que la distribución de la renta y de la riqueza está gobernada por las relaciones de poder económico. La teoría de las transacciones entrelazadas fue ideada para ayudarnos a analizar cómo se ejerce el poder, especialmente a través de las diversas relaciones de intercambio en los "mercados" de la tierra, el trabajo, el crédito y el producto, en la agricultura atrasada. Si tales relaciones de intercambio poseen propiedades óptimas de Pareto es en gran medida irrelevante en este contexto. Porque el más poderoso puede generalmente mejorar su posición manipulando a su favor la distribución de la renta a través de tales transacciones entrelazadas, en una situación que no sea óptimo de Pareto, en vez de intentar situarse en un óptimo de Pareto. En consecuencia, el problema del análisis del poder económico se oscurece más que se aclara cuando se utilizan conceptos como el de óptimo de Pareto. En cambio, el concepto de "eficiencia de clase" (Bhaduri, 1991) es más relevante para analizar fenómenos como las transacciones entrelazadas. Una ordenación institucional es clase-eficiente si la clase más poderosa puede mantener una renta más elevada a su favor, a pesar de la menor eficiencia productiva del sistema. La eficiencia productiva (incluyendo las reglas de eficiencia de Pareto) puede ser deliberadamente violada si ello favorece de modo suficiente la manipulación de la distribución de la renta en favor de la clase más poderosa.

Analizadas desde este ángulo de la eficiencia de clase, las ordenaciones institucionales pueden ser mantenidas, cuando sea necesario mediante el sacrificio deliberado de la eficiencia productiva, sobre la base de la eficiencia de clase. En consecuencia, el atraso agrícola caracterizado por una baja eficiencia productiva puede continuar con una distribución altamente desigual de la renta y del poder en el seno de tal agricultura. El análisis de esta transacción entre eficiencia productiva y eficiencia de clase, medido a través de las relaciones de producción existentes, podría proporcionar una alternativa para el estudio de la institución agraria en regiones atrasadas.

Por ejemplo, mi modelo de "semifeudalismo" fue construido (Bhaduri, 1973) para mostrar cómo el incentivo para invertir en mejora de la tierra se debilita en situaciones en las que el propietario semifeudal es también el prestamista de sus

arrendatarios. La baja productividad de la tierra en la agricultura tradicional, que se traduce en una baja cuota de renta para el arrendatario, le mantiene perpetuamente dependiente de su propietario en lo que se refiere al préstamo para el consumo corriente. Con tal que el propietario perciba una renta más alta en forma de interés por el préstamo para el consumo que anticipe, que aumentando el rendimiento de la tierra en "pequeña" medida, puede tener escaso incentivo económico para acometer inversiones que mejoren la tierra. Al contrario, unas mejoras suficientemente "amplias" del rendimiento de la tierra le pueden resultar económicamente atractivas. Porque aunque ello puede reducir la dependencia del arrendatario respecto del préstamo para el consumo, y por tanto también reducir la renta del propietario en forma de interés, esa pérdida sería más que compensada por la participación del propietario en la "gran" ganancia experimentada en el rendimiento de la tierra. El argumento podría elaborarse más introduciendo complicaciones debidas al coste de supervisión, en tanto que la dependencia deudora del arrendatario respecto del propietario podría también reducir el coste de supervisión para el propietario. Pero incluso sin tal adorno, la idea básica del argumento debiera estar clara. Un propietario con un considerable poder personal sobre sus arrendatarios, debido en gran medida a su dependencia por deudas, elige entre el papel de "rentista" en una relación clientelar y el de "empresario", decidiendo si invierte o no en mejoras de la tierra. Y el modelo de semifeudalismo suministraba una clara ilustración de cómo las instituciones agrarias podrían en algunas situaciones ejercer una influencia paralizante en el crecimiento de la productividad de la tierra, si los propietarios eligen su papel de "rentistas".

No deseo presuponer de alguna manera que este modelo de semifeudalismo sea de validez general en la explicación del estancamiento agrícola. Su poder explicativo está severamente restringido a una situación particular, pero este caso particular ilustra tres puntos de importancia general. *En primer lugar*, como dije antes, necesitamos liberarnos de la preocupación neoclásica de examinar las instituciones en términos de su eficiencia asignativa estática. Es mucho más importante y digno de consideración, como nos ha enseñado Schumpeter, examinar las instituciones económicas en términos de su papel dinámico para promover o retardar el incentivo a invertir. En segundo lugar, aunque la eficiencia de clase de las instituciones en términos de las ventajas que ofrece a una particular clase (dominante) es, en mi opinión, un buen punto de partida para analizar las instituciones agrarias en regiones atrasadas, no es más que un punto de partida. Puede resultar una simplificación excesiva y engañosa, a menos que nos percatemos de las complejas relaciones existentes entre el interés de la clase como un colectivo y el de los individuos que pertenecen a la misma. Casi invariablemente existen tensiones entre el amplio interés colectivo de la clase y los intereses individuales de sus miembros. Una implicación importante del análisis del semifeudalismo fue señalar que tales tensiones tienden típicamente a aumentar con las posibilidades de cambio rápido en el rendimiento agrícola. Así pues, la dependencia de los préstamos para el consumo recibidos de forma regular por los arrendatarios en la ordenación semifeudal puede tender a actuar como una barrera para la introducción de cambios técnicos, "pequeños" y "grandes"; mientras los cambios "pequeños" pueden no

ser económicamente atractivos para los propietarios individuales, los cambios "grandes" pueden no ser política o socialmente atractivos para la clase, en tanto que sean lo bastante "grandes" como para perturbar las ordenaciones e instituciones existentes. No obstante, dado que tales grandes cambios también ofrecen la perspectiva de beneficios igualmente grandes, los propietarios individuales se sentirían atraídos con más fuerza para ir contra su interés de clase colectivo, a fin de obtener ganancias individuales. Esto fija un límite al interés de clase como la fuerza determinante que se encuentra detrás de las instituciones, cuando los intereses individuales empiezan a ser menos homogéneos en el seno de una clase. En resumen, la "eficiencia de clase" de las instituciones es un concepto útil, con tal que no sea interpretado mecánicamente, como desprovisto de la mediación individual.

El punto final de importancia general en mi análisis particular del semifeudalismo no es meramente el entrelazamiento entre las ordenaciones del crédito y el crecimiento de la productividad agrícola. Cómo empecé a entender a través de este particular caso de estudio, las ordenaciones crediticias y las instituciones afines son a menudo unos buenos elementos representativos para comprender la distribución subyacente de poder económico en la agricultura atrasada. Se ha defendido generalmente el punto de vista de que las instituciones de crédito realizan la función básica de tratar el riesgo en situaciones diversas, y el prestamista obtiene una renta en forma de interés como recompensa por correr con el riesgo. Una opinión neoclásica más extrema (siguiendo de nuevo a Coase) sería el postulado de que la forma específica de las instituciones crediticias agrarias aparece para enfrentarse con el problema de la asunción del riesgo, en tanto que proporcionan una alternativa más barata que el mercado de capitales organizado. El mercado rural de crédito, no organizado, en el que la "usura" es algo absolutamente común, puede examinarse como una de tales ordenaciones institucionales específicas.

Existe una diferencia esencial entre "usura" y tipo de interés alto. Procede del hecho de que en el primer caso es el prestatario y no el prestamista quien tiene que asumir el riesgo de la pérdida de capital en caso de impago del préstamo. Esta ordenación opera principalmente a través de la subvaloración de la garantía subsidiaria que un prestatario relativamente desvalido tiene que aceptar, porque dicha garantía no se puede vender con facilidad en el mercado (por ejemplo, la tierra con cargas, la futura cosecha o los servicios de trabajo, etc.). Así, la idea común de que se aplica un tipo de interés más alto para cubrir el mayor riesgo de impago con el que se enfrenta el prestamista tiene que invertirse por completo en el caso de prácticas usurarias. Porque el riesgo de impago se traspasa, en esta ordenación, del prestamista al prestatario, a través de la subvaloración de las garantías subsidiarias. Este traspaso del riesgo de impago principalmente al prestatario puede interpretarse también como un mecanismo de ejecución del contrato de préstamo en tanto que el prestatario, amenazado por la potencial pérdida de su capital, tiene escaso incentivo para no cumplir su compromiso de pago bajo cualquier ordenación de este tipo. Pero visto desde el ángulo del prestamista, éste puede tener un fuerte incentivo incluso para ocasionar el impago, cargando un interés más elevado

o induciendo al prestatario a endeudarse por una mayor cantidad de crédito a un tipo de interés menor. Porque el prestamista podría entonces obtener ganancias netas de capital mediante el embargo de las garantías subsidiarias subvaloradas, con tal que el valor que estas garantías tengan para el prestamista sea mayor que el del préstamo impagado (Bhaduri, 1977; Basu, 1984).

Tanto el comercio forzoso como la usura son ejemplos específicos de ordenaciones institucionales, extraídos de las regiones agrícolas atrasadas. Sin embargo, apuntan a un problema de relevancia general para la comprensión de las instituciones económicas. Siempre que el poder económico está distribuido de forma desigual entre las partes implicadas en intercambios institucionalizados, la parte más poderosa, en tanto que es la que fija los precios, puede establecer los términos y las condiciones de intercambio que le son favorables. La parte más débil tiene que admitir, como precio-aceptante, aquellos términos y condiciones, especialmente si ve amenazada su propia supervivencia. Por consiguiente, el coste del intercambio sería muy distinto y asimétrico para las dos partes implicadas en tales intercambios. Una forma de mercado más competitiva, en la que ambos sean precio-aceptantes puede proporcionar una alternativa mejor y más barata a la parte más débil; pero sería una alternativa peor para la parte económicamente más fuerte. En consecuencia, la parte más fuerte no tendría incentivo para aceptar una institución de mercado más competitiva, y si tuviera un poder económico suficiente, se opondría a la formación de un mercado más competitivo como institución. Así pues, los mercados competitivos no pueden formarse nunca. Esto demuestra también que puede cometerse error con el principio organizativo básico de muchas teorías neoclásicas, actualmente de moda, de las instituciones endógenas, que consideran el desarrollo de las instituciones económicas como una alternativa al mercado (competitivo) en términos de coste de transacción, coste de información, etc. Tal definición de costes no es única; varía entre los agentes económicos, de acuerdo con su poder económico desigualmente distribuido. En consecuencia, no pueden explicar satisfactoriamente la persistencia de las viejas instituciones o la aparición de las nuevas sin tener en cuenta francamente el problema del poder económico. El énfasis sobre la "eficiencia de clase" más que sobre la "eficiencia económica" tiene por objeto llamar nuestra atención en torno a estas lagunas básicas existentes en el modo neoclásico de teorizar sobre instituciones económicas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AKERLOF, G. (1984): *An Economic Theorist's Book of Tales*, Cambridge, Cambridge University Press.
- BARDHAN, P.K. (1980): "Interlocking factor markets and agrarian development: a review of issues", en *Oxford Economic Papers*, 32, pp. 82-98.
- BASU, K. (1984): "Implicit interest rates, usury and isolation in backward agriculture", en *Cambridge Journal of Economics*, 8, pp. 145-159.
- BHADURI, A. (1973): "A study in agricultural backwardness under semi- feudalism", en *Economic Journal*, 83, pp. 120-137; "reply", 89, pp. 420-421.

- BHADURI, A. (1976): "The evolution of land relations in eastern India under British rule", en *Indian Economic and Social History Review*, enero-marzo.
- BHADURI, A. (1977): "On the formation of usurious interest rates in backward agriculture", en *Cambridge Journal of Economics*, 1, pp. 241-252.
- BHADURI, A. (1983): *The Economic Structure of Backward Agriculture*, Londres, Academic Press.
- BHADURI, A. (1991): "Economic power and productive efficiency in traditional agriculture", en BO GUSTAFSSON (ed.), *Power and Economic Institutions: Reinterpretations in Economic History*, Hants, Edward Elgar, pp. 53-68.
- BHARADWAJ, K. (1974): *Production Conditions in Indian Agriculture*, Cambridge, Cambridge University Press.
- BOSERUP, E. (1965): *The Conditions of Agricultural Growth: The Economics of Agrarian Change Under Population Pressure*, Londres, George Allen and Unwin.
- BRAVERMAN, A. Y STIGLITZ, J.E. (1982): "Sharecropping and the inter linking of agrarian markets", en *American Economic Review*, 72, pp. 695-715.
- BRENNER, R. (1976): "Agrarian class structure and economic development in pre-industrial Europe", en *Past and Present*, 70, pp. 30-70.
- COASE, R.H. (1937), "The nature of the firm", en *Economica*, nueva serie, 4, pp. 386-405.
- COASE, R.H. (1960), "The problem of social cost", en *Journal of Law and Economics*, 3, pp. 1-44.
- FARRELL, J.D. (1978): "Information and the Coase theorem", en *Journal of Economic Perspectives*, 1, pp. 113-129.
- NARAIN, D. (1961): *Distribution of Marketed Surplus of Agricultural Produce by Size Level of Holding in India, 1950-51*, Bombay, Popular Press.
- NORTH, D.C. Y THOMAS, R. (1973): *The Rise of the Western World*, Cambridge, Cambridge University Press.
- NORTH, D.C. (1981): *Structure and Change in Economic History*, Nueva York, W.W. Norton.
- STIGLITZ, J.E. (1985), "Information in economic analysis: a perspective", en *Economic Journal*, suplemento, 95, pp. 21-40.
- WILLIAMSON, O. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism*, Nueva York, Free Press. (Traducción: Jordi Pascual, Universidad de Barcelona)