

# Problemes metodològics de la història econòmica institucional\*

per Bo Gustafsson

The Swedish Collegium for Advanced Study in the Social Sciences (SCASSS)

En els últims anys la història econòmica institucional ha sorgit com un paradigma important en el discurs historicoeconòmic. Això contrasta notablement amb la situació d'una etapa anterior en el si de la disciplina. Quan la Primera Conferència Internacional d'Història Econòmica, que tingué lloc a Estocolm el 1960, va discutir el problema de la industrialització, l'interès estava enfocat sobre la teoria del desenvolupament historicoeconòmic de Walt W. Rostow, basada en la teoria del creixement econòmic de Harrod-Domar. Aquesta teoria donava relleu a la relació estalvi-inversió a l'hora de destriar les economies en creixement i les estancades. (Adoptant alguns supòsits sobre el quocient dels increments del capital i del producte i la taxa de creixement de la població, la qüestió del creixement o del no-creixement es decidia segons si la taxa d'inversió era superior o inferior al 10%, aproximadament.) Amb l'aparició de la nova història econòmica, la teoria neoclàssica del creixement à la Paul Douglas o Robert Solow es va imposar. Ni la teoria del creixement neoclàssica ni la keynesiana tenien molt a dir sobre el paper de les institucions en els resultats econòmics: donaven per suposat o per fixat el paper de «les dades» en la teoria. Paral·lelament, aquestes teories van desenvolupar uns corrents submarins d'interpretacions herètiques del creixement econòmic històric, el més notable dels quals era de tipus marxista i assignava un paper a les institucions socials. El punt de partida el subministrà *The Political Economy of Growth*, de Paul Baran (1957), la qual, com la teoria keynesiana del creixement, accentuava el paper decisiu de l'excedent econòmic, però més aviat les seves condicions d'utilització que no pas de generació. La qüestió del creixement o no-creixement es va plantejar per la via de la utilització de l'excedent econòmic, la qual decidien circumstàncies institucionals que dirigien aquest excedent cap a la inversió productiva o el desviaven d'ella. En la història econòmica contemporània, William Lazonick pot ésser considerat com un notable

\* Traducció de Jordi Pascual. Ponència preparada per al 8è Simposi d'Història Econòmica, Universitat Autònoma de Barcelona, 11-13 desembre 1996.

representant d'aquesta tendència, si bé enriquit amb nocions de les teories de l'organització econòmica i el canvi de Schumpeter i Chandler.<sup>1</sup>

L'aparició de l'economia neoinstitucional a partir dels anys seixanta donà origen a un nou canvi en la interpretació historicoeconòmica. L'economia neoinstitucional és un terme polivalent que s'utilitza per a una gran varietat de teories o fragments de teories. Nogensmenys, dos elements recurrents són els costos de transacció i les economies d'informació, respectivament. El concepte de costos de transacció fou introduït en economia pel Premi Nobel Ronald Coase, que va suggerir que les empreses i altres organitzacions econòmiques existeixen perquè la utilització del mecanisme del mercat experimenta unes limitacions. Aquests límits els decideixen els costos d'haver de fer transaccions. Costos de transacció és un concepte un xic obscur i el defineixen de manera diferent diversos autors, però costos de recerca, costos de mesura, costos de negociació i costos d'execució són exemples importants. Si l'ús del mecanisme de mercat es massa costós, pot sortir a compte crear una empresa per a produir el bé o el servei desitjats.

L'altre element important en l'economia neoinstitucional és la informació. L'economia neoclàssica es basava en el supòsit que l'oferta d'informació és perfectament disponible i es distribueix simètricament entre els agents econòmics. Si s'abandonen aquests supòsits se'n deriven conseqüències interessants. Els agents no podran o no poden optimitzar la seva elecció, els mercats seran incomplets o àdhuc desapareixeran i en aquest punt sorgeixen institucions econòmiques per a cobrir-se davant del risc i de la incertesa, com ara llicències i marques o com associacions industrials i professionals.

Aquests desenvolupaments i altres foren observats, perfeccionats i aplicats de manera creativa per l'historiador econòmic Douglass C. North (també Premi Nobel). En un estudi de les causes de la productivitat creixent de la navegació oceànica entre 1600 i 1850, va demostrar que no havia estat el progrés tecnològic sinó la disminució dels costos de transacció, deguda a la decadència de la pirateria, el fet que va reduir les despeses de mà d'obra, armament i assegurances.<sup>2</sup>

North desenvolupà i generalitzà les seves opinions en dos llibres publicats el 1973 (*The Rise of the Western World*, amb R. P. Thomas com a coautor) i el 1981 (*Structure and Change in Economic History*). El primer d'ells tracta la història econòmica de l'Europa Occidental des del 1000 al 1700, bo i remarcant el paper de les institucions (disminuint els costos de transacció), de la seguretat dels drets de propietat i del govern constitucional per a justificar els singulars resultats de les economies europees occidentals.<sup>3</sup> En el segon llibre North desenvolupà les seves idees sobre el paper de l'estat i de la ideologia, respectivament, en els resultats econòmics. Però la part principal era dedicada als grans temes, com la

1. Vegeu W. LAZONICK, *Business Organization and the Myth of the Market Economy*, Cambridge Mass, Harvard UP, 1991.

2. D. C. NORTH, *The Sources of Productivity Growth in Ocean Shipping 1600-1850*, dins R-W. FOGEL i S.L. ENGERMAN (eds.), *The Reinterpretation of American Economic History*, Nova York, Harper & Row, 1971.

3. D. C. NORTH i R. P. THOMAS, *The Rise of the Western World. A New Economic History*, Cambridge, Cambridge UP, 1973.

primera revolució econòmica, el canvi i la decadència del món antic, l'aparició i l'ocàs del feudalisme, la revolució industrial, etc.<sup>4</sup>

Però solament en la següent monografia, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, publicada el 1990, és possible de percebre una teoria elaborada i força coherent de la història econòmica institucional.<sup>5</sup> En el recent llibre *Empirical Studies in Institutional Change*, editat per Alston, Eggertsson i North, s'utilitza la teoria en nou estudis empírics, que van des de l'evolució dels mercats financers anglesos en el segle XVII fins a l'origen dels *slots* en els aeroports a la moderna Amèrica del Nord.<sup>6</sup>

Mentre que la història econòmica institucional és una àrea bastant àmplia i amb molts representants, les contribucions de Douglass C. North mereixen una consideració especial. La raó és que han atret molta atenció, però també que la seva teoria és més elaborada que altres plantejaments en aquest camp. És per això que aquesta ponència pren la teoria de North, tal com l'exposà en la monografia del 1990, com a punt de partida.

En aquesta ponència, 1) presentaré la teoria tal com l'entenc, 2) donaré algunes il·lustracions de la seva aplicació proporcionades pel mateix North, 3) la discutiré críticament, i 4) suggeriré alguns desenvolupaments possibles.

### *Objectiu de la teoria*

Per a poder avaluar la teoria és important tenir-ne una idea clara. El problema que North planteja és per què les trajectòries del canvi historicoeconòmic són tan divergents quant als resultats econòmics o, dit amb major precisió, com és que fou l'Europa Occidental —i no altres parts del món— la que trencà els lligams de la pobresa i de les fams periòdiques des del segle XVIII i entrà en un camí de creixement econòmic sostingut. Aquest punt de partida suscita com a mínim dues qüestions difícils que no han estat tractades per North; és a dir, quins requisits hauria de satisfer el concepte de «resultats econòmics» (creixement del producte brut, de la renda, de les oportunitats d'ocupació, del consum, del benestar, de la igualtat o de què?) i, també, quins períodes de temps són adequats, considerant que els períodes de moviment ascendent alternen amb períodes de moviment descendent en la majoria de països. De moment sols vull remarcar que són els *resultats* de l'activitat econòmica quant a l'excel·lència el que es tracta de discutir. Per què alguns països obtenen uns resultats econòmicament millors que altres? (Formulant aquesta pregunta de manera més general —ultrapassant el marc europeu occidental— descobrim immediatament que també la dimensió de l'espai és important per a la teoria, atès que ha de poder explicar no solament

4. D. C. NORTH, *Structure and Change in Economic History*, Nova York, W.W. Norton & Company, 1981.

5. D. C. NORTH, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge UP, 1990.

6. L. J. ALSTON, T. EGGERTSSON i D. C. NORTH (eds.), *Empirical Studies in Institutional Change*, Cambridge, Cambridge UP, 1996.

els casos «clàssics» de l'Europa Occidental o de l'Amèrica del Nord, sinó també els de països amb uns antecedents institucionals del tot diferents, com Japó i els països de recent industrialització del sud-est asiàtic).

Puix que les taxes de creixement sostingut del producte per càpita en el món occidental han estat tan altes en la història moderna (1-3% els dos-cents últims anys), el creixement sostingut no pot haver estat permanent, sinó que ha d'haver començat algun temps després del Renaixement. La raó és que si projectem aquestes taxes de creixement retrospectivament, arribem a xifres absolutes de producte per càpita que no podrien haver mantingut l'existència humana. Abans d'aquella època el producte per càpita deu haver crescut molt lentament o —el que és més versemblant— períodes de creixement positiu deuen haver alternat amb períodes de creixement negatiu.<sup>7</sup>

La qüestió és què estava passant en els primers temps moderns i abans de la revolució industrial que establí les condicions per a un règim de creixement econòmic sostingut. Han estat suggerides moltes explicacions, que no necessàriament competeixen entre si. Simon Kuznets, que va posar el major èmfasi en el canvi tecnològic i la innovació, destacava l'aparició de la ciència moderna a l'Europa Occidental des dels temps de Galileu i Newton. Altres —com el suara esmentat Walt W. Rostow— han relacionat el creixement modern amb una proporció creixent de la inversió sobre la renda nacional; des d'aquest punt de vista l'augment de la productivitat s'assoleix no primordialment mitjançant una aportació de capital més eficient, sinó simplement de més capital en mans del treball; quan el canvi tecnològic es produeix, no és autònom, sinó que més aviat acompanya el procés d'inversió com una ombra. En explicacions més descriptives hom ha associat l'augment del producte per càpita amb augments dels factors de treball i capital, com en el famós model de creixement de Paul Douglas (amb elaboracions posteriors). En època recent la millora del capital humà ha estat objecte de molta atenció en l'economia del creixement.

També hi ha més teories importants, com les d'Adam Smith, Karl Marx i Max Weber. Tot apuntant a una suposada relació entre el capitalisme i l'ètica protestant, Weber va fer d'una nova fe (o ideologia) el primer motor del desenvolupament econòmic modern. Aquesta explicació ha estat greument soccavada per la recerca empírica, incloses anàlisis crítiques de les pròpies dades de Weber, i difícilment hom podria trobar avui seguidors seriosos. Adam Smith vinculà el creixement econòmic a la productivitat del treball, d'una banda, i a la proporció de treballadors ocupats productivament, sobre el total de la força de treball, de l'altra. La productivitat del treball era condicionada per les habilitats laborals, aquestes habilitats ho estaven pel grau de divisió del treball i aquest grau, al seu torn, per l'extensió del mercat. La proporció de treballadors ocupats productivament estava condicionada per la taxa d'estalvi dels rics. D'aquesta manera, el creixement era impulsat per mercats en expansió i una alta taxa d'estalvi. Però això plantejava a Smith el problema de les condicions perquè es donessin aquests dos

7. Pel que jo sé, l'argument fou proposat per primera vegada per S. KUZNETS, per exemple en les seves *Six Lectures on Economic Growth*, Cambridge Mass., Harvard UP, 1956.

determinants. Atès que els mercats en expansió pressuposaven el lliure comerç i la lliure competència, i que les taxes altes d'estalvi pressuposaven uns incentius, especialment uns drets de propietat segurs, Smith va veure molt bé la importància de les institucions.

També per a Marx les condicions dels mercats, el treball i els drets de propietat ocupaven un lloc central en la comprensió del creixement capitalista. Sense l'aparició d'un mercat mundial després del 1500 hauria mancat un important pressupòsit. Quant al treball, ell va destacar principalment l'apropiació del treball excedent. Però aquesta apropiació estava condicionada a la prèvia separació del treballador dels seus mitjans de producció i a l'aparició de la propietat capitalista en un procés d'acumulació primitiva, i ell demostrà com les regles de la producció capitalista eren imposades per la legislació i per la reproducció constant de l'exèrcit industrial de reserva. En això Marx desxifrà i desenvolupà el potencial d'idees que ja es podien trobar en Smith.<sup>8</sup> Però, a més, Marx també desenvolupà una teoria del canvi tecnològic, principalment autònom, però en part induït. Sobre la base de tot això, Marx suggerí la seva coneguda teoria del canvi historico-econòmic. Aquest canvi és impulsat pel creixement de les forces productives que dona lloc a noves relacions de producció, però que també esdevé afavorit o restringit per aquestes darreres. I per damunt d'aquesta base econòmica —el mode de producció—, s'aixecava una superestructura política, legal i ideològica que, d'una part, «servia» al mode de producció i, de l'altra, havia de canviar quan unes noves forces productives havien eliminat les velles relacions de producció, iniciant així l'aparició d'un nou mode de producció.

És ben clar que North es recolza molt en els plantejaments institucionals de Smith i Marx, encara que capgira el seu plantejament compartit quant a la manera com s'hauria d'establir la causalitat entre el canvi institucional i el canvi econòmic (tornaré sobre això més endavant). Emperò North rebutja les altres explicacions convencionals dels resultats econòmics reeixits: «No podem deixar de preguntar-nos: si tot el que hom requereix per al creixement econòmic és inversió i innovació, per què algunes societats no han aconseguit aquest resultat tan atractiu? La resposta, així ho creiem, ens retorna a la tesi original. Els factors que hem enumerat (innovació, economies d'escala, educació, acumulació de capital, etc.) no són les causes de creixement; són el creixement... El creixement, senzillament, no es produirà si no és que l'organització econòmica existent sigui eficient. Els individus han de ser estimulats per incentius a fi d'emprendre les activitats socialment

8. Vegeu, per exemple, la sincera descripció que fa Smith de les classes propietàries i de les que no tenen cap propietat, en *La riquesa de les nacions*: «Allí on hi ha una gran propietat, hi ha una gran desigualtat. Per un home ric, hi ha d'haver almenys cinc-cents homes pobres, i l'opulència de pocs comporta la indigència de molts ... L'adquisició d'una propietat extensa i valuosa, doncs, requereix necessàriament l'establiment d'un govern civil. On no hi ha propietats, o almenys no hi ha propietats que superin el valor de dos o tres dies de treball, el govern civil no es fa tan necessari.» *Wealth of Nations* (1776), Nova York, The Modern Library, 1937, 670. La connexió lògica entre la propietat terratinat d'una banda i l'ordre públic de l'altra era tan evident en l'economia política clàssica que alguns representants, de manera completament lògica, suggeriren que solament els hisendats haurien de pagar impostos, atès que el govern servia només per protegir la seva propietat (!).

desitjables. Cal enginyar algun mecanisme per acostar les taxes de rendiment social i privat.<sup>9</sup>

### *Reconstrucció de la teoria*

North no ha presentat formalment la seva teoria, els conceptes no estan rigorosament definits i també poden variar segons el context, i no hi ha una interpretació uniforme de la teoria. Per tal de situar-la en el camp de l'economia teòrica podem partir de l'economia neoclàssica, atès que la teoria de North hi està, de fet, empeltada.

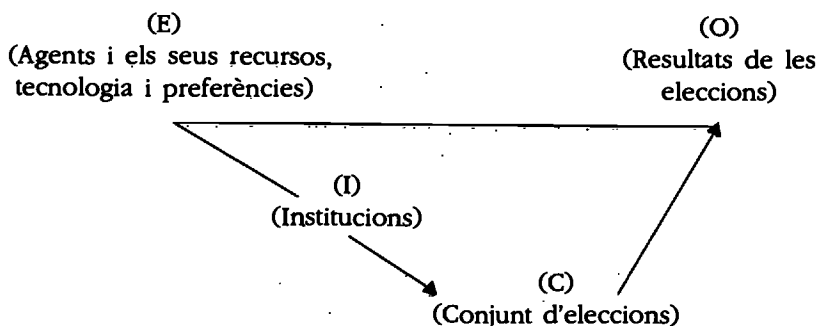
El model neoclàssic d'un sistema econòmic consta essencialment de tres construccions: 1) els agents econòmics i el seu entorn (recursos, tecnologia, preferències), 2) el conjunt d'eleccions dels agents (C) i 3) el conjunt de resultats de les eleccions realitzades (O). Hom suposa que els agents econòmics maximitzen la utilitat (beneficis, consum, etc.), ateses les seves preferències, la dotació de recursos i la tecnologia disponible. (E) està lligat al conjunt d'eleccions (C) mitjançant una correspondència que pot ésser definida com el conjunt d'eleccions d'equilibri que pot predominar atès l'entorn. El conjunt d'eleccions (C) està relacionat, al seu torn, amb els resultats (O) per mitjà d'una funció de resultats (beneficis, consum, etc.), la qual associa qualsevol resultat explícit amb les eleccions realitzades pels agents. Per això el comportament i les condicions i els resultats del comportament dels agents econòmics estan definits.

North amplia aquest model de tres maneres. En primer lloc fa de les *organitzacions*, és a dir, dels col·lectius d'individus amb una finalitat comuna, el conjunt més important d'agents econòmics. Segonament, introdueix *les institucions (regles) com a restriccions* sobre les eleccions dels agents. Al contrari del que hom afirma a vegades, la introducció de les institucions no fa més general la teoria neoinstitucional, sinó menys (el que evidentment és un avantatge quant a la interpretació històrica).<sup>10</sup> En tercer lloc, North afegeix una sèrie de teoremes sobre l'origen, la funció, els determinants i el canvi de les institucions.

La figura següent pot servir com a resum gràfic preliminar de la teoria (la figura prescindeix de les dimensions històriques discutides més endavant):

9. NORTH i THOMAS, *The Rise of...*, 2.

10. Per a una opinió contrària, vegeu T. EGGERTSSON, *Economic Behaviour and Institutions*, Cambridge, Cambridge UP, 1990.



Resumim les ampliacions/modificacions del model neoclàssic:

1) Els agents econòmics no sols són individus i empreses, sinó també, primer que res, *organitzacions*, és a dir, col·lectius d'individus en acció. Uns dels agents més importants en la teoria de North són els governs (estats), que creen importants institucions formals, per exemple lleis, per a altres agents i també les fan complir (amb diversos graus d'eficiència).

2) Les organitzacions creen *institucions (regles)*, les quals guien, dirigeixen i constreñen les eleccions dels agents, és a dir, indiquen eleccions permissibles o laudables. Les institucions consisteixen en: a) regles *formals* (regles polítiques, regles legals) sancionades i exigibles —amb més o menys eficiència— per part dels governs i les burocràcies; b) *regles informals* (codis de conducta, normes de comportament i convencions; i c) *mecanismes per a fer complir les regles* (mecanismes parcialment autoexigibles, com la reputació, el parentiu o l'afinitat, creences comunes i compromisos ideològics, i mecanismes que en part no són autoexigibles, com les sancions legals i les conseqüències de l'activitat de policia).

3) Què fan les institucions? Acomplixen diverses *funcions*. Fonamentalment, les institucions especifiquen l'autoritat dels agents (la seva posició, objectius de l'acció i responsabilitats) i els procediments acceptats o recomanats. Ho fan: a) imposant restriccions sobre les eleccions dels agents, bo i definint les que són acceptables i/o recomanades; b) estructurant (orientant, fomentant, destorbant) incentius; i c) reduint la incertesa i els costos de transacció. Fent això les institucions poden afavorir o obstaculitzar —això darrer ha estat el més corrent a la història— l'eficiència econòmica i els resultats.

4) Per què existeixen les institucions? (North parla dels seus orígens.) Les *condicions* de la seva existència, diu North, són diverses: a) en primer lloc, existeixen a causa de les limitacions de càlcul dels éssers humans quant al processament de la informació; i b) segonament, a causa de l'existència de costos de transacció (per exemple, costos de recerca, costos de negociació i costos d'execució) en la interacció humana. A causa de a) la informació que posseeixen els individus sempre és incompleta; això condueix a una incertesa generalitzada i per tal de compensar-la hom crea regles (institucions), les quals simplifiquen la interpretació de la informació i, d'aquesta manera, també simplifiquen la presa de decisions. Per tal de reduir els costos de transacció en l'intercanvi, hom crea institucions com garanties, marques, llicències, garanties de qualitat, arbitrament,

procediments legals; o, si els costos de transacció són prohibitius, l'intercanvi pot ésser substituït per una organització (per exemple, una empresa).

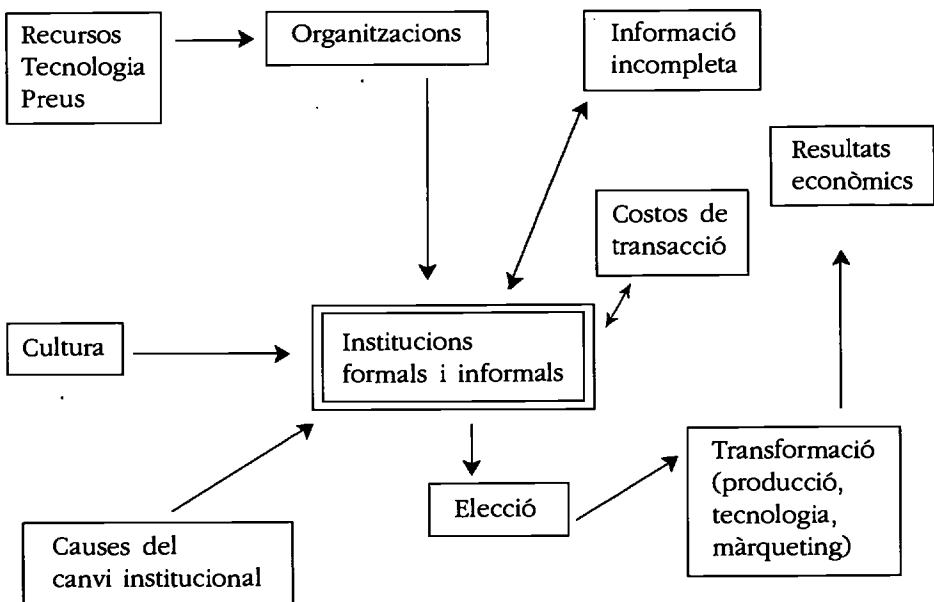
5) Pel que fa als *origens* de les institucions, les institucions formals són creades pels governs o altres organitzacions públiques, mentre que les institucions informals «sorgeixen de la cultura», és a dir, del coneixement i dels valors, encara que evidentment han estat creades pels ciutadans, com és el cas, per exemple, de les organitzacions. Mentre que les institucions formals apareixen sovint a partir d'institucions informals, la causalitat pot a vegades orientar-se en un altre sentit.

6) *Com canvien* les institucions? Aquí North sembla tenir presents especialment dos factors: a) una vegada han estat adoptades institucions (progressives) en un segment de la societat originen rendiments creixents en proporció a l'obertura en què són acceptades; i b) l'aprenentatge en les organitzacions pot ajudar a perfeccionar les institucions i a millorar-ne la utilització per part dels agents.

7) *Per què canvien* les institucions? North distingeix entre causes de canvi continu i discontinu, respectivament. Causes de canvi continu són: a) la variació del poder de negociació dels individus i les organitzacions; b) la variació dels preus relatius que influeix en els incentius, a través dels seus efectes sobre el valor dels actius i sobre la renda, i també sobre el poder de negociació; c) la variació de la ideologia (cultura); i d) la variació de les preferències. Causes del canvi discontinu són: a) guerres; b) revolucions; c) conquestes; i d) canvi climàtic.

El gràfic que s'acompanya pot donar una imatge aproximada de la composició general de la teoria de la història econòmica institucional de North i de les seves ampliacions de la teoria neoclàssica.

### *Teoria de les institucions de North*





*La teoria aplicada*

Si ignorem el recent recull d'estudis de casos empírics sobre canvi institucional realitzat per North i altres,<sup>11</sup> la nostra font principal d'informació quan passem a l'aplicació és encara *The Rise of the Western World. A New Economic History* de North i Thomas (1973), àdhuc si la dinàmica de la població i les variacions dels preus relatius tenen un paper més gran en aquella que en les contribucions posteriors. Quant a la principal referència de la teoria, és a dir l'experiència oposada d'Anglaterra (i abans d'aquesta, primer la d'Itàlia i després la dels Països Baixos) d'una banda, i la d'Espanya i Portugal (i França) de l'altra, aquesta monografia és, tanmateix, molt informativa.

La història de North comença al final del segle xi, quan la població, l'agricultura, l'artesanía i el comerç començaren a créixer i les ciutats proliferaren en moltes parts de l'Europa Occidental, mentre que la servitud i les rendes en treball deixaren lentament i irregularment pas a l'arrendament i a les rendes monetàries.

El creixement ràpid de la població canvià la relació terra/treball i per això els preus relatius de la terra i del treball. Atès que les dotacions de terra i treball variaren espacialment en l'Europa Occidental, el canvi dels preus relatius va influir també sobre l'avantatge comparatiu en el comerç. D'aquesta manera s'iniciava l'increment del comerç.

Aquest augment de l'oferta de treball en relació amb la terra va tenir també altres conseqüències. D'ençà que la terra esdevingué més escassa que el treball, les rendes de la terra augmentaren i el preu del treball va caure, i això proporcionà nous incentius als propietaris per ampliar els conreus. A més, la posició negociadora dels propietaris quant als camperols va millorar, de manera que pogueren augmentar la pressió sobre el treball. Emperò una tendència compensadora fou la disminució dels rendiments de la terra ja cultivada, la qual començà per l'augment de l'oferta de treball. Això, en combinació amb l'augment dels incentius dels propietaris per a conrear terra, donà un impuls a la colonització generalitzada de terres verges durant els segles xii i xiii a l'interior dels països, així com en àrees que abans eren desertes. Encara que l'oferta de treball havia augmentat, el moviment colonitzador incrementà la competència pel treball entre els senyors feudals. Això inclinà la balança de poder en la negociació a favor del treball camperol, el qual va ésser utilitzat pels pagesos per a deslligar els llaços de dependència. Al mateix temps, l'ampliació del comerç va augmentar l'ús de moneda a l'intercanvi. Puix que això fou avantatjós tant per als propietaris com per als camperols, perquè augmentava l'escala d'eleccions en la producció i en el consum, les rendes en treball i les rendes en espècie foren substituïdes amb un ritme creixent per rendes monetàries. Atès que l'augment de població i els rendiments decreixents de la terra (ja conreada) tendien a elevar els preus, el canvi de les rendes en treball i en espècie per rendes monetàries afavorí els camperols, perquè el valor real de les rendes monetàries va disminuir i la tradició

11. *Vid.* la nota 6.

i el costum impediren, massa sovint, la recontractació dels termes d'arrendament de la terra. (Només els propietaris més emprenedors i poderosos van aprofitar l'oportunitat per a augmentar les rendes en treball a fi de fer-se seus els guanys dels preus creixents.)

A causa d'aquests canvis exògens de la població i dels preus, l'avantatge comparatiu, el poder de negociació, les condicions de distribució, així com els incentius, es veieren afectats. Però perquè aquests senyals fossin utilitzats eficientment, calien institucions adients. També van aparèixer aquestes institucions. De manera paral·lela al dret feudal, el dret urbà, el dret mercantil i el dret reial desenvoluparen i introduïren, aclariren i protegiren institucions com el contracte, els drets de propietat, els drets civils i les llibertats, així com les idees sobre els drets constitucionals (vegeu la Carta Magna britànica del 1215). Aquestes noves lleis sorgiren sovint dels costums dels mercaders i el seu compliment fou imposat pels gremis de comerciants, els governs urbans i les incipients monarquies centralitzades.<sup>12</sup> L'essència d'aquestes noves institucions era que asseguraven molt millor els drets de propietat respecte a l'arrabassament arbitrari, la morositat de manlevadors i compradors, i la negligència de les parts contractants. D'aquesta manera, l'acumulació de riquesa esdevingué més profitosa.

Tot i que aquests canvis institucionals tingueren el seu origen a Itàlia des del segle xi, sobre la base de regles informals desenvolupades entre comerciants i inspirades pel renaixement del dret contractual romà, es difongueren per l'Europa Occidental i van esdevenir més complets a Anglaterra. Com ja se sap, les ciutats comercials del nord d'Itàlia ja van perdre el seu lideratge del desenvolupament econòmic des del final del segle xv en favor de Portugal, Espanya, els Països Baixos i Anglaterra, per aquest ordre.

North no tracta en realitat aquestes transferències i les seves causes, i encara menys les repetides decadències. En lloc d'això compara els casos d'Espanya i Anglaterra. Hom suposa que Espanya va perdre la seva posició de lideratge perquè les estructures feudals impediren el posterior desenvolupament de la societat comercial i, per tant, també del govern constitucional. D'aquesta manera fou possible la consolidació de la monarquia absoluta. En conseqüència, els drets de propietat privats no es van fer respectar i els incentius per treballar molt i per invertir no foren encoratjats, mentre les càrregues fiscals de la monarquia absoluta desviaven gradualment els excedents potencials cap a activitats improductives de l'exèrcit, l'administració o l'Església. Els privilegis concedits a la Mesta (el gremi dels pastors), que impediren l'aparició de drets de propietat eficients sobre la terra, foren utilitzats per North com a símbol de l'estancament econòmic d'Espanya.

En comparació amb aquest cas, la naixent monarquia anglesa esdevingué dependent del Parlament quant als afers fiscals ja des del segle xiii. Els esforços dels Tudor i dels primers Estuard per a superar aquesta restricció, amb la venda de drets de monopoli i amb l'atorgament de privilegis, reeixí limitadament. Mentre els monarques espanyols mataben la gallina dels ous d'or gravant massa el

12. Per a una visió de conjunt, *vid.* H. J. BERMAN, *Law and Revolution. The Formation of the Western Legal Tradition*, Cambridge Mass., Harvard UP, 1983.

poble, els reis anglesos podien haver-se adonat que la seva pròpia prosperitat a llarg termini depenia de la prosperitat del poble. (Aquest és el problema conegut avui amb la descripció de l'anomenada corba de Laffer: si s'augmenta la taxa d'impostos, els rendiments de la imposició augmenten fins a un màxim, i amb augments addicionals de la taxa d'impostos els ingressos fiscals disminueixen.) El dilema dels monarques era aquest: si augmentaven la imposició esdevenien més poderosos i els seus súbdits ho eren menys. Però si l'augment era excessiu, la base imposable podria disminuir i al final els súbdits es podrien revoltar. El dilema dels súbdits era aquest: si només es deixaven gravar amb impostos mínims, el monarca seria menys poderós i ells ho serien més. Però si els impostos eren massa baixos, el monarca no podria protegir-los i fins podria fer-los desaparèixer. Això deixava marge per a la negociació i per a un joc cooperatiu. A Espanya aquest joc no va conduir mai a una solució satisfactòria: els súbdits no eren prou poderosos per a limitar l'actuació de la monarquia i aquesta va estar mancada de previsió o d'incentius, la qual cosa va fer que es trobés lligada de mans (el problema d'Ulisses). A Anglaterra els súbdits es revoltaren i van imposar una solució constitucional a la monarquia en la Revolució Gloriosa del 1688.

D'aquesta manera, Anglaterra aconseguí un entorn institucional favorable per al creixement econòmic. Els drets de propietat foren integrats en el dret consuetudinari, els drets de propietat comunals van anar donant pas gradualment als drets privats en la terra, la mobilitat del capital va ésser fomentada per les societats anònimes i els bancs de dipòsit i es va desenvolupar un mercat de valors.

Aquesta és una versió estilitzada de la pròpia il·lustració estilitzada de North quant a la presentació general de la seva teoria.

### *Examen de la teoria: elements, estructura, significat*

Remetent-nos al nostre intent anterior de resumir la teoria (apartat «Reconstrucció de la teoria»), començarem el nostre examen investigant els conceptes, l'estructura i el significat de la teoria. Per a utilitzar una teoria hem de conèixer a què es refereixen els seus elements i la seva estructura i com cal interpretar-la.

#### a) Elements de la teoria

Els *agents* de la teoria de North són individus, empresaris, governants i organitzacions. Les organitzacions són de primera importància, atès que són considerades «els principals agents del canvi institucional». D'aquesta manera, que les institucions siguin eficients o ineficients depèn de l'actuació (o no actuació) de les organitzacions, i la capacitat d'actuar la decideix el poder de negociació o simplement el poder. Hom esperaria, per això, una idea explícita sobre quines d'aquestes organitzacions són les que compten en la teoria. Però nosaltres només sabem que totes les classes d'organitzacions poden ésser adequades: empreses, partits polítics, parlaments, esglésies, escoles i associacions atlètiques són esmentades explícitament.

Puix que els agents són naturalment un element central en qualsevol teoria social, la teoria necessita ésser especificada en aquest punt. La solució marxiana, que també atorga a les organitzacions —és a dir, a les classes socials definides per la seva relació amb els mitjans de producció o drets de propietat— un paper de primera importància com a agents, és evidentment rebutjada per North. Però si no sabem de quina classe d'organitzacions ens ocuparem, no podem usar la teoria o l'ús serà decidit *ad hoc*.

Les organitzacions creen institucions i les institucions decideixen els resultats econòmics quant a les característiques d'eficiència. Emperò som a l'aire pel que fa a les organitzacions i les seves condicions, les seves propietats i el seu comportament. La relació entre agents, incloent les organitzacions, l'estructura i el canvi es discutiran més endavant.

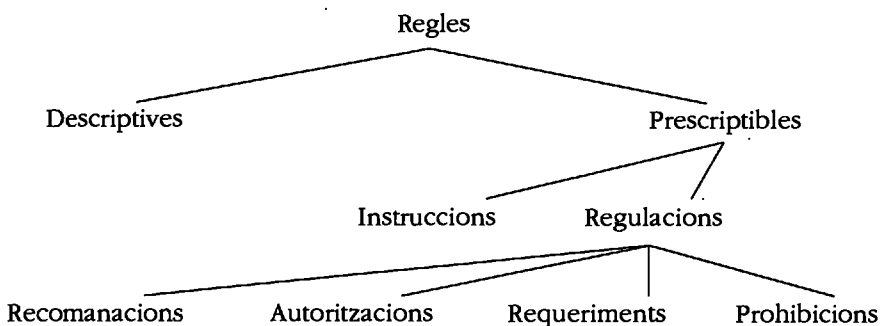
## b) Institucions

Segons North, les institucions són *regles*, i són de tres classes: regles formals, regles informals i mecanismes d'execució. També suggereix que les regles formals són regles polítiques i regles legals; que les regles informals són codis de conducta, normes de comportament i convencions; i que els mecanismes d'execució són en part autoexigibles i en part exigibles per una tercera instància (qui obliga l'executor és una qüestió que en realitat no s'ha plantejat i que es discuteix només de manera implícita amb referència al poder o al comportament racional en correspondència amb la relació entre governants i parlaments en els conflictes sobre la fiscalitat).

El paper central de les regles en la teoria de North suscita diverses qüestions importants: 1) Què són regles?; 2) com identifiquem l'existència de regles i el seu funcionament?; 3) què fan les regles?; 4) quina és la relació entre les regles formals i informals?; 5) quina és la relació entre ambdós tipus de regles i els mecanismes d'execució?; 6) quina és la relació entre les regles i les pràctiques com el comportament econòmic? Són necessàries les regles per a un resultat econòmic reeixit?

La teoria només deixa entreveure respostes a aquestes preguntes o ni tan sols això.

Nota 1) North defineix les regles com a «regles del joc». Emperò això no ens porta gaire lluny. Vegem el gràfic següent sobre possibles regles:



La denominació de les regles com a «regles del joc» sembla implicar que les regles en la seva teoria són prescriptibles i com a tals regulacions pretenen imposar un comportament específic (mentre que les instruccions, com les receptes de cuina, sols donen informació sobre com assolir un objectiu determinat). Però una regulació cobreix tot un espectre de regles, des de recomanacions a autoritzacions, requeriments i prohibicions.

Aquesta complexitat de significats implica una corresponent complexitat en la interpretació dels efectes sobre el comportament econòmic. La complexitat augmenta pel fet que les regles evidentment assenyalen una esperança que el comportament s'ajusti a elles. Cal interpretar-les i les diferents interpretacions deixen lloc per a variacions en l'aplicació i el comportament. Si un restaurant anuncia «els gossos no són permesos», és probable que molta gent que tingui un gos entengui que no hi ha d'entrar. Però la gent cega que tingui gossos guia o els policies amb gossos ensinistrats per a localitzar droga no interpretarien pas que tenen prohibida l'entrada. D'altra part, una persona amb el seu mico predilecte a l'espatlla podria abstenir-se, àdhuc si no existís cap prohibició d'entrar amb micos. També el context que envolta el comportament guiat mitjançant regles influeix en aquest comportament. Si hi ha una regla sobre la velocitat màxima en una carretera, generalment l'obeïm. Però si dispoïo només d'uns minuts per a portar a un hospital una persona que s'està morint, puc haver d'ultrapassar els límits de velocitat i sortir-me'n encara que m'agafin.

Aquestes consideracions es refereixen tant a les regles formals com a les informals. Quant a les regles informals, North probablement està pensant en regles com ara «no has de robar», «no has d'estafar», «obligacions contractuals d'honor», «confia en el teu soci», «practica la bona voluntat en els negocis», etc. Aitals regles i els seus efectes sobre el comportament són segurament importants per a protegir el comportament econòmic eficient (impedint externalitats negatives i acostant mútuament les taxes de rendiment privat i social, com diria North). Però ja que són importants i constitueixen els elements més bàsics de la teoria, caldria que fossin definides i elaborades amb una major precisió.<sup>13</sup>

Nota 2) L'existència de regles formals pot ésser deduida de documents legals i d'altres. Pot ésser molt més difícil descobrir l'existència de regles informals. Aquestes regles no són ni autoinstruccions (aleshores no són necessàries regles en sentit propi) ni instruccions completament externes als individus (aleshores no les observarien). *Les regles són instruccions socials que els individus internalitzen*. Emperò d'aquí es desprèn que no podem deduir l'existència de regles només examinant el comportament. Perquè és possible portar-se *com si*

13. La literatura sobre regles i seguiment de regles és àmplia. Hom troba bones exposicions en: R. B. EDGERTON, *Rules, Exceptions and Social Order*, Berkeley, University of California Press, 1985; N. ROWE, *Rules and Institutions*, Nova York, Philip Allan, 1989; F. SCHAUER, *Playing by the Rules*, Oxford, Clarendon Press, 1991; J. R. SEARLE, *The Construction of Social Reality*, Harmondsworth, Allen Lane, The Penguin Press, 1995; V. J. VANBERG, *Rules and Choice in Economics*, Londres, Routledge, 1994. Ara, gairebé un clàssic menor amb notables il·lustracions empíriques el constitueix: R. C. ELUCKSON, *Order without Law. How Neighbours Settle Disputes*, Cambridge Mass., Harvard UP, 1991.

hom seguis una regla, per exemple, si aital comportament té una recompensa.<sup>14</sup> A més, un determinat comportament que sembla ajustar-se a una regla pot ésser habitual o après sense tenir coneixement de cap regla. Tornaré sobre això més endavant, en el punt 6.

Nota 3) Quan arribem a la qüestió del que fan les institucions, North deixa clar, primer, que les institucions tant destorben com promouen l'eficiència econòmica. De fet, North destaca que al llarg de la història les institucions han estat principalment «dolentes» i han impedit l'eficiència. Segonament, la funció de les regles és reduir la incertesa, estructurar els incentius i imposar restriccions a l'elecció. Estructurar els incentius significa probablement que les institucions orienten els incentius cap a determinades activitats i els destorben quant a altres.

Tornarem més endavant al problema del paper ambigu de les institucions (obstaculitzen i afavoreixen l'eficiència econòmica, respectivament), en relació amb el problema del canvi institucional. Però atès que les institucions són creades, destruïdes i mantingudes pel poder de les organitzacions, hom hauria esperat també alguna idea sobre com entra el poder en els aspectes bàsics (estàtics) de la teoria. Una opció seria admetre que l'eficiència econòmica pot ésser influïda pel poder i, per tant, pot ésser quelcom relatiu. Això ha estat suggerit per Amit Bhaduri en el seu innovador assaig sobre el poder econòmic i l'eficiència productiva en l'agricultura tradicional. Diu el següent:

«Així, si la classe dominant en l'economia agrària té el poder d'assegurar una distribució suficientment favorable per a si mateixa per mitjà d'un determinat ordre institucional, no cal que se n'ocupi gaire de l'eficiència (productiva) d'aquelles institucions. És aquesta noció d'*eficiència de classe* i les seves implicacions per a l'*eficiència dinàmica* en la producció les que poden subministrar la perspectiva adequada... Aital perspectiva condueix a una sèrie diferent de qüestions ...».<sup>15</sup>

Aplicant aquesta observació a la teoria de North, el paper del poder de les organitzacions respecte a les institucions i l'eficiència necessita evidentment ser tingut en compte. Si les institucions *canvien* «quan això interessa als qui tenen suficient poder de negociació per a modificar les regles formals», interessa als mateixos poders *usar i mantenir* les institucions, i això comportaria que els efectes d'eficiència implicats sempre tindrien un aspecte social més o menys marcat, però sempre canviant.

Les institucions, segons North, redueixen la incertesa, structuren els incentius i imposen restriccions sobre l'elecció. D'aquesta manera influeixen sobre l'eficiència econòmica, positivament o negativament. Tant les institucions eficients com les ineficients redueixen probablement la incertesa, mentre que les institucions eficients fomenten l'activitat i les eleccions que produeixen riquesa,

14. R. H. FRANK, *Passions within Reason: the Strategic Role of Human Emotions*, Nova York, W.W. Norton & Company, 1988.

15. A. BHADURI, *Economic Power and Efficiency in Traditional Agriculture*, dins B. GUSTAFSSON (ed.), *Power and Economic Institutions. Reinterpretations in Economic History*, Alderhot, Edward Elgar, 1991, 56.

i les institucions ineficients promouen l'activitat i les eleccions que destrueixen riquesa. En aquest context, els costos de transacció tenen un paper decisiu.

Els costos de transacció foren originàriament definits per North com a costos de recerca, costos de negociació i costos d'execució, però més tard els va definir com a costos de mesura, costos de protecció i control dels drets de propietat i costos d'execució.<sup>16</sup> Tot i que els costos de transacció, en un sentit general, són costos d'intercanviar béns i serveis, el terme és massa ampli i permet una certa manca de rigor en l'anàlisi. Si acceptem que l'ús del mecanisme del mercat és important per aconseguir l'eficiència econòmica, és clar que els costos de transacció poden crear problemes. La introducció de regles pot contribuir a reduir aquests costos i, així, crear mercats més grans i més segurs. La normalització de mesures i de l'ordre públic en són uns primers exemples.

Encara que qualsevol estaria d'acord que les institucions poden disminuir els costos de transacció i que aquest factor ha tingut un paper molt important en l'aparició i l'èxit de l'economia de mercat, és difícil demostrar-ho. En part a causa de les ambigüitats que envolten el concepte i en part perquè un nou ordre institucional habitualment no afavoreix totes les parts implicades. Les regles que penalitzen el robatori de la propietat i fan d'aquesta manera més segurs els drets de propietat són un cas clar (fins i tot si això representa per als antics lladres un temps i uns costos per a canviar a una nova ocupació que sigui remuneradora). Però encara que la dissolució i la privatització de la terra i els boscos afavorí algú, el nombre dels perjudicats fou probablement més gran, si més no en les generacions que van resultar afectades. La introducció de mesures normalitzades durant el Renaixement i després de la Revolució Francesa, semblantment, disminuï els costos de transacció, però va crear tants guanyadors com perdedors.<sup>17</sup> Aquestes observacions confirmen també la importància de la noció d'eficiència de classe i de les qüestions de distribució en general, en explicar perquè les institucions són suprimides i creades, i com influeixen en els agents econòmics.<sup>18</sup>

Per a dir quelcom sobre els efectes distributius de les institucions ens cal conèixer molts més fets bàsics. En primer lloc, quants agents són afectats per les regles i les comparteixen? Això pot ser difícil de descobrir àdhuc respecte a regles formals, i encara més quant a regles informals. Segonament, encara que sempre hi ha excepcions a les regles i els costums són diferents entre les societats pel que fa al que s'accepta o no s'accepta, l'impacte de la mateixa regla pot variar segons cultures i països.<sup>19</sup> (Hom recorda el conegut acudit entre estudiants de dret: «A Anglaterra està permès el que no està explícitament prohibit. A Alemanya està tot prohibit si no està explícitament permès. A França tot està permès, àdhuc si està prohibit. A Rússia tot està prohibit, àdhuc si està permès.») En tercer lloc,

16. Vid. NORTH i THOMAS, *The Rise of...*, comparat amb NORTH, *Structure and Change...*, i NORTH, *Institutions, Institutional Change...*, en les notes 3, 4 i 5.

17. Això ha estat vívidament descrit per W. KULA, *Measure and Man*, Princeton, Princeton UP, 1986. Kula demostra clarament que la disminució dels costos de transacció fou un procés ple de conflictes en tota classe de mesures.

18. J. KNIGHT, *Institutions and Social Conflict*, Cambridge, Cambridge UP, 1992.

19. Vid. EDGERTON, *Rules, Exceptions and...*

per a evitar explicacions *ad hoc*, la teoria hauria de contenir informació sobre la classe de regles que tenen efectes predits. No tenir cap regla no és una bona solució i tampoc no ho és tenir regles per a tot. Emperò quines regles són pertinents?

Les institucions específiques —com els drets de propietat— són sovint molt complexes i això pot fer difícil avaluar-ne conseqüències econòmiques, especialment al llarg del temps i en una perspectiva comparativa. Un dret de propietat és el dret al rendiment, l'ús i el traspàs, respectivament, de la propietat. Però aquests diversos aspectes del dret de propietat poden variar. En un cas el dret de propietat implica el dret al rendiment i el dret d'ús, però no el dret a traspassar-lo sense el consentiment de tercera persona (per exemple, parents). En un altre cas el dret de propietat pot incloure el dret al rendiment i el dret a traspassar-lo, però no el dret d'usar-lo (per exemple, si una tercera persona posseeix el dret d'usuari). Hom pot comparar aquests dos exemples pel que fa a les conseqüències sobre els resultats econòmics?

Tals problemes poder ésser considerats com a problemes que corresponen a l'àmbit d'aplicació de la teoria, més que a la teoria en si mateixa. Però, què passa si descobrim que un abús dels drets de propietat aparentment no afecta de manera negativa als resultats econòmics? Aquest sembla ser el cas de les economies modernes, on un fort augment de la taxa impositiva i un sector públic creixent no estan correlacionats amb una menor taxa de creixement econòmic. La raó pot ésser que els efectes de la invasió dels drets de propietat *privats* han estat compensats per una ampliació corresponent dels drets de propietat *públics*. Si això és així, la teoria encara s'aguanta. El descobriment donaria suport només a aquells que sostenen que no és el caràcter privat o col·lectiu dels drets de propietat el que és important per a l'eficiència, sinó la qüestió de si els drets de propietat estan *especificats* clarament o no ho estan. Si més no, les cooperatives de productors, posseïdes col·lectivament pels seus membres, poden ser organitzacions molt eficients.<sup>20</sup> D'altra part, el resultat pot ésser explicat en referència al fet que la gent s'ha adaptat a una nova definició de drets de propietat. Si això és correcte, podem admetre que els propis drets de propietat són resultats variables del desenvolupament econòmic. O la gent pot haver desenvolupat una nova concepció de la justícia que permetria aquelles invasions en el terreny dels drets de propietat. Si això és així, seria important cercar mecanismes complementaris en el funcionament dels drets de propietat.

Consideracions semblants són motivades en descobrir que les nacions amb una distribució de la renda més equitativa creixen més ràpidament que les nacions amb una distribució de la renda que ho és menys.<sup>21</sup> Aquest resultat pot ésser causat per algun dels factors suara esmentats. Però també pot estar condicionat per una quota salarial més alta en les empreses, resultat d'uns sindicats més forts.

20. Una vegada més, la literatura és molt àmplia. Un exemple és E. OSTROM, *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Common Action*, Cambridge, Cambridge UP, 1990.

21. T. PERSSON i G. TABELLINI, «Growth, Distribution and Politics», *European Economic Review* 36, 1992.



La quota salarial més elevada pot animar la demanda efectiva o augmentar els incentius per a treballar i, així, pot incrementar la productivitat. Si la darrera opció és pertinent, el resultat implica que la relació entre drets de propietat i incentius pot ésser ambigua, quan el posseïdor del dret de propietat depèn d'un agent per al seu ús, com en la relació capital-treball. Ni el salari ni el benefici podrien ser iguals a zero. Però entre aquests dos extrems més d'una possible solució seria probablement eficient, i alguna d'aquestes solucions donaria als treballadors una part relativament alta del producte net. Si podem concloure que hi ha una variabilitat en la noció de drets de propietat que incrementen l'eficiència, és difícil utilitzar-la amb finalitat explicativa sense una anàlisi molt acurada. Àdhuc si no podem esperar que sigui possible agençar institucions al llarg d'una escala pel que fa a les seves propietats incrementadores de l'eficiència, per a explicar els resultats ens cal, com a mínim, estar segurs de si el signe és positiu o negatiu.

La relació entre institucions i eficiència també és difícil de concretar. Un tipus d'institució pot ésser relacionat amb un tipus d'eficiència, mentre que un altre tipus d'institució pot ésser connectat amb un altre tipus, i podem veure'ns mancats de criteris per a preferir-ne l'un o l'altre. Una empresa capitalista segueix, idealment, la regla de maximització de beneficis, mentre que una cooperativa (de productors), idealment, segueix la regla de maximització de la renda mitjana dels membres. El primer tipus d'empresa pot ésser més eficient quant a l'assumpció de risc, la flexibilitat i la capacitat de creixement, mentre que el segon tipus d'empresa pot ser més eficient respecte a l'ús dels recursos i els valors par.<sup>22</sup>

Finalment, però no per això menys important, se suposa que les regles poden influir positivament sobre l'eficiència amb la reducció dels costos de transacció i el foment la previsibilitat i l'estabilitat. Emperò forma part de la naturalesa de les regles penalitzar el comportament desviat i el comportament innovador és un subconjunt del comportament desviat. Se suposa que el progrés econòmic depèn de l'activitat dels innovadors, empresaris i altres agents de conducta desviada, que trenquen les regles i volen modificar i àdhuc fer desaparèixer les institucions existents. Sota quines condicions s'han d'admetre les excepcions a les regles? La teoria encara no ha plantejat aquesta qüestió.

Nota 4) Quina és la relació entre les regles formals i les informals? North defineix regles formals com constitucions, contractes i drets de propietat. Aquestes són, naturalment, institucions modernes. Per als temps premoderns ens cal saber quelcom sobre institucions formals com ordenances vilatanes, regles d'estatus, drets hereditaris, etc., i de quina manera es relacionen amb regles informals i resultats econòmics. No podem donar per suposat que l'absència d'institucions modernes implica senzillament uns resultats econòmics migrats.

Les institucions informals són codis de conducta, normes de comportament i convencions que en part són autoexigibles i en part no ho són.

22. Vegeu S. BOWLES, H. GINTIS i B. GUSTAFSSON (eds.), *Markets and Democracy. Participation, Authority and Efficiency*, Cambridge, Cambridge UP, 1993.

Però si tant les regles formals com les informals condicionen el comportament econòmic, ens cal conèixer el caràcter de la seva relació. El mateix North afirma que la diferència entre elles és una diferència de grau i que les regles informals poden ser «ampliacions, elaboracions i modificacions de regles formals». Però si les regles formals sorgeixen a partir de regles informals, hi ha d'haver alguna classe d'intercanvi entre elles, de manera que les regles informals poden fer el paper de les regles formals. Si, doncs, ens trobem amb dues economies, una amb regles formals desenvolupades i una altra amb poques regles formals, la primera economia esmentada no obtindrà necessàriament uns resultats millors que la segona. Pot haver-hi un altre camí. A més, les regles informals poden no solament substituir regles formals inexistentes. Àdhuc poden *contrarestar* la influència negativa de les regles formals. Això és el que Stone, Levy i Paredes descobriren en la seva comparació de regles formals i informals, i del paper de la regulació a Brasil i Xile. Els dos resultats generals foren:

1) Les transaccions de negocis a Xile s'aprofitaven de regles formals més senzilles i lògiques que les que regien els negocis al Brasil. Però l'activitat dels negocis al Brasil havia desenvolupat substituïts informals del tot eficients, els quals defugien les regles formals burocràtiques d'aquest país.

2) En segon lloc, els problemes de les institucions formals no eren els més importants; tenien una importància secundària en comparació amb la inestabilitat macroeconòmica i les polítiques econòmiques que imposaven una major inseguretats en els drets de propietat que les debilitats institucionals.<sup>23</sup> Més endavant tornarem una altra vegada sobre el darrer aspecte: com són d'importants les institucions comparades amb els altres requisits previs dels resultats econòmics.

Nota 5) Considerant la relació entre les regles (formals i informals) d'una banda, i la seva execució de l'altra, North destaca vigorosament que les institucions que no comptin amb mecanismes per a fer-se respectar no són institucions. En una de les seves últimes aportacions afirma: «La qüestió de fer complir els drets de propietat ocupa un lloc central quant als compromisos creïbles i és un obstacle important per a obtenir guanys potencials del comerç».<sup>24</sup> D'aquí hom dedueix lògicament que com més elaborats, ben dissenyats i globals són els mecanismes d'execució, més eficient és el funcionament dels mecanismes institucionals, i que, d'altra part, l'absència de mecanismes d'execució indicaria un mecanisme institucional ineficient. Emperò això és difícilment cert en l'aspecte empíric de la història econòmica. Si les regles informals són internalitzades pels agents econòmics i funcionen bé, els mecanismes per a fer-les complir poden ésser inútils, mentre que uns mecanismes d'execució rigorosament aplicats poden indicar institucions dèbils, tant si són formals com si són informals. Històricament observem sovint un *conflicte* entre els mecanismes d'execució d'un vell règim

23. A. STONE, B. LEVY i R. PAREDES, «Public Institutions and Private Transactions: a Comparative Analysis of the Legal and Regulatory Environment for Business Transactions in Brazil and Chile», a L. J. ALSTON, T. EGGERTSSON i D. C. NORTH, *Empirical Studies in Institutional Change*, Cambridge, Cambridge UP, 1996.

24. D. C. NORTH, «Institutions and Credible Commitments», *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, vol. 149, 1, 1993, 12.

defensiu i unes noves institucions que sorgeixen, les quals no necessiten mecanismes d'execució perquè són eficients o bé els manca encara el suport oficial del govern. Com a exemples, hom pot fer referència a la lluita entre els gremis que comptaven amb el suport del govern i les indústries nacionals en començar la història moderna, i a la lluita entre el mercantilisme i el lliure comerç glorificada per Adam Smith.

Nota 6) Això ens porta a l'aspecte més problemàtic de la relació entre institucions i activitat econòmica, és a dir, les regles i les pràctiques. L'objectiu de la teoria és explicar les variacions en les pràctiques (econòmiques) amb referència a les propietats de les regles, formals i informals. Abans (nota 2) hem demostrat que no podem deduir l'existència de regles directament de les pràctiques i que les pràctiques no són necessàriament guiades per regles, sinó, per exemple, per costums. Àdhuc, si podem assenyalar l'existència de regles, per exemple, regles legals formals, no podem suposar sense tenir més informació que les regles són *actives* en el guiatge del comportament. Hi pot haver pràctiques sense regles i regles sense pràctiques. Però fins i tot quan les regles *existeixen* i *influeixen* en les pràctiques, no podem suposar que les pràctiques i les modificacions de les pràctiques estan condicionades només per les regles. Un joc reeixit depèn de l'existència de regles clares i pertinents, però aquesta és solament una de les moltes condicions, com un entorn favorable, agents competents, bona tecnologia, etc. L'existència paral·lela, per exemple, d'institucions eficients i resultats excel·lents no és suficient per a concloure que els resultats han estat causats principalment per les institucions. Si haguessin canviat els resultats però no les institucions, aquestes no haurien estat implicades causalment d'una manera essencial. Més endavant tractarem el supòsit que fa North, que les institucions van darrere de les pràctiques i no segueixen una altra via.

### *Examen de la teoria: funcionament i dinàmica*

La teoria del canvi historicoeconòmic i els seus resultats, de North, funciona d'aquesta manera. Sota la influència de la tecnologia que canvia, dels preus relatius i/o de les preferències, els agents econòmics i les seves organitzacions creen institucions que sorgeixen de la cultura, les quals els ajuden a reduir la incertesa i els costos de transacció, i a fer servir o reforçar els incentius adequats per a la seva activitat. Les (noves) institucions actuen com a restriccions sobre les seves eleccions i disposen de mecanismes d'execució per a fer-se respectar. Les eleccions donen lloc a la transformació de béns, en la producció i màrqueting, i d'aquí surt el producte en forma de béns i serveis, que tradueix en un registre de resultats econòmics.

La dinàmica d'aquest model planteja diverses qüestions: 1) És una teoria general o una teoria parcial del canvi historicoeconòmic? 2) S'ajusta la teoria als cànons acceptats a una bona teoria? 3) Quina és la importància de les institucions per a explicar el canvi econòmic i els seus resultats? 4) Com canvien les institucions en la història?

Nota 1) North i els seus seguidors s'expressen de vegades com si la teoria suggerida fos *la* teoria del canvi historicoeconòmic i com a tal fos una teoria general (en comparació amb les teories que donen màxima importància a la dotació de recursos, la tecnologia o les inversions). Emperò això també pot ésser una conseqüència de l'entusiasme general o, senzillament, formulacions imprecises. Evidentment, la teoria de North és una teoria parcial. Dient-ho de manera simple, afirma que l'estat de les institucions econòmiques és una condició i, dit amb major precisió, una *condició necessària* per a uns bons o dolents resultats econòmics. La teoria afirma que sense institucions econòmiques eficients, els resultats econòmics no poder ser superiors. La teoria, per si mateixa, no té res a dir sobre altres condicions necessàries (o suficients) per a un resultat econòmic superior (o inferior): les dóna per suposades.

En aquest aspecte, North amplia i revisa una tradició en teoria i història econòmica que ens fa tornar a Adam Smith i Karl Marx, els quals també destacaven les institucions econòmiques com a decisives per a la comprensió del creixement, l'estancament o la decadència econòmics. North comparteix amb Adam Smith l'opinió que els drets de propietat eficients són necessaris per a una economia pròspera, encara que Smith construí els orígens de les institucions de manera diferent i posà més èmfasi que North en els aspectes distributius de la propietat.<sup>25</sup>

Per a Marx, els drets de propietat eren l'expressió legal de les relacions de producció i, en conseqüència, estava més interessat en les relacions socials i econòmiques que condicionaven les institucions. O per citar un dels primers institucionalistes americans, Richard T. Ely: «L'essència de la propietat està en les relacions entre homes que sorgeixen de les seves relacions fora de les coses»,<sup>26</sup> encara que Marx hauria dit que els drets de propietat són relacions legals dins de la superestructura de la societat, les quals reflecteixen relacions socials en la base econòmica de la societat, que tenen l'apariència de relacions entre coses. De fet, és possible traduir la teoria de North a l'esquema marxista si substituïm institucions per relacions de producció, cultura per superestructura ideològica i resultats econòmics per forces productives. Però la causalitat en la teoria de Marx és posada de cap per avall. Per a Marx, com a materialista, el canvi comença amb el canvi en les forces productives, el qual genera el canvi en les relacions de producció. D'aquesta manera, la base econòmica o mode de producció canvia. Això inicia un canvi corresponent en la superestructura politicoideològica. Per a North la causalitat és exactament el contrari. El canvi comença amb un canvi en la cultura. Això inicia un canvi en les institucions. Finalment, això provoca un canvi en els resultats econòmics. Emperò Marx i North tenen en compte la interacció de les variables en el seu respectiu model. Però la causalitat fonamental opera en direccions oposades.

Però què vol dir que les institucions constitueixen una important condició necessària per als resultats econòmics? Per a funcionar com a variables explicatives,

25. Vid. SMITH, *Wealth of Nations...*, 670.

26. R. T. ELY, *Property and Contract in their Relation to the Distribution of Wealth*, Londres, Macmillan & Company, 1914, vol. 1, 96.

hom hauria d'assignar idealment valors a les institucions, en relació amb la seva eficiència incrementant capacitats. Però això és amb prou feines possible, com podem inferir de la nostra discussió prèvia de les regles. Amb optimisme tal vegada podem arribar a definir alguns requisits mínims que les institucions en diferents contextos han de reunir, per tal de sostenir algun nivell normal de resultats econòmics i, si aquests requisits mínims no es reuneixen, el resultat normal no és assolit. Tornarem a aquest problema més endavant, en els comentaris a la qüestió 3) anterior.

Nota 2) S'ajusta la teoria de North als cànons bàsics per a una bona teoria? Com s'ha explicat abans, els termes no estan rigorosament definits, és difícil interpretar l'estructura i el funcionament de la teoria, i això necessita ser formalitzat per a ser degudament discutit. Tal com es presenta avui és difícil veure què és el que podria possiblement falsar-la.

Un altre requisit és la consistència. Tal com hem intentat reconstruir la teoria, encara que hem deixat fora elements complexos com la dependència del camí escollit i els efectes *lock-in* (que produeixen una inèrcia tecnològica i institucional), sembla força consistent.

Però una bona teoria també ha de poder explicar els resultats en termes de canvis en les variables que son endògenes respecte al model (es determinen dins del model). Si un nombre excessiu de variables importants són tractades com a exògenes respecte al model, el volum d'informació generat pel model serà limitat. Les institucions representen la variable explicativa decisiva. Des del punt de vista estàtic, les institucions son endògenes respecte al model. Emperò, des del punt de vista dinàmic, el canvi institucional és una conseqüència de canvis que són exògens respecte al model. Hi ha dues fonts de canvi: discontinües i contínues. Les fonts de canvi discontinües són les guerres, les revolucions, les conquestes i el clima, i la teoria no té res a dir sobre aquests agents del canvi. Les fonts contínues són les modificacions del poder de negociació dels individus i les organitzacions, la variació dels preus relatius, la cultura (ideologia) canviant i la variació de les preferències. Del poder de negociació sabem que «és la força de negociació dels individus i organitzacions el que compta. D'aquí ve que, solament quan interessa als que posseeixen prou força negociadora modificar les regles formals, es produiran canvis importants del marc formal institucional». A més, les regles informals «sorgeixen d'informació transmesa socialment i formen part de l'heretatge que anomenem cultura» i defineix la cultura com la «transmissió d'una generació a la següent, per mitjà de l'ensenyament i la imitació, de coneixements, valors i altres factors que influeixen en el comportament». No sabem res sobre el que pot modificar els preus relatius i les preferències.

Atès que aquestes variables no són analitzades sinó simplement postulades, representen el paper de *dei ex-machina* dins de la teoria. A tall de comparació, hom pot observar que també Marx va assignar a les organitzacions, és a dir, a les classes i a la lluita de classes, un paper important en la seva teoria. Però a diferència de North, Marx explicà l'existència de classes en referència a les relacions de producció (drets de propietat), de manera que les classes sorgeixen a partir de les relacions de producció en la seva interacció amb les forces

productives. Sense explicitar tant la interrelació entre organitzacions i institucions, North deixa entreveure que pensa quelcom semblant quan explica l'aparició de les institucions formals: «Parlant en sentit ampli, les regles polítiques condueixen a les regles econòmiques, encara que la causalitat pot funcionar en les dues direccions. Això és, els drets de propietat i per tant els contractes individuals són especificats i fets complir per mitjà d'un procés de decisió política, però l'estructura d'interessos econòmics també influirà en l'estructura política.»

Per a qualificar com a bona una teoria explicativa, cal, doncs, dedicar més atenció al paper de les organitzacions i a la cultura, especialment, i integrar aquestes variables en el model.

Nota 3) Quina importància tenen les institucions per a explicar el canvi i els resultats econòmics? En la discussió anterior (en començar aquest apartat) consideràvem provisionalment les institucions com a condicions necessàries per a l'explicació del canvi i dels resultats econòmics. De manera intuïtiva experimentem això com una cosa perfectament raonable. Però tan aviat com analitzem antecedents amb una mica d'atenció, la transparència de les conclusions es fa fonedissa. La teoria prediria que, *ceteris paribus*, un canvi substancial dels resultats econòmics a llarg termini pot ésser associat amb un canvi en les institucions. Si aquesta predicció es compleix molt sovint, la teoria és vertadera i potent. Si no es compleix, la teoria encara pot ser vertadera, però és menys potent. (Aquí potent vol dir adequada, amb força significació empírica, etc.) Seguint North, expliquem habitualment el creixement de les repúbliques comercials del nord d'Itàlia durant l'edat mitjana i les reeixides històries, primer, dels Països Baixos fins al començament del segle XVIII, i segon, d'Anglaterra des d'aleshores fins a la fi del segle XIX, amb referència a les noves institucions econòmiques eficients. Emperò, què passa amb les històries reeixides, primer, d'Alemanya des del final del segle XIX (i un nou impuls des dels anys cinquanta d'aquest segle); segon, dels Estats Units durant la major part del segle XX; tercer, del Japó des dels anys seixanta; o quart, dels «tigres» del sud-est asiàtic des dels anys setanta endavant? També estan associats amb canvis substancials en les institucions econòmiques més aviat que no pas en les polítiques econòmiques, l'adaptació de noves tecnologies, els avantatges organitzatius, els costos comparatius, etc.? O la decadència de les repúbliques comercials del nord d'Itàlia en el segle XVI, la davallada de l'economia holandesa després del 1700 i de l'economia britànica després del 1870, respectivament. La decadència de la indústria cotonera italiana des del final de l'edat mitjana ha estat atribuïda a causes tan diverses com la nova competència de la indústria alemanya, l'esclerosi organitzativa, els elevats costos i la fiscalitat excessiva.<sup>27</sup> La davallada de l'economia holandesa després del 1700 s'explica normalment amb referència a la Guerra de Successió espanyola de 1702-1713, la qual causà l'esfondrament del comerç amb el mercat francès, l'espanyol i l'hispano-americà, de vital importància, i el greu desbaratament de la navegació en el Mediterrani... ocasionant un dany sense precedents al sistema

27. M. F. MAZZAOUI, *The Italian Cotton Industry in the Later Middle Ages 1100-1600*, Cambridge, Cambridge UP, 1981, 138-161.

comercial, les ciutats i les indústries d'Holanda.<sup>28</sup> Semblantment, l'ímpetu perdut en l'economia britànica després del 1870 ha estat sovint atribuït al fracàs organitzatiu.<sup>29</sup> Si hom pot demostrar que aquests casos de decadència econòmica en el llarg termini no van estar associats amb la decadència institucional, hem de concloure que les economies poden davallar a despit d'unes institucions econòmiques que funcionin amb normalitat. Emperò si aquest és el cas, aleshores també podríem esperar uns resultats econòmics reeixits en el llarg termini sense un canvi notable en les institucions econòmiques. El ràpid creixement econòmic alemany després de la Guerra Franco-prussiana del 1871 i la constitució de l'imperi alemany té probablement molt més a veure amb la unificació de les terres alemanyes, la nova consciència nacional i amb el ferm suport governamental a la ciència, la tecnologia i la indústria que amb noves institucions que afavorissin la propietat privada. El «miracle» japonès després dels anys cinquanta s'explica sovint fent referència a les innovacions organitzatives (el nexa banca-indústria) i a la forta implicació governamental en la indústria, així com a la profunda dependència del sistema de regles tradicional, més que no pas d'un sistema nou o modificat. Si existeix un vincle entre resultats econòmics i regles, la connexió interessant és més aviat la que hi pot haver entre resultats i disseny organitzatiu, pràctiques i relacions que són darrere de les normes o formant un tot amb aquestes.

La teoria de North està pensada per a una economia tancada. Però en realitat totes les economies són més o menys obertes. Això té conseqüències per a l'adequació entre resultats econòmics i precondicions institucionals. Si l'impuls al creixement és extern, el creixement es pot produir sense grans canvis en el disseny institucional. Com a exemples hom pot esmentar la industrialització estimulada per les exportacions dels països escandinaus després del 1850. Hi va haver alguns canvis d'institucions formals en aquella època (legislació liberal, lleis de societats per accions, etc.). Però, primer, aquests canvis van ésser més aviat provocats pels canvis econòmics i, segon, van esdevenir d'importància pràctica quan el creixement ja estava endegat de feia temps. Encara és més sorprenent el vincle entre la moderna indústria cotonera britànica i l'endarrerida institució de l'esclavatge en l'economia del sud dels Estats Units, la qual progressà enormement malgrat (o gràcies a?) les seves institucions arcaiques.

La teoria moderna del creixement no nega la importància de les institucions per a explicar els resultats econòmics. Però assigna a les institucions econòmiques el paper d'una condició entre moltes altres: canvi tecnològic, innovació organitzativa, capacitat d'aprenentatge, taxa d'inversió, formació de capital humà, oportunitats de mercat i polítiques macroeconòmiques.<sup>30</sup> Si aquí volem donar a les institucions un paper especial podríem utilitzar la metàfora d'una casa i els

28. J. I. ISRAEL, *The Dutch Republic. Its Rise, Greatness and Fall 1477-1806*, Oxford, Clarendon Press, 1995, especialment els caps. 2, 6 i 36.

29. *Vid.* per exemple, B. ELBAUM i W. LAZONICK, *The Decline of the British Economy*, Oxford, Clarendon Press, 1986.

30. *Vid.* el recent llibre de R. LANDAU, T. TAYLOR i G. WRIGHT (eds.), *The Mosaic of Economic Growth*, Stanford, Stanford UP, 1996, especialment les contribucions de L. J. LAU, H. S. ROWEN, J. B. TAYLOR i M. AOKI.

seus fonaments. Sense fonaments no hi ha casa. Però qualsevol fonament és compatible amb cases de molt diversa construcció. I no podem predir la forma, el període de construcció o el disseny intern d'una casa sobre la base de la informació dels fonaments. Les institucions poden ésser fonaments del resultat econòmic. Però no són els resultats.

Nota 4) Com canvien les institucions en la història? Aquesta pregunta té a veure amb dos problemes: Com canvien les institucions? I hi ha les institucions fonamentalment darrere dels resultats econòmics o la relació és d'un altre tipus?

Abans ens hem referit a les opinions de North sobre les causes del canvi institucional. Ell deixa clar *el que*, a parer seu, provoca el canvi: les modificacions del poder negociador, dels preus relatius, de la cultura i de les preferències. Però no demostra *com* funciona aquesta causalitat mostrant com apareixen les regles. Sembla que hi ha tres camins en la teoria social per a justificar l'aparició de regles o normes. Un pren la teoria de jocs com a punt de partida i suggereix que les regles (de cooperació) sorgeixen en jocs del tipus del dilema del presoner, quan la confiança i la cooperació ajuden els jugadors a evitar resultats inferiors i a aconseguir resultats superiors.<sup>31</sup> Aquesta aproximació projecta llum sobre els determinants conjunturals de l'aparició de normes i d'un món possible, però no diu res sobre el registre històric i el món real. Una altra aproximació —també estructural— suggereix que apareix una demanda de normes quan l'acció d'un agent imposa externalitats a altres agents. Quan les externalitats són positives (beneficis superiors als costos), la demanda ho és d'una norma prescriptiva per a induir a l'acció. Quan les externalitats són negatives (beneficis inferiors als costos), la demanda ho és d'una norma proscripтора per a descoratjar l'acció. De vegades aquesta teoria s'associa a l'abans esmentat joc del tipus dilema del presoner.<sup>32</sup> Aquesta aproximació és també conjuntural o estructural i es refereix a mons possibles. Hom pot fer servir ambdues teories per a explicar el canvi històric. La tercera aproximació és evolucionista, amb una tirada darwiniana. Segons aquesta, la competència o algun altre mecanisme de selecció arbitra regles que tenen un valor de supervivència més gran que altres. Al llarg del temps les institucions es van perfeccionant i això explicaria per què el desenvolupament econòmic esdevé generalitzat.<sup>33</sup> North sembla subscriure aquesta tercera explicació. Però això no quadra amb el paper que atribueix al poder i al poder de negociació en el canvi i la creació d'institucions. Per què els resultats de les lluites de poder i la negociació han de ser més i no menys eficients que els arranjaments precedents? Per a postular l'anterior alternativa hom ha de suposar el funcionament d'algun esquema panglossià, en el qual els que sempre perden són els dolents i els guanyadors ( propietat privada + democràcia?) són el bons de la història.

31. E. ULLMANN-MARGALIT, *The Emergence of Norms*, Oxford, Oxford at the Clarendon Press, 1977.

32. J. S. COLEMAN, «Norm-Generating Structures», dins K. SCHWEERS-COOR i M. LEVI, *The Limits of Rationality*, Chicago, University of Chicago Press, 1990, 250 i ss. *Vid.* també la monografia de COLEMAN, *Foundations of Social Theory*, Cambridge Mass., The Belknap Press of Harvard UP, caps. 10-11.

33. Per a una visió de conjunt, *vid.* J. J. VROMEN, *Economic Evolution. An Enquiry into the Foundations of New Institutional Economics*, Londres, Routledge, 1995.



Ja hem al·ludit al supòsit més bàsic de la teoria de North, és a dir, si les institucions condicionen fonamentalment els resultats econòmics —com sosté North— o si els resultats econòmics condicionen fonamentalment les institucions, com deia Marx (vegeu el principi d'aquest apartat). En qualsevol de les dues versions hom pot admetre una causalitat interactiva. Però hi ha una gran diferència entre mantenir que les institucions vénen primer i els resultats econòmics després o sostenir que els resultats econòmics van primer i les institucions després. De la primera alternativa podem dir que és una teoria política, cultural o ideològica del canvi econòmic, mentre que la segona alternativa seria pròpiament una teoria econòmica. Naturalment, Marx va mantenir la darrera alternativa esmentada. En fer això estava d'acord amb l'anterior tendència dominant en la teoria social, amb Adam Smith com a principal figura. Smith fou completament clar en aquest punt, quan va escriure en *La riquesa de les nacions*:

«En tercer i darrer lloc, el comerç i la fabricació introdueixen de mica en mica l'ordre i el bon govern, i, amb ells, la llibertat i la seguretat individuals entre els habitants del país, que abans havien estat vivint gairebé sempre en un estat continu de guerra amb els seus veïns i en un estat de dependència respecte als seus superiors. Aquest, tot i que ha estat l'efecte que menys s'ha remarcat, és d'un bon tros el més important de tots. Mr. Hume és l'únic autor que, pel que a mi em consta, n'ha fet ressaltar la importància.»<sup>34</sup>

El motiu subjacent d'aquesta opinió sobre la causalitat entre institucions i economia és aquest. Naturalment, un canvi de les institucions o la introducció de noves institucions és el resultat d'un procés de decisions humanes i darrere d'aquest procés hi ha la política, la cultura i/o la ideologia. Però una decisió per a canviar i, encara més, el poder de canviar necessita recursos, objectius, motius. Si alguns agents reïxen a canviar les regles del joc econòmic, han d'haver adquirit alguna experiència i han d'haver acumulat alguns recursos, la qual cosa els fa creure que el canvi és possible. Quan els mercaders, els artesans i les seves organitzacions gremials, amb el suport dels governs municipals, reeixiren a introduir la nova legislació, favorable al comerç, a l'Europa Occidental des del segle XII, podien mirar enrere i veure segles d'apropriacions indegudes, robatoris i violències feudals, però també podien veure més d'un segle de comerç creixent i de creixent riquesa mercantil. Un historiador important del dret escriu el següent:

«Va ser principalment per a satisfer les necessitats de la nova classe de comerciants que es va desenvolupar un nou cos de dret mercantil... L'ascens d'una classe de comerciants fou una condició prèvia per al desenvolupament del nou dret mercantil. Abans del segle XI, el comerciant havia estat una figura relativament aïllada a l'Europa Occidental... La transformació de l'agricultura en els segles XI i XII creà tant l'oportunitat com la necessitat d'una ràpida expansió de la classe mercantil. Hi havia grans excedents agrícoles per a comerciar... Així, la revolució comercial ajudà a produir el dret mercantil, però el dret mercantil també contribuï a l'origen de la revolució comercial.»<sup>35</sup>

34. SMITH, *Wealth of Nations...*, 385.

35. BERMAN, *Law and Revolution...*, 334-336.

La mateixa classe de raonament es podria aplicar també a un dels exemples preferits de North, la Revolució Gloriosa d'Anglaterra, el 1688, la qual ell mateix tracta en un treball.<sup>36</sup> La revolució abolí el sistema de préstecs forçosos a la Corona, reivindicà el control parlamentari dels impostos i millorà la seguretat dels drets de propietat. Encara més, àdhuc North admet que el panorama de fons d'aquests canvis institucionals era de progrés econòmic i d'augment del poder de les classes mercantils. Els canvis institucionals eren necessaris per a suprimir les restriccions per a un creixement *continu*:

«Creiem que mentre l'economia anglesa s'havia estat expansionant i els seus mercats havien estat creixent, per tal de continuar el desenvolupament econòmic calia canviar les restriccions (descrites més endavant).»<sup>37</sup>

Si aquesta és l'opinió general de North —de fet es correspon exactament amb la de Marx— no hi ha motiu de queixa. Però aleshores la teoria sosté que els resultats econòmics originen noves institucions, mentre que aquestes institucions, després d'haver estat introduïdes, possibiliten un creixement addicional. Nogensmenys, un corollari d'aquesta conclusió és que la teoria necessita teoremes sobre com *comencen* els nous resultats econòmics.

### *Alguns desenvolupaments possibles*

L'anterior discussió crítica, si és pertinent, pot donar pistes per a possibles desenvolupaments de la teoria de la història econòmica institucional de North.

Cal reconèixer que aquesta teoria té un gran potencial i que difícilment s'hauria trobat amb un interès tan gran si hagués estat principalment una nova mania. Essencialment ressuscita un tema de la teoria del canvi econòmic, que va tenir el seu origen en Adam Smith i que fou desenvolupat per Karl Marx i els seus seguidors. Tot i que la teoria de North és una ampliació de la teoria neoclàssica, introdueix tantes nocions alienes a aquesta última que és dubtós que la primera hagi de ser qualificada encara com a membre de la família. Com hem vist, les seves nocions fonamentals tornen a la teoria de la història de Marx, encara que posa Marx de cap per avall.

La finalitat de la teoria és explicar els resultats de l'acció econòmica. Atès que el conjunt d'institucions és solament una de les diverses condicions que estan al darrere dels resultats econòmics, la teoria pot explicar realment *un sol aspecte* d'aquest fenomen.

Per tal d'evitar explicacions *ad hoc*, els *elements* de la teoria han d'ésser identificats, definits i refinats amb precisió. Aquesta observació s'aplica, en primer lloc, a la naturalesa i al paper de les *organitzacions*, així com al paper del poder

36. D. C. NORTH i B. R. WEINGAST, «Constitutions and Commitments: the Evolution of Institutions Governing Public Choice in Seventeenth-Century England», dins ALSTON, EGGERTSSON, NORTH, *Empirical Studies in...*, 134-165.

37. NORTH i WEINGAST, «Constitutions and Commitments...», 136.

i de la negociació, puix que les organitzacions creen i controlen institucions i que el poder decideix l'èxit o el fracàs en els conflictes relacionats amb organitzacions.

La mateixa observació s'aplica a les *institucions*: què són i què fan, així com de quina manera apareixen i desapareixen. Caldria aclarir el seu suposat origen en la «cultura». Com que les regles sempre hi són encastades, ens cal saber més sobre el que hi ha darrera seu i que les fa funcionar —si és que funcionen i quan funcionen. Atès que hi ha evidentment substitutius per a les regles —si més no per a les regles formals— l'abast de la seva influència ha de ser més estudiat. Té un especial interès la relació entre regles, d'una banda, i relacions i pràctiques socials, de l'altra, puix que les regles no existeixen per si mateixes, sinó que són utilitzades pels agents amb una finalitat específica.

Quant a l'*estructura* de la teoria, caldria aclarir les relacions i les interrelacions entre elements de la teoria. Sense aital aclariment la teoria indueix a fer malabarismes amb els seus elements en les explicacions. Una formalització de la teoria seria molt útil en aquest afer i també revelaria que un nombre excessiu de variables decisives són determinades de manera exògena respecte al model, la qual cosa disminueix el volum d'informació que el model genera.

Considerant la interpretació del *canvi* podem destacar dos aspectes d'una certa importància. Primer, s'hauria d'elaborar el mecanisme evolucionista que hom suposa que opera darrere el canvi institucional i la seva relació amb els determinants del poder social i els costos de transacció —un altre terme general. Segon, quant a les aplicacions de la teoria, caldria observar sempre que la majoria d'economies no són tancades, sinó obertes, i que aquest fet pot tenir un fort impacte en la manera d'influir les institucions en els resultats econòmics i en el grau d'aquesta influència.

### *Resum*

L'article descriu la teoria de la història econòmica institucional tal com la practica Douglass C. North, en dóna algunes il·lustracions, la sotmet a anàlisi crítica, i proposa alguns possibles desenvolupaments a partir d'ella.

**Mots clau:** Història econòmica institucional; teoria de la història; Douglass C. North.

### *Abstract*

The article describes the theory of institutional economic history, as practised by Douglass C. North, illustrates it with some examples, subjects it to critical analysis, and suggests some possible developments for it.

**Keywords:** Institutional economic history; theory of history; Douglass C. North.