

# Integración económica y cambios en la eficiencia y crecimiento económicos

MANCUR OLSON  
Universidad de Maryland

## I

Al pensar sobre la integración económica y sus problemas afines he descubierto que no he podido realizar ningún progreso ni evitar una confusión fundamental, a menos que intente desarrollar alguna estructura conceptual o plantee el tema dentro de un marco teórico. Puede suceder posiblemente que algunos estudiantes, sobre todo los que están entrenados principalmente en disciplinas humanísticas e históricas, que no tengan necesidad de recurrir a abstracciones explícitas, aunque personalmente creo que la investigación humanística, que es muy plausible y de gran utilidad general, debe proceder implícitamente por medio de procedimientos intuitivos que tiene mucho en común con la teorización explícita. En cualquier caso, un estudio sinceramente conceptual y teórico tiene, por lo menos, dos ventajas. Primeramente, estimula a que el investigador concentre su enfoque, de forma que pueda pensar cada cosa en su momento, o al menos un juego de relaciones simultáneas cada vez. En segundo lugar, en parte, a causa de su enfoque concentrado, facilita al investigador el aumentar la magnitud de muestreo de casos, al menos hasta el punto donde puede evitar la práctica perniciosa de que haga deducciones de una a otra muestra. No hay ni ha habido nunca una institución que sea en todos los aspectos, o quizá en la mayoría de los aspectos, como la Comunidad Económica Europea; desde luego que ha habido planificaciones llamadas «mercados comunes», pero este aspecto lingüístico no debe oscurecer las grandes diferencias entre la C.E.E. y sus diferentes nombres o el hecho que otras instituciones, que no se llaman habitual-





## I I I

Si alzamos el enfoque al tercer aspecto del tema, podemos también ver que algunas de las posibilidades de la C.E.E. con más autoridad —es decir, una federación de los Estados de Europa— puede plantearse en una forma que fomente una comparación ventajosa con otras situaciones. Supongamos, por un momento, que ignoramos las restricciones políticas y hacemos caso omiso de consideraciones de poca monta y nos preguntamos qué conceptos *generales* o principios pueden emplearse para analizar la cuestión que facilitaría el marco ideal de gobierno para Europa Occidental. En otras palabras, la forma de descubrir la visión ideal que inspirarían las selecciones y los compromisos prácticos que habrían de hacerse. Asimismo, cuál sería la contrapartida política u organizativa del modelo de competencia perfecta que el economista compara con mercados imperfectos del mundo real.

El análisis de cooperación voluntaria independiente entre las naciones a las que nos hemos referido, como en el modelo de alianza o de organizaciones internacionales, sugiere inmediatamente los rasgos que debería tener el marco ideal de gobierno. Hay una tendencia al óptimo inferior al de Pareto, en cuanto a bienes colectivos, cuando una nación o cualquier otra jurisdicción no abarca todos los beneficios que proporciona un bien colectivo; en tal caso, existe una «economía externa», entendiéndose por economías externas una tendencia a nivel inferior al eficiente. De esta forma, los gobiernos británico y belga, al pensar en sus propios ciudadanos, pueden prohibir salidas de humos de sus chimeneas, pero no son capaces de tener en cuenta la reducción de lluvias de ácido en Alemania y en Escandinavia, de esta forma limitan las emisiones a un nivel inferior al óptimo. De igual manera, los Estados Unidos prohíben el empleo de fluorcarbono con el fin de proteger a sus ciudadanos contra radiaciones carcinógenas, pero los beneficios de estas disposiciones son de ámbito mundial y los Estados Unidos olvidan la preponderancia de los beneficios de sus políticas al decidir lo que hay que hacer.

Si la consideración que acabamos de mencionar fuera la única en litigio, se podría decir que cuanto más abarcara un gobierno máyor sería su eficacia; un gobierno unitario de Europa sería mejor que las naciones —Estados europeos que ahora existen— y un

gobierno mundial sería aún mejor. Nuestra intuición nos advierte inmediatamente que se ha omitido algo muy importante en nuestro argumento si éste nos lleva siempre a la conclusión que el gobierno que abarca lo más posible es el mejor y naturalmente nuestra intuición es correcta.

Hay también una ventaja contrapuesta en tener un gobierno que no es tan amplio como el que abarca el problema que tiene planteado. Si el ciudadano de Marsella desea gastar más para luchar contra la contaminación o el crimen en su ciudad, y no hay más jurisdicción disponible que la que está en manos del gobierno de toda Francia, no puede existir certeza de que esta seguridad local vaya a resolverse, a pesar de que los beneficios que proporcionan los bienes públicos locales superan los costes de estos bienes. Supongamos, por razón de sencillez, que la materia se decide por plebiscito nacional. Los bienes públicos de los marseleses no se aprobarían en tal plebiscito, ya que aunque los beneficios estipulados excedan los costes, el número de perdedores es mayor que el de los ganadores —esto es consecuencia del carácter nacional de la jurisdicción competente y de la de los impuestos. Desde luego, las transacciones de una u otra clase pueden tener efectos en el caso más realista, en el sentido de que la decisión se toma por el procedimiento de representación. Pero los resultados de las transacciones son, en general, indeterminados y, en muchos casos, las necesidades locales no se satisfacen, aun en el caso de que dejemos a un lado el problema de que las atribuciones nacionales están demasiado cargadas de personal. Esto puede demostrarse a causa de la clase de consideración mencionada; no hay duda de que hay ventajas y perjuicios en los gobiernos que abarcan demasiadas funciones. Si el único gobierno disponible es mundial, europeo o incluso nacional, habría muchos problemas locales y regionales que se tratarían ineficazmente o de una forma que respondería a las preferencias de aquellos que están directamente afectados.

Puesto que hay diferentes niveles o tipos de ciertos bienes de consumo público que se necesitan en toda ciudad o vecindad, así como géneros públicos de ámbito mundial, y algunos bienes de consumo público que se precisan a niveles continentales, nacionales, regionales y provinciales, está muy claro que un conjunto de gobiernos, tales como los gobiernos «nacionales», pueden proporcionar un resultado óptimo. Si tomamos el argumento en su extremo lógico,





Mercado Común, una zona de libertad y movilidad interna del comercio—. Esto hace posible considerar un aspecto del problema de integración internacional o jurisdiccional que, al menos que yo sepa, no se ha pensado antes. Es decir, la cuestión de una escala apropiada o (como veremos) variaciones en la escala de la zona del libre comercio o unión aduanera. ¿Qué consideraciones pueden influir en selecciones de influencia general para la admisión de nuevos países en una unión aduanera o zona de libre comercio? Para el economista resulta inmediatamente claro que esto no es un problema «de primer orden» en una economía de bienestar; puede muy bien ocurrir que las tarifas que cercan la zona de libre comercio o unión aduanera no son por sí mismas favorables a las comunidades que «protegen», de forma que la cuestión de la zona a la que deben aplicarse las tarifas se convierte en una cuestión de un «orden secundario». La cuestión es, sin embargo, de inmensa importancia práctica, particularmente para las naciones de la Comunidad Europea, porque la C.E.E. es, ante todo, un mercado común que impone una tarifa común contra el mundo externo. En cuanto a que ésta es la realidad con la que comenzamos, los economistas de cualquier ideología deben estar de acuerdo de que es importante la cuestión de cómo afecta al crecimiento y eficacia económica la escala de un mercado común y las variaciones de esta escala. Al considerar esta cuestión debemos enfocar, como se ha argumentado anteriormente, no solamente las entidades que se llaman convencionalmente «mercados comunes», sino también los gobiernos, como los de los primitivos Estados Unidos o los de los monarcas mercantilistas de principios de la Europa moderna, que absorben muchas jurisdicciones más pequeñas y establecen la libertad y la movilidad del comercio dentro de una jurisdicción más amplia.

Existe una divergencia considerable entre lo popular, las impresiones intuitivas de muchos economistas y los estudios cuantitativos sobre el efecto de zonas ampliadas de libre comercio en el crecimiento económico. A menudo los logros económicos de los Estados Unidos se atribuyen, en parte sustancial, al hecho de que ha sido durante mucho tiempo una amplia zona de comercio libre, lo que ha permitido explotar economías de gran escala y la ventaja comparativa de diversas regiones hasta un grado mayor de lo que históricamente hubiera sido posible para las naciones europeas.

Probablemente, otra fuente de impresión intuitiva de que las



uniones aduaneras son buenas para el crecimiento es la Zollverein; bien es verdad que la economía alemana tomó impulso en la segunda mitad del siglo XIX, después que la Zollverein y la unificación alemana eliminó las *tarifas provinciales* y las *restricciones comerciales*.

Una mirada casual a la historia del Mercado Común favorece la idea de que las *uniones aduaneras sirven para el crecimiento*. Efectivamente, los Seis crecieron muy rápidamente en la década de los 60; mucho más aprisa, en general, de lo que lo habían hecho en las postrimerías de los 40 y a principios de los 50, aunque el mayor potencial lo obtienen al *ponerse al día con la tecnología de los Estados Unidos* que, en un período anterior, hubiera llevado a esperar todo lo contrario.

En contraste, a mi buen saber y entender, la mayoría de los estudios cuantitativos de los efectos de las uniones aduaneras y de las reducciones de las tarifas sugieren que las ganancias son muy pequeñas en relación con el Producto Bruto Nacional y, por tanto, hay que suponer, de solamente poca importancia para el crecimiento económico. En este aspecto se parecen a los resultados de los estudios cuantitativos del coste del monopolio. Los estudios de Edwin Truman y Mordechai Kreinen, por ejemplo, al propio tiempo que argumentan que la creación del mercado tiene un efecto abrumador para cualquier desviación del mercado, trae como consecuencia que el Mercado Común aumenta en un 25 por 100 o menos los bienes de consumo de la C.E.E., Bela Belassa, además, arguye que teniendo en cuenta las economías de escala, así como otras fuentes de beneficios del Mercado Común, habría un 0,3 por 100 de alza en el índice de incremento anual del comercio en relación con el «Producto Nacional Bruto» que acompañaría, probablemente, una décima del índice de aumento de la cifra de crecimiento. En 1965 el efecto acumulativo del establecimiento del Mercado Común sobre el Producto Nacional Bruto de los países miembros habrían alcanzado, de esta forma, la mitad de un porcentaje del P.N.B. Quizá haya otros estudios cuantitativos con conclusiones drásticamente diferentes, pero una mirada casual a una muestra de las publicaciones sugiere que el juicio intuitivo o popular de que grandes uniones aduaneras pueden llevar a cabo realmente importantes aumentos en el índice de crecimiento, no encuentra el apoyo en los cálculos típicos estático-comparativos.

## V

Intentaré reconciliar la evidencia «intuitiva» y «cuantitativa» en los efectos de uniones aduaneras importantes con el modelo «Economía Política de Índices de Crecimiento Comparativo». Aunque es necesario que se hagan una gran cantidad de investigaciones antes de que podamos afirmar si es o no es válida «La Economía Política», será conveniente suponer de forma provisional que son correctas las «hipótesis operativas» de este modelo, aunque sólo sea viendo las consecuencias que tienen en las uniones aduaneras. El modelo de «Economía Política» se está planteando de forma relativamente rigurosa en otras publicaciones, aunque aquí sólo se establecerá un esquema crudo e intuitivo.

El modelo de economía política empieza con todas aquellas organizaciones o confrontaciones de empresas o individuos que pretenden ampliar los intereses de sus miembros, bien por una acción combinada en el mercado o haciendo sentir su influencia en el gobierno. Analíticamente hablando, *tales organizaciones proporcionan lo que es un bien público o colectivo para los intereses que sirven, aun cuando otros grupos resultan perjudicados por sus actos.* Una acción individual voluntaria no es capaz, por razones familiares, de proporcionar cantidades agrupadas óptimas de un bien colectivo. Lo que es lo mismo: cuanto más numeroso es el conjunto de individuos que se benefician de un bien colectivo, es menos probable que un individuo del grupo actúe para proporcionar el bien colectivo, ya que la «economía externa» o beneficio para otros será relativamente mayor. De esto se colige que la acción óptima de grupo es la que menos requiere transacciones extensas y de larga duración, si esto ocurre, y *sólo grupos razonablemente pequeños* serán capaces de cooperar a este nivel.

Grupos más amplios requerirán un poder coercitivo para apoyar a tal organización, así como el Estado necesita tributos obligatorios o alguna situación privilegiada o feliz para que le sea posible sobornar a individuos al objeto de apoyar un esfuerzo colectivo mediante alguna especie de venta en cadena.

Las más importantes y amplias organizaciones de intereses comunes (especiales) de la sociedad americana tienen, por lo menos, o un poder coercitivo u otros incentivos selectivos. Puesto que la

lógica de este argumento se plantea como *Acción Colectiva Lógica*, no se va a decidir aquí ni una palabra más.

Este modelo de acción colectiva, en combinación con la teoría progresiva microeconómica de mercados, llevan a las cuatro siguientes hipótesis operativas:

- HO1. Puesto que algunos grupos, como los consumidores, contribuyentes, los parados y los pobres, no se organizarán jamás *porque son muchos y sin incentivos selectivos*, la sociedad no tiene ni puede alcanzar un punto en el cual los representantes de todos sus grupos puedan reunirse para reclamar una asignación eficiente («clave»).
- HO2. Puesto que los incentivos selectivos no pueden obtener una *acción colectiva*, es problemático (y sólo sucedería en condiciones relativamente favorables) que estos grupos tuvieran la posibilidad de organizarse. *Las sociedades acumularán más organizaciones de esta clase en tiempo extra*, ya que algunos grupos adicionales disfrutarán condiciones favorables no habituales.
- HO3. Por lo menos, cuando estos grupos no son amplios en relación con el conjunto de la sociedad, reducirán, en razón de equilibrio, su eficacia y crecimiento económicos. Esto lo harán en parte, a través del mercado, bloqueando las entradas y estableciendo precios supercompetitivos y, con frecuencia, sobornando algunas políticas gubernamentales que les favorecen mientras reducen la eficacia económica.
- HO4. Si tales grupos controlan una gran parte de la mano de obra, o a los propietarios de una gran parte de valores mobiliarios, sus propios miembros llevarán una considerable carga en la participación de los costos de cualquier acción antisocial que contrarrestarían los efectos adversos sobre la eficacia y el crecimiento.

El modelo lleva a la predicción de que países como Alemania y el Japón, que han tenido gobiernos totalitarios y ejércitos de ocupación que destruyen las organizaciones de intereses comunes, o que los reconstruyen con una base más poderosa, *tendrán relativamente niveles altos de eficacia y de crecimiento económicos*. Estas sociedades, como la de Gran Bretaña, que han tenido libertad de orga-

nización estable y seguridad contra la invasión, tenderán a un crecimiento más lento. Las sociedades con organizaciones de mucha envergadura, como Suecia, algunas veces hacen algo mejor que sociedades similares con organizaciones dependientes. Recientemente algunos de los Estados Unidos más experimentados han tenido menos tiempo para acumular organizaciones de intereses comunes que aquellos que fueron vencidos en la Guerra Civil, y ambos, los nuevos y los ex confederados, tenderán a crecer más rápidamente que los Estados del Nordeste y del viejo Medio-Oeste, que tuvieron mucho más tiempo para acumular organizaciones de interés común.

## V I

Si es válido el modelo de Economía Política, ayuda también a contestar a dos preguntas embarazosas. Estas cuestiones entrañan la historia más antigua de Europa y puede considerarse antes que volvamos de nuevo al Mercado Común o a otras uniones aduaneras y zonas de libre mercado que se han mencionado.

La primera pregunta es: ¿Qué hizo Europa Occidental —la civilización de la Cristiandad Occidental— para cambiar de ser una parte del mundo relativamente atrasada en las edades medieval y oscurantista, a ser una civilización que dominó casi el mundo entero a final del siglo XIX? Aunque hace falta mucha imaginación para concebir a Europa Occidental como una parte relativamente atrasada del mundo, no existe duda alguna de que lo era. En efecto, la Europa Occidental no tenía, en la Edad Media, ninguna institución a escala de influencia masiva, excepto la Iglesia Católica. Según mi buen saber y entender, recuperó algunos conocimientos escolásticos de sus antecedentes griegos y romanos propios (sobre todo de Aristóteles) gracias a los musulmanes. Los chinos habían inventado la imprenta, por ejemplo, siglos antes que el Oeste. Y militarmente, la misma sociedad que después conquistaría Africa, Asia y América sin gran esfuerzo, estaba a principios de la Edad Media sistemáticamente a la defensiva contra tres culturas dispares y divididas; la Europa del principio del Medievo no era más capaz de sacudirse a los magiares y vikingos que de contener a los musulmanes. Desde luego que hubo muchas razones que propiciaron el engrandecimiento de la civilización occidental en el período

moderno, por lo que sería fútil buscar una explicación monocasual. Existe una vasta literatura sobre este tema, que va desde el énfasis clásico de Max Weber sobre el papel del calvinismo hasta Carlos Cipolla, con sus cañones y veleros, que nos llevarían muy lejos. No obstante, hay un factor olvidado que está peculiarmente enraizado a la integración europea y también íntimamente ligado a nuestra segunda pregunta embarazosa.

## VII

Esta segunda pregunta es: ¿Por qué coincidió el avance de la civilización occidental con una caída relativa (y a veces también absoluta) de la mayoría de lo que habían sido sus ciudades más importantes? El desarrollo más importante que se movía hacia el Oeste fue seguramente la Revolución Industrial y la sociedad occidental de hoy está probablemente más urbanizada que cualquier otra sociedad de la historia. Las revoluciones comerciales e industriales crearon ciudades nuevas, o convirtieron en ciudades grandes los pueblos, en lugar de construir las sobre la base de las mayores ciudades medievales y en las, en otro tiempo, modernas. Las capitales más importantes, como Londres y París, crecieron, por supuesto, como centros administrativos y como consumidores de parte de la nueva riqueza, pero que no eran, ni mucho menos, las fuentes del crecimiento. Como F. Braudel dice: *Los pueblos fueron ejemplo de un desequilibrio profundamente enraizado, de un crecimiento asimétrico y de una inversión irracional e improductiva.* Estas formaciones urbanas enormes están más vinculadas al pasado, a las evoluciones efectuadas, a las faltas y debilidades de las sociedades y economías del *Antiguo Régimen*, que lo están para preparar el futuro. El hecho evidente era que las ciudades-capitolio estaban presentes en la Revolución Industrial futura representando el *papel de espectadores*. No era Londres, sino *Manchester, Leeds, Glasgow* e innumerables *poblaciones pequeñas y proletarias* las que *impulsaron la nueva era*.

M. J. Daunton demuestra que Braudel tenía razón, al menos en lo que atañe a Gran Bretaña. De las seis ciudades que se consideran las mayores de Inglaterra en 1600, solamente Bristol, y, por supuesto, Londres, estaban a la cabeza de las seis en 1801. Man-

chester, Liverpool, Birmingham y Leeds completaban la lista en 1801. York, la tercera gran ciudad en 1600, era la decimoséptima gran ciudad en 1801; Newcastle, la quinta ciudad entre las mayores en 1600, pasó a ocupar el lugar decimocuarto en 1801, como puede verse en el cuadro siguiente.

CUADRO 1

1600		1801	
Lugar	Habitantes	Lugar	Habitantes
1. Londres	250.000	1. Londres	960.000
2. Norwich	15.000	2. Manchester	84.000
3. York	12.000	3. Liverpool	78.000
4. Bristol	12.000	4. Birmingham	74.000
5. Newcastle	10.000	5. Bristol	64.000
6. Exeter	9.000	6. Leeds	53.000
		8. Norwich	37.000
		14. Newcastle	28.000
		15. Exeter	17.000
		17. York	16.000

Aun en los años anteriores a 1601, existía una frase corriente entre los contemporáneos sobre la «desolación de ciudades y poblaciones». El ensayo de Carlos Pythian-Adams sobre *Decadencia urbana en las postrimerías de la Inglaterra medieval*, arguye mediante el empleo de una gran cantidad de figuras muy detalladas, aunque dispersas, y de comentarios de la época, que la población e ingresos de muchas ciudades empezaron a declinar ante el brote de la peste bubónica. Aunque Pythian-Adams descubre que el declive de algunas ciudades puede compensarse con la expansión de otras, nos deja asombrados por qué tantas poblaciones decaen mientras que otras crecen. Durante finales del siglo xv y principios del xvi y especialmente entre 1520 y 1570, Pythian-Adams descubre que la mayoría de las ciudades más importantes estaban «bajo presión», cuando no «en una aguda crisis urbana» que a veces entrañaban pérdidas significativas de actividad económica y de población.

En las ciudades continentales no había, frecuentemente, instituciones parcialmente autónomas que funcionasen dentro de unos límites nacionales relativamente estables. Esto se debía, en parte, por sí mismo, y en parte debido a que el continente no experimentó

los cambios rápidos de la Revolución Industrial hasta la época posterior, por lo que la situación en las mismas no se puede resumir fácilmente. No obstante, muchos asentamientos de centros urbanos antiguos se sustituyeron por ciudades nuevas o por industrias rurales. Un ejemplo de ello es la transformación de algunas de las industrias medievales textiles de las ciudades flamencas de los alrededores de Brabante y el declive de la producción lanera de Flandes, generalmente en relación con la del Norte de las ciudades italianas, que, a su vez, llegaron a su decadencia. Un caso clásico es el declive de la ciudad central de Aquisgrán, de la que Kisch ha hecho una crónica detallada.

Será conveniente empezar a aplicar el modelo de la «Economía Política...» a la cuestión que se acaba de plantear sobre la decadencia de muchas ciudades medievales y modernas europeas y luego relacionar todo esto al auge extraordinario de la misma civilización occidental, en la que esas ciudades llegaron a su ocaso, al objeto de establecer la relación paradójica entre la experiencia de crecimiento de los mercados comunes y las estimaciones cuantitativas de su impacto hasta el final de su existencia.

El modelo de «Política Económica» demuestra que, aunque la provisión de bienes colectivos es casi siempre difícil y problemática, los grupos «pequeños» son más aptos para organizarse y actuar en favor de su interés común que los grupos mayoritarios. Esto es debido a que, si en lo demás todo es igual, *cuanto más pequeño es el grupo mayor es la participación en los beneficios de la actuación del grupo que va a parar a cada uno de los individuos que actúa en interés del grupo*. Si el grupo que participa en el interés común es también relativamente homogéneo y apto para actuar recíproca y socialmente, la presión social sirve también como incentivo selectivo y facilita más la acción colectiva en el interés del grupo.

Como las poblaciones y ciudades medievales eran normalmente pequeñas en relación con la unidad de medida actual, no era muy amplio el número de mercaderes que vendían toda clase de productos y el de hábiles artesanos que practicaban alguna especialidad artesana. Normalmente, los comerciantes de un mismo tipo de géneros y los practicantes de alguna hábil artesanía, eran probablemente de altos y similares niveles sociales. Probablemente los que tenían igual rango se ayudaban entre sí. Estas dos conside-

raciones sugieren que la ciudad medieval tenía un entorno relativamente favorable a la organización de comerciantes que negociaban con los mismos géneros y de artesanos que practicaban la misma artesanía. Los métodos primitivos de transporte, la ausencia relativa de redes viales nacionales, la anarquía regional y racional creada por los señores feudales y la multiplicidad de peajes y tributos locales, tendían también a *mercados segmentados*, de forma que el montón de comerciantes o artesanos de un determinado renglón podían esperar inicialmente un *monopolio local seguro*, si unificaban su producción.

El resultado de estas condiciones relativamente favorables para una acción colectiva unificada, eran naturalmente los gremios. Estos gremios naturalmente se esforzaban asimismo en aumentar las ventajas de su homogeneidad social con el poder coercitivo civil, y muchos de ellos influenciaban efectivamente, cuando no los controlaban, las ciudades en las que ellos operaban. Esta circunstancia era particularmente posible en Inglaterra, donde las monarquías nacionales otorgaban a las ciudades un grado importante de autonomía. En lo que se refiere a Alemania, los gremios tropezaban más frecuentemente con autoridades de rango inferior que celosas de su poder tenían necesidad de elaborar una relación simbiótica con los mandos territoriales. En Francia, por ejemplo, el gremio, a menudo, era una de las pocas salidas para que el Gobierno pudiera recaudar impuestos, dadas sus limitaciones administrativas, de forma que se daba a los gremios privilegios de monopolio como compensación al pago de tributos. Los estados-ciudad del norte de Italia se extendían extramuros de la ciudad, y en estos casos los gremios tendrían una esfera más amplia de control si tenían acceso al poder, pero al mismo tiempo estaban expuestos a las inestabilidades del norte de Italia que interrumpía a veces su desarrollo o ponían cortapisas a su poder. A pesar de las variaciones entre regiones, los gremios de comerciantes, de maestros artesanos y a veces de viajeros, eran cosa corriente en Bizancio y en Bretaña al Oeste, y desde las ciudades hanseáticas al Norte hasta el sur de Italia.

Los gremios tenían la doble función de robustecerse y de tener un servicio de utilidad al suministrar una seguridad social a aquellos de sus miembros que caían en desgracia. También proporcionaban un grado de control de calidad, en la misma forma que lo hacen las modernas asociaciones profesionales, aunque es dudoso que los



niveles de calidad que estipulaban fueran óptimos para las comunidades y ciudades que servían.

Los gremios debieron tener un número abrumador de instituciones monopolizadoras que reducían la eficiencia económica y postergaban la innovación tecnológica. El hecho de que el aprendizaje se utilizara para controlar la entrada de mercancías lo demuestra de forma evidente el hecho de que algunos gremios exigían a los viajantes el pago de honorarios para alcanzar el grado de maestro, en algunos gremios los viajantes y aprendices no podían casarse y en otros el hijo de un maestro no necesitaba pasar el aprendizaje que normalmente se exigía. Las miles de reglas que pretendían detener en su desarrollo a los maestros a expensas de sus compañeros debió ser una innovación muy limitada.

### VIII

Preguntemos ahora qué podría esperarse si hubiera «una unión aduanera» o «mercado común» que se extendiera sobre un amplio número de pueblos y de zonas de mercado, y que los costos de transporte no fueran tan elevados como para regular el tráfico comercial a largas distancias. Supongamos, además, que la ley y el orden mejoraran tanto que no fuera ya necesario vivir dentro o cerca de las murallas de una ciudad. Si lo que se ha dicho hasta aquí es cierto, cada gremio controlaría ahora solamente una pequeña fracción del producto en el mercado mayor y, por lo tanto, ya no habría poder para el monopolio. Si el gremio es local y establece tarifas, la unidad interventora del mercado abarca una vasta zona y el gremio habría perdido el máximo de su poder político. Si el campo está razonablemente asegurado de la violencia anárquica, la producción tiene lugar allí donde los costes son más bajos. Si como se ha argumentado anteriormente, es mucho más difícil organizar grupos grandes que pequeños y el grupo dado es, además, incapaz de actuar social y recíprocamente, resulta que la creación de nuevos gremios para adaptarse al nuevo «mercado común» no será posible sino en circunstancias muy especiales. Si el modelo de «Economía Política...» está en lo cierto al suponer que sólo a largo plazo concurrirían circunstancias organizativas excepcionalmente favorables para la mayoría de las industrias, entonces algún tiempo después

de la creación del «mercado común», la mayoría de sus industrias no serán las beneficiarias de acuerdos más o menos oficiales.

El principio del período moderno europeo —el período de la «revolución comercial»— consideró ventajoso el transporte, especialmente sobre el agua, que llevó al descubrimiento de una ruta nueva a Asia y el descubrimiento del Nuevo Mundo. Al mismo tiempo el centralismo de las monarquías inglesas y francesas, y las provincias en rebeldía de la parte septentrional de los Países Bajos crearon jurisdicciones nacionales mucho más amplias que tendieron a suprimir impuestos y peajes locales y a construir carreteras y canales que ayudaron a la creación de los mercados nacionales. Las nuevas unidades nacionales no se inhibían al imponer tributos o tasas y al otorgar privilegios de monopolio. En efecto, como Adam Smith nos ha contado tan elocuentemente, interferían de forma entusiasta con el comercio internacional e intercontinental que se multiplicaba con rapidez. Hicieron esto, además, en especial, unidos a los comerciantes comprometidos en el comercio internacional, que constituyeron «grupos pequeños», aun cuando la nación entera estaba involucrada. Las monarquías nacionales no estaban menos dispuestas a intervenir en el mercado que la ciudad medieval, pero los intereses especiales a los que estaban unidos eran inferiores en número, y su capacidad para poner en vigor sus disposiciones sobre dominios nacionales eran tan limitados, que durante mucho tiempo causaron menos daños que los gremios. A medida que transcurría el tiempo, surgieron muchos acuerdos y conciertos nacionales nuevos, de forma que el mercantilismo de la nación-estado sería eventualmente no menos restrictivo que las ciudades controladas por los gremios.

Mientras tanto sucedieron muchas cosas: la civilización de la cristiandad occidental se levantó del atraso relativo en que se encontraba a principios de la Edad Media para convertirse en dominador de casi el mundo entero. Como señala Adam Smith «*la división del trabajo está limitada a la extensión del mercado*» y los mercados cada vez más amplios de principios del período mercantilista hizo posible el aprovechamiento de economías importantes y especializadas. Pero «la extensión del mercado» también aumentó la dificultad de arreglos, y la «extensión de la jurisdicción» también aumentó la dificultad de crear zonas de influencia, ya que los grandes grupos son más difíciles de organizar. El hecho de que el con-

tinente de Europa estuviera dividido por cadenas montañosas y no era adecuado para riesgos a gran escala, le ha librado del imperio a gran escala que podía sujetar una zona «continental» a una burocracia común. Así cuando algunas monarquías nacionales (como las de España) fueron altamente represivas, había otras que marginalmente tenían jurisdicciones menos estúpidas en las que la empresa tenía fácil expansión.

## I X

La amplia coincidencia en el tiempo del desarrollo del mercado y del crecimiento de la jurisdicción y de la economía, no demuestra nada por sí mismas. Al mismo tiempo que se amplió el mercado y la jurisdicción, había algunos otros cambios que podrían explicar del todo (y es cierto que lo hicieron en parte) el crecimiento económico que llevó al dominio del Oeste. El modelo que aquí se brinda tendría el estímulo de generar mayor investigación, pero solamente en el caso que los *patrones específicos* de actividad que se produjeron en las postrimerías de la Edad Media y a principios de los tiempos modernos fueran los que el modelo de «Economía Política» nos haya permitido concebir.

No sabemos que la investigación original divulgada, casi durante un milenio de historia, por toda la Europa Occidental, haya revelado nunca que se llevara a cabo con el propósito de ensayar el modelo que aquí se brinda. Así pues, el presente argumento debe considerarse principalmente como un estímulo para futuras investigaciones. Lo que ya está claro es que las narraciones del libro de texto de la historia económica de Europa proporciona un formidable testimonio en favor del modelo. En este testimonio tan amplio que la mera ordenación de las pruebas en libros de texto nos llevaría mucho más allá de la longitud de un artículo. Muchos de estos «hechos» de la historia económica son, además, de sobra conocidos para el lector.

Por el momento nos conformaremos con mencionar solamente un rasgo en los comienzos del crecimiento moderno: el sistema «de trabajo por libre». Con este sistema los comerciantes debieron recorrer aldeas y pueblos y repartir los materiales que debían hilarse o tejerse, para luego volver a recoger el trabajo terminado. Natu-

ralmente, este método encarecía los gastos de transporte y se corría el riesgo de que los trabajadores robaran parte de los géneros. La tecnología que se empleaba podía aplicarse, sin duda alguna, en la ciudad. Se conoce, por una serie de narraciones, que una de las razones de que se empleara este sistema era porque resultaba más barato que recurrir a telares que estaban controlados por los gremios. Estos gremios y las ciudades que regían padecían una gran competencia.

## X

Hemos empezado con la relación entre la observación casual, que sugiere que la creación de uniones aduaneras más amplias parecen ir seguidas, generalmente, por un crecimiento más rápido y los estudios econométricos de producto por producto que demuestran que la Comunidad Europea (la única comunidad de la que aparentemente se hayan realizado estudios econométricos) ha producido ganancias insignificantes. Si la investigación adicional que se necesita engendra el modelo de «Economía Política», parecería probable que la creación de zonas más amplias dentro de las cuales se ejerciera el mercado libre tendría al menos un efecto favorable que no recogen los estudios econométricos. Los mercados convencionalizados o sujetos a la intervención restrictiva del Gobierno, son ineficaces, no solamente porque pueden limitar los beneficios comerciales entre jurisdicciones diferentes, con ventajas comparativamente diferentes. Pueden ser también ineficaces porque proporcionan una protección regulada de los competidores tanto del país de que se trata como del extranjero. *Reducen la presión para que los centros productores busquen las funciones de producción más económicas* (en el léxico de Leibenstein, estimulan la ineficacia «X») y estimulan la «búsqueda de rentabilidad», esto es, la desviación de recursos hacia la consecución de *subvenciones y protección* en lugar de buscar la producción de bienes.

Por lo tanto, no es absolutamente imposible que la zona del mercado libre creado por la constitución de los EE. UU., que aumentó su rápida expansión hacia el Oeste, que se explica, en parte, por el dinamismo de la economía americana en el siglo XIX, aunque los EE.UU., en su conjunto, tienen una política proteccionista.

De forma semejante, el auge de la economía alemana durante la última mitad del siglo XIX lo debe parcialmente al Zollverein y a la unificación alemana, aunque el Imperio alemán no estuviera, ni mucho menos, vinculado al libre comercio con el resto del mundo. Finalmente, el crecimiento de los países del Mercado Común —y sobre todo Francia e Italia, y quizá alguno de los países más pequeños de los Seis— deben probablemente algo al Mercado Común, pese al hecho de que la C.E.E. ha seguido también algunas políticas ineficaces.

Actualmente los Estados Unidos han acumulado literalmente miles de grupos de interés especial a una escala nacional y se han perdido muchas de las ventajas de la gran zona nacional del libre mercado. Alemania Occidental tiene un número inferior de tales organizaciones de interés especial y las que tiene abarcan mucho menos que sus contrapartidas americanas e inglesas, pero esto es el resultado especial de un totalitarismo prohibitivamente costoso combinado con una ocupación extranjera. Probablemente las principales ganancias del Mercado Común son también transitorias, aunque la diversidad lingüística y cultural de Europa implica que los convenios y tratados de amplio mercado son más difíciles de crear que en otras circunstancias. Quizá el hecho de que el Mercado Común crezca más en anchura que en profundidad es muy satisfactorio. Cada país que se integre hará un poco más difícil la tarea de los tratados y de los acuerdos comerciales.

