

Actividades de litigio y crecimiento del ingreso per cápita*

Samar K. Datta
Jeffrey B. Nugent^(*)

Ha merecido una creciente atención en años recientes el papel que juegan los factores institucionales a la hora de explicar las variaciones de las tasas de crecimiento entre las diversas naciones. Buena parte de esta atención se ha centrado en las relaciones trabajadores-gerentes, prácticas entre administraciones públicas y empresas, así como sobre el papel del Estado. En particular, Olson (1982), Murrell (1982, 1983) y otros han atraído la atención sobre el papel de los grupos especiales de intereses y especialmente sobre los sindicatos, para explicar la tasa global de crecimiento¹. Asimismo North (1981) ha citado numerosos ejemplos históricos en que las variaciones en la capacidad de las instituciones económicas para controlar los costes de transacción y las actividades antagonicas han afectado al nivel y tasa de crecimiento económico. Hayami and Kikuchi (1981) han demostrado la importancia de tales consideraciones en el caso del crecimiento agrícola.

La finalidad de este escrito es proponer un "test" muy sencillo de una versión especial de la teoría de los costes de transacción aplicada al crecimiento económico. Se arguye, en concreto, que la tasa de crecimiento económico estará inversamente correlacionada con la importancia relativa de las relaciones antagonicas: Cuanto más recursos se dediquen a las relaciones en litigios, menor será la cantidad de recursos disponibles para formación de capital y crecimiento económico, y menos eficiente resultará cualquier grado dado de acumulación de recursos. Si bien el recurrir a acciones legales puede constituir un medio poderoso para defender la libertad humana y la eficiencia económica

* World Development, Vol. 14, Nº 12, pp. 1457-1461, 1986.

(*) Los autores agradecen a Bernard Peh su ayuda a la investigación, a Mancur Olson y Takahiro Miyao por su apoyo y a Timur Kuran, Peter Gordon, Frank Eaesterbrook, Takahiro Miyao, Mustapha Nabli y otros dos comentaristas anónimos por sus comentarios.

1. Pueden hallarse evidencias en Pryor (1983), Choi (1983a) y de los otros escritos en Mueller (1983).

— pese a peticiones ocasionales de reforma por las autoridades en Estados Unidos y otros países desarrollados²— también puede absorber enormes cantidades de recursos económicos y, por tanto, desviar de las actividades que impulsan el crecimiento³.

Si bien puede interpretarse que la desviación de tales recursos sólo representa una pérdida social estática “de una vez por todas”, afín a la pérdida estática “de peso muerto” que viene representada por los triángulos de los gráficos del monopolio, de impuestos sobre el consumo, de aranceles, y otros casos similares que hacen bajar el ingreso, pero no el crecimiento de este ingreso, nosotros en cambio sugerimos que lo que puede verse negativamente afectado es la tasa de crecimiento. Y ello puede suceder por dos importantes razones: en primer lugar, el elevado beneficio pecuniario de los recursos legales tiene el efecto de desviar el talento empresarial e innovador, que escasea, de las actividades creadoras e innovadoras —que constituyen un juego de suma positiva que hace que se desplace continuamente la frontera productiva hacia afuera a medida que transcurre el tiempo— hacia actividades que constituyen un juego de suma cero o incluso negativa, y que pueden hacer que la frontera aludida retroceda con el paso del tiempo. En segundo lugar, dado que se puede comprender que el sistema legal favorece a las partes litigantes que pueden pagar espléndidamente, y en particular a las empresas con mayores beneficios, las actividades legales pueden hacer que se reduzcan los beneficios, y por tanto los tipos de ahorro y de inversión, en relación a los que habrían sido si no se hubieran producido tales actividades de litigio⁴. Por consiguiente, igual que se ha aducido que el fenómeno de la “ineficiencia intersectorial o cruzada” reduce la tasa de crecimiento, cabe esperar también que los costes de transacción hagan descender, no sólo el nivel del ingreso o renta, sino también la tasa de crecimiento de ese ingreso.

2. Entre los que han elevado tales peticiones en Estados Unidos en años recientes figuran el Magistrado Presidente Warren Burger, la magistrado Sandra Day O'Connor y varios anteriores decanos de facultades de Derecho como Dereck Bok, en la actualidad presidente de la universidad de Harvard.

3. Las razones de la desviación de estos recursos son naturalmente los elevados beneficios pecuniarios y también las recompensas no pecuniarias (prestigio y poder político) que vienen asociadas con la profesión de jurista. Por tanto cabe interpretar este fenómeno como resultante de un comportamiento de búsqueda de rentas.

4. No es esta una conclusión necesaria porque las empresas podrían, y presumiblemente lo hacen, cubrir tales costes elevando los precios: Sin embargo, en la medida en que las empresas menores, menos provechosas, dentro de la misma industria se ven menos involucradas en tales actividades legales, no precizarán subir sus precios dificultando así a las empresas proclives a los litigios el compensar los costes en que incurrir por dichas actividades, completamente, imponiendo precios más elevados para los bienes y servicios que producen.

Como medida conveniente y disponible de la importancia relativa de los costes de transacción y de las relaciones de litigio, usamos el número de abogados o juristas (incluyendo tanto a los abogados propiamente dichos como a los procuradores y afines) como porcentaje de la fuerza laboral total. Esta medida no carece de inconvenientes⁵. En primer lugar tiene en cuenta, para cada país, la pertenencia a las diversas asociaciones de abogados, en vez de considerar los que realmente han estudiado abogacía o trabajan como abogados⁶. En segundo lugar, las funciones que realizan los abogados y aquello para lo que sirve el sistema legal varían considerablemente de país a país.

No debe considerarse de ningún modo que lo que hacen los abogados carezca necesariamente de valor social: Realmente en algunos casos los abogados reducen los costes de transacción, en vez de incrementarlos como aquí hemos supuesto⁷.

Por lo que hemos dicho sería deseable afinar nuestra medida de las actividades antagónicas. Así, por ejemplo, sería deseable multiplicar el número de abogados por su ingreso medio y relacionar el ingreso resultante para el total de los abogados con el ingreso personal agregada de cada país, a fin de evaluar la importancia relativa de los abogados en el capital humano global de cada país. También sería de desear el trazar una distinción entre los diversos tipos de abogados, abogados criminalistas, antimonopolios, y así sucesivamente⁸. Por otra parte, por más que se considerara nuestra medida como perfectamente apropiada, sin embargo, su efecto sobre el crecimiento no está de ninguna manera exento de ambigüedad. Así, por ejemplo, la importancia relativa de los

5. Una medida algo parecida, aunque en un contexto muy distinto, ha sido empleada por Pashigian, p.e. Pashigian (1982).

6. Como en muchos casos el ser miembro de una asociación de abogados constituye un requisito para poder ejercer la profesión jurídica, y esta pertenencia incluso cuando es voluntaria suele ser casi universal entre los abogados, este inconveniente no parece muy grande. Sin embargo cabe que se den sesgos al alza o a la baja en la estimación. Así donde sea frecuente que los abogados pertenezcan a varias asociaciones se producirá una sobreestimación de la cifra de abogados. Y por otra parte puede producirse una infraestimación en la medida en que existan profesionales paralegales que ejercen las funciones de abogado aunque no puedan formar parte de las asociaciones de abogados. Pero, hasta hace poco, este último fenómeno no parece haber sido importante en ningún lugar. Nótese, con todo, la opinión contraria de Tsubota (1984).

7. Por ejemplo, en la medida en que los abogados influyen en la reducción de los delitos o crímenes, al propiciar el imperio de la ley y de las normas para solventar los conflictos tanto después de que aparezcan como, y más importante, antes de que surjan, despejando así de ambigüedad y por tanto de potenciales fuentes de conflictos los acuerdos contractuales, su efecto sería reducir los costes de transacción e impulsar el crecimiento y el desarrollo. Sin embargo esta función de los abogados es relativamente de menor importancia.

8. Puede encontrarse una sugerencia así en Nakagawa and Ota (1980).

abogados puede considerarse deseable porque representaría un voto afirmativo (como contrapuesto al voto negativo o de salida) en terminología de Hirschman⁹, que puede a veces tener una influencia beneficiosa sobre la eficiencia de la asignación de los recursos y sobre el crecimiento. Asimismo, cabe esperar que el efecto de la variable del Coste de Transacción sobre el crecimiento varíe según el tipo de país y su nivel de desarrollo.

Sin embargo, puesto que, en su forma sencilla, podemos disponer de información con una base relativamente comparable en un número relativamente elevado de países y, en cambio, no podemos, generalmente disponer de los datos sobre el ingreso y otros que precisaríamos para afinar nuestra medida, emplearemos ésta en su forma sencilla. Además para adecuarnos a su carácter provisional y de sugerencia, nuestro "test" consistirá en una simple regresión del tipo de crecimiento del PNB per cápita entre 1960 y 1980 (RYCAP) respecto al porcentaje de abogados en la fuerza laboral (PLAW). También comprobamos la influencia que en los resultados de la regresión tiene la introducción de otras variables que se emplean frecuentemente para explicar como varían las tasas de crecimiento entre países, tales como la tasa de crecimiento de las exportaciones (REXP) y la tasa de crecimiento de la inversión (RINV)¹⁰, o alternativamente el porcentaje de las exportaciones en el PNB (EXPS) y el porcentaje de la inversión en el PNB (INVS), y la esperanza de vida (LIFE) como variable indicativa de la tasa de rendimiento del capital humano. En el cuadro 1 se presentan los resultados para la muestra de 52 países para los que disponemos de datos, junto con estadísticas descriptivas, las fuentes de los datos y la muestra.

Tal como muestran las estadísticas descriptivas, el porcentaje de abogados en la fuerza laboral oscila entre un bajo 0,0003% (en Taiwan) hasta un elevado 0,69% (en Islandia). Otros países con altos porcentajes son Estados Unidos, Israel, Argentina, Finlandia, Canadá, España, Uruguay, Chipre y Reino Unido. Y entre los países que figuran en el extremo bajo de la escala están Corea y Japón.

Tal como muestran los resultados de la regresión, el coeficiente de PLAW es negativo y significativo a un nivel del 5% (en "tests" de una sola cola) para

9. Véase Hirschman (1970).

10. La inclusión de RINW y REXP en la misma ecuación que RYCAP implica que los coeficientes de regresión de aquellas variables y el valor de R^2 estarán sesgados al alza debido a que en la definición del ingreso o renta agregada se incluye tanto las inversiones como las exportaciones. Y si bien ese sesgo podría eliminarse excluyendo esos componentes de la definición de la variable del lado izquierdo, debido a que los efectos de la variable PLAW, en la que se centran los resultados de este test, podrían, en este contexto, extenderse a estos componentes, no sería apropiada su eliminación y por tanto no se hace la aludida corrección.

todas las especificaciones. En general los resultados de la regresión múltiple tienden a ser considerablemente más intensos que los obtenidos con las regresiones simples. Recalculando cada una de estas regresiones, excluyendo cada vez a un país, se halla que en el caso de los cuatro países con los valores más extremos de PLAW, es decir Islandia, Corea, Japón y Taiwan, la significación del coeficiente de PLAW en la ecuación (1) se reduce por debajo del nivel del 5%. Sin embargo, en ninguno de estos casos la reducción en el nivel de significación deja de ser de carácter marginal. además cuando se emplean las ecuaciones (2) y/o (3), en ninguno de estos casos se ve reducida la significación de PLAW por debajo del nivel del 5%, después de tener presentes las otras variables explicativas pertinentes. Contrariamente a la conclusión de la crítica de Pryor (1983) a Olson, cuando se añadió el nivel del ingreso o renta per cápita en 1960 como variable explicativa, en las ecuaciones de regresión (1) y (3), la reducción en el valor absoluto y en la significación del coeficiente de PLAW resultó sólo marginal. Además, en la ecuación preferida, la ecuación de regresión (2), se producía un incremento marginal del valor absoluto y de la significación del coeficiente de PLAW cuando se introducía el nivel del ingreso o renta per cápita en 1960. Por tanto, podemos concluir que los resultados no se ven particularmente influidos por especificaciones alternativas o por ligeros cambios de la muestra¹¹.

No pretendemos con ello hacer suponer que los resultados sean necesariamente intensos para otras de las varias especificaciones distintas que pueden hacerse. Los resultados pueden también verse influidos por la elección de los países a incluir en la muestra.

Realmente no nos sorprendería que pudiera presentarse una especificación y/o muestra que pudiera respaldar la conclusión contraria de la que aquí se llega. Además, nuestros resultados no permiten distinguir entre nuestra propia explicación y las dos explicaciones alternativas de la relación observada entre la tasa de crecimiento del ingreso y el porcentaje de abogados en la fuerza laboral (PLAW), a saber, 1) que es el cambio en PLAW (y no el nivel de PLAW) lo que reduce la tasa de crecimiento¹² y 2) que la influencia causal es inversa a la supuesta, es decir, que es más fácil resolver los conflictos y por tanto mantener el PLAW bajo, cuanto mayor es la tasa de crecimiento¹³. Por tanto,

11. A este respecto, los resultados son mucho más intensos que los obtenidos en diversos otros estudios que explican las variaciones en las tasas de crecimiento entre distintos países. La falta de intensidad de tales estudios fue señalada por Olson (1982, cap. 4).

12. Esta hipótesis alternativa no puede rechazarse porque se mide PLAW al final, o casi al final, del período en cuestión y porque es muy probable que los valores altos de PLAW en los países incluidos en la muestra sean de origen relativamente reciente.

13. Esta posibilidad, sugerida por Williamson (1975, cap. 7) nos fue señalada por Takahiro Miyao.

tenemos que subrayar el carácter provisional o preliminar de nuestros resultados. Estos resultados nos proporcionan al menos un apoyo muy provisional a la hipótesis de que cuanto mayores sean los porcentajes de componentes de la fuerza laboral que son inducidos a ingresar en la profesión jurídica, cuyas actividades en su conjunto suelen tener el carácter de búsqueda de renta y ser similares a un juego del tipo de suma cero, menor será la tasa global de crecimiento del ingreso o renta per cápita.

Pese a que admitimos que nuestra conclusión es de carácter provisional, sugerimos la siguiente interpretación: Si no existen principios guía adecuados (que el mercado sólo proporciona en un mundo ideal del tipo Arrow-Debreu en que existe un conjunto completo de mercados perfectos), se pueden identificar tres canales a través de los cuáles podemos apreciar el cómo y por qué las motivaciones egoístas de los agentes individuales pueden conducir a tales agentes a actividades de búsqueda de rentas que harían empeorar a la sociedad (especialmente en el futuro, como consecuencia de un menor crecimiento) más de lo que hubiera sido el caso sin esas actividades:

En primer lugar, supuestas las normas y leyes vigentes, algunos abogados pueden tratar de crear, o al menos de exagerar, las diferencias existentes entre las diversas partes, con el fin de generar más rentas de las que adueñarse. En segundo lugar, otros abogados (políticos, miembros de grupos de presión parlamentarios y administradores) pueden, ya sea deliberada o inadvertidamente, crear normas restrictivas o ambiguas que tienen el efecto de generar más rentas. En tercer lugar, puesto que los abogados, de modo general, figuran entre los miembros más inteligentes de la sociedad, su alejamiento de las actividades económicas normales y especialmente de aquéllas que impulsan el crecimiento, tendrá el efecto de reducir tanto el nivel de producto agregado como su tasa de crecimiento. Señalemos que, como Krueger (1974) demostró respecto a las licencias de importación, la imposición de limitaciones monopolísticas a la entrada en la profesión jurídica, como la del número limitado de plazas en las facultades de Derecho, o las elevadas exigencias de calificaciones para lograr el acceso a la facultad y la licenciatura, pueden resultar beneficiosas, en la medida en que tales restricciones pudieran reducir la cantidad de recursos de capital humano que se desvíen hacia actividades de búsqueda de rentas que reducen el crecimiento. Sin embargo, también puede ser que tales restricciones desplacen los costes de la búsqueda de rentas a un nivel distinto, como por ejemplo el costearse más cursos para elevar la puntuación del alumno en la prueba de ingreso, de licenciatura o cualquier otra prueba concebida para limitar la entrada en la profesión jurídica.

Los resultados de este escrito sugieren que las sociedades que hallen modos de reducir la cifra de gente cualificada que se precise para resolver los

conflictos, permitiendo que esa gente se dedique a actividades económicamente productivas, podrán disfrutar de un crecimiento económico más rápido que las sociedades que no sean capaces de hacerlo así.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CHOI, KWANG: "A statistical test of the political economy of comparative growth rates model". En Mueller (1983a).
- CHOI, KWANG, A: *Study of Comparative Rates of Economic Growth* (Ames: Iowa State University Press, 1983b).
- HAYAMI, YUJIRO and MASAO KIKUCHI: *Asian Village Economy at the Crossroads* (Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1981).
- HIRSCHMAN, ALBERT O.: *Exit, Voice and Loyalty* (Cambridge: Harvard University Press, 1970).
- KRUEGER, ANNE O.: "The political economy of the rent-seeking society", *American Economic Review*, Vol. 64 (Junio 1974), pp. 291-303.
- MUELLER, D.C. (Ed.): *The Political Economy of Growth* (New Haven: Yale University Press, 1983).
- MURRELL, PETER: "The comparative structure of growth in the major developed capitalist nations", *Southern Economic Journal*, Vol. 48, Nº 4 (Abril 1982), pp. 985-995.
- MURRELL, PETER: "The comparative structure of West German and British manufacturing industry". En Mueller (1983).
- NAKAGAWA, YATSUHIRO, and NOBUMASA OTA: "The Japanese-style economic system". En Masao Baba and Kimihiro Masamura (Eds.), *Industrial Society and the Japanese* (Tokyo: Chikuma Shobo, 1980).
- NORTH, DOUGLASS C.: *Structure and Change in Economic History* (New York: W.W. Norton, 1981).
- OLSON, MANCUR: *The Rise and Decline of Nations' Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities* (New Haven and London: Yale University Press, 1982).
- PASHIGIAN, B. PETER: "Regulation, preventive law and the duties of attorneys". En W. Carney (Ed.), *The Changing Role of the Corporate Attorney* (Lexington, MA: D.C. Heath, 1982), pp. 3-46.
- PRYOR, FREDERIC L.: "A quasi-test of Olson's hypotheses". En Mueller (1983).
- TSUBOTA, JUNKIRO: "Myth and truth on non-litigiousness in Japan", *University of Chicago Law School Record*, Vol. 8, Nº 30 (1984).
- WILLIAMSON, OLIVER E.: *Markets and Hierarchies Analysis and Antitrust Implications* (New York: Free Press, 1975).