

## Hay más en el cielo y la tierra

Leopoldo Fergusson<sup>†</sup>  
([lferguss@uniandes.edu.co](mailto:lferguss@uniandes.edu.co))  
17 de febrero del 2003

¿Por qué algunas naciones son tan ricas y otras son tan pobres? Esta pregunta ha perseguido a los economistas por lo menos desde que el escocés Adam Smith intentó darle respuesta en dos volúmenes que por primera vez enfrentaron el escrutinio público en una tarde londinense de marzo de 1776. La *Investigación Sobre la Naturaleza y Causa de la Riqueza de las Naciones* significó para muchos, de hecho, el nacimiento de la disciplina económica como ciencia. Han pasado dos siglos desde dicho nacimiento, y la anciana economía, encaminándose a su cumpleaños número 227, aún no le ha dado al mundo una respuesta satisfactoria. Sin embargo, como muchos lo han notado, es difícil imaginarse una pregunta con mayor relevancia para el bienestar de la población mundial. Se trata además de una pregunta que, en nuestro caso, debemos plantear con toda crudeza: ¿por qué somos nosotros tan pobres y ellos tan ricos?

\*\*\*

El libro de Smith se encuentra lleno de intuiciones sobre los determinantes de la riqueza de las naciones. Sin embargo, los economistas hemos puesto demasiada atención a algunos fragmentos (y muy poca a otros). Quizás allí se encuentra nuestro fracaso para explicar la verdadera naturaleza y causa de la riqueza de las naciones.

Sin duda el pasaje más famoso de la obra de Smith es aquel en el que hace referencia a la “mano invisible”, ese intangible organizador de las acciones individuales que logra que la búsqueda del mayor provecho individual conduzca a la mayor eficiencia social posible. Afirma Smith que cuando cada individuo invierte tiempo y esfuerzo en aquella actividad que le significa un mayor beneficio, “una mano invisible lo conduce a promover un objetivo que no entraba en sus propósitos (...) Al perseguir su propio interés frecuentemente fomentará el de la sociedad mucho más eficazmente que si de hecho intentase fomentarlo”<sup>1</sup>. A la doctrina de la “mano invisible” se suma una intuición tan simple como profunda, que Smith plantea en las siguientes palabras: “cuál será el tipo de actividad local en donde su capital se puede invertir y cuya producción puede ser de un valor máximo es algo que cada persona, dadas sus circunstancias, puede evidentemente juzgar mucho mejor que cualquier político o legislador”<sup>2</sup>. En otras palabras, y simplificando peligrosamente las ideas de Smith, los individuos, actuando racional y libremente en el mercado con su poder organizador “invisible” y con la menor interferencia posible de la política, lograrán en búsqueda de su mayor provecho individual un resultado que resulta “socialmente eficiente”. Más aún, no hay legislador, presidente, ni “mente superior” que pueda lograr un mejor resultado, pues cada persona conoce mejor que nadie sus circunstancias individuales para tomar las decisiones acertadas.

---

<sup>†</sup> Soy el único responsable de los errores de este ensayo así como de las opiniones aquí expresadas. Debo agradecer sin embargo al Profesor James A. Robinson por despertar mi curiosidad en estos temas y a Juan Carlos Echeverry por darme la oportunidad de estudiarlos como profesor asistente de su curso “Pobreza y Riqueza” de la Universidad de los Andes (<http://pobrezayriqueza.uniandes.edu.co>). Agradezco también los comentarios de Andrés Carvajal y Alvaro Riascos.

<sup>1</sup> Smith, Adam (1994). *La Riqueza de las Naciones*. Madrid: Alianza. p. 554.

<sup>2</sup> Ibid.

Una manera simple de entender las implicaciones de esta hipótesis de la “eficiencia de los mercados” que ha merecido tanta atención de los economistas, es la sugerida por Mancur Olson<sup>3</sup>. Olson recuerda el chiste de un Profesor de economía que camina con su profesor asistente por la calle cuando éste, ingenuamente, señala un billete de 100 dólares que encuentra en el andén y se aproxima entusiasmado a recogerlo. Su Profesor lo detiene y le explica que el billete es con seguridad falso, pues de lo contrario ya habría sido recogido por otro.

Esta anécdota nos enseña una interesante lección. La analogía propuesta por Olson indica que, de acuerdo con los profesores de economía, no es usual encontrar oportunidades de “ganancias extraordinarias”. La competencia en el ámbito del mercado lleva a las sociedades a explotar todas sus posibilidades de creación de riqueza. Así, llevada a un extremo, la idea según la cual los billetes no son dejados a la deriva, y el corolario según el cual la racionalidad individual llevará a las sociedades a alcanzar su potencial, acota sustancialmente las posibles explicaciones para la riqueza y pobreza de las naciones. Si las sociedades siempre alcanzan su potencial, las (impresionantes) diferencias en los niveles de ingreso entre los países deben reflejar simplemente diferencias en la disponibilidad de recursos. Dicha conclusión ha generado por lo menos dos consecuencias indeseables en la disciplina económica. La primera es que se ha desconocido por años el papel de las “instituciones”, aspecto sobre el que volveré más adelante. La segunda, es que los economistas han puesto un énfasis excesivo en las llamadas “causas próximas” del desarrollo: la cantidad de capital físico, la calidad de la educación, la innovación y la tecnología, etcétera.

El resultado de esta búsqueda de explicaciones de la divergencia en ingresos a partir de las “causas próximas” es por decir lo menos decepcionante. Son diversos los problemas que enfrenta este tipo de investigación, pero supongamos que la búsqueda es atinada y sus resultados alentadores; supongamos que el grado de educación de la mano de obra, la abundancia de capital físico, y el avance tecnológico explican las diferencias en los niveles de desarrollo de los países. Aún si esta literatura nos diera esta respuesta, cualquiera se vería tentado a preguntar: ¿pero, qué hace que unos acumulen más capital humano y físico, desarrollen más tecnología y sean más productivos?

Esta pregunta por las causas *fundamentales* del desarrollo no está, ni mucho menos, resuelta por la disciplina. Sin embargo, estoy convencido de que el grueso de la evidencia que tenemos hasta el momento apunta hacia el hecho de que son las “instituciones” las que determinan de manera fundamental el nivel de desarrollo de los países. Una labor complicada que debo enfrentar como un primer paso y que he eludido en otras ocasiones es definir este concepto de *instituciones*<sup>4</sup>. Me apoyaré en la metáfora de Olson para salir del problema: las instituciones son todo el conjunto de normas sociales, tanto formales como las “leyes” o informales como la “cultura”, que hace que en algunas sociedades se dejen billetes en los andenes y en otras no. Dicho en otras palabras, son la estructura de incentivos de la sociedad. Planteado aún más vagamente, se trata de la manera cómo se organiza la sociedad.

---

<sup>3</sup> Olson, Mancur (1996). “Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor”. *Distinguished Lecture on Economics in Government*. 10 (2): p. 3-24.

<sup>4</sup> En otra ocasión hablé de las instituciones ([www.webpondo.com](http://www.webpondo.com), edición oct-dic de 2002) y el crecimiento económico de largo plazo, pero como el diablo está en el detalle me veo obligado a cotejar al diablo, y enfrentar este tema con algo más de detalle.

\*\*\*

Pero, ¿cuáles son acaso las distintas teorías *fundamentales* del desarrollo y cuál la evidencia en su contra o a su favor? En el debate actual, se destacan dos hipótesis que compiten con la “hipótesis institucional”. La primera da un papel preponderante a la geografía en el proceso de desarrollo. Aunque se trata de una idea vieja, parece estar adquiriendo una renovada popularidad. La segunda hipótesis identifica al comercio o nivel de integración entre los países como la causa principal del desarrollo.

Es fácil ver que la “hipótesis geográfica” es consistente con la atención que los economistas han prestado a los pasajes de Adam Smith arriba citados. De hecho, si la hipótesis de la eficiencia de los mercados se cumple y son las diferencias en la disponibilidad de recursos las que explican las disímiles experiencias de desarrollo entre países, la geografía emerge como un candidato natural a constituirse en causa fundamental del desarrollo. La geografía es uno de los determinantes más importantes de la disponibilidad de recursos, ya que influye sobre elementos cruciales como los costos de transporte, la facilidad o dificultad en la difusión y aplicación de tecnologías, la incidencia de enfermedades y la dotación de factores, entre otros.

La hipótesis comercial también se encuentra íntimamente ligada con la importancia dada al papel de los mercados, pues si es a través de la interacción racional individual en el ámbito del mercado que una sociedad puede alcanzar su máximo potencial, ¿qué mejor que unos mercados más grandes e integrados? Este punto queda claro con otro pasaje de *La Riqueza de las Naciones* muy relacionado con el de la mano invisible. Mucho antes de mencionar a la renombrada mano invisible (a la que sólo se le da ese nombre al llegar al libro IV), Smith hace notar en el primer capítulo de su libro que buena parte del incremento en la productividad del trabajo es consecuencia de la división del trabajo. Su ejemplo de los alfileres es célebre. Si diez personas se dedican a producir alfileres conjuntamente, la especialización de cada uno en labores diferentes elevará la destreza de cada trabajador en su tarea individual, ahorrará el tiempo perdido de tener que pasar de una actividad a otra, y fomentará la invención de máquinas que faciliten la labor al punto que podrán multiplicar la producción que tendrían si trabajaran individualmente por lo menos por un factor de 248<sup>5</sup>. ¿Qué es lo que da origen a dicha división del trabajo? “Esta división del trabajo,” contesta Smith, “no es el efecto de ninguna sabiduría humana, que prevea y procure la riqueza general que dicha actividad ocasiona. Es la consecuencia necesaria [de la propensión humana] a trocar, permutar y cambiar una cosa por otra”<sup>6</sup>. Es decir, es la consecuencia del mercado. Más aún, “la profundidad de esta división debe estar siempre limitada por la extensión (...) del mercado”<sup>7</sup>. En suma, el comercio puede constituirse a partir de esta vía en una causa fundamental de la riqueza de las naciones<sup>8</sup>.

---

<sup>5</sup> En efecto, los cálculos más conservadores de Smith, que se encuentran en el primer capítulo del libro primero de su obra, sugieren que mientras un individuo no podría fabricar individualmente más de 20 alfileres al día, 10 trabajadores pueden producir cuarenta y ocho mil alfileres cuando operan en equipo.

<sup>6</sup> Smith, Adam. Op. Cit. p. 44.

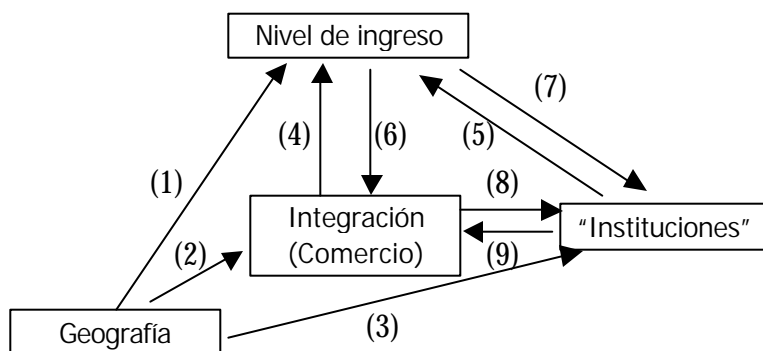
<sup>7</sup> Ibid. p. 49.

<sup>8</sup> Desde Smith, muchos eminentes economistas han identificado diversas “ventajas del comercio”, así como sus posibles riesgos. No obstante, no es mi objetivo en este caso identificar de manera precisa todas las vías mediante las cuales el comercio puede generar u obstaculizar la generación de riqueza. Basta con identificarlo como uno de los candidatos a explicar de manera fundamental las diferencias entre el grado desarrollo económico de los países.

Junto a estas dos hipótesis se encuentra la “hipótesis institucional”: la idea según la cual es el entramado de normas sociales, formales e informales, lo que determina los incentivos de los individuos en una sociedad y por ende favorece o no las actividades provechosas socialmente (i.e. no dejar billetes sin recoger) explicando de manera fundamental el nivel de ingreso de los países. La forma como se organice una sociedad determina su prosperidad material.

La contienda entre estas tres hipótesis debe resolverse en la arena empírica. Sin embargo, como ha sido señalado en un artículo reciente sobre el tema<sup>9</sup>, establecer una estrategia empírica para evaluar la importancia de cada uno de estos factores en la determinación del nivel de ingreso de los países es muy difícil. La dificultad nace del problema de “endogeneidad” que ilustro con la ayuda de la Figura 1, tomada del mismo artículo.

**Figura 1**



Fuente: Adaptado de Rodrik et. al. (2002)

Entre el nivel de desarrollo, la geografía, el comercio y las instituciones existe una compleja red de cadenas causales que hace difícil determinar en la práctica qué es lo que, en últimas, determina el desarrollo<sup>10</sup>. En efecto, quizás el único “determinante fundamental” del desarrollo que es en realidad exógeno (i.e. no depende a su vez del propio desarrollo) es la geografía. Sin embargo, esto no simplifica la historia, dado que la geografía puede tener efectos sobre el comercio y sobre las instituciones. Por ejemplo, la geografía tiene un impacto sobre la facilidad en el acceso a los mercados, y también puede incentivar la producción de diversos

<sup>9</sup> Rodrik, Dani; Arvind Subramanian y Francesco Trebbi (2002) . “Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development”. NBER Working Paper. No. 9305.

<sup>10</sup> Es preciso hacer una aclaración con respecto al difícil término “desarrollo” que para efectos de este ensayo lo equiparamos con el nivel promedio de ingreso de los países. No pretendo negar que el desarrollo abarca en realidad un conjunto mucho más amplio y complejo que lo que podemos capturar cuando hablamos de “crecimiento económico”. No obstante, explicar las diferencias en los niveles de ingreso es una tarea suficientemente difícil, y el ingreso está suficientemente relacionado con muchas de esas características que podemos intuitivamente agrupar bajo el rótulo de “desarrollo”, como para que esta sea una tarea válida y fructífera. En torno a esta controversia, vea la última entrevista concedida por el Profesor James Robinson a Webpondo arriba citada.

bienes que suelen favorecer diferentes formas de organización social. Por lo tanto, en la práctica es difícil descubrir si el principal aporte de la geografía al desarrollo es su aporte directo (flecha 1), o aquel que ejerce a partir de su influencia sobre el comercio o las instituciones (flechas 2 y 3). En el caso del comercio y las instituciones, la cosa es aún más difícil. Así como el comercio y las instituciones pueden generar mayores niveles de ingreso (flechas 4 y 5), es posible que sólo los países más ricos logren establecer volúmenes elevados de comercio y crear instituciones sólidas que favorezcan la cooperación, el respeto de los contratos, las actividades productivas y el imperio de la ley (flechas 6 y 7). Para complicar aún más la cosa, las instituciones pueden influir sobre el comercio y viceversa (flechas 8 y 9).

\*\*\*

No es fácil, en suma, desentrañar la magnitud de cada uno de estos canales para establecer con certeza cuál es la contribución al desarrollo de cada una de sus causas fundamentales. Por fortuna, algunos se han puesto a trabajar minuciosamente en esta tarea. La “hipótesis geográfica”, por ejemplo, ha recibido recientemente la atención de economistas y no economistas. Entre los últimos, un ambicioso libro de Jared Diamond<sup>11</sup> ha sugerido una multiplicidad de canales mediante los cuales las diferencias ecológicas entre los continentes han determinado su “destino”, desde el Paleolítico hasta hoy. Diamond discute aspectos tan diversos como la existencia o no de plantas y animales domesticables y los ejes de orientación de los continentes. Por supuesto, Diamond ofrece una interpretación más completa, en donde otros aspectos de la vida social como la política y la cultura, o material como la tecnología, han tenido un papel en el destino de las sociedades humanas. No obstante, su explicación de dicho destino descansa en últimas en factores geográficos que propiciaron la divergencia ocurrida, hace unos 13,000 años, entre las sociedades de “Eurasia” y el resto del mundo. Iniciada esta primera bifurcación, muchos elementos confluyeron para consolidarla.

Sin pretender dar una revisión completa del libro de Diamond, que es una referencia obligatoria para quienes se interesen en el problema del desarrollo de largo plazo, mencionaré dos de sus principales y más llamativos argumentos para la hegemonía occidental que se inició en la gran masa continental conformada por Europa y Asia. El primero tiene que ver con la facilidad de domesticación de plantas y animales. Diamond muestra que los animales y plantas de Eurasia, al contrario de aquellos de África o América, se prestaron fácilmente para la domesticación. Esto tuvo consecuencias favorables para las primeras sociedades que habitaron este continente por muchas razones, entre ellas el argumento tradicional según el cual se favoreció el desarrollo de sociedades sedentarias y estratificadas, con mayor productividad agrícola y tiempo libre para la innovación tecnológica y el desarrollo de grandes inventos que revolucionaron el mundo, como la escritura.

Una razón menos obvia tiene que ver con la “boñiga”. En efecto, los excrementos de los grandes mamíferos domesticables tuvieron consecuencias inusitadas para el desarrollo material de las sociedades. En primer término, sirvieron de abono natural para mejorar la productividad agrícola, elevando la densidad poblacional. Pero también, a través del contacto con estos animales, las sociedades de Eurasia desarrollaron inmunidad contra muchas enfermedades. Para Diamond, los “gérmenes” que mataron miles de indígenas son una explicación mucho más importante de la victoria de los españoles en el proceso de conquista

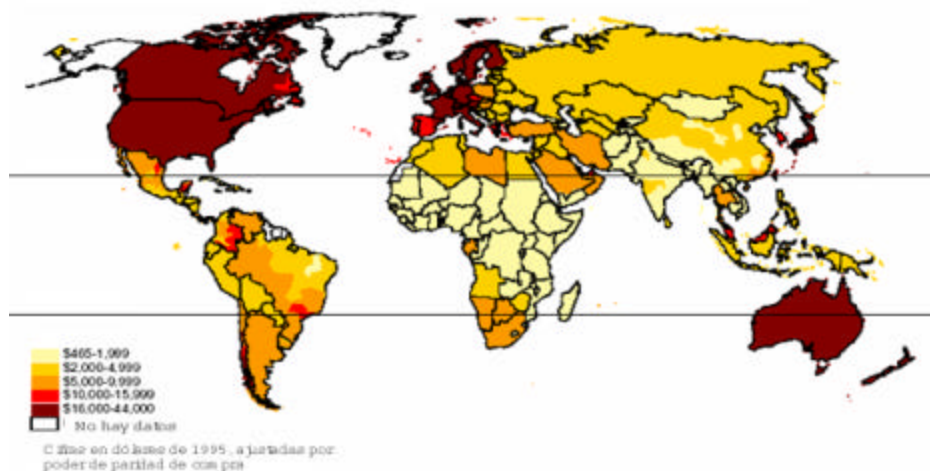
---

<sup>11</sup> Diamond, Jared (1997). *Guns, Germs and Steel: The Fates of Human Societies*. New York: Norton.

de América que el mayor desarrollo tecnológico europeo. En palabras de Diamond, muchos más indígenas murieron en cama como consecuencia de los gérmenes euroasiáticos que en el campo de batalla enfrentando las espadas y armas españolas. Otra ventaja de Eurasia frente al resto del mundo es la orientación predominantemente horizontal de dicho continente, en contraposición a la orientación vertical de los ejes de América y África. Por un lado, dicha orientación favoreció la expansión de la “boñiga” y todos sus beneficios. Una orientación horizontal facilita la difusión de las especies animales domesticables, que llevan con su boñiga semillas de plantas domesticables, nutrientes, y enfermedades contra las cuales hay que desarrollar inmunidad. También las sociedades humanas transitan más fácil de oriente a occidente que de norte a sur, y con ellas se transmiten los conocimientos y la tecnología. En fin, características relacionadas con el medio ambiente, y por ende inalterables en principio para las sociedades humanas, son en la historia de Diamond las causas últimas de la gran pregunta por la riqueza y pobreza de los pueblos.

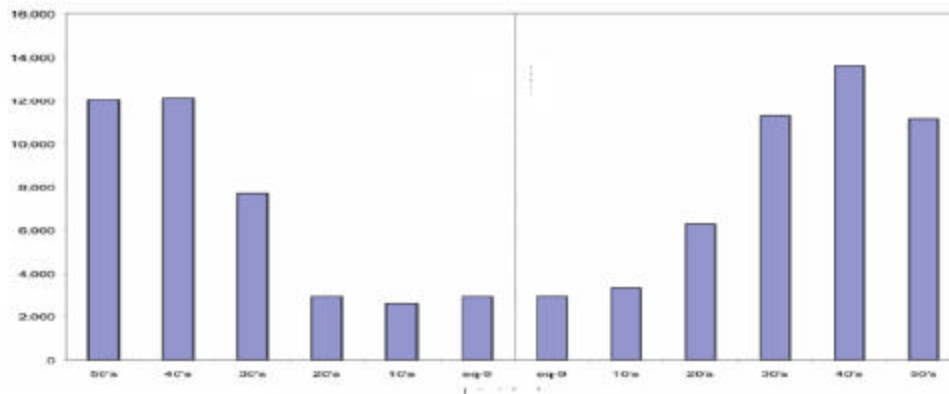
Entre los economistas, el Profesor Jeffrey Sachs se ha destacado en la discusión reciente como el abanderado de la “hipótesis geográfica”. Sachs ha defendido la hipótesis, muy frecuente además en la “sabiduría popular”, según la cual los países tropicales enfrentan condiciones ecológicas que de manera fundamental limitan su desarrollo. Frente a la contundencia de los datos (que presento en la Figura 2, tomada de Sachs, 2001), dicha hipótesis parece en efecto irresistible: sólo los países que están por fuera del trópico han logrado conseguir niveles elevados de ingreso promedio entre sus habitantes. La Figura 3, que presenta cifras de ingreso por latitud, es aún más elocuente, ya que muestra cómo el ingreso per cápita decrece a medida que uno se aleja del Ecuador.

**Figura 2**  
**¿Subdesarrollo Tropical?**  
*PIB por habitante en dólares de 1995, ajustado por poder de paridad de compra*



Fuente: Tomado de Sachs (2001)

**Figura 3**  
**Ingreso per cápita en 1995 vs. bandas de latitud,**  
*Cifras en dólares constantes, ajustadas por poder de paridad de compra.*



Fuente: Tomado de Sachs (2001)

Sachs menciona los siguientes canales básicos a partir de los cuales se puede explicar este “subdesarrollo tropical”. En primer lugar, Sachs argumenta que la tecnología en áreas cruciales como la salud y agricultura es específica a las condiciones del medio ambiente. Adicionalmente, hacia inicios del crecimiento económico moderno, o incluso antes, la tecnología de las zonas no tropicales en dichas áreas era mucho más productiva que la de las zonas tropicales<sup>12</sup>. Como la innovación tecnológica es además una actividad de “retornos crecientes a escala”, es decir una en la cual se avanza cada vez más rápido a medida que se dedican más recursos y esfuerzo, la brecha tecnológica inicial entre las zonas templadas y tropicales se ha ido consolidando. Por otro lado, las zonas tropicales sufren de una mayor incidencia de enfermedades y sus condiciones climatológicas dificultan la productividad agrícola. Esto tiene consecuencias sobre los procesos de urbanización y transición demográfica en estas sociedades que han acentuado las diferencias en ingreso. Finalmente, para Sachs los factores geopolíticos también han jugado un papel, aunque usualmente se exagera su importancia.

En cuanto a la evaluación empírica de estas hipótesis, existe una serie de artículos en los cuales Sachs y sus coautores han documentado la correlación existente entre el nivel de ingreso y crecimiento económico con variables geográficas y ecológicas tales como el clima, la

<sup>12</sup> Una explicación para esta divergencia en los niveles iniciales de desarrollo tecnológico podría encontrarse en la hipótesis de Diamond sobre las divergencias en los patrones de domesticación de animales y plantas, así como en la orientación horizontal del eje “euroasiático” en comparación con el eje vertical de África o Latinoamérica. En efecto, dichas sociedades pudieron a partir de estas diferencias contar desde mucho antes con una estratificación social que permitió que algunos gozaran del tiempo libre necesario para la invención. A lo anterior, se debe sumar la tecnología directamente relacionada con el proceso de domesticación de plantas y animales. Adicionalmente, estas sociedades lograron contar con un tamaño crítico en su densidad poblacional que hacía rentable la aplicación de ciertas tecnologías. Finalmente, la orientación horizontal del eje continental favorecía la difusión de las invenciones.

incidencia de enfermedades y la distancia hasta los océanos<sup>13</sup>. No obstante, demostrar que existe una relación positiva entre ciertas variables geográficas y el nivel de ingreso no indica, necesariamente, que la geografía afecte el desarrollo de manera *directa*. En efecto, como lo ilustra la Figura 1, puede ser que la principal incidencia de la geografía sea indirecta, a través de su impacto sobre las instituciones y el comercio. En un trabajo reciente, Sachs (2003) argumenta que el efecto directo de la geografía sobre el comercio *sí* es importante en la práctica. Para ello, muestra que la transmisión de malaria afecta el nivel de ingreso per cápita aún cuando se tiene en cuenta el papel de la calidad institucional<sup>14</sup>.

Decía atrás que el atractivo de la hipótesis geográfica parece por la contundencia de estos datos irresistible. Adicionalmente, al ser el único determinante propiamente exógeno, evaluar su papel en el desarrollo de las naciones es relativamente más sencillo. Los defensores de la hipótesis institucional, por ejemplo, deben proveer explicaciones mucho más detalladas demostrando que la relación encontrada entre mejores instituciones y un mayor nivel de ingreso es consecuencia de la influencia de las primeras sobre lo segundo, y no viceversa. Sin embargo, como lo he mencionado en otra ocasión<sup>15</sup>, los profesores Daron Acemoglu, Simon Jonson y James Robinson han intentado resolver este difícil problema. En una serie de artículos donde no sólo se hace el cuidadoso trabajo estadístico de desentrañar la verdadera cadena causal que va de la organización de la sociedad (i.e. de mejores “instituciones”) a los niveles de ingreso, sino en donde se ofrece un riquísimo anecdotario histórico, estos autores han argumentado que son las instituciones, y no la geografía, la causa fundamental de la distribución mundial del ingreso.

Para empezar, Acemoglu, Johnson y Robinson (AJR en adelante) establecen el siguiente hecho que pone en aprietos a la hipótesis geográfica, o al menos el determinismo geográfico. Entre los países que fueron colonizados por las potencias europeas durante los últimos 500 años, aquellos que fueron relativamente ricos en el año 1500 son relativamente pobres hoy. El hecho se ilustra para el caso de las colonias americanas en la Figura 4 (tomada de AJR [2001b]): en 1500 las sociedades con mayor desarrollo agrícola y mayor densidad poblacional en el continente americano quedaban ubicadas en... ¡el trópico! En la Figura 5, tomada del mismo artículo, se documenta el hecho para un conjunto más grande de países. Por supuesto, este “cambio de fortuna” no puede ser consistente con la hipótesis geográfica: en la medida en que el Trópico ha sido más o menos el mismo en los últimos 500 años, el desempeño económico debería ser muy persistente.

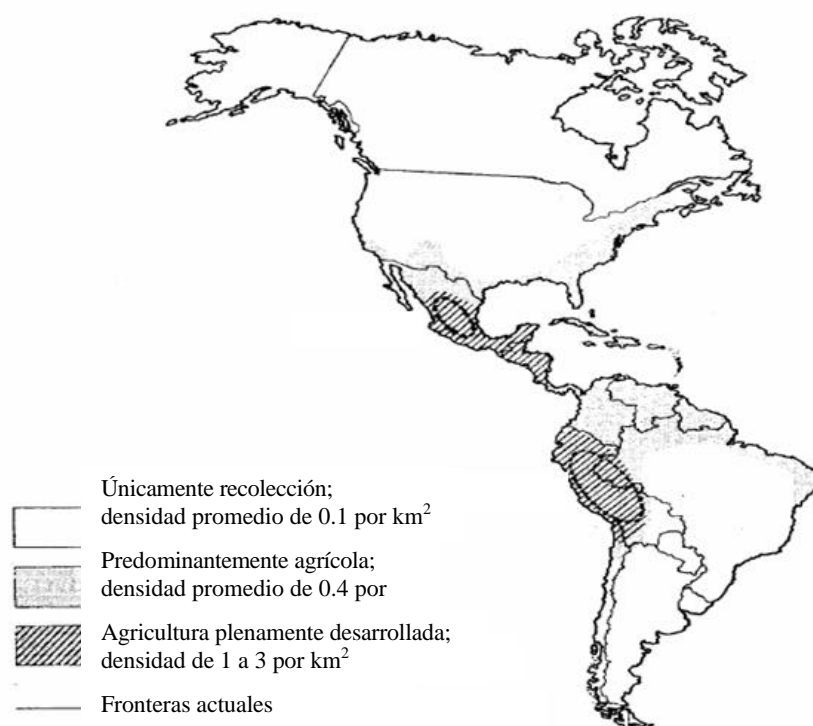
---

<sup>13</sup> Entre estos artículos se encuentran Gallup, Sachs y Mellinger (1998 y 2000), Gallup y Sachs (2001) y Sachs y Malaney (2002).

<sup>14</sup> Por supuesto, la validez de este argumento depende de aceptar que la incidencia de la malaria es una variable fuertemente atada a la geografía. En este punto es importante tener en cuenta lo siguiente. Si bien la malaria es una enfermedad de climas cálidos porque una parte crucial del ciclo de vida del parásito que la ocasiona requiere de altas temperaturas, resulta interesante cuestionarse por qué las sociedades en riesgo no logran organizarse para atacar su incidencia. De hecho, reducir la incidencia de la malaria a partir de políticas adecuadas de sanidad y prevención es, al menos en teoría, relativamente sencillo.

<sup>15</sup> Nuevamente, me refiero a mi último ensayo sobre las instituciones, publicado en [www.webpondo.com](http://www.webpondo.com) en su edición de oct-dic del 2002.

**Figura 4**  
**América: desarrollo agrícola y densidad poblacional en el 1500**



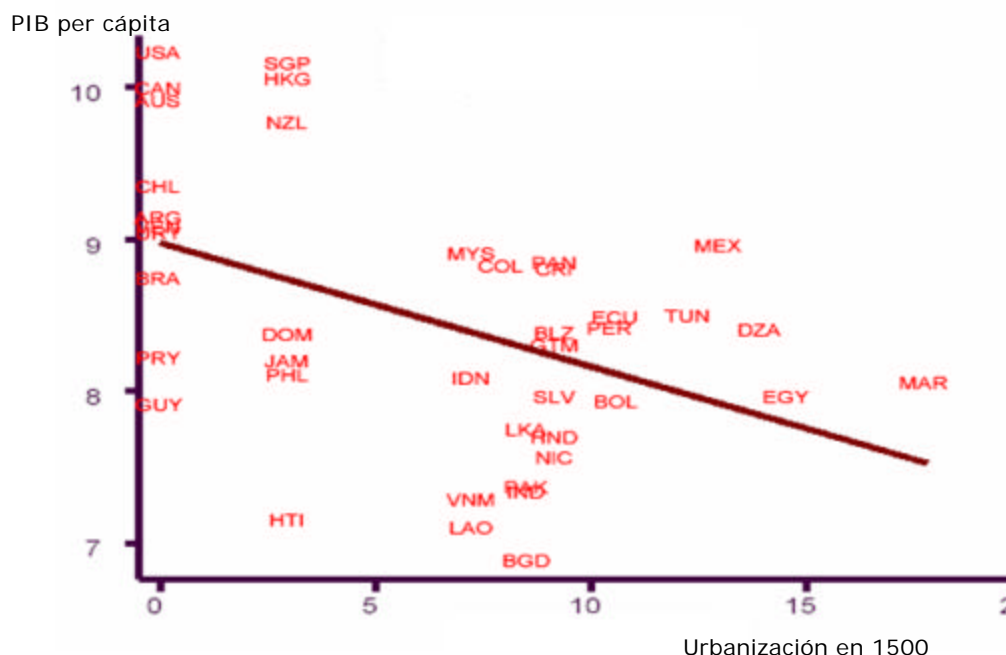
Fuente: Tomado de AJR (2001b)

Por supuesto, la forma como se organiza la sociedad, las instituciones, es también algo que cambia lentamente. Por ende, si es esto lo que determina el ingreso, también en este caso se debería observar una alta persistencia en el desempeño económico. A menos, claro está, que haya existido por ahí en el 1500 un cambio significativo en la manera como estas sociedades se organizaron. Esta adivinanza es más fácil que la del huevo (i.e. blanco es, gallina lo pone): la expansión colonial significó efectivamente un cambio en las instituciones de las sociedades colonizadas. Más aún, este cambio institucional puede ser aprovechado como un “experimento natural” de la historia para poder examinar estadísticamente el efecto sobre el ingreso de las instituciones cotejando adecuadamente el problema de mutua causalidad al que están sujetas estas dos variables.

**Figura 5**

**América: desarrollo agrícola y densidad poblacional en el 1500**

PIB per cápita ajustado por Poder de Paridad de Compra en 1995 y Urbanización en 1500



Fuente: Tomado AJR (2001b)

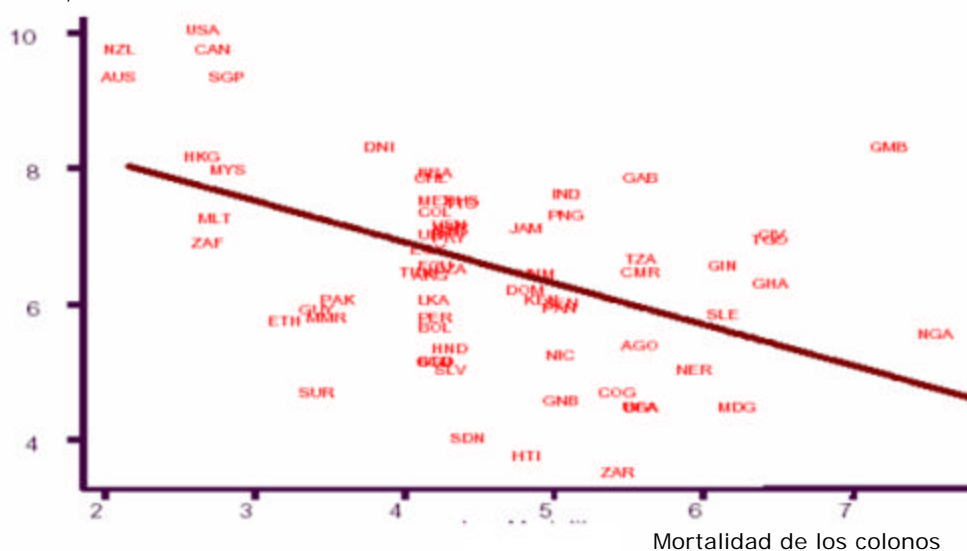
AJR (2001a) aprovechan este experimento natural y argumentan lo siguiente. Al momento de establecer colonias, uno de los elementos fundamentales en la formación de instituciones por parte de las metrópolis europeas fue la estrategia de colonización. En algunos casos el “asentamiento” como tal, es decir, establecerse en grandes números, era posible y rentable gracias a una menor proporción de población indígena, a la ausencia de enfermedades, y a las condiciones propicias para cultivos en pequeñas o medianas extensiones, entre otras. En estos casos, los europeos se establecieron y formaron instituciones democráticas, reflejando sus intereses. Entre tanto, cuando no resultaba rentable establecer “colonias de asentamiento” sino de “extracción” (por la abundancia de indígenas o enfermedades, o por la existencia de sistemas establecidos de recolección de impuestos que pudieran utilizarse para extraer recursos hacia la metrópoli) los europeos no se asentaron, y establecieron instituciones de saqueo, que favorecían sus intereses. Dichas instituciones persistieron hasta hoy.

Elementos como éstos pueden explicar las diferencias en la acumulación de factores y por ende en el desarrollo económico de diversas excolonias. En las colonias de asentamiento, más democráticas, se pudieron solucionar problemas de elección colectiva más eficazmente, como por ejemplo la provisión de educación para la población (Engerman, Mariscal y Sokoloff, 1999). Adicionalmente, estas colonias tendían a tener una mejor distribución del ingreso. Esto favorecía la consolidación de mercados amplios para diversos productos, con todos los beneficios (reconocidos desde Adam Smith) asociados con este proceso. Finalmente, en las colonias de “extracción”, al favorecerse regímenes autoritarios y de concesión de

privilegios, la defensa de los “derechos de propiedad”, una de las instituciones más renombradas por los economistas como cruciales para el desarrollo de las actividades productivas privadas, se vio limitada. La Figura 6, que tomo de AJR (2001a), muestra evidencia a favor del argumento. De acuerdo con esta gráfica, aquellos países donde la mortalidad de los colonos en el momento de asentamiento era mayor padecen hoy de una menor protección de los derechos de propiedad, medidos como la protección promedio en contra del riesgo de expropiación. La Figura 7 muestra que, a su turno, la mayor defensa de los derechos de propiedad está asociada con un mayor nivel de ingreso por habitante.

**Figura 6**  
**Mortalidad de los colonos y defensa de los derechos de propiedad**

Protección promedio contra el riesgo de expropiación, 1985-1995



Fuente: Tomado de AJR (2001a)

AJR (2001a) presentan además ejemplos elocuentes con respecto a las diferencias en las instituciones creadas durante el proceso de colonización. Para tomar dos casos extremos, una colonia de asentamiento como Australia tuvo inicialmente una distribución del ingreso y de la propiedad muy desigual. De hecho, buena parte de los primeros colonos en Australia eran antiguos convictos, pero los propietarios de la tierra eran con frecuencia excarceleros. Según AJR (2001a), esto implicó inicialmente que no hubiera ningún tipo de protección contra las arbitrariedades de los propietarios de la tierra. No obstante, como en otras colonias de asentamiento, los exconvictos exigieron y lograron derechos semejantes a los prevalecientes en Inglaterra por esos días, como la eliminación del arresto involuntario, y el surgimiento de la representación electoral. Adicionalmente, hubo un interés general de parte del gobierno por construir infraestructura y mantener altos estándares de vida para la población. Por el contrario, Leopoldo de Bélgica es citado como el caso extremo de extracción. Para Leopoldo, las colonias no deberían ser explotadas mediante la operación de una economía de mercado, sino mediante la dirección del Estado, y la explotación violenta y obligatoria de los recursos naturales y humanos.



comercio. Un gran conjunto de trabajos, con diversas complicaciones técnicas, ha intentado solucionar para el caso del comercio el problema de endogeneidad y encontrar de esta manera la contribución del comercio en el crecimiento económico. Quizás el trabajo de Frankel y Romer (1999) es el que ha despertado mayor entusiasmo, pues no sólo ha utilizado sofisticados procedimientos estadísticos para cotejar el problema de causalidad, sino que ha encontrado que el comercio sí causa crecimiento económico. No obstante el entusiasmo que genera entre algunos este resultado, y sin desconocer la importancia que puede tener el comercio, aquí es importante hacer por lo menos dos anotaciones. La primera es una aclaración general; la segunda es una advertencia que se debe hacer a partir de los resultados de algunos artículos recientes.

La aclaración general: hay buenas razones para pensar que el comercio es bueno para el desarrollo. Sin embargo, son tantas las maneras de hacer comercio que es difícil hacer una generalización al respecto. Un acalorado debate reciente sobre las ventajas o las desventajas de la “globalización” (que nos llevaría más allá de las intenciones de este artículo) parece generar más pasiones que un buen partido de fútbol. Sin embargo, al examinarse con detalle, la pregunta sobre la conveniencia o no del comercio para el desarrollo seguramente ha de resolverse en un problemático “depende”. De hecho, aunque no resulta para nada atrevido afirmar que la mayoría de economistas opinan que el comercio es bueno para el crecimiento, existen muchos modelos teóricos que identifican razones por las cuales un mayor nivel de comercio o de políticas orientadas hacia una mayor apertura e integración pueden inclusive tener el efecto contrario. Así, quienes abogan por las ventajas de las “economías de escala” y la especialización que se pueden obtener en mercados más grandes e integrados, deben enfrentarse a múltiples argumentos en contra de la “apertura económica”. Por ejemplo, algunos afirman que si bien la protección de ciertos sectores con medidas arancelarias puede generar costos de eficiencia al modificar la asignación de recursos productivos entre sectores, este puede ser un “mal” deseable si el sector protegido es más dinámico en el sentido de que favorece el desarrollo y adopción de nuevas tecnologías. Por otra parte, aunque existe un amplio conjunto de trabajos empíricos que afirman que los países con una política comercial más abierta crecen más rápido, muchos de éstos tienen limitaciones metodológicas típicas de esta difícil empresa<sup>17</sup>.

En cuanto a la advertencia que debe hacerse con respecto al papel del comercio en el desarrollo, es importante mencionar los resultados de dos trabajos recientes en este sentido. En el primero, nuevamente los profesores Acemoglu, Johnson y Robinson han estudiado con detenimiento el proceso de crecimiento acelerado experimentado por Europa Occidental entre los años 1500 y 1800 en lo que llaman la “primera gran divergencia”. En este trabajo se encuentra que buena parte de esta primera gran divergencia estuvo jalonada por los países que fueron “comerciantes atlánticos”. Es decir, por países que establecieron lazos comerciales y coloniales con América y Asia. Por ende, el comercio juega un papel muy importante en la explicación de la primera gran divergencia europea, que fue a su vez una de las causas próximas del desarrollo industrial de dicho continente y de su posterior hegemonía. Sin embargo, al examinar con más detalle esta primera bifurcación, AJR (2002) encuentran que el comercio del Atlántico benefició a las sociedades europeas en buena parte por el efecto que tuvo sobre sus instituciones, pues al favorecer a los nuevos grupos de comerciantes facilitó la transición hacia instituciones más favorables para el desarrollo capitalista. El argumento principal de los autores

---

<sup>17</sup> Para una excelente visión crítica de esta literatura, vease Rodrik y Rodríguez (2000).

es que el comercio interoceánico fortaleció a los grupos de comerciantes al punto que se satisficieron sus demandas por cambios institucionales que limitaban el poder y los abusos de la monarquía, fomentaban el comercio y la producción para el mercado, y permitían el surgimiento de nuevas formas de organización y tecnología. Más aún, buena parte del provecho que las naciones europeas pudieron sacar de este comercio intercontinental dependió de la forma de las instituciones iniciales. En particular, se resalta el caso de Gran Bretaña y Holanda, donde las instituciones iniciales permitieron a los comerciantes recibir los beneficios del comercio. Cuando las monarquías (como en España y Portugal), recibieron los beneficios monopólicos del comercio, el comercio interoceánico generó ganancias mucho más modestas, pues se limitó de manera fundamental este canal de cambio institucional.

El segundo trabajo reciente que vale la pena mencionar en este punto es el arriba citado del Profesor Dani Rodrik de la Universidad de Harvard, realizado en conjunto con Arvind Subramanian y Francesco Trebbi. Este trabajo ha utilizado los mejores instrumentos disponibles para evaluar el peso relativo de las tres hipótesis que aquí hemos revisado con respecto al desarrollo de largo plazo. El resultado: las instituciones priman sobre las restantes causas, aunque se encuentra que el comercio tiene un efecto favorable sobre el desarrollo institucional.

\*\*\*

Toda esta discusión parece indicar que no es la geografía la causa fundamental, y sin duda no un determinante inescapable, de la pobreza de países como Colombia. No se trata de descartar las influencias enormes que puede tener la geografía, pero parece que en la conformación moderna de la distribución mundial del ingreso juega un papel más importante el modo cómo se organiza la sociedad. En cuanto al comercio, tampoco es posible desestimar su aporte, pero su rol a través del canal institucional no se debe descartar. Las instituciones son en definitiva fundamentales para la prosperidad material de los países. Los economistas prestamos demasiada atención a la hipótesis de la mano invisible, y nuestra confianza en la eficiencia de los mercados nos ha hecho dejar de lado el análisis del entramado social en el que éstos se desarrollan o estancan. Sin embargo, desde *La Riqueza de las Naciones* se ha hecho énfasis en el papel de las instituciones sobre el desarrollo económico. Para Smith, ni el comercio ni la industria pueden florecer en un país en el cual no se respetan los derechos de propiedad ni se cuenta con una buena administración de justicia<sup>18</sup>. Incluso los efectos indirectos de otros determinantes como el comercio en las instituciones ya habían sido advertidos por Adam Smith, como es evidente en la siguiente cita elegida como epígrafe por AJR (2002): “el comercio y las manufacturas concurren para introducir el orden y el buen gobierno y, con éstos, la libertad y la seguridad que antes no tenían los habitantes (...) Este efecto, al que se ha prestado menos atención de todos fue, en realidad, el más ventajoso e importante”<sup>19</sup>.

La vigencia de la hipótesis institucional abre a la vez una esperanza y una desilusión para los países que aún cuentan con niveles de ingreso insuficientes para proveer a sus habitantes una mínima vida digna. Efectivamente, hay diversas razones por las cuales las formas como se organiza una sociedad tienden a ser persistentes. Sin embargo, me atrevo a

---

<sup>18</sup> Al respecto, véase la cita de Smith traída a colación por Rodrik et. al. (2002).

<sup>19</sup> Smith, Adam. Op. Cit. p. 366.

afirmar que no se trata de algo tan inalterable como la latitud. El gran reto que enfrentamos ahora los economistas, si tomamos esta evidencia en serio, es el de entender mejor qué exactamente es lo que da origen a las instituciones, favorece su transformación, y cuáles son aquellas reglas del juego más favorables para la prosperidad material. Para ello, debemos acudir a la historia y a los casos concretos ya que en este tema, como en otros, el “diablo está en el detalle”. En suma, los economistas debemos entender que, como el buen Hamlet le dijo a su amigo Horacio:

*There are more things in heaven and earth, Horatio,  
Than are dreamt of in your philosophy.*

## Referencias:

Acemoglu, Daron, Simon Johnson and James A. Robinson (2001a) "Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation," *American Economic Review*, 91, 1369-1401.

Acemoglu, Daron, Simon Johnson and James A. Robinson (2001b) "Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution," *NBER Working Paper* #8460.

Acemoglu, Daron, Simon Johnson and James A. Robinson (2002) "The Rise of Europe: Atlantic Trade, Institutional Change and Economic Growth" *NBER Working Paper* #9378.

Diamond, Jared (1997). *Guns, Germs and Steel: The Fates of Human Societies*. New York: Norton.

Easterly, William y Ross Levine (2002). "Tropics, Germs and Crops: How Endowments Influence Economic Development". *NBER Working Paper* #9106.

Engerman, Stanley L. y Kenneth L. Sokoloff (1997) "Factor Endowments, Institutions and Differential Paths of Growth among New World Economies," in Steven Haber ed. *How Latin America Fell Behind*, Stanford University Press, Stanford CA.

Engerman, Stanley L., Elisa Mariscal y Kenneth Sokoloff (1997). "Schooling and suffrage in the Americas ". mimeo.

Frankel, Jeffrey A y David Romer (1999) "Does Trade Cause Growth?" *American Economic Review*, 89, 3, 379-399.

Gallup, John; Sachs, Jeffrey; Mellinger, Andrew (1998). "Geography and Economic Development" *Annual World Bank Conference on Development Economics*. World Bank: Washington, DC.

Gallup, John y Jeffrey Sachs (2001). "The Economic Burden of Malaria" Suplemento o *The American Journal of Tropical Medicine & Hygiene*. 64 (1,2).

Mellinger, Andrew; Sachs, Jeffrey; Gallup, John. (2000). "Climate, Coastal Proximity, and Development", *Oxford Handbook of Economic Geography*. Oxford University Press: Oxford.

Olson, Mancur (1996). "Big Bills Left On The Sidewalk: Why Some Nations Are Rich, And Others Poor". *The Journal of Economic Perspectives*, 10 (2): p. 3-24.

Rodrik, Dani, Arvind Subramanian y Francesco Trebbi. (2002). "Institutions Rule: the Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development". *NBER Working Paper* #9305.

Rodrik, Dani y Francisco Rodríguez (2001). "Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence" Ben Bernanke and Kenneth S. Rogoff (eds.), *NBER Macroeconomics Annual*, MIT Press: Cambridge.

Sachs, Jeffrey (2001). "Tropical Underdevelopment". NBER Working Paper 8119.

Sachs, Jeffrey (2003). "Institutions Don't Rule: Direct Effects of Geography on Per Capita Income". NBER Working Paper 9490.

Sachs, Jeffrey y Pia Malaney (2002). "The Economic and Social Burden of Malaria". *Nature Insight*. 415 (6872). .

Smith, Adam (1994). *La Riqueza de las Naciones*. Madrid: Alianza.