

La libertad frente al colectivismo en la ayuda externa

por William Easterly¹

1. El nuevo colectivismo

Marx tenía razón por lo menos en una cosa: “La historia se repite, primero como tragedia y luego como farsa”. El siglo XXI ha visto una versión grotesca de las fantasías utópicas colectivistas que llevaron a terribles desastres en el siglo XX. Afortunadamente, el nuevo colectivismo es mucho más tibio — menos extremo, menos poderoso y menos coactivo— que las ideologías que causaron tantas tragedias en el bloque comunista en el siglo XX. El colapso del comunismo en Europa con la caída del Muro de Berlín y el gran éxito de la transición desde la planificación central hacia los mercados en otros lugares, como China y Vietnam, que siguen siendo nominalmente comunistas (junto con la pobreza de los estados comunistas impenitentes de Cuba y Corea del Norte) desacreditaron la noción comunista de la planificación central exhaustiva de una vez por todas. Sin embargo, debido a una ironía que no es tan divertida para sus beneficiarios originales, el nuevo colectivismo paródico aún vive en los lugares que menos pueden permitirselo: las naciones más pobres del mundo que reciben ayuda exterior. En vez del Muro de Berlín, tenemos un “Muro de Ayuda” detrás del cual las naciones pobres supuestamente tienen que lograr escapar de la pobreza a través de un plan colectivo, que se aplica en forma descendente². En vez de gozar de libertad individual para prosperar en los mercados, el enfoque exitoso de las naciones que ahora son ricas, los pobres deben permitir que los expertos internacionales conciban la solución colectivista a sus miserias³.

Jeffrey Sachs y *El fin de la pobreza*

Para que no piensen que exagero, consideren algunas de las declaraciones del portavoz más destacado y extremo del nuevo colectivismo para las naciones pobres, Jeffrey Sachs. En las primeras páginas de *El fin de la pobreza*⁴, el libro que publicó en 2005, Sachs dice:

...he llegado a entender gradualmente, por medio de la investigación científica y del trabajo como asesor sobre el terreno, el formidable poder que tiene en sus manos nuestra generación para poner fin al terrible sufrimiento de quienes padecen la extrema pobreza (...) Si bien

William Easterly es profesor de economía de la Universidad de Nueva York y es Director del Centro para Investigaciones de Desarrollo de la misma universidad.

los libros de texto de introducción a la economía preconizan el individualismo y los mercados descentralizados, nuestra seguridad y prosperidad dependen por lo menos en la misma medida de decisiones colectivas para combatir las enfermedades, promover la ciencia constructiva y la educación generalizada y actuar al unísono con el fin de ayudar a los más pobres de entre los pobres (...) La acción colectiva, por medio de la provisión gubernamental eficaz de sanidad, educación e infraestructuras, así como la ayuda exterior cuando es necesaria, sustenta el éxito económico (pp. 27-28).

Sachs dice que cada país pobre debería tener cinco planes, tales como un “plan de inversión, que exponga la envergadura, los plazos y los costes de las inversiones necesarias” y un “plan económico para financiar el plan de inversión que incluya los cálculos del Desfase de Financiación de los Objetivos de Desarrollo del Milenio, es decir, la proporción de necesidades económicas que tendrán que completar los donantes” (p. 383). Estos planes contarán con la colaboración de la “comunidad internacional”:

... todos los países de renta baja deberían poder beneficiarse de un equipo nacional unificado y eficaz de Naciones Unidas, que coordine en un determinado lugar la labor de los organismos especializados de la ONU, el FMI y el Banco Mundial. El equipo nacional de la ONU debería estar dirigido por un único coordinador de Naciones Unidas que residiera en el país e informara al administrador del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, quien a su vez informaría al secretario general de la ONU (p. 399).

Todo entrará en un gran programa global dirigido por “el secretario general [quien] debería garantizar (...) la puesta en marcha del pacto global” (p. 378).

Al igual que sus predecesores colectivistas, Sachs considera que el logro de la prosperidad es, en su mayor parte, un problema técnico:

“Creo que la razón más importante por la cual la prosperidad se extendió y sigue extendiéndose es la transmisión de la tecnología y de las ideas subyacentes (...) ideas modernas, basadas en la ciencia, para organizar la producción” (p. 79). “Los problemas de África (...) son

(...) solubles mediante tecnologías prácticas y de eficacia probada.” (p. 208)

Sachs considera que un tipo de experto científico —el médico— es el modelo para solucionar los problemas de la pobreza:

La economía del desarrollo actual no es como la medicina moderna, pero debería esforzarse por serlo. Puede mejorar espectacularmente si los economistas del desarrollo toman en consideración algunas de las lecciones clave de la medicina moderna, tanto en el desarrollo de la ciencia subyacente como en la sistematización de la práctica clínica, el ámbito en que la ciencia se aplica a un paciente concreto (p. 122)⁵.

Por supuesto que existen cosas tales como los bienes públicos, cuyo suministro requiere la solución de un problema de acción colectiva. El gobierno tiene el papel de suministrar esos bienes. Sin embargo, Sachs (y los otros enfoques colectivistas descritos más adelante) parece establecer pocas distinciones entre la falta de bienes públicos y la falta de bienes privados, que se denomina pobreza.

Los Objetivos de Desarrollo del Milenio de las Naciones Unidas

Las Naciones Unidas son el patrocinador oficial más importante de las fantasías colectivistas de hoy en día. Éstas se denominan Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) y aparecen descritas en el sitio *web* de Naciones Unidas de la siguiente manera:

Los ocho objetivos de desarrollo del Milenio, que abarcan desde la reducción a la mitad de la pobreza extrema hasta la detención de la propagación del VIH/SIDA y la consecución de la enseñanza primaria universal para el año 2015, constituyen un plan convenido por todas las naciones del mundo y todas las instituciones de desarrollo más importantes a nivel mundial. Los objetivos han galvanizado esfuerzos sin precedentes para ayudar a los más pobres del mundo⁶.

El secretario general Kofi Annan usa el “nosotros” colectivista:

Aún tenemos tiempo para alcanzar los objetivos, en todo el mundo y en la mayoría de los países, si no en todos, pero sólo si logramos romper con la rutina. El éxito no se logrará de la noche a la mañana, sino que requerirá trabajar de manera continua durante todo el decenio, desde ahora hasta que termine el plazo. Se necesita tiempo para formar a maestros, enfermeros e ingenieros; lleva tiempo construir carreteras, escuelas y hospitales, así como fomentar empresas grandes y pequeñas que puedan generar los empleos e ingresos necesarios. Por consiguiente, hay que poner manos a la obra desde ahora. También debemos aumentar la asistencia para el desarrollo a nivel mundial en más del doble durante los próximos años, pues sólo así se podrá contribuir al logro de los objetivos⁷.

El secretario general usa “fomentar” como un verbo activo aplicado a los negocios, algo en lo que debemos “poner manos a la obra desde ahora”. De alguna manera, la acción colectiva creará empleos e ingresos, a diferencia de los esfuerzos descentralizados de las empresas y los empresarios individuales que operan en los mercados libres.

En la medida en que la campaña de los ODM menciona a los empresarios individuales, se trata de “socios” sujetos a “nuestra” determinación:

Decidimos también: (...) Elaborar y aplicar estrategias que proporcionen a los jóvenes de todo el mundo la posibilidad real de encontrar un trabajo digno y productivo (...) Establecer sólidas formas de colaboración con el sector privado y con las organizaciones de la sociedad civil en pro del desarrollo y de la erradicación de la pobreza⁸.

Uno de los motivos de esta campaña no consiste sólo en ayudar a los pobres del mundo, sino en ayudar a la ONU, como Kofi Annan dejó en claro en la Cumbre Mundial de los ODM de septiembre de 2005: “es también una ocasión de revitalizar a las propias Naciones Unidas⁹”. En esto ha tenido éxito, por lo menos en el Banco Mundial y en el FMI. Durante mucho tiempo, estas dos organizaciones han predicado las virtudes de los mercados libres e ignorado a los burócratas de la ONU que predicaban la retórica estatista. Inexplicablemente, el Banco Mundial y el FMI han adoptado, desde 2000, el ejercicio de los ODM de la ONU y gran parte de su planificación. Un documento de la OCDE-CAD explica este golpe a favor de la planificación colectivista de la siguiente manera:

En los años noventa, el campo del desarrollo internacional emprendió una era de reforma y reformulación en vista de las crecientes disparidades entre los países ricos y los pobres. Los líderes mundiales, en colaboración con las Naciones Unidas y otras instituciones multilaterales, reconocieron la necesidad de tomar medidas drásticas para garantizar que los países en desarrollo se beneficien de la globalización, y que los fondos de asistencia para el desarrollo se usen de forma equitativa y eficaz para lograr los objetivos mundiales de desarrollo incorporados en los Objetivos de Desarrollo para el Milenio (ODM) y otras metas nacionales de desarrollo¹⁰.

En su *Informe sobre seguimiento mundial 2006: Intensificación de las responsabilidades mutuas: Asistencia, comercio y gobernabilidad*¹¹, el FMI y el Banco Mundial dejan en claro la adhesión a todo el ejercicio de planificación de los ODM: “Los donantes y las instituciones financieras internacionales deben incrementar los flujos de ayuda, mejorar la calidad de la ayuda y compaginar mejor su apoyo con las estrategias y sistemas de los países” (p. 10). ¿Cómo se lograría esto? El Banco Mundial y el FMI reafirman su compromiso con respecto a “la responsabilidad mutua para lograr resultados”, que, según indican, ya se había reafirmado cuatro años antes en la Cumbre de la ONU en Monterrey. En la misma página, el informe señala sin ironías que

“las instituciones financieras internacionales [tales como el Banco Mundial y el FMI] continúan poniendo énfasis en el otorgamiento de préstamos y la preparación de informes, y no en los resultados en términos de desarrollo” (p. 4). Aún tienen varias dificultades, ya que algunas páginas más adelante no pueden evitar poner el énfasis en los préstamos y se disculpan porque “en 2005 disminuyeron las operaciones de financiamiento en condiciones concesionarias y no concesionarias de los BMD” (p. 22).

Piensen cambiar sus métodos a través de la “Aplicación del programa relativo a los resultados”:

En la Mesa Redonda de Marrakech sobre la gestión orientada a los resultados en términos de desarrollo, celebrada en 2004, se propuso un sistema de seguimiento para determinar la orientación de los bancos multilaterales de desarrollo (BMD) hacia la obtención de resultados; el sistema común para la evaluación del desempeño (COMPAS) se basa en los marcos y planes de acción de los BMD para implementar dicha modalidad de gestión (p. 21).

La Gestión para resultados de desarrollo (GpRD)

¿Qué es exactamente la GpRD? El concepto se encuentra resumido en el documento *Gestión para resultados de desarrollo. Principios en acción: Libro de consulta de buenas prácticas recientemente identificadas* (Libro de consulta de GpRD), preparado por la OCDE y el Banco Mundial, que contiene el útil diagrama que muestra el gráfico 2.1 (Todos los gráficos y cuadros de este estudio se encuentran en el apéndice).

Para aclarar cualquier confusión, el Libro de consulta de la GpRD señala que “la gestión del desempeño es un cambio holístico y cultural” (p. 30). En las partes en las que se vuelve un poco más concreta, la GpRD parece involucrar mucha planificación central, por ejemplo:

A nivel nacional (véase la Parte 2), la GpRD se usa en la planificación e implementación de planes nacionales, presupuestos y estrategias contra la pobreza basados en resultados. Las agencias internacionales pueden apoyar este proceso con asistencia técnica.

En los programas y proyectos sectoriales (véase la Parte 3), los países socios y las agencias de desarrollo usan la GpRD para la planificación de programas de asistencia o proyectos individuales que se basan en los resultados del país y las prioridades definidas en los planes de desarrollo nacionales o sectoriales (p. 26).

Nada mejora a lo largo del resto del Libro de consulta de GpRD. En el cuadro de la página 169 del Libro de consulta de GpRD, se encuentra el sensato principio: “Mantener la medición y la información de los resultados lo más sencillo, económico y fácil de usar que sea posible” (p. 169). Debajo se incluye un fragmento del cuadro que da la receta para informar y medir los resultados con un método sencillo, económico y fácil de usar.

Los viejos colectivistas eran letales; los nuevos colectivistas simplemente entierran las cuestiones de vida o muerte bajo seis capas de burocracia.

Todos los planificadores de los ODM usan la palabra “responsabilidad” con frecuencia, pero no entienden lo que es la “responsabilidad”. A diferencia de la responsabilidad individual que cada productor enfrenta en los mercados libres (se satisface a los consumidores o se quiebra), el ejercicio de los ODM supone algo llamado “responsabilidad mutua”. Esta turbia noción parece implicar la responsabilidad no con los beneficiarios originales, sino con las otras burocracias involucradas en el plan de ODM, que tienen interés en que el sistema actual continúe sin importar los resultados. En vez de la responsabilidad individual, tenemos la responsabilidad colectiva: “Las agencias de desarrollo están creando estrategias de ayuda a los países basadas en resultados en estrecho diálogo con los gobiernos nacionales (...) Durante este proceso, múltiples agencias negocian un proceso para colaborar en apoyo a los resultados del país”¹². Un sistema en el que todos (una gran cantidad de organismos y gobiernos) son colectivamente responsables equivale a un sistema en el que nadie es individualmente responsable. Si surgen resultados decepcionantes, siempre se puede culpar a otro. La responsabilidad colectiva es a la responsabilidad lo que las granjas colectivas son a los derechos de propiedad individual.

Ejemplos de las herramientas en uso para gestionar para resultados en las agencias de desarrollo
Sistemas de M&E, planes y normas (incorporando el SIG)
Marcos de auditoría y gestión de riesgos
Marcos de medición del desempeño
Marcos de monitoreo de programas/proyectos
Normas y herramientas de auditoría
Normas y herramientas de evaluación
Normas y herramientas de análisis de riesgos
Capacitación y normas para el diseño de indicadores, recopilación de datos y análisis

2. La libertad frente al colectivismo en el desarrollo económico: los antecedentes empíricos

Los antecedentes empíricos de la diferencia entre el desempeño económico de la libertad y el del colectivismo son bastante claros para cualquiera que haya seguido los acontecimientos de la última mitad de siglo. Hubo un período, desde la década de 1930 hasta la década de 1950, en el cual el rápido crecimiento de la Unión Soviética (que, como se descubrió más tarde, se había exagerado enormemente) hizo que los observadores dudaran sobre qué sistema generaba resultados económicos superiores. Por desgracia, éstos eran los años de gestación de las políticas de la ayuda exterior y la economía del desarrollo, a raíz de lo cual muchos de los primeros economistas del desarrollo recomendaron que los países pobres imitaran el modelo colectivista, enfatizando las inversiones y el ahorro forzado para lograr el crecimiento, y apoyaran la planificación económica nacional (en alguna parte del mundo de las tinieblas entre la planificación central y los mercados libres). A pesar de que el Banco Mundial

y el FMI habían abandonado la planificación central como el enfoque recomendado para los países pobres para la década de 1980, la ayuda exterior nunca ha podido desprenderse de sus orígenes colectivistas. Para empezar, el Banco Mundial y el FMI siguieron funcionando como grandes organizaciones de planificación, sólo que ahora los planes aplicados en forma descendente y dirigidos por expertos incluían la adopción de la liberalización de los mercados (conocida como “ajuste estructural”). La planificación aplicada en forma descendente por los burócratas y expertos extranjeros sobre cómo deberían implementarse los mercados libres no generó buenos resultados en las regiones en las que se la practicó más intensivamente: África, Medio Oriente, América Latina e irónicamente la antigua Unión Soviética. Esto produjo la desafortunada reacción violenta contra los mercados libres que estamos viendo hoy en día en gran parte de aquellas regiones. Para protegerse, las organizaciones de ayuda se refugiaron en el ejercicio de planificación de los OMD descrito en la primera sección.

Esto es irónico, ya que la caída del Muro de Berlín y el mayor acceso a la información sobre la Unión Soviética y sus satélites dejaron en claro exactamente en qué medida fracasó la versión más extrema del colectivismo. Incluso antes de esto, era relativamente obvio que las sociedades libres estaban superando a las colectivistas, como dejó en claro la comparación más casual entre Alemania del Este y el Oeste, Corea del Norte y del Sur, o la Unión Soviética y los Estados Unidos.

La correlación entre el éxito económico y la libertad económica

Hoy, mucho después del derrumbe del comunismo, sigue habiendo una gran variación entre las sociedades libres y no libres. Para formalizar lo obvio, el éxito económico tiene una gran correlación con la libertad económica, como muestra el gráfico 2.2. Utilizo la medición del ingreso de 2002 publicada en el *Informe Anual 2004: La libertad económica en el mundo*, para tomar el último año del que se dispone de una gran muestra de datos.

Por supuesto, existe un gran problema de causalidad inversa potencial, es decir, de que los más ricos exijan más libertad económica. Los críticos de las medidas publicadas en *Libertad económica en el mundo* podrían argüir también que se las elabora sobre la base de la premisa fuerte de que la libertad económica se asocia con prosperidad y, por lo tanto, los índices pueden tener un sesgo inconsciente a asignar valores más altos a los países con una conocida trayectoria exitosa (no conozco ningún motivo para dudar del índice publicado en *Libertad económica en el mundo*, que sólo utiliza datos secundarios y no incluye ninguna valoración subjetiva, pero me esfuerzo por anticipar posibles críticas). Un sesgo así introduciría una segunda clase de causalidad inversa. A fin de responder estas posibles objeciones, en el cuadro 2.1, muestro una regresión de variables instrumentales. Dado que las instituciones de libertad económica se originaron en Europa y luego se propagaron a otras regiones templadas en donde se establecieron europeos (con algunas excepciones), utilizo la distancia del Ecuador como un instrumento de libertad

económica. Debido a que algunas tradiciones legales (en especial la británica) se inclinan por la libertad económica, mientras que otras no (obviamente, la tradición socialista), tomo el origen legal como otro conjunto de instrumentos para la libertad. Los estadísticos de prueba de la validez de los instrumentos son satisfactorios, en su mayoría, y aún demostramos una asociación muy fuerte entre libertad económica e ingreso per cápita.

La “trampa de pobreza” y el “gran empujón”

Si bien la libertad económica parece bien afirmada como un camino a la prosperidad, los defensores de soluciones colectivistas a la pobreza mundial aducen que los países pobres están en una “trampa de pobreza” que les impediría experimentar un crecimiento económico incluso si tuvieran libertad económica, por lo que necesitan una operación de rescate colectivista. Una vez más, el principal exponente de la hipótesis de la “trampa de pobreza” es Sachs. En *El fin de la pobreza*, sugiere tres principios. El primero es que los pobres no ahorran suficiente.

Cuando las personas (...) se encuentran en la más absoluta indigencia, necesitan todos sus ingresos, o más, tan solo para sobrevivir. No hay ningún margen de ingresos por encima de la subsistencia que pueda invertirse para el futuro.

Ésta es la principal razón por la cual los más pobres de entre los pobres son sumamente propensos a quedar aprisionados en tasas de crecimiento económico bajas o negativas. Son demasiado pobres para ahorrar de cara al futuro y acumular así el capital por persona que podría sacarlos de la miseria (pp. 98-9).

El segundo motivo de la trampa de pobreza, según Sachs, “es la trampa demográfica, que se genera cuando las familias optan por tener muchos hijos” (p. 110). El crecimiento demográfico es tan rápido que supera el ahorro (que ya era demasiado bajo, según el primer principio).

El tercer elemento es el aumento de los retornos sobre el capital cuando el capital inicial por persona es bajo (y el ingreso por persona es bajo):

Una economía con el doble de acumulación de capital por persona supone una economía con carreteras practicables todo el año, en lugar de una con carreteras que quedan impracticables con cada estación lluviosa; energía eléctrica fiable las veinticuatro horas del día en lugar de energía eléctrica esporádica e impredecible; trabajadores sanos y que acuden al trabajo en lugar de trabajadores que se ausentan de forma crónica debido a las enfermedades. Lo más probable es que la duplicación de la acumulación de capital físico y humano se traduzca en realidad en un incremento del nivel de rentas superior al 200 por ciento, al menos en los niveles más bajos de capital por persona (p. 351).

Sachs da el ejemplo de un camino, una mitad del cual está pavimentada y la otra es intransitable por falta de puentes o por mal estado provocado por inundaciones. Si se repararan las secciones intransitables, se duplicaría el largo del camino pero se

multiplicaría por mucho más que dos su producto. “Éste es un ejemplo de efecto umbral, según el cual la acumulación de capital solo se vuelve útil cuando se alcanza un nivel mínimo (pp. 351-2).

El papel de la ayuda externa es incrementar la reserva de capital lo suficiente como para cruzar el nivel umbral, cruce que se conoce como el “gran empujón: “si la ayuda exterior es lo bastante importante y se prolonga lo suficiente, la acumulación de capital aumenta lo necesario para elevar la renta de las familias por encima del nivel de subsistencia (...) El crecimiento deviene autosostenido gracias a los ahorros familiares y las inversiones públicas financiadas por los impuestos familiares” (p. 347). Según Sachs, sin la ayuda exterior, “muchos países razonablemente bien gobernados son demasiado pobres para realizar las inversiones necesarias para subir los primeros peldaños de la escalera”¹³.

Incluso antes de verificar esta hipótesis, cabe señalar que estas ideas no son nuevas. De hecho, son parte de las ideas básicas de la economía del desarrollo de las décadas de 1940 y 1950, y los economistas del desarrollo las utilizaron para insistir en que la ayuda externa era necesaria para el crecimiento económico entonces, como hace Sachs ahora, medio siglo después¹⁴. Después de que 568.000 millones de dólares en ayuda a África se combinaron con el estancamiento del continente durante las últimas cuatro décadas, y del éxito de otros países pobres, en el este de Asia, que recibieron ayuda por sumas mucho menores como porcentaje de su ingreso, podría haberse esperado un poco de escepticismo antes de que se repitieran las ideas de la década de 1950¹⁵.

Dada la publicidad que están recibiendo estas viejas ideas revividas, contrastemos la hipótesis de la trampa de pobreza y la necesidad de un “gran empujón” con la explicación de que los países prosperan gracias a la libertad económica. La hipótesis de la trampa de pobreza diría que los países pobres tienen un crecimiento bajo y los países ricos tienen un crecimiento alto, por lo que habría una asociación positiva entre el ingreso inicial y el crecimiento. Esta asociación positiva debería mantenerse cuando usamos variables tales como si el país está “razonablemente bien gobernado” (por ejemplo, si el gobierno facilita la libertad económica). Por lo tanto, hago una regresión que combina libertad económica con ingreso inicial; igual que antes, debo aplicar una variable instrumento para la libertad económica para tratar una posible causalidad inversa. Un nivel elevado (del promedio) de libertad económica en relación con el ingreso inicial indica que el potencial de ingreso es elevado (si es correcta la hipótesis de la libertad económica) en comparación con el ingreso actual y, por lo tanto, predice un crecimiento más rápido.

Los resultados se exponen en el cuadro 2.2. La hipótesis de la trampa de pobreza pierde contundentemente frente a la explicación de quién prospera basada en la libertad económica. En realidad, los países que son más pobres al comienzo crecen *más rápido* que los países ricos, una vez que se controla la endogeneidad para la libertad económica¹⁶.

¿Cuál es el papel de la ayuda externa en la proyección del crecimiento por encima de la pobreza? ¿Lleva al crecimiento un

“gran empujón” de ayuda externa? Existe un enorme volumen de bibliografía empírica sobre ayuda externa y crecimiento, cuyas conclusiones más recientes señalan que la primera *no* tiene ningún efecto mensurable sobre el segundo¹⁷. Vuelvo una vez más a la fuente para comprobar cómo afectan los flujos de ayuda los *test* de hipótesis que muestra el cuadro 2.2.

En el cuadro 2.3, agrego como variable explicativa el cociente ayuda externa recibida sobre ingreso nacional bruto del beneficiario. Una vez más, está el problema de la causalidad inversa. Utilizo el logaritmo del tamaño de la población como instrumento para la ayuda, aprovechando la peculiaridad del sistema de ayuda de que los países pequeños reciben porciones importantes de su ingreso como ayuda, sin importar su desempeño económico ni sus necesidades. Al tomar como instrumentos dos variables del término derecho a la vez, se generan problemas más complejos de identificación y variables instrumentales débiles. Por ello, consideremos este ejercicio más ilustrativo que definitivo.

Si sólo se controla la correlación del ingreso inicial y no la de la libertad económica, la ayuda no tiene un efecto significativo sobre el crecimiento económico. Una vez que se controla la correlación de la libertad económica, la ayuda tiene un efecto significativo y negativo sobre el crecimiento. No deseo enfatizar demasiado este resultado, ya que los estudios previos, por lo general, hallaron un efecto cero, no negativo, de la ayuda sobre el crecimiento. Es necesario contar con pruebas mucho más robustas para poder considerar seriamente el resultado negativo, y también es necesario estudiar más a fondo el problema de los instrumentos débiles. Sin embargo, este ejercicio ilustrativo es coherente con los estudios previos, al menos, en cuanto a que la ayuda no tiene un efecto *positivo* sobre el crecimiento.

3. Hayek y el iPod¹⁸: Por qué un mundo de éxito económico dispar e impredecible necesita libertad económica

Lo que la perspectiva colectivista siempre soslaya es que el éxito es infrecuente, mientras que el fracaso es usual. El éxito económico es siempre dispar e impredecible, en casi todas las unidades de análisis que podrían considerarse¹⁹. La libertad económica permite la búsqueda descentralizada del éxito, el sello distintivo del libre mercado. Rara vez puede saberse con antelación qué tendrá éxito. Miles y miles de investigadores llevan a cabo una infinidad de intentos distintos para descubrir qué es lo que complace a los consumidores. El sistema de libre mercado ofrece una respuesta rápida sobre qué productos triunfan y qué productos fracasan, y los investigadores reaccionan en consecuencia. Las actividades que triunfan atraen más financiamiento y más factores de producción, a fin de que puedan aumentar la escala enormemente. Las actividades que no logran complacer a los consumidores se discontinúan. Los planificadores no tienen esta mentalidad de investigación y reacción a la respuesta, sino que instauran una idea preconcebida de lo que tendrá éxito y siguen aplicándola, funcione o no.

Las historias de éxito económico suelen ser inesperadas e imprevistas. Los reproductores de MP3 se inventaron hace años;

parecían muy prometedores como una nueva herramienta para que los melómanos escucharan grandes cantidades de su música preferida. A pesar de cuánto prometían, ninguno de los primeros reproductores de MP3 captó la afición de los consumidores (yo fui uno de los que compraron uno en seguida y a un precio elevado, sólo para verlo morir poco después). Apple Computer, Inc., era especialmente conocida por sus extraños fracasos en el mercado de las PC. Fue una sorpresa cuando, de improviso, la empresa obtuvo un enorme éxito con el aparato digital móvil iPod, que, en marzo de 2006, tenía 78% del mercado de reproductores de MP3. Hasta entonces, Apple había vendido 50 millones de iPods. iTunes²⁰, el programa correspondiente de venta electrónica de canciones por descarga a un iPod, representa 87% de las descargas legales de música en Estados Unidos²¹.

Ray Kroc era un vendedor que, en la década de 1950, recorría restaurantes ofreciendo Multimixers, una máquina que preparaba seis batidos al mismo tiempo. Su idea original era vender todos los Multimixers que pudiera. En 1954, visitó un restaurante llamado McDonald's en San Bernardino, California. Observó que los hermanos McDonald tenían ocho Multimixers funcionando a plena capacidad durante todo el día. Al principio, pensó recomendar ese método a sus demás clientes para aumentar la demanda de Multimixers. Pero después cambió de idea: comprendió que era posible operar una exitosa cadena de restaurantes de comida rápida preparando hamburguesas, papas fritas y batidos en una línea de montaje. Abandonó los Multimixers, y el resultado son los arcos dorados de Mc Donald esparcidos alrededor del mundo²². ¿Cuántos Ray Krocs perdió la ayuda externa por concentrarse en los planes?

Muchos mercados de consumo de Estados Unidos están, de manera análoga, dominados por una pequeña cantidad de marcas exitosas. Juntas, las empresas Coca-Cola y Pepsi-Cola tienen 75% del mercado de bebidas gaseosas. Dr Pepper/Seven Up está en tercer lugar, con otro 15%. El 10% restante está dividido entre una multitud de empresas mucho menores²³. Basta una mirada para advertir numerosos ejemplos de marcas dominantes: Microsoft[®], Starbucks[®], Amazon.com[®], Borders[®], Barnes and Noble[®], y demás. El predominio de ciertas marcas puede reflejar muchos factores de la organización industrial, pero también muestra la increíble disparidad del éxito de los productos asociados con determinadas empresas (como veremos en seguida), lo que quizás sea una expresión del tipo de descubrimiento fortuito que ilustran los casos de iPod y McDonalds[®].

El éxito dispar de los productos se relaciona estrechamente con el éxito dispar de las empresas. En 2002, apenas 0,3% de las empresas de Estados Unidos representaban 65% de las ventas de todas las empresas²⁴. Es sabido que el tamaño de las empresas sigue la ley de Zipf (también conocida como ley de potencia), según la cual el logaritmo del tamaño es una función lineal negativa de la frecuencia de ocurrencia de este tamaño (o, lo que es equivalente, del rango). Las leyes de potencia generaron una enorme publicidad; para el propósito de este estudio, basta señalar que el éxito a gran escala es infrecuente, mientras que el fracaso es usual. Dicho de otro modo, la distribución de frecuencia de las empresas (o de cualquier unidad que deseemos

tomar) es una función asimétrica de cola larga a la derecha, en la que existen muchos casos especiales, como la distribución logarítmica normal y una ley de potencia (distribución de Pareto)²⁵. En otras palabras, la mayor parte de la distribución se concentra en algún nivel mediocre, y hay una pequeña cantidad de empresas que superan todos los límites, empresas que están muy por encima de lo que podría predecir una campana de distribución normal.

Las grandes empresas dominan el mercado, pero no es tan fácil ser una gran empresa. De las 100 empresas más grandes del mundo en 1912, algunas, como Proctor & Gamble[®] y British Petroleum, eran muchas veces mayores en 1995. Sin embargo, se trata de casos excepcionales, ya que entre estas 100 empresas se contaban algunos dinosaurios como Central Leather y Cudhay Packing, de Estados Unidos. Sólo 19 de las 100 más grandes en 1912 continuaban clasificadas en 1995, y 48 habían desaparecido por completo para entonces²⁶. Los libros de negocios revelan los secretos del éxito de unas pocas grandes empresas admiradas por el autor, sólo para ver a esas mismas empresas entrar en crisis después de que se publica el libro. Los autores dedicados a temas de negocios admiraron a Enron[®] por su enfoque innovador hasta el último minuto²⁷. Hasta los gurús de negocios más renombrados tuvieron sus momentos bochornosos: el mega *best-seller* de Tom Peter *En búsqueda de la excelencia*, publicado en 1982, incluía entre sus empresas admiradas algunas que más tarde quebrarían, como Atari Corporation, Wang Laboratories y Delta Air Lines.

La dificultad de lograr y mantener el éxito no es exclusiva de las grandes empresas. Todos los años, cierran cerca de 10% de las empresas de todos los tamaños. Esto no significa que sea fácil reemplazar con una nueva empresa cualquiera de las que cierran. En Estados Unidos, más de la mitad de las nuevas empresas fracasan antes de cumplir cuatro años²⁸.

También se sabe que el éxito y el fracaso económico de las personas siguen las mismas tendencias sesgadas. La distribución del ingreso individual dentro de cada país suele tener una distribución logarítmica normal en gran parte del rango de ingreso (que cubre entre 97% y 99% de las personas), mientras que una ley de potencia cubre entre el 1% y el 3% superior de quienes perciben ingresos²⁹.

En cuanto a los datos internacionales, por supuesto que el desarrollo económico es espectacularmente dispar entre los distintos países y a través del tiempo. Las observaciones de ingreso promedio elevado se limitan a unos pocos países en los últimos períodos, mientras que grandes porciones del mundo y de la historia de la humanidad quedan excluidas de este tipo de éxito. Si tratamos las observaciones de todos los países para los períodos 1820, 1870, 1913, 1950 y 2001 como experiencias de desarrollo separadas y las clasificamos por nivel de ingreso más alto a más bajo, obtenemos la representación que se ve en el gráfico 2.3³⁰. Una pequeña minoría de episodios alcanzan un ingreso muy elevado, pero éste cae casi verticalmente a medida que avanzamos.

Exportaciones de manufacturas per cápita

Un indicador de desarrollo que muestra una variación inclu-

so mayor entre países son las exportaciones de manufacturas per cápita³¹. Esto refleja una serie de factores diferentes: la transición de la agricultura a la manufactura a medida que los países se desarrollan, los numerosos factores que influyen en la apertura al comercio internacional y la competitividad en los mercados internacionales, el modelo de gravedad de los flujos comerciales, etcétera. Sin embargo, a un nivel un poco más básico que cuando actúa como indicador comercial, las exportaciones de manufacturas reflejan una actividad que todos los países tienen la capacidad de realizar, y todos están compitiendo en el mismo mercado global. Como indicador, también presenta la ventaja de ser evaluado según los precios del mercado mundial, a diferencia de las rentas nacionales, que tienen precios internos diferentes y que resultan muy difíciles de comparar. Asimismo, las exportaciones de manufacturas están dominadas de manera contundente por el sector privado y enfrentan una prueba de mercado, a diferencia de algunos de los componentes del PIB, como por ejemplo, una parte importante del sector gobierno que se mide según el costo y no según el valor que las personas le asignan. El éxito de las exportaciones de manufacturas abarca desde más de US\$ 25.000 per cápita de Singapur hasta los 2¢ per cápita de Burundi (cuadro 2.4)³².

Cualesquiera sean las ventajas y desventajas de las exportaciones de manufacturas como una forma de medir el éxito, las exportaciones de manufacturas per cápita están en sí mismas altamente correlacionadas con el logaritmo del PIB per cápita, tal como lo ilustra el gráfico 2.4. No sólo el éxito de las exportaciones de manufacturas presenta una enorme desigualdad entre los países, sino que también resulta muy desigual dentro de un mismo país en diferentes categorías de productos. Existen datos disponibles sobre exportaciones de manufacturas al nivel de clasificación de seis dígitos. Los países exportan hasta 2.236 productos de manufactura diferentes, con un promedio muestral de 1.177 (cuadro 2.5). Los primeros tres entre esta variedad de productos representan, en promedio, el 35% del valor de exportación, mientras que el primer 1% de productos representa más de la mitad de las exportaciones. El valor de exportación en todos los productos tiene una distribución logarítmica normal, y el valor que se encuentra dentro del primer 20% de los productos (que representa el 94% del valor de exportación) sigue una ley de potencia³³.

En otras palabras, la gran diferencia entre Irlanda y Burundi (se trata de países con pocos habitantes, aunque Burundi es más grande) no radica en que Irlanda presenta un mejor desempeño en todos los sectores, sino que encontró tres productos manufacturados de exportación (piezas y accesorios para equipos de procesamiento de datos, circuitos monolíticos integrados, salvo circuitos digitales, y registros de sonido, a excepción de productos fotográficos) que le permitieron obtener 15.000 millones de dólares, mientras que en el caso de Burundi, los tres principales productos manufacturados de exportación (motores de encendido por bujías de 1500-3000 cc para automóviles, cemento para láminas/tejas, cemento con fibras de asbesto/celulosa y láminas corrugadas de cemento con fibras de asbesto/celulosa) le permitieron obtener 151.000 dólares³⁴.

¿Cómo es posible lograr el éxito a gran escala con algunos productos? Una vez más, es la libertad económica la que promueve el éxito, encontrar el nicho particular en los mercados internacionales donde el país pueda alcanzar una enorme escala en las exportaciones. Burundi posee uno de los puntajes más bajos del mundo en materia de libertad económica, mientras que Irlanda presenta uno de los puntajes más altos. La libertad económica está correlacionada en gran medida con las exportaciones de manufacturas per cápita (gráfico 2.5). Cuando abordamos la causalidad utilizando los mismos instrumentos mencionados para la libertad económica, aún es posible observar que la libertad económica es capaz de pronosticar el éxito en las exportaciones de manufacturas.

¿Por qué la libertad económica es un factor tan propicio para las exportaciones de manufacturas a gran escala y para el desarrollo en general? ¿Por qué los planificadores fracasan de manera tan rotunda? En un mundo de enorme incertidumbre e imprevisibilidad, la libertad económica es un factor que propicia el éxito en este campo debido a los siguientes motivos:

(1) Existe una enorme dificultad para saber qué es lo que puede llegar a tener éxito. La libertad económica promueve la competencia y la multiplicidad de intentos destinados a encontrar cosas que funcionen, y también erradica las numerosas fallas. Después de un tiempo, la economía consiste básicamente en los grandes éxitos, lo cual hace posible un nivel de vida elevado. Los planificadores no pueden conocer las complejidades del éxito lo suficiente; además padecen la falsa ilusión de creer que ya conocen las respuestas.

(2) La libertad económica otorga a los mercados mecanismos de retroalimentación eficaces para aprender lo que tiene éxito y lo que no. En la planificación centralizada, no existe retroalimentación.

(3) La libertad económica reasigna los recursos de manera impiadosa, alejándolos de lo que no funciona y acercándolos a lo que tiene éxito. Las burocracias planificadoras tienen departamentos que constituyen en sí mismos intereses creados que presentan resistencia a la reasignación.

(4) La libertad económica posibilita el rápido aumento de la escala de una actividad exitosa y lo hace en una magnitud importante. Los mercados financieros asignan fondos para financiar una expansión en escala, y la forma de organización de las corporaciones permite replicar la misma actividad que funcionó en una escala menor a una escala mucho mayor. Los mercados financieros y las corporaciones necesitan libertad económica para funcionar bien. Las burocracias planificadoras rara vez exhiben un alto grado de flexibilidad a la hora de llevar las actividades exitosas a una escala mayor.

(5) La libertad económica posibilita la suscripción de complejos contratos que permiten a las personas y a las empresas afrontar la incertidumbre. Dada la escasa posibilidad de éxito y la probabilidad de fracaso, las personas y las empresas sólo estarían dispuestas a dedicar sus esfuerzos para encontrar un gran éxito si tienen la capacidad de diversificar el riesgo y están protegidas de las terribles consecuencias del fracaso. La responsabilidad limitada de las corporaciones, el derecho en materia de

quiebras y los mercados financieros ayudan a realizar estas tareas en un mundo definido por la libertad económica. Las burocracias planificadoras que presentan una aversión al riesgo optan por actividades de bajo riesgo y de bajo retorno.

La libertad individual y el progreso

La idea de que la libertad individual conduce a un progreso mayor que la planificación por parte del estado no es nueva. Forma parte de una larga tradición intelectual que se opone a la ingeniería colectivista que va desde arriba hacia abajo en favor de la búsqueda de soluciones que van desde abajo hacia arriba y que se remontan a Adam Smith y Edmund Burke. Hace sesenta años, F.A. Hayek señaló premonitoriamente cómo la complejidad del conocimiento exige libertad económica e impide la posibilidad de planificar. A continuación, se incluye una cita que representa esta idea:

Esta interacción de los individuos que poseen diferentes conocimientos y diferentes opiniones es lo que constituye la vida del pensamiento. El desarrollo de la razón es un proceso social basado en la existencia de estas diversidades. Está en su esencia que no puedan predecirse sus resultados, que no podamos saber qué opiniones contribuirán a su desarrollo y cuáles no; en resumen, que su desarrollo no pueda ser dirigido por nuestras opiniones actuales sin restringirlo a la vez. “Planificar” u “organizar” el desarrollo espiritual o, por lo que hace al caso, el progreso en general, es una contradicción en los términos (...) La tragedia del pensamiento colectivista es que, aun partiendo de considerar suprema a la razón, acaba destruyéndola por desconocer el proceso del que depende su desarrollo (...) El individualismo es, pues, una actitud de humildad ante este proceso social y de tolerancia hacia las opiniones ajenas, y es exactamente lo opuesto de esa presunción intelectual que está en la raíz de la demanda de una dirección completa del proceso social.

Esto no significa que la libertad económica pueda lograrse fácilmente. Incluso cuando se entienden ciertos principios como la propiedad privada, la libertad de elegir la ocupación, la protección contra la expropiación por parte del estado, la libertad de ingreso y de competencia en los mercados, la determinación de los precios por parte de los mercados y no por orden del estado, es difícil ponerlos en práctica. Estos principios se basan en una compleja variedad de normas sociales, redes informales, leyes formales e instituciones eficaces. Cuando los planificadores entienden algunos de estos principios, incurren en el error habitual de intentar introducir todo al mismo tiempo, desde arriba hacia abajo, en la combinación de un “plan de mercado”, una combinación que se contradice a sí misma. (Sachs, en una encarnación anterior, fue el padre de la “terapia del shock” para los ex países comunistas, que intentaron realizar exactamente esto). La libertad económica sólo puede crecer en forma gradual dentro de las mismas sociedades, con numerosas búsquedas, desde abajo hacia arriba, de reformas exitosas implementadas paulatinamente

por actores políticos y económicos, lo cual es útil a la hora de explicar por qué el éxito del desarrollo económico también resulta relativamente infrecuente.

Conclusiones

Lamentablemente, la ayuda externa nunca ha logrado escaparse de sus orígenes colectivistas. Las fantasías colectivistas contemporáneas, como el gran empujón para alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio, fracasarán con la misma contundencia con que lo hicieron las variedades del colectivismo en el pasado. En efecto, la misma ONU da cuenta del hecho de que ya están fracasando (creativamente ven esto como un motivo para solicitar incluso mayor financiamiento para el gran empujón). Una observación de los patrones del éxito económico demuestra la complejidad del conocimiento que resulta necesario para tener éxito, que condena los esfuerzos de planificación al fracaso y pone en evidencia por qué la libertad económica se relaciona de manera tan clara con el éxito económico.

La ayuda del externa podría crear nuevas oportunidades para los más pobres, proporcionándoles algunos de los elementos esenciales como medicamentos, educación e infraestructura, pero esto sería posible únicamente si la ayuda del extranjero imitara el enfoque exitoso de la libertad económica, adoptando un enfoque de búsqueda y retroalimentación con responsabilidades individuales, en lugar del modelo de planificación colectivista actual. Incluso con estos cambios, la ayuda externa no puede lograr el magnífico objetivo de transformar otras sociedades para salir de la pobreza y prosperar. Sólo algunos movimientos graduales generados en el ámbito local en pos de una mayor libertad económica pueden alcanzar dicho objetivo para los más pobres. Afortunadamente, esto ya está sucediendo.

Notas

Este estudio es la traducción del segundo capítulo del *Economic Freedom of the World: 2006 Annual Report* (Vancouver: Fraser Institute, 2006).

¹ Agradezco a Julia Schwenkenberg por su asistencia en la investigación y por los comentarios. Algunas partes de este artículo también se basan en trabajos realizados con Ariell Reshef y Julia Schwenkenberg. Otras partes se basan en mi libro, *The White Man's Burden: Why the West's Efforts to Aid the Rest Have Done So Much Ill and So Little Good* (Penguin, 2006).

² William Duggan, de la Escuela de Negocios de Columbia, me sugirió la idea del “Muro de la Ayuda” en una conversación privada.

³ Estos temas se desarrollan con mayor profundidad en *The White Man's Burden*, de William Easterly.

⁴ Jeffrey Sachs, *El fin de la pobreza: Cómo conseguirlo en nuestro tiempo* (Editorial Debate, 2006).

⁵ Sachs se considera a sí mismo como el heredero del Iluminismo del siglo XVIII y sugiere que “muchos de sus frutos más dulces se encuentran a nuestro alcance”. Por desgracia, la rama del Iluminismo a la que adhiere es la de la fe “hubristica” en el poder de “nuestra” razón para rediseñar la sociedad, que llevó inmediatamente a los excesos de la Revolución Francesa y que, desde

entonces, ha engendrado varios experimentos utópicos. Sachs parece haberse perdido la rama individualista del Iluminismo, la que nos dio a Adam Smith y la Constitución de Estados Unidos. Esta parte del Iluminismo comprendió que los individuos realizando sus propias actividades espontáneamente logran más que el colectivismo racionalista.

⁶ <http://www.un.org/spanish/millenniumgoals/>

⁷ <http://www.un.org/spanish/millenniumgoals/>

⁸ 2000: *Declaración del Milenio de las Naciones Unidas* <http://www.un.org/spanish/millenniumgoals/ares552.html>

⁹ <http://www.un.org/spanish/summit2005/>

¹⁰ *Gestión para resultados de desarrollo (GpRD) Principios en acción: Libro de consulta de buenas prácticas recientemente identificadas* (OCDE-CAD, 2006)

<http://www.mfdr.org/sourcebook/Versions/MfDRSourcebookSpanish.pdf>, p. 27.

¹¹ *Informe sobre seguimiento mundial 2006: Intensificación de las responsabilidades mutuas: Asistencia, comercio y gobernabilidad* (Publicaciones del Banco Mundial, 2006).

¹² *GpRD Principios en Acción* (Libro de consulta de GpRD), p. 33.

¹³ *Informe del Proyecto del Milenio de las Naciones Unidas, Inversión en desarrollo: Plan práctico para conseguir los Objetivos de Desarrollo del Milenio: Informe principal* (Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas, 2005).

¹⁴ Del mismo modo, muchas de las críticas que hago de la asistencia se basan en ideas formuladas originalmente en las décadas de 1960 y 1970, en especial por Lord Peter Bauer.

¹⁵ Aart Kraay y Claudio Raddatz verificaron recientemente si los mecanismos de ahorro y de retornos en aumento se mantienen en los datos (véase *Poverty Traps, Aid, and Growth* [Documento de Investigación de Políticas 3631 del Banco Mundial, 2005]). Los autores señalan que el ahorro debería trazar una curva S para generar una trampa de pobreza: al principio, aumentar poco con el ingreso, luego aumentar drásticamente y por último volver a aplanarse. Niegan que los datos sobre ahorro e ingreso per cápita exhiban una curva S. Tampoco hallan muestras de tecnologías no convexas, que son también necesarias para generar la trampa de pobreza. Los autores concluyen que, de acuerdo con estos mecanismos, no hay suficientes pruebas de una trampa de pobreza.

¹⁶ Esto contradice un resultado de Sachs en *El fin de la pobreza* (p. 445), que muestra una falta de correlación simple entre libertad económica y crecimiento. Sachs olvidó controlar su propia hipótesis de la trampa de la pobreza incluyendo el ingreso inicial.

¹⁷ La encuesta en W. Easterly: “Can Foreign Aid Buy Growth?”, *Journal of Economic Perspectives*, 17, 3 (Summer 2003), pp. 23-48, y W. Easterly, R. Levine y D. Roodman: “New Data, New Doubts: A Comment on Burnside and Dollar’s ‘Aid, Policies, and Growth’” [2000], *American Economic Review*, 94, 3 (junio de 2004), pp. 774-78. Véase el último ejemplo de esta bibliografía en Raghuram G. Rajan y Arvind Subramanian, *Aid and Growth: What Does the Cross-Country Evidence Really Show?* (Working Paper 11513 del NBER, agosto de 2005).

¹⁸ “iPod” es una marca registrada de Apple Computer, Inc., registrada en Estados Unidos y otros países.

¹⁹ Un debate muy juicioso y entretenido sobre este tema es el que ofrece Virginia Postrel en *The Future and Its Enemies: the Growing Conflict over Creativity, Enterprise, and Progress* (Touchstone, 1998). La autora subraya una dicotomía entre “estancamiento” y “dinamismo” que se relaciona con la dicotomía que presenta aquí entre “colectivismo” y “libertad”. Otro tratamiento profundo de la necesidad de libertad económica en un mundo dinámico es Brink Lindsey, *Against the Dead Hand: The Uncertain Struggle for Global Capitalism* (Wiley, 2002).

²⁰ “iTunes” es una marca registrada de Apple Computer, Inc., registrada en Estados Unidos y otros países.

²¹ *Music Biz, iPod Share Grows* [sic], 20 de abril de 2006, <http://www.macnn.com/articles/06/04/20/apples.music.business/>.

²² Esta anécdota proviene de William Duggan, *The Art of What Works: How success Really Happens* (McGraw Hill, 2003).

²³ “1997 Top-10 Soft Drink Companies and Brands”, Editorial, *Beverage Digest* (12 de febrero de 1998), <http://www.beveragedigest.com/editorial/980212.html>. Los datos se refieren a 1997.

²⁴ US Small business Administration, Office of Advocacy, *Firm Size Data: Statistics of U.S. Businesses and Nonemployer Statistics* [2003], <http://www.sba.gov/advo/research/data.html>.

²⁵ Lada A. Adamic, Zipf, *Power Laws, and Pareto – a ranking tutorial* (Information Dynamics Lab, HP Labs), <http://www.hpl.hp.com/research/idl/papers/ranking/ranking.html>, es un buen texto introductorio sobre leyes de potencia.

²⁶ Paul Ormerod, *Why Most Things Fail: Evolution, Extinction, and Economics* (Pantheon Books, 2005).

²⁷ Ormerod, *Why Most Things Fail*.

²⁸ Amy E. Knaup, “Survival and Longevity in the Business Employment Dynamics Database”, *Monthly Labor Review* 128, 5 (mayo de 2005), pp. 50-56; Brian Headd, “Redefining business Success: Distinguishing between Closure and Failure”, *Small Business Economics*, 21, 1 (agosto de 2003), pp. 51-61.

²⁹ Esta aserción se basa en F. Clementi y M. Gallegati, “Pareto’s Law of Income Distribution: Evidence for Germany, the United Kingdom, and the United States”, en A. Chatterjee, S. Yarlagadda y B.K. Chakrabarti, *Econophysics of Wealth Distributions* (Springer-Verlag Italia, 2005), pp. 3-14. Versiones digitales disponibles en <http://arxiv.org/abs/physics/0504217>. Este artículo ofrece también un buen resumen de los estudios realizados.

³⁰ Por supuesto, estas experiencias de desarrollo no son observaciones independientes en el tiempo ni en el espacio.

³¹ El trabajo sobre las exportaciones de manufacturas per cápita se basa en un trabajo conjunto realizado con Ariell Reshef y Julia Schwenkenberg.

³² Las cifras de las exportaciones de Singapur y de Hong Kong son poco frecuentes ya que contemplan reexportaciones significativas.

³³ Véase William Easterly, Ariell Reshef y Julia Schwenkenberg, “Export Specialization and Economic Development”, manuscrito no publicado, New York University (2006).

³⁴La hiperespecialización de las exportaciones fue señalada anteriormente por Ricardo Hausmann y Dani Rodrik, “*Economic Development as Self-Discovery*”, manuscrito no publicado, Harvard Kennedy School of Government (abril de 2003). Este

trabajo inspiró los ejercicios con las exportaciones presentadas en este documento.

³⁵F.A. Hayek, *Camino de servidumbre* (Alianza editorial, 1985), pp. 204-5.

Apéndice: Cuadros y gráficos

Gráfico 2.1: Gestión para resultados según el Libro de consulta de la GpRD

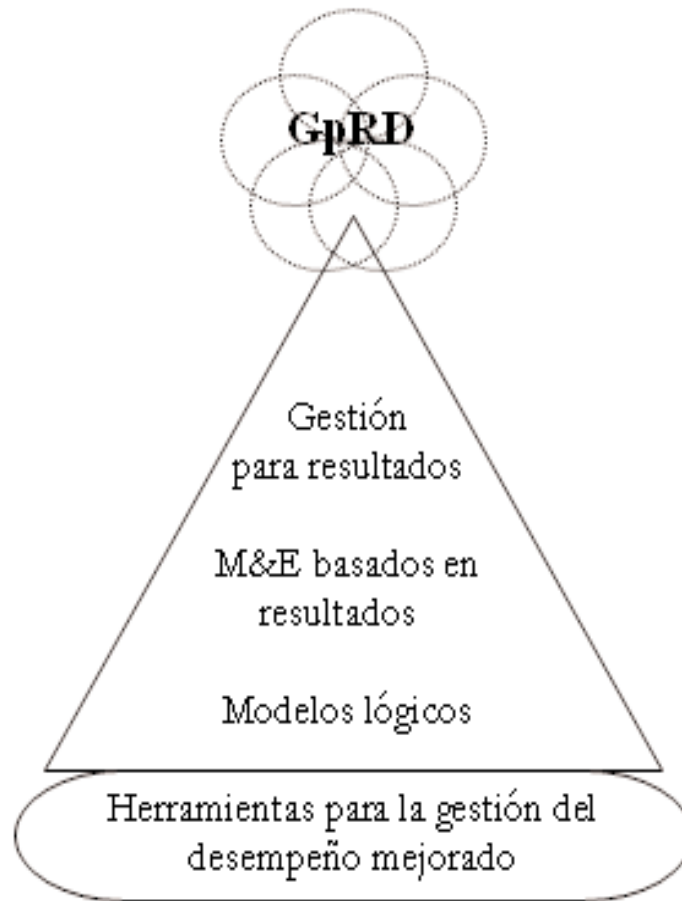
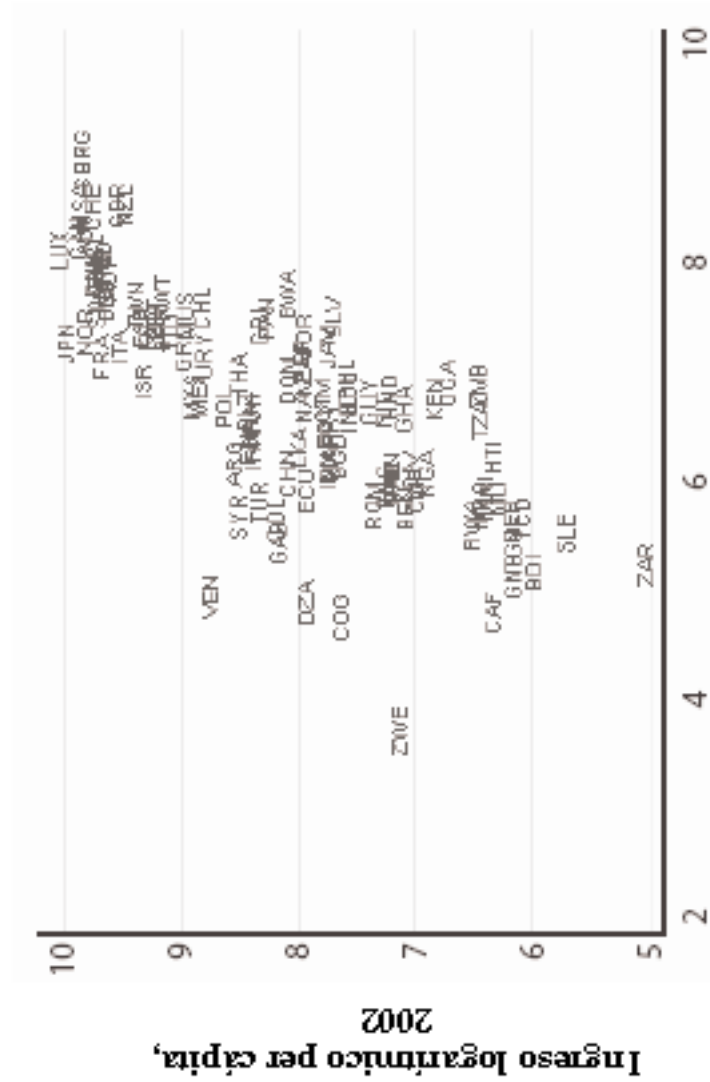


Diagrama basado en la “Gestión del desempeño”, *GpRD Principios en acción: Libro de consulta de buenas prácticas recientemente identificadas*, p. 8. Reproducido con permiso.

Gráfico 2.2: Libertad económica en el mundo, 2002, e ingreso logarítmico per cápita



Libertad económica en el mundo, 2002

Cuadro 2.1: Cuarta regresión del ingreso logarítmico per cápita

Libertad Económica en el mundo, 2002 (tomado del Informe Anual 2004: La Libertad Económica en el Mundo)	1,343 (8,48)**
Constante	-0,495 (-0,47)
Observaciones	86
*relevantes al nivel de 5%; **relevantes al nivel del 1%	
Evaluación de sobre-identificación de Sargan: valor	0,0654
Estadística F de primera etapa sobre los elementos excluidos	8,25
Instrumentos para la libertad económica: distancia de la línea ecuatorial, origen legal inglés, francés, socialista o alemán	

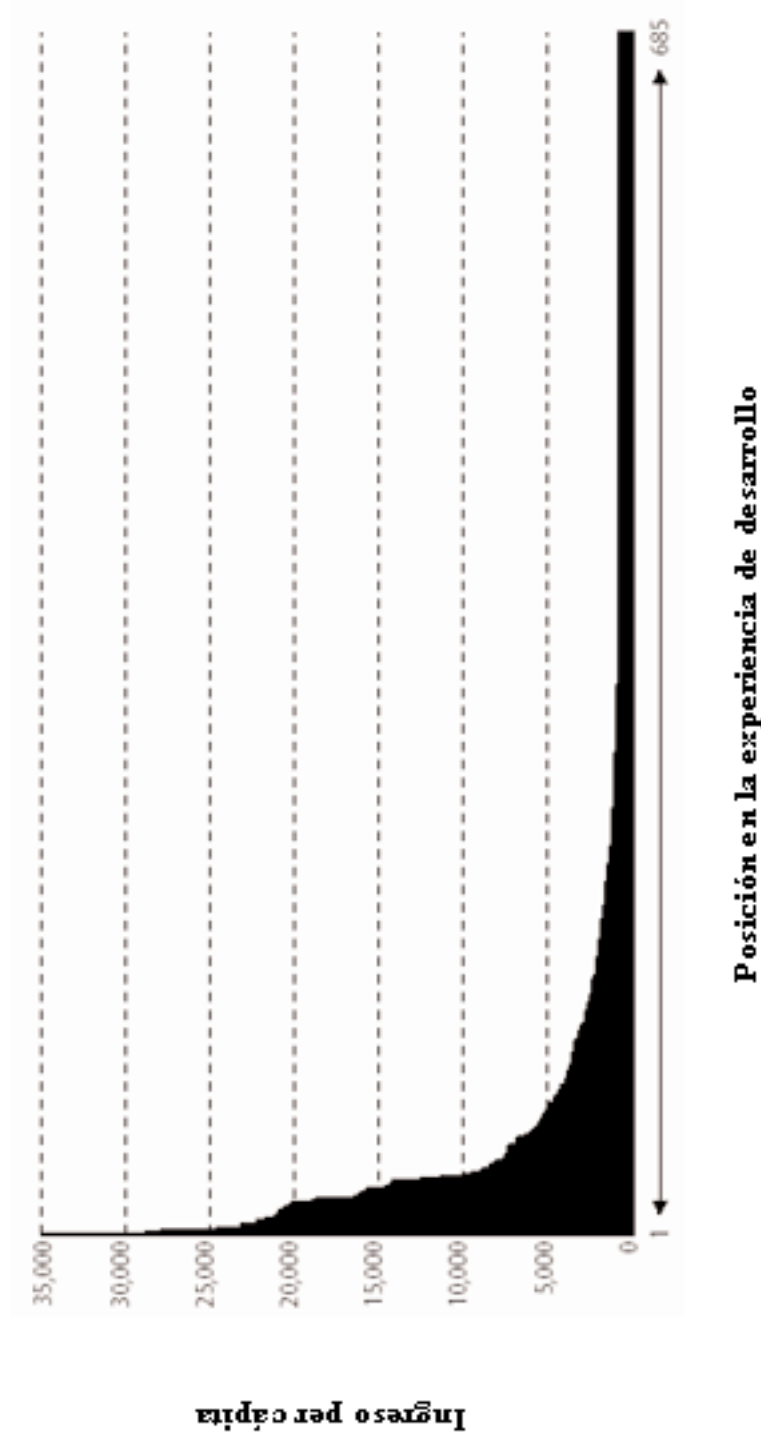
Cuadro 2.2: Evaluación de la hipótesis de la trampa de la pobreza y de la libertad económica en relación al crecimiento económico

Regresión de variables instrumentales	Variable dependiente: crecimiento per cápita, 1960-2002
Libertad Económica en el Mundo, promedios del periodo 1970-2002	0,022 (2,63)*
Logaritmo del ingreso per cápita inicial	-0,014 (2,21)*
Constante	0,001 (-0,05)
Observaciones	85
Evaluación de sobre-identificación de Sargan: valor	0,0542
Estadística F de primera etapa sobre los elementos excluidos	9,63
*relevantes al nivel de 5%; **relevantes al nivel del 1%	
Instrumentos para la libertad económica: distancia de la línea ecuatorial, origen legal inglés, francés, socialista o alemán	

Cuadro 2.3: Crecimiento per cápita entre 1960-2002 en relación a la ayuda externa, ingreso inicial y libertad económica: Variables de la regresión instrumental

	Regresión 1	Regresión 2
Ayuda externa/INB 1960-2001	-0,001 (-1,43)	-0,003 (3,32)**
Logaritmo del ingreso inicial, 1960	-0,001 (-0,29)	-0,024 (2,68)**
Libertad económica en el mundo, promedio entre 1970-2002		0,024 (2,09)*
Constante	0,025 (-0,95)	0,081 (-1,95)
Observaciones	94	65
Evaluación de sobre-identificación de Sargan: valor		0,5718
*relevantes al nivel de 5%; **relevantes al nivel del 1%		
Instrumento para la ayuda externa: Logaritmo de la población de 1980		
Instrumentos para la libertad económica: distancia de la línea ecuatorial, origen legal inglés, francés, socialista o alemán		

Gráfico 2.3: Ingreso per cápita de acuerdo a la posición en la experiencia de desarrollo



Nota: El ingreso per cápita en la selección de determinados países, 1820, 1870, 1913, 2001.
 Fuente: Angus Maddison, *The World Economy: A Millennial Perspective* (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, 2001).

Cuadro 2.4: Ranking de países por exportaciones de manufacturas per cápita (Exmanpc)

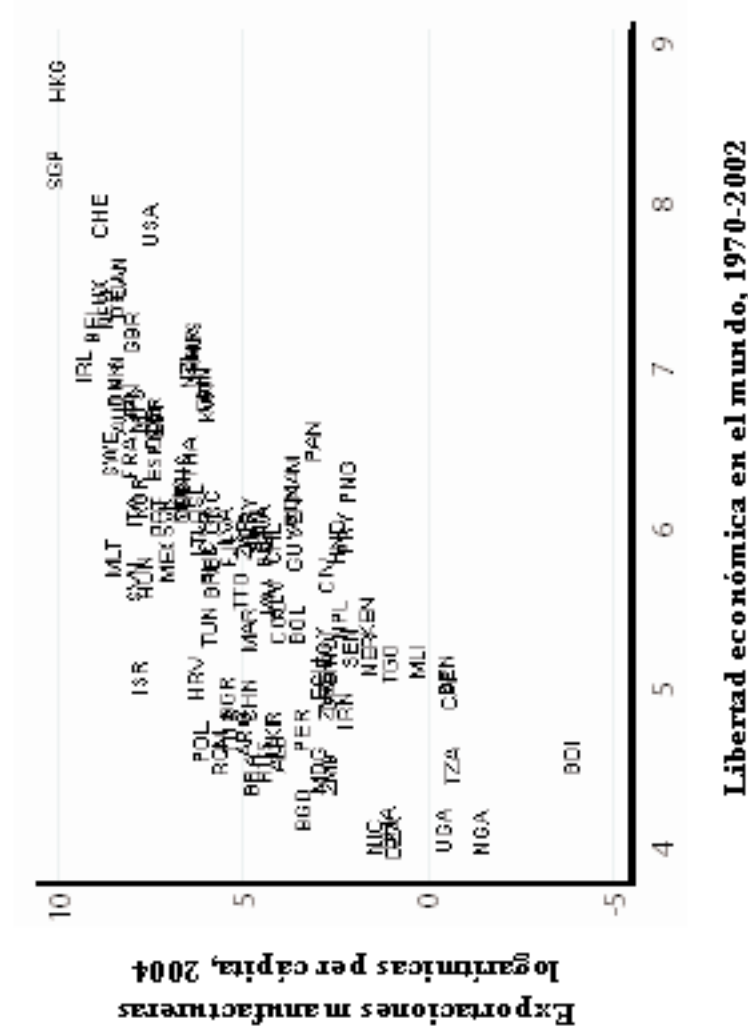
Exportador	Exmanpc	Puesto	Exportador	Exmanpc	Puesto	Exportador	Exmanpc	Puesto
Singapur	US\$ 25.335,56	1	EE. UU.	US\$ 1.924,84	25	Dominica	US\$ 426,75	49
Hong Kong	US\$ 23.345,09	2	Rep. Checa	US\$ 1.828,87	26	Chipre	US\$ 419,24	50
Irlanda	US\$ 11.714,59	3	Noruega	US\$ 1.760,31	27	Kuwait	US\$ 408,61	51
Bélgica	US\$ 9.230,09	4	España	US\$ 1.698,14	28	Filipinas	US\$ 401,97	52
Luxemburgo	US\$ 7.687,62	5	Estonia	US\$ 1.607,54	29	Túnez	US\$ 387,58	53
Suiza	US\$ 7.667,51	6	Portugal	US\$ 1.546,50	30	Suazilandia	US\$ 382,05	54
Países Bajos	US\$ 6.331,30	7	Eslovaquia	US\$ 1.270,32	31	Grecia	US\$ 369,04	55
Suecia	US\$ 5.650,80	8	México	US\$ 1.221,76	32	Barbados	US\$ 362,31	56
Malta	US\$ 5.229,30	9	Qatar	US\$ 1.092,43	33	Belarús	US\$ 351,22	57
Macao	US\$ 4.954,83	10	Mauritius	US\$ 855,41	34	Rumania	US\$ 284,20	58
Dinamarca	US\$ 4.901,73	11	Bahamas	US\$ 782,86	35	Macedonia	US\$ 265,09	59
Finlandia	US\$ 4.813,37	12	Costa Rica	US\$ 778,15	36	Latvia	US\$ 263,87	60
Alemania	US\$ 4.639,47	13	Nueva Zelandia	US\$ 687,16	37	Bulgaria	US\$ 243,14	61
Austria	US\$ 4.540,26	14	Tailandia	US\$ 676,73	38	Fiji	US\$ 228,84	62
Canadá	US\$ 4.451,37	15	Bahrain	US\$ 626,52	39	Antigua	US\$ 225,11	63
Francia	US\$ 3.216,17	16	Australia	US\$ 594,48	40	Turquía	US\$ 212,77	64
Japón	US\$ 3.128,05	17	Croacia	US\$ 563,68	41	Polinesia	US\$ 179,70	65
Reino Unido	US\$ 3.033,86	18	Islandia	US\$ 554,48	42	Lesoto	US\$ 176,12	66
Eslovenia	US\$ 2.953,41	19	Lituania	US\$ 534,74	43	Trinidad	US\$ 168,23	67
Italia	US\$ 2.821,06	20	San Kits	US\$ 492,98	44	Sudáfrica	US\$ 148,02	68
Malasia	US\$ 2.810,36	21	Polonia	US\$ 492,14	45	Argentina	US\$ 147,09	69
Rep. de Corea	US\$ 2.569,26	22	Andorra	US\$ 474,97	46	Jordania	US\$ 142,34	70
Israel	US\$ 2.529,26	23	Omán	US\$ 452,07	47	China	US\$ 135,91	71
Hungría	US\$ 2.134,28	24	Granada	US\$ 447,46	48	Uruguay	US\$ 135,34	72

Marruecos	US\$ 128,73	73	Guyana	US\$ 38,58	98	Paraguay	US\$ 9,69	123
Brasil	US\$ 123,48	74	Venezuela	US\$ 37,76	99	Papua Nueva	US\$ 9,10	124
Maldivas	US\$ 117,37	75	Bolivia	US\$ 37,00	100	Senegal	US\$ 8,67	125
Indonesia	US\$ 105,25	76	Perú	US\$ 32,62	101	Kenia	US\$ 5,25	126
Arabia	US\$ 100,43	77	Bangladesh	US\$ 30,22	102	Cuba	US\$ 5,21	127
Botswana	US\$ 93,58	78	Rep. de Moldavia	US\$ 30,19	103	Nigeria	US\$ 5,16	128
Belice	US\$ 88,85	79	Panamá	US\$ 24,48	104	Nicaragua	US\$ 4,58	129
Rusia	US\$ 87,83	80	Kazakstán	US\$ 20,45	105	Ghana	US\$ 3,19	130
Serbia	US\$ 82,59	81	Madagascar	US\$ 19,92	106	Togo	US\$ 2,91	131
San Vicente	US\$ 80,61	82	Ecuador	US\$ 19,46	107	Sudán	US\$ 2,72	132
Jamaica	US\$ 75,55	83	Egipto	US\$ 17,71	108	Algeria	US\$ 2,60	133
Camboya	US\$ 74,78	84	Armenia	US\$ 16,97	109	Gambia	US\$ 1,69	134
Ucrania	US\$ 71,13	85	Côte d'Ivoire	US\$ 16,83	110	Mali	US\$ 1,39	135
Chile	US\$ 70,73	86	Zimbabwe	US\$ 16,22	111	Burkina Faso	US\$ 1,34	136
Nueva	US\$ 67,94	87	Georgia	US\$ 15,80	112	Mozambique	US\$ 1,12	137
El Salvador	US\$ 64,44	88	Zambia	US\$ 15,09	113	Comoros	US\$ 0,91	138
Santa Lucía	US\$ 63,98	89	Turkmenistán	US\$ 14,93	114	Uganda	US\$ 0,70	139
Groenlandia	US\$ 62,61	90	Gabon	US\$ 14,61	115	Guinea	US\$ 0,66	140
Colombia	US\$ 61,06	91	India	US\$ 14,57	116	Benin	US\$ 0,62	141
Albania	US\$ 59,54	92	Kirguistán	US\$ 14,50	117	Rep. Af. Central	US\$ 0,59	142
Líbano	US\$ 50,10	93	Honduras	US\$ 12,55	118	Tanzania	US\$ 0,54	143
Cabo Verde	US\$ 46,99	94	Nepal	US\$ 11,66	119	Santo Tomé	US\$ 0,44	144
Mongolia	US\$ 44,36	95	Azerbaiján	US\$ 11,50	120	Nigeria	US\$ 0,25	145
Guatemala	US\$ 43,93	96	Surinam	US\$ 10,54	121	Etiopía	US\$ 0,07	146
Namibia	US\$ 40,19	97	Irán	US\$ 9,71	122	Burundi	US\$ 0,02	147

Cuadro 2.5: Especialización: participación de la cantidad de productos a un nivel de seis dígitos, indicada en el valor total de exportaciones de manufacturas per cápita de cada país, 2004

Variable	Promedio por muestra entre países
Primeros 3	35,0%
Primer 1%	51,0%
Primer 10%	86,8%
Primer 20%	94,2%
Último 50%	0,8%
Cantidad promedio de productos	1177
Cantidad máxima de productos	2236
Cantidad de países	149
Fuente: estimaciones del autor.	

Gráfico 2.5: Especialización: Porción del número de productos a nivel de 6 dígitos indicados en el valor total de las exportaciones de manufacturas para cada país, 2004



Fuente: Cálculos del autor.