

# El papel de las instituciones y de la gestión de la política económica en el crecimiento económico y la convergencia real: implicaciones para la política de desarrollo

---

**J. Andrés Fernández Cornejo**

Profesor titular de la Universidad Complutense  
de Madrid

La calidad del marco institucional (expresada, por ejemplo, mediante los grados de estabilidad política y económica, seguridad jurídica, transparencia en el funcionamiento de las administraciones públicas, etc.) es claro que constituye uno de los determinantes últimos, o causas últimas, más importantes de los niveles de desarrollo de los países. Ello es así puesto que de ese entramado de instituciones se deduce el sistema de incentivos económicos (a la acumulación de capital, el ahorro, la innovación, la iniciativa empresarial, el esfuerzo en el trabajo, etc.).

Por otra parte, en un contexto de creciente mundialización, dicha calidad del marco institucional cobra aún más importancia: el grado de competencia al que se enfrentan las empresas es mucho mayor en una economía abierta al comercio internacional; la capacidad para absorber perturbaciones reales o financieras, de oferta o de demanda, se revela más importante en economías menos protegidas económicamente y, por tanto, expuestas con más frecuencia a tales perturbaciones provenientes del exterior; además, en un mundo donde la revolución de las tecnologías de la información permite que esta última se transmita en gran cantidad, rápidamente y a un reducido coste cobran gran relevancia las expectativas que realizan los agentes económicos a partir de esa información, y precisamente la formación de dichas expectativas (que nunca pueden ser perfectas y que determinan en buena medida las inversiones financieras y reales en las diferentes economías) depende en una importante medida de la con-

fianza que se tenga en la economía correspondiente y en sus instituciones.

A partir de estas consideraciones, el propósito de este trabajo es el de mostrar cómo los aspectos institucionales y los relacionados con el acierto de las políticas económicas aplicadas entran, en calidad de determinantes últimos, en el análisis del crecimiento económico y de la capacidad para converger en niveles de renta per cápita de los países.

Con este objeto, la **sección 1** se ocupa de recoger una muestra de los resultados empíricos típicos, o «hechos estilizados», relativos al fenómeno la convergencia; en concreto, se destaca que la convergencia en niveles de renta per cápita se observa tan sólo para el grupo de economías pertenecientes al denominado «club de la convergencia mundial», formado por las economías más avanzadas más una serie de economías emergentes. A continuación, la **sección 2** pasa revista, en primer lugar, a las dos principales corrientes teóricas que proporcionan una explicación de este fenómeno: el modelo de crecimiento neoclásico y el enfoque del *catch-up* tecnológico. A su vez, la segunda parte de esta sección pone de manifiesto el hecho de que, en última instancia, *el marco institucional y el acierto de las políticas económicas aplicadas* juegan un papel central a la hora de explicar el resultado en materia de dinamismo económico de los países; o, dicho de otra forma, la «calidad» de dicho marco y los correspondientes incentivos económicos que de él se deriven (englobado todo ello por Abramovitz bajo la expresión *social capability*) es lo que explica que una determinada economía pertenezca, o no, al club de la convergencia mundial. De ahí, pues, el interés de la revisión de la literatura sobre estos aspectos que se realiza en esta sección. El artículo se cierra con la **sección 3**, dedicada a conclusiones, donde se subraya el papel fundamental que puede jugar la política económica, y dentro de ella, la política de ordenación, a la hora de favorecer el dinamismo económico a largo plazo y la capacidad para converger en términos reales de las economías, aspecto que resulta especialmente relevante para los países menos desarrollados.

## 1. LA CONVERGENCIA REAL ENTRE PAÍSES

La literatura reciente sobre crecimiento económico y convergencia ha acuñado dos términos que han acabado por popularizarse dentro de este campo. Estos dos términos son «convergencia beta» y «convergencia sigma», y cada uno de ellos se corresponde con una definición diferente de convergencia real:

– Así, por ejemplo, considerando la variable «PIB real per cápita», para un conjunto dado de economías (países, regiones, provincias, etcétera), y para un período de tiempo determinado (normalmente un número de años lo suficientemente largo como para poder hablar de crecimiento a largo plazo o tendencial), se dice que existe **convergencia**  $\beta$  si se obtiene una relación inversa entre el *crecimiento* medio anual del PIB per cápita y el *nivel* de PIB per cápita del año inicial. Dicho en otros términos, para el período analizado, se da convergencia  $\beta$  si las economías más atrasadas (en el período inicial) crecen (en promedio) a un ritmo mayor que las más avanzadas.

– Por su parte, se dice que existe **convergencia**  $\sigma$  si durante el período analizado se reduce la dispersión de niveles de renta per cápita entre el conjunto de economías consideradas<sup>1</sup>.

Los numerosísimos estudios empíricos realizados en los últimos años sobre esta materia arrojan un resultado calificable, quizás, como de «regularidad empírica», «ley empírica» o «hecho estilizado del crecimiento», y que consiste en lo siguiente: entre grupos de economías consideradas como homogéneas o similares –en virtud de algún tipo de criterio económico/institucional– se da el fenómeno de convergencia real a largo plazo, independientemente de la definición de ésta utilizada. Tal resultado constituye una manifestación del llamado fenómeno de «convergencia relativa o condicional» (existe convergencia sólo entre conjuntos de economías que comparten una serie de variables económico/institucionales). A su vez, cuando se trata con muestras formadas por economías nacionales, dicha convergencia condicional remite a la aproximación entre economías dentro del denominado «club de la convergencia mundial».

La ilustración de dicho resultado es posible gracias al conjunto de estadísticas internacionales (de países) elaboradas por Summers y Heston (1991, 1995). Así, comenzando con la *convergencia*  $\beta$ , el *gráfico 1* presenta la relación existente entre crecimiento medio anual del PIB per cápita durante el período 1960-1992 y el logaritmo del nivel del PIB per cápita en el año inicial (1960), tomados ambos valores en desviaciones respecto a la media de la muestra para un conjunto de 124 países. Como queda patente a partir de la nube de puntos obtenida, para un conjunto de países ampliamente representativos de la economía mundial no se observa tendencia alguna a converger en niveles de producción per cápita; es más, la correspondiente recta de

---

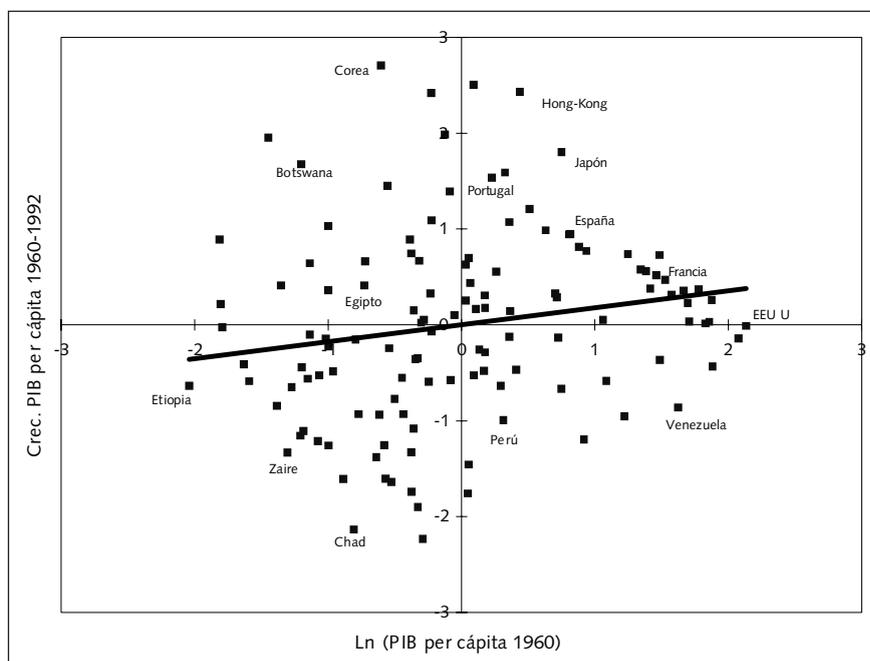
<sup>1</sup> Ambas definiciones, como cabría esperar, están estrechamente relacionadas; en concreto, como demuestra Sala (2000, pág. 194), la convergencia  $\beta$  es condición necesaria (aunque no suficiente) para que se dé convergencia  $\sigma$ .

regresión tiene pendiente positiva<sup>2</sup> (cuando, recuérdese, si hubiese convergencia debería obtenerse una relación negativa y estadísticamente significativa entre las dos variables).

En contraste, cuando se selecciona un subconjunto de países más pequeño, de entre los considerados en el *gráfico 1*, siguiendo el criterio de escoger economías con un cierto grado de similitud económico/institucional, el resultado, como se verá más adelante, es bien diferente.

Es razonable suponer que determinados grupos de países, como los que integran, por ejemplo, la OCDE o la Unión Europea, tienen

**GRÁFICO 1**  
**CONVERGENCIA  $\beta$ , 124 PAÍSES**



*Nota:* PIB per cápita en dólares de 1985 de Summers y Heston (dólares internacionales obtenidos a partir de la PPA). Las dos variables se expresan en desviaciones respecto a sus medias para los 124 países; así, por ejemplo, un país situado en el primer cuadrante se corresponde con una economía que en el año inicial (1960) tenía un PIB per cápita por encima de la media y que además ha crecido por encima de la media durante el período 1960-92.

*Fuente:* Summers y Heston (1991, 1995).

<sup>2</sup> Aunque es un resultado estadísticamente no significativo; es decir, el resultado obtenido es de «no convergencia» y no de divergencia.

mayores similitudes entre sí que las que tienen con la mayoría de las economías del resto del mundo. Estas agrupaciones se pueden ampliar, adicionalmente, utilizando algún criterio de afinidad institucional, como, por ejemplo, el considerado por Sachs y Warner (1995), quienes distinguen entre «economías abiertas» y «no abiertas», durante las décadas de los 70 y 80, a partir de un amplio conjunto de indicadores.

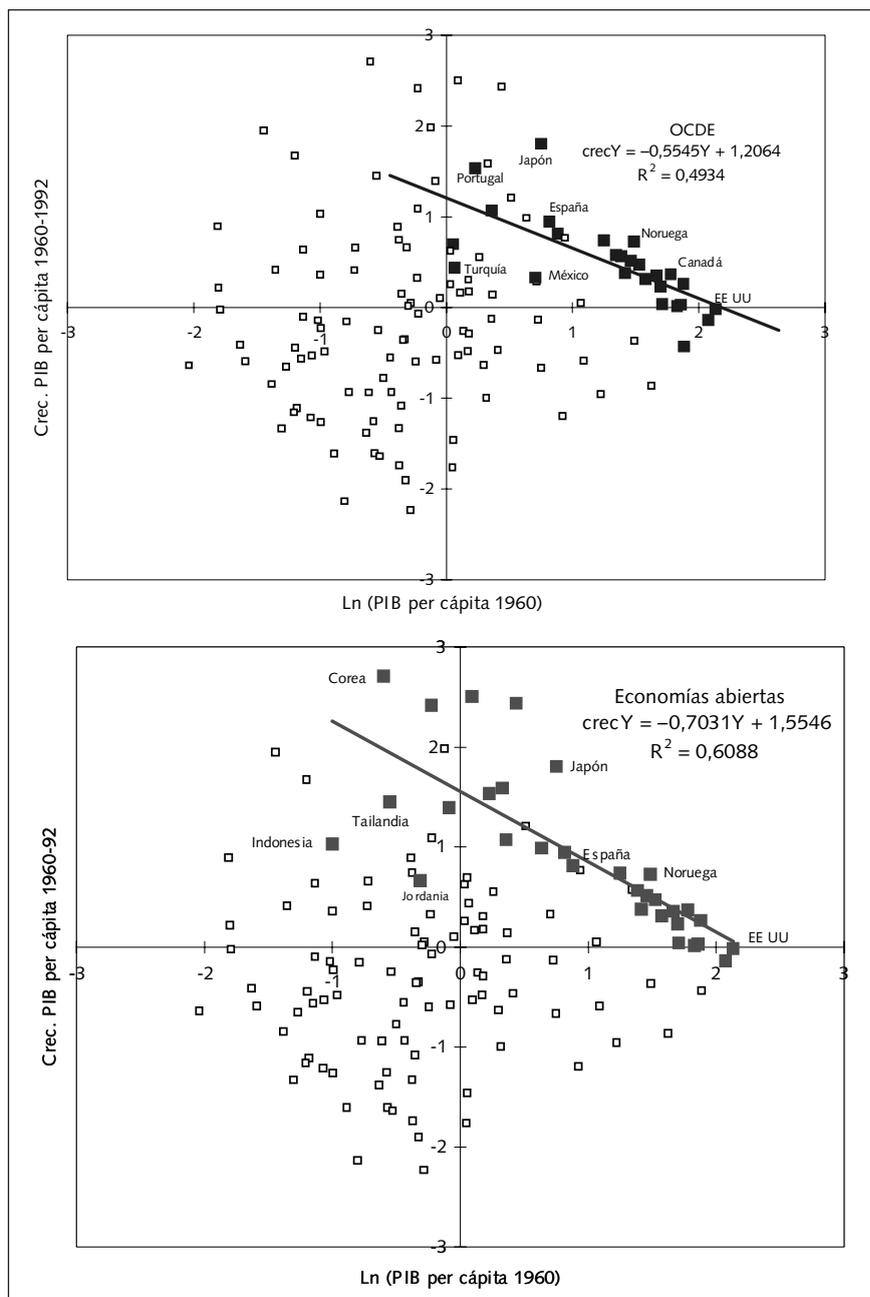
El *gráfico 2* (pág. 74) recoge el caso de los países de la OCDE y el de las economías abiertas de Sachs y Warner (este último grupo resulta especialmente interesante porque, además de recoger a la mayoría de economías occidentales desarrolladas, incorpora países tan aparentemente dispares como Corea, Indonesia o Jordania<sup>3</sup>). En ambos casos se obtiene un claro resultado de asociación negativa entre el crecimiento y el logaritmo del nivel del PIB per cápita inicial, con un alto grado de significatividad estadística; es decir, entre los países que componen estos dos grupos existe un claro proceso de convergencia real durante el período de 32 años analizado. Obsérvese, asimismo, que la muestra de 32 países de Sachs y Warner es, en buena medida, la correspondiente al club de la convergencia mundial para el período 1960-92 (en la actualidad habría que añadirle una serie de economías, como la República Checa, Hungría, Polonia, Chile, Argentina, etc).

Por lo que respecta al concepto de *convergencia*  $\sigma$ , el *gráfico 3* (pág. 75) muestra la evolución seguida por los coeficientes de variación del PIB per cápita, calculados cada dos años durante el período 1960-88, de los tres grupos de países considerados en las figuras anteriores: 124 países, OCDE y economías abiertas. De nuevo se observa que a escala mundial no existe ninguna tendencia a converger, habiéndose mantenido el coeficiente de variación en un nivel muy elevado que ronda la unidad, en tanto que en los países de la OCDE y en las economías abiertas sí se produce convergencia, pues en estos dos grupos, además de partirse de unos niveles de dispersión mucho menores, éstos registran una tendencia decreciente durante el período analizado (si bien en la OCDE parece que no opera dicho proceso durante una parte de los años ochenta).

---

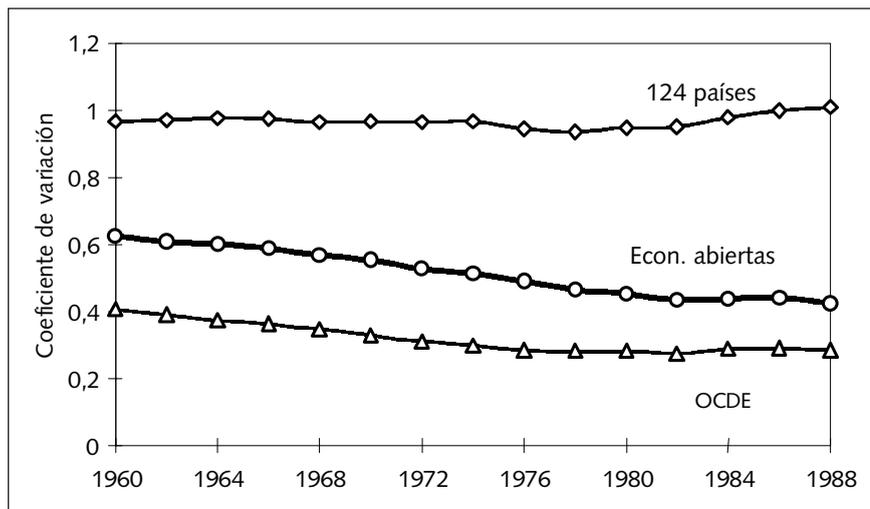
<sup>3</sup> Las economías consideradas abiertas por Sachs y Warner (para el período 1970-89) son: todas las que integran la Unión Europea, Noruega, Suiza, Estados Unidos, Canadá, Australia, Chipre, Japón, Mauricio, Barbados, Hong-Kong, Indonesia, Jordania, Yemen, Corea, Malasia, Singapur, Taiwán y Tailandia. Obsérvese, por ejemplo, que no figura Nueva Zelanda, y es que, de acuerdo con el estudio de estos autores, la liberalización internacional de Nueva Zelanda no se produce hasta 1986.

**GRÁFICO 2**  
**CONVERGENCIA  $\beta$ , OCDE (26 PAÍSES) Y ECONOMÍA ABIERTA (32 PAÍSES)**



Fuente: SUMMERS y HESTON (1991, 1995), y SACHS y WARNER (1995), para la delimitación de las economías abiertas. Véase la nota del gráfico anterior.

**GRÁFICO 3**  
**CONVERGENCIA  $\sigma$ , MUESTRA MUNDIAL (124 PAÍSES),**  
**OCDE Y ECONOMÍAS ABIERTAS**



Fuente: SUMMERS y HESTON (1991, 1995). Véase la nota del gráfico 1.

## 2. EL FENÓMENO DEL «CLUB DE LA CONVERGENCIA MUNDIAL» ABORDADO DESDE LA PERSPECTIVA DE LA TEORÍA DEL CRECIMIENTO

### 2.1. La teoría del crecimiento

Una vez expuesta la información empírica de la sección anterior, el paso siguiente habría de ser el de especificar cuáles son las hipótesis teóricas que dan una explicación adecuada de tales hechos. En este caso se dispone de dos líneas teóricas bien definidas, que son las relacionadas con el *modelo de crecimiento neoclásico* y con los *modelos de catch-up tecnológico*, que conducen a la misma la predicción: se dará convergencia, pero tan sólo entre grupos de economías con una serie de rasgos en común (convergencia condicional).

Muy brevemente, y considerando un grupo de economías ‘similares’ en términos económico-institucionales, la forma de alcanzar dicha conclusión por parte de estos dos enfoques se puede expresar de la siguiente forma: de acuerdo con el modelo de crecimiento neoclásico<sup>4</sup>, dicho conjunto de economías, al tener unos parámetros eco-

<sup>4</sup> El modelo de crecimiento neoclásico se corresponde con las aportaciones de Solow (1956) y Swan (1956) en la denominada «versión con tasa de ahorro exóge-

nómico-institucionales (tasas de inversión en capital físico y humano, nivel tecnológico, entorno empresarial, eficiencia general de los factores, etc.) similares tienden entonces a unos niveles de renta per cápita de equilibrio a largo plazo similares (disponen de un mismo potencial productivo); y así, por la **ley de los rendimientos decrecientes del capital**, se tiene que, en la dinámica de transición al equilibrio de largo plazo, las economías más pobres del grupo (aquellas con unos menores niveles de renta per cápita) crecerán a un ritmo mayor que las más ricas. Es decir, que las economías con menores niveles de renta per cápita, al poseer unos niveles de capital por trabajador menores que los de las más avanzadas ( $(K/L)_P < (K/L)_R$ ), como consecuencia de los rendimientos decrecientes, se caracterizarán por tener una mayor productividad marginal del capital ( $PMgK_P > PMgK_R$ ), lo que permite, entre otras cosas, que para unas mismas tasas de inversión, su acumulación de capital y su crecimiento económico sean mayores que los de las más avanzadas<sup>5</sup>.

Por su parte, el enfoque del *catch-up tecnológico* o «aproximación tecnológica» constituye un segundo mecanismo explicativo del fenómeno de la convergencia que tiene una naturaleza distinta a la preconizada por el modelo neoclásico<sup>6</sup>. La hipótesis es sencilla: si se tiene un conjunto de economías (similares económico-institucionalmente) formado por una economía líder tecnológicamente y un grupo de economías seguidoras, para estas últimas, que tienen un *stock* de capital que incorpora una tecnología más atrasada, el proceso acumulación de capital les permitirá incorporar las tecnologías más eficientes desarrolladas en la frontera tecnológica por el país líder, de tal forma que el proceso de sustitución de capital desfasado por capital que incorpora la tecnología más avanzada permitirá que se incremente la productividad total de los factores (PTF) de las economías seguidoras, proceso que tendrá lugar con mayor intensidad cuanto mayor sea la brecha o *gap* tecnológico entre el país líder y el correspondiente país seguidor. Este mecanismo de convergencia (basado en

---

na»; con Ramsey (1928), Cass (1965) y Koopmans (1965) en la versión con optimización intertemporal, y con las aportaciones más recientes de autores como Mankiw, Romer y Weil (1992) o Sala-i-Martin (de este autor véanse especialmente sus apuntes de 2000), que introducen definiciones más amplias del concepto de capital.

<sup>5</sup> Dicho con otras palabras, las economías más atrasadas, teniendo el mismo potencial, disponen de unas mayores oportunidades de inversión; queda más potencial por aprovechar. Nótese también que una mayor rentabilidad de la inversión estimula la misma, y que el comercio internacional y la inversión extranjera aceleran el proceso descrito.

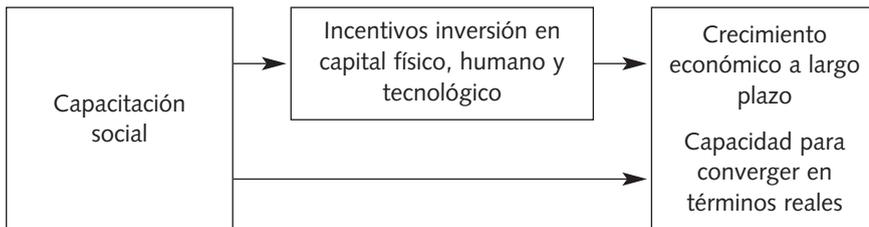
<sup>6</sup> La formulación de esta hipótesis se asocia con las contribuciones de Nelson y Phelps (1966), Abramovitz (1986) y Baumol (1986).

la difusión internacional de la tecnología) no es incompatible con el neoclásico (basado en los rendimientos decrecientes en el capital), y de hecho existen modelos que incorporan ambos, como el de Escot y Galindo (1997) o el de De la Fuente (1995).

## 2.2. «Capacitación social» y club de la convergencia

En el punto anterior se ha descrito el mecanismo que permite que se dé convergencia en niveles de renta per cápita entre economías «similares». En este artículo, la unidad económica de análisis es el país, y el grupo de economías «similares» se corresponde con el club de la convergencia, formado por los países desarrollados más una serie de economías emergentes. Y el estudio del grado de similitud económico-institucional de estos países remite, en última instancia, al estudio de aspectos tales como el marco político y económico (economía de mercado), la estabilidad política, jurídica y macroeconómica, el capital humano, la capacidad del *policy maker* y calidad de las políticas económicas aplicadas por él, etc.

Es decir, que en este punto el centro del análisis se sitúa en la caracterización del entramado económico-institucional –de la *social capability* y de la *social infrastructure*, en terminologías de Abramovitz (1986) y Hall y Jones (1999), respectivamente– resultante de la concreción de todos estos aspectos, de cuya calidad se deriva la estructura de incentivos económicos de la economía, de la cual, a su vez, se derivan los valores de los principales determinantes próximos del crecimiento económico, como, por ejemplo, las tasas de inversión en capital físico y humano, los incentivos para asimilar tecnologías, etc. Esquemáticamente, el papel de la «capacitación social» de un país se puede expresar como sigue:



Lo cual quiere decir, de acuerdo con esta forma de razonar, que una economía caracterizada por los atributos institucionales situados en el primer recuadro obtiene el correspondiente resultado en materia de crecimiento económico de largo plazo y en materia de conver-

gencia hacia los niveles de renta per cápita de las economías más avanzadas por dos vías, indicadas por las correspondientes flechas: de forma indirecta (la flecha de arriba), a través del efecto de las variables del primer recuadro sobre los incentivos para la inversión en sentido amplio, la cual, por su parte, constituye un determinante fundamental de las dos variables situadas en el último recuadro, y de forma directa, tal y como indica la flecha de abajo, en la medida en que el marco institucional y las políticas económicas aplicadas afectan directamente a la eficiencia en la asignación de recursos, en tanto en cuanto influyen en el grado de distorsión de las señales de los precios de los mercados y en el grado de competencia existente en ellos.

La literatura sobre los aspectos relacionados con la capacitación social es muy amplia y de carácter eminentemente interdisciplinar; en cualquier caso, en el *cuadro 1* (pág. 79) se recoge una muestra de los resultados de una serie de estudios empíricos (de corte transversal) en los que de una manera explícita –razonando con la lógica de la teoría del crecimiento– se considera una serie de variables institucionales y de política económica, las cuales se supone que contribuyen a la determinación de los niveles de renta per cápita de largo plazo de las economías, así como a la correspondiente explicación de los fenómenos del crecimiento y la convergencia a largo plazo entre países.

De entre estos resultados merece la pena detenerse en el comentario de algunos de ellos:

*a)* Respecto de la *estabilidad macroeconómica*, tanto la teoría como la evidencia empírica (véase en el cuadro 1 de la página siguiente el trabajo de Fischer 1991), parecen sugerir que el mantenimiento de una política económica rigurosa contribuye positivamente al crecimiento a largo plazo. El argumento general es que unas finanzas públicas sanadas, la ausencia de constantes tensiones inflacionistas y cambiarias y, en fin, una evolución libre de vaivenes a corto plazo de los principales agregados permiten una más eficaz (y menos distorsionada) formación y variación de los precios relativos, lo que permite a los agentes económicos tomar decisiones en un contexto de menor incertidumbre.

*b)* Por su parte, la *apertura al comercio internacional* y la *aplicación de políticas económicas liberalizadoras*, como indica el resultado de Sachs y Warner (1995) o el de Fernández Cornejo y Escot (1998), es claro que favorecen el crecimiento a largo plazo y la convergencia real en la medida en que mediante la aplicación de estas líneas de política económica se introduce más competencia en los mercados, se mejora la eficiencia en la asignación de recursos, se fomenta una mayor especialización internacional de los factores, se desmovilizan factores ocio-

**CUADRO 1**  
**VARIABLES INSTITUCIONALES Y DE POLÍTICA ECONÓMICA**  
**RELACIONADAS CON EL CRECIMIENTO Y LA CONVERGENCIA REAL**

<b>Variable explicada: CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LARGO PLAZO</b>			
<b>Autor</b>	<b>Muestra</b>	<b>Período</b>	<b>Variables significativas</b>
Barro (1991)	98 países	1960-85	Capital humano (+) Consumo público (-) Inestabilidad política (-) Distorsiones en los precios (-)
Fischer (1991)	73 países	1970-85	Estabilidad macroeconómica (+) [tasa de inflación, deuda externa, déficit público]
Mankiw, Romer y Weil (1991)	98 países	1960-85	Inversión en capital humano (+)
Alesina y Rodrik (1994)	70 países	1960-85	Desigualdad en la distribución de la tierra y la renta (-)
Sachs y Warner (1995)	79 países	1970-89	Apertura al comercio internacional (+)
Mauro (1995)	58 países	1960-85	Eficiencia burocrática (+) estabilidad política (+)
Brunetti (1997)	Hasta 117 países	Diversos períodos	Volatilidad de la política económica (-) Predecibilidad del marco institucional (+)
Fdez. Cornejo y Escot (1998)	85 países	1970-92	Libertad económica (+) Políticas liberalizadoras (+)

*Nota:* Se trata en todos los casos de análisis de corte transversal, para muestras mundiales de países, en donde se escogen los promedios para cada país de una serie de variables para el período considerado, y se estiman por mínimos cuadrados ordinarios las relaciones existentes entre ellas. El signo positivo indica una asociación positiva entre la correspondiente variable institucional o de política económica y el crecimiento de largo plazo y la capacidad para converger en términos reales.

sos, se hace a la economía más permeable a las ideas desarrolladas en el exterior, etc<sup>7</sup>.

c) En lo relativo a los *regímenes políticos* y su relación con el crecimiento. En una primera aproximación, parece que lo que Olson

<sup>7</sup> Sobre estos aspectos existe una amplia literatura, dentro del campo de la economía internacional, en la que se pueden destacar, entre otros, los estudios sobre la economía política del fracaso de las estrategias de desarrollo hacia adentro (véanse Baldwin, 1989, o Krueger, 1996).

(1996) denomina «democracia estable» –aquella que garantiza los derechos individuales a la propiedad y el cumplimiento de los contratos a través de las generaciones– se acerca, como muestra la experiencia de los países que son en la actualidad economías desarrolladas, al prototipo de régimen político que permite alcanzar un máximo desarrollo a largo plazo. No obstante, la cuestión acerca de si la democracia fomenta el crecimiento en mayor medida que cualquier otro sistema político es muy controvertida. Como ponen de manifiesto en un completo estudio panorámico Przeworski y Limongi (1993), «la conclusión es que los científicos sociales saben realmente poco sobre el tema: nuestra intuición es que las instituciones políticas cuentan a la hora de explicar el crecimiento, pero pensar en términos de regímenes parece que no permite captar adecuadamente las diferencias relevantes». Dicho en otros términos, quizá lo más relevante en este caso sea la identificación de modelos alternativos de gobierno, en función de cómo se realiza la toma de decisiones y de cómo se ejecutan, y analizar los resultados correspondientes en materia de crecimiento. Ésta es la línea desarrollada por Brunetti (1997), el cual (véase el cuadro 1) concluye que las variables cualitativas altamente significativas para el crecimiento económico son la «volatilidad de la política económica» del gobierno (con incidencia negativa) y la «predecibilidad del marco institucional» (con incidencia positiva).

d) En lo que respecta a la incidencia de la *corrupción y de las actividades de rent-seeking*, una de las intuiciones económicas más claras es la que relaciona positivamente el dinamismo económico con la honestidad y la eficiencia del sistema administrativo y burocrático<sup>8</sup>, y son estos aspectos los que centran la atención del trabajo de Mauro (1995). Este autor (ver cuadro 1) estima la relación existente entre el crecimiento económico y un ‘índice de eficiencia burocrática’ (que es la media de tres índices: ‘eficiencia judicial’, ‘corrupción’ y ‘trámites burocráticos’), así como con un índice de estabilidad política, y obtiene unos resultados altamente significativos (y con el signo esperado). Este resultado de Mauro se basa en la aportación de Murphy, Shleifer y Vishny (1991, 1993), quienes analizan, tanto desde un punto de vista teórico como empírico, la relación existente entre las actividades de *rent-seeking*<sup>9</sup> y el crecimiento económico. El eje central de su análi-

<sup>8</sup> Sobre este tema, véase el nº 3, vol. I, de la REVISTA ESPAÑOLA DE CONTROL EXTERNO, dedicado monográficamente a la economía de la corrupción.

<sup>9</sup> Inversión de recursos y dedicación de talentos humanos a la búsqueda de rentas monopólicas, derivadas de toda suerte de favores políticos, o acciones similares, con resultados esencialmente redistributivos de la riqueza y escasa o nulamente productivos.

sis consiste en la distinción de dos sectores básicos en la economía: un sector «productivo», dedicado a la generación del *output* de la economía, así como al desarrollo de nuevas ideas para aumentar la productividad, y un sector dedicado a la «búsqueda de rentas». A partir de ahí se investigan los incentivos existentes para invertir y para ejercer la actividad profesional de los individuos en uno o en otro, lo que les lleva a concluir que los países con una tecnología altamente productiva en el sector de búsqueda de rentas (plasmada en aspectos tales como fácil corrupción y pobre definición y ejecución de las leyes que impliquen una escasa protección de los derechos de propiedad) experimentarán un pobre rendimiento económico<sup>10</sup>. Otro aspecto más concreto que también analizan es el relativo a la asignación de los «talentos» (las personas más capacitadas, que desempeñan un papel fundamental en la toma de decisiones económicas) entre ambos sectores y las repercusiones que de ello se deriva para el crecimiento económico. La hipótesis que defienden es que en los países donde se premien más las actividades de búsqueda de rentas que las actividades relacionadas con la iniciativa empresarial atraerán a los principales talentos hacia la primera de ellas, conduciendo así al estancamiento económico<sup>11</sup>.

Antes de cerrar este epígrafe puede resultar interesante hacer una mención a *La Nueva Economía Institucional como esquema teórico integrador y sistematizador de las líneas teóricas de los puntos anteriores*.

La mayoría de los modelos construidos por la teoría económica ortodoxa ignoran el hecho de que el mundo real se caracteriza por la existencia de fricciones de toda índole que afectan a las acciones o

---

<sup>10</sup> En concreto, estos autores señalan dos vías a través de las cuales se produce este resultado: en primer lugar, las actividades de búsqueda de rentas están sujetas a rendimientos crecientes (cuanto más generalizadas estén este tipo de actividades más rentable/atractivo resulta entrar en ellas y no en el sector productivo de la economía), con lo que niveles muy elevados de *rent-seeking* pueden autosostenerse; en segundo lugar, destacan que las actividades de búsqueda de rentas relacionadas con el sector público son las que afectan más negativamente a las actividades relacionadas con la innovación, con lo que ello significa de perjuicio para el crecimiento económico.

<sup>11</sup> Para probar esta hipótesis añaden a las regresiones de convergencia de Barro (1991) la *ratio* de estudiantes matriculados en derecho respecto del total de alumnos matriculados en enseñanza universitaria (se entiende que las actividades de los abogados tienen que ver fundamentalmente con el sector de búsqueda de rentas), y lo mismo hacen para los matriculados en ingeniería (se supone que los ingenieros desarrollan su actividad profesional fundamentalmente en el sector productivo), obteniendo como resultado una relación negativa entre crecimiento económico y la *ratio* de matriculación en derecho, y al contrario para el caso de las matriculaciones en ingeniería.

transacciones económicas<sup>12</sup>. Pues bien, en el momento en que se considere que los derechos de propiedad no están perfectamente definidos (no son completos) y que los intercambios tienen un coste (es decir, que existen costes de transacción en todos los ámbitos<sup>13</sup>), la situación puede cambiar sustancialmente. Esto es lo que se encarga de estudiar la corriente teórica desarrollada en torno al *enfoque de los costes de transacción*, y particularmente la vertiente desarrollada por los historiadores de la economía en la línea de Douglass North, los cuales manifiestan un destacado interés por el estudio del crecimiento a largo plazo y la convergencia (véanse, por ejemplo, North, 1981, 1990; Crafts y Toniolo, 1996, o Maddison, 1995). Desde este punto de vista, el complejo de restricciones institucionales existentes en una economía, constituido por una combinación de restricciones formales e informales, es un reflejo de los costes asociados con la realización y el cumplimiento de acuerdos y contratos. De esta forma, al haber eliminado el supuesto de ausencia de fricciones en los intercambios se justifica la existencia de toda una serie de instituciones –una de las cuales es el mercado– cuyas funciones serían las de minimizar los costes de transacción inherentes a dichos intercambios<sup>14</sup>.

De un planteamiento como éste se deduce de manera directa que el marco institucional juega un papel central en la explicación del comportamiento en materia de crecimiento de una economía<sup>15</sup>. Como se encarga de ilustrar North, existen diversas posibilidades en cuanto a

---

<sup>12</sup> Por ejemplo, en el modelo macroeconómico neoclásico subyace, de un lado, un entorno económico caracterizado por la existencia de competencia perfecta en todos los mercados, y de otro, un universo especial que permite la total ausencia de fricciones en los intercambios. Ello presupone, en el primer caso, un entorno institucional estable, transparente, con unas reglas del juego económico y unos derechos de propiedad perfectamente definidos, y con una autoridad pública que tiene la capacidad de hacer cumplir dichas reglas y derechos con un coste cero, y en el segundo, la existencia de una tecnología del intercambio que permite que todas las transacciones se lleven a cabo de forma instantánea y sin costes.

<sup>13</sup> La expresión «transacción» se emplea en un sentido amplio; es decir, hace referencia a toda interacción entre individuos que implique una transacción, pudiendo realizarse ésta en los ámbitos económico, político o jurídico.

<sup>14</sup> Obsérvese que lo que se hace es generalizar al conjunto de instituciones el razonamiento que permitió a Coase (1937) justificar la existencia de una institución concreta: la empresa.

<sup>15</sup> Asimismo, North, con la ayuda de otros ingredientes (como el supuesto de que los «actores» que llevan a cabo las elecciones manejan «modelos subjetivos» del funcionamiento de la economía, o el supuesto de existencia de un fenómeno de «inercia institucional» o «dependencia de la senda»), se propone el ambicioso objetivo de construir una *teoría general del cambio institucional*. Para una exposición detallada, véanse North (1990) o Eggertsson (1995); para una crítica a la pretensión de construir una «gran teoría» de la dinámica del cambio social, véase Tóye (1995).

la generación y a la evolución en el tiempo de dicho entramado institucional. Una de esas posibilidades consiste en el desarrollo de un sistema institucional que inhiba el crecimiento, como pudo ser el caso de la China de los mandarines (con un sistema administrativo-burocrático que desincentivaba la competencia, la innovación y el cambio); y otra de las posibilidades consiste en el desarrollo de un sistema institucional que fomente el crecimiento económico, como podría haber sido el caso del mundo occidental, y fundamentalmente de los países anglosajones, donde fue surgiendo una serie de instituciones (como la separación de poderes en la esfera política, el capitalismo, en la esfera económica, o la creación de un sistema eficiente de defensa de los derechos de propiedad –particularmente los de la propiedad intelectual– en la esfera jurídica) que fomentaron la competencia empresarial, la innovación y el cambio. El que se alcance un arreglo institucional más próximo al primero o al segundo depende de multitud de factores, que van desde las formas de interacción social entre los individuos hasta los objetivos y la fortuna de las políticas aplicadas por los *policy-maker* (el *policy-maker* ya no es un guardián social benevolente y omnisciente), pasando por los avatares relacionados con la propia historia del país.

### 3. CONCLUSIONES

Recapitulando lo expuesto hasta ahora, merece la pena destacar dos aspectos: en primer lugar, el modelo de crecimiento neoclásico y el enfoque del *catch-up* tecnológico de Abramovitz proporcionan una explicación teórica del fenómeno de la convergencia condicional y de la existencia del ‘club de la convergencia mundial’; en segundo lugar, la amplia literatura existente sobre temas relacionados con la *social capability* parece apuntar a que existen numerosos factores de índole económico-institucional y de política económica que influyen positivamente sobre el crecimiento a largo plazo de las economías y sobre su capacidad para converger con los países más avanzados. Se pueden citar, entre otros: la estabilidad política y macroeconómica, las inversiones en capital humano, una distribución no excesivamente desigual de la renta, la apertura al comercio internacional y la seguridad jurídica y las garantías del cumplimiento de los derechos de propiedad.

Por otra parte, de lo analizado se pueden extraer dos implicaciones para la política de desarrollo, particularmente relevantes en el contexto de una economía mundializada: en primer lugar, las *políticas de ordenación* (las que se ocupan de la configuración y ejecución

de las reglas del juego económico) son especialmente importantes, dado que su diseño ejerce una influencia muy relevante sobre los incentivos que tienen los agentes económicos para llevar a cabo actividades productivas. En segundo lugar, dicho diseño debe tomar en consideración la propia *capacidad del estado*, éste no es un guardián social benevolente y omnisciente, y puede ser mejor moderar el grado de ambición de la intervención estatal a cambio de concentrarla en ámbitos en los que ésta resulte manifiestamente mejor que la solución del mercado (véase el *Informe sobre el desarrollo del Banco Mundial de 1997*).

Para terminar, una observación: como se ha expuesto en este artículo, los determinantes próximos del crecimiento per cápita son la acumulación de capital (físico y humano) y el progreso técnico; al mismo tiempo, estas últimas son determinadas por el marco institucional y por la política económica aplicada; pero, ¿qué es lo que determina, a su vez, que algunos países posean unas instituciones y unas políticas económicas mucho mejores que otros? ¿Cómo se hace para pasar de un marco institucional altamente deficiente a uno de mejor calidad? Como señala Jones (1998, pág. 138), «esto se empieza a parecer a las maravillosas muñecas 'matrioshka' de Rusia, en las cuales cada figura contiene a su vez otra más, ya que cada una de nuestras respuestas a la cuestión de qué es lo que determina el éxito en el crecimiento a largo plazo parece dar lugar a una nueva cuestión». En cualquier caso, existen también algunos intentos de responder a estas dos cuestiones: de la primera se ocupan fundamentalmente los historiadores de la economía; la segunda tiene que ver con la literatura actual sobre la *economía política de las reformas económicas*, la cual, en el marco de los desarrollos del enfoque positivo de la política económica, trata de analizar, entre otras cosas, cuáles son las restricciones políticas con que se enfrentan las diferentes propuestas de política económica, cuál es la secuencia que deben seguir dichas políticas económicas, etc<sup>16</sup>.

## BIBLIOGRAFÍA

- ABRAMOVITZ, M. (1986): «Catching-up, Forging Ahead, and Falling Behind», *Journal of Economic History*, 46, págs. 385-406.
- ALESINA, A., y RODRIK, D. (1994): «Distributive politics and Economic Growth», *Quarterly Journal of Economics*, May 1994, págs. 465-490.

<sup>16</sup> Un buen manual sobre esta materia es el de Drazen (2000).

- ANDRÉS, J.; DOMÉNECH, R., y MOLINAS, C. (1993): «Growth, Convergence and Macroeconomic Performance in OECD Countries: A Closer Look», *Documento de Trabajo D-93003*, Ministerio de Economía y Hacienda.
- BALDWIN, R. E. (1989): «The Political Economy of Trade Policy», *Journal of Economic Perspectives*, 3, págs. 119-135.
- BANCO MUNDIAL (1997): *Informe sobre el Desarrollo Mundial 1997. El Estado en un mundo en transformación*, Banco Mundial, Washington, D. C.
- BARRO, R. (1991): «Economic Growth in a Cross Section of Countries», *Quarterly Journal of Economics*, 106, págs. 407-443.
- BAUMOL, W. J. (1986): «Productivity Growth, Convergence, and Welfare: What the Long-Run Data Show», *American Economic Review*, 76, págs. 1072-1085.
- BRUNETTI, P. (1997): *Politics and Economic Growth. A Cross-Country Data Perspective*, Development Centre, OCDE, París.
- CASS, D. (1965): «Optimum Growth in an Aggregative Model of Capital Accumulation», *Review of Economic Studies*, 32, págs. 233-240.
- DE LA FUENTE, A. (1995): «Inversión, *catch-up* tecnológico y convergencia real», *Papeles de Economía Española*, 63, págs. 18-34.
- DRAZEN, A. (2000): *Political Economy in Macroeconomics*, Princeton University Press, Princeton.
- ESCOT, L., y GALINDO, M. A. (1997): «Difusión tecnológica y modelos de crecimiento», *Documento de trabajo nº 9705*, Universidad Complutense de Madrid.
- FERNÁNDEZ CORNEJO, J. A., y ESCOT, L. (1998): «Políticas liberalizadoras, crecimiento y convergencia», *Hacienda Pública Española*, 145, págs. 13-25.
- FERNÁNDEZ DÍAZ, A., y ESCOT, L. (1999): «Ciclos y crecimiento económico: una reconsideración», en A. Fernández Díaz (ed.), *Fundamentos y papel actual de la política económica*, Pirámide, Madrid.
- FISCHER, S. (1991): «Growth, Macroeconomics, and Development», *Macroeconomics Annual 1991, NBER*, págs. 330-379.
- HALL, R. E., y JONES, C. I. (1999): «Why do Some Countries Produce so Much More Output Per Worker than Others?», *Quarterly Journal of Economics*, págs. 83-116.

- JONES, C. I. (1998): *Introduction to Economic Growth*, Norton, Nueva York.
- KOOPMANS, T. C. (1965): «On the Concept of Optimal Economic Growth», en *The Econometric Approach to Development Planning*, North Holland, Amsterdam.
- KRUEGER, A. O. (1996): *La economía política de la reforma en los países en desarrollo*, Alianza Editorial, Madrid.
- MANKIW, N. G.; ROMER, D., y WEIL, D. N. (1992): «A Contribution to the Empirics of Economic Growth», *Quarterly Journal of Economics*, 107, págs. 408-437.
- MAURO, P. (1995): «Corruption and Growth», *Quarterly Journal of Economics*, agosto 1995, págs. 681-712.
- MURPHY, K. M.; SHLEIFER, A., y VISHNY, R. W. (1991): «The Allocation of Talent: Implications for Growth», *Quarterly Journal of Economics*, 106, págs. 503-530.
- MURPHY, K. M., SHLEIFER, A. y VISHNY, R. W. (1993): «Why is Rent-Seeking So Costly to Growth?», *American Economic Review*, 83, págs. 409-414.
- NELSON, R., y PHELPS, E. S. (1966): «Investment in Humans, Technological Diffusion, and Economic Growth», *American Economic Review*, May, 1966, nº 2, págs. 69-82.
- NORTH, D. C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, Nueva York.
- OLSON, M. (1996): «Big Bills Left on Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 10, nº 2, págs. 2-24.
- PRZEWORSKI, A., y LIMONGI, F. (1993): «Political Regimes and Economic Growth», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 7, nº 3, páginas 51-69.
- RAMSEY, F. (1928): «A Mathematical Theory of Saving», *Economic Journal*, 38, 543-559.
- SACHS, J. D., y WARNER, A. (1995): «Economic Reform and the Process of Global Integration», *Brookings Papers on Economic Activity*, 1: 1995, págs. 2-118.
- SALA-i-MARTÍN, X. (2000): *Apuntes de crecimiento económico*, 2ª edición, Antoni Bosch, Barcelona.

- 
- SOLOW, R. (1956): «A Contribution to the Theory of Economic Growth», *Quarterly Journal of Economics*, 70, págs 65-94.
- SUMMERS, R., y HESTON, A. (1991): «The Penn World Table (Mark 5): An Expanded Set of International Comparisons, 1950-1988», *Quarterly Journal of Economics*, May 1991, págs. 328-368.
- (1995): «Penn World Tables 5.6», *University of Toronto*, <http://can-sim.epas.utoronto.ca:5680/pwt/pwt.html>.
- SWAN, T. W. (1956): «Economic Growth and Capital Accumulation», *Economic Record*, 32, págs. 334-361.