

La co-evolución de la cultura y las instituciones como explicación del atraso económico

por

Gonzalo Castañeda*

Departamento de Economía

Universidad de las Américas-Puebla

gonzalo.castaneda@udlap.mx

Sinopsis

Después de presentar una breve síntesis de la literatura reciente sobre crecimiento económico e identificar los factores causales remotos o fundamentales, el artículo analiza el desarrollo económico de los países a través de un proceso co-evolutivo, en el que instituciones formales vinculadas al estado de derecho se transforman a la par de la cultura subyacente. A partir de este proceso se abre la posibilidad de equilibrios múltiples y, por ende, se explica el atraso económico por la presencia de una cultura ‘oportunista’ que se desenvuelve en un entorno de ilegalidad. A través de un modelo de teoría de juegos evolutivos se muestra que un escenario de bajo ingreso per-capita resulta muy difícil de erradicar, tanto por la existencia de la inercia institucional propia de la co-evolución, como por la relevancia que tienen factores remotos (geográficos y socioculturales) en la probabilidad de que la economía haya tomado una determinada senda de crecimiento.

Esta versión 3 de marzo 2005, Salamanca, España.

1.- Introducción

Uno de los fenómenos más inquietantes en el campo de la Economía es, sin duda alguna, la dificultad observada en un sinnúmero de países para dejar a un lado ciertas condiciones del subdesarrollo: un bajo ingreso per-cápita, pobreza extrema en un segmento importante de la población, bajos niveles de educación, rezagos tecnológicos, crisis económicas recurrentes y deficientes servicios de salud, vivienda y seguridad pública. Subdesarrollo que se suele mantener por varios siglos, inclusive en países que tiempo atrás emprendieron un proceso de industrialización.¹ Si bien los modelos de corte neoclásico explican el bajo ingreso per-cápita como un problema de ahorro o de inmadurez tecnológica, y estos a su vez como consecuencia de imperfecciones en los mercados que distorsionan los incentivos, diversos pensadores de finales del siglo XIX e inicios del XX enfatizaban, en contraste, que los orígenes del atraso se encontraban en factores que iban más allá del ámbito de la economía, como podría ser la religión o la geografía.² Sin embargo, a pesar de tener la virtud de visualizar el problema desde una óptica más amplia, estas explicaciones carecían del marco analítico adecuado para poder formalizar una teoría consistente.

En particular, estas ‘teorías histórico-geográficas’ no eran capaces de articular un mecanismo causal que explicara cómo estos factores remotos producían una inercia tal que su influencia se sostenía por periodos muy prolongados. En este artículo se plantea una primera aproximación al problema mediante el uso de la teoría de juegos evolutivos, la cual explica dicha inercia a través de equilibrios múltiples y un mecanismo de retroalimentaciones sucesivas entre factores culturales, como sería la confianza social, e instituciones formales, como sería el grado de legalidad. Es decir, se argumenta que las sociedades pueden adoptar trayectorias muy divergentes a partir de un proceso evolutivo en el que diferentes patrones culturales hacen factible distintos tipos de instituciones, las que al consolidarse en la población acentúan visiones culturales divergentes de como el mundo opera.

¹ Sobre las disparidades en el PIB de los países y su productividad ver Hall y Jones (1999) y Easterly y Levine (2001). Siguiendo el argumento de Pritchett (1997), habría que mencionar que las diferencias en ingreso per-cápita no eran tan notorias a inicios del siglo XIX debido a que el ingreso per-cápita de una región pobre no puede ser inferior a su nivel de supervivencia, ya que de lo contrario sus pobladores dejarían de existir, y a que las tasas de crecimiento observadas históricamente en los países ricos han sido considerables.

² Weber en su libro “The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism”, publicado en 1904 y 1905, fue el primer en establecer cierta línea de causalidad entre el ethos de una religión y el desempeño económico de una sociedad. En 1911, Werner Sombart publicaría su controversial libro “The Jews and Modern Capitalism” en el que se establece que el origen del capitalismo se remonta al ethos del Judaísmo.

El que ciertos países sigan una pauta de desarrollo que los lleve a un equilibrio inferior (i.e. bajo ingreso per-cápita), mientras que otros mantengan un desempeño económico satisfactorio por periodos prolongados se explica por la presencia de ciertos factores distantes en el tiempo. Estos factores remotos, que bien puede ser de tipo geográfico, demográfico o cultural, hacen posible el surgimiento de determinados factores causales mediatos (e.g. instituciones), los que a su vez explican elementos más inmediatos como los que enfatizan modelos de crecimiento neoclásico (inversión en maquinaria y equipo, capital humano, progreso tecnológico).

Entre los factores distantes del desarrollo de una determinada región se podrían encontrar, por ejemplo, las condiciones orográficas que la mantuvieron aislada por muchos años; una dotación de recursos naturales que favorecía las economías de escala y la concentración económica; o bien la incapacidad de sus pobladores para comunicarse con ajenos debido a la existencia de normas sociales surgidas décadas atrás cuando, por razones fortuitas, un conquistador estableció un régimen totalitario cerrado al exterior. Así, un alto grado de densidad o estrechez social en las redes que conforman a la sociedad hace que el comportamiento de la población sea guiado mediante mecanismos de presión social muy rígidos, a la vez que dificulta la creación de instituciones conducentes a la protección de los derechos de propiedad. En síntesis, los factores remotos (e.g. grado de densidad social) difieren de un país a otro e inciden de manera sostenida en las trayectorias de desarrollo que cada uno toma, siendo estas trayectorias o inercias generadas a partir de un proceso co-evolutivo entre factores culturales mediatos e instituciones formales.

Debido a que la endogeneidad de una determinada variable se define en función del horizonte de estudio y la perspectiva académica con la que se concibe el problema, en el planteamiento anterior se supone que estos factores remotos son exógenos dado que se mantienen inalterados mientras transcurre el proceso evolutivo y el equilibrio se materializa. Sin embargo, cuando el horizonte y la perspectiva se amplían es posible apreciar que algunos de estos estados estacionarios no son del todo robustos, en tanto que existen accidentes históricos y factores desestabilizadores que logran inducir una ruptura en el sistema.³ Este podría ser el caso de un *status-quo* en el que los miembros

³ Cabe aclarar que en la cultura misma de una sociedad se encuentra la noción que se tenga de 'desarrollo', 'crecimiento', 'progreso', 'prosperidad' o como se le quiera identificar al desempeño socio-económico. Bajo esta perspectiva, un ejemplo de perturbación externa sería el tratar de imponer un concepto de desarrollo ajeno a una determinada sociedad. Imposición que podría darse como resultado de

de un grupo económicamente desfavorecido se coordinan para presionar y, así, lograr el rompimiento inercial que conduzca a la sociedad hacia un nuevo equilibrio.

No obstante, estas rupturas suelen darse con poca frecuencia dado que sólo tienen lugar cuando se manifiesta una importante perturbación en el sistema. Esta perturbación puede ser exógena a la comunidad. Por ejemplo, cuando resulta de una conquista militar iniciada por cambios en la situación geopolítica mundial; cuando ocurre a raíz de un cataclismo ecológico; o bien por producirse como parte de un cambio tecnológico importado. Pero también puede ser de naturaleza endógena, como cuando la ruptura surge de la dinámica interna del mismo sistema. Este sería el caso de una revolución social y política, y el de un cambio tecnológico endógeno de gran relevancia. Por ello, es posible observar que algunos países –los menos- han logrado romper la inercia en la que se encontraban y así alcanzar un nivel de desarrollo más avanzado, como sería el caso de los llamados tigres del sureste asiático a finales del siglo XX.

El resto del artículo se estructura de la siguiente forma. En la segunda sección se hace un repaso de la literatura moderna sobre el crecimiento económico enfatizando las líneas de causalidad sugeridas por cada teoría y las condiciones iniciales de trayectorias dependientes, lo que lleva a abogar por la necesidad de incorporar elementos socioculturales en el análisis. Elementos que pueden ser importantes para explicar tanto las condiciones iniciales como la rigidez observada en las trayectorias de desarrollo.⁴ En la tercera sección se revisan algunas posiciones culturalistas que enfatizan la ética religiosa de las sociedades, los vectores socioculturales que caracterizan a la psicología social, y el impacto que el capital social tiene en el desempeño económico. Para posteriormente estructurar una teoría del gobierno social, en la que se enfatiza que los incentivos y la agencia humana son importantes, pero que esta última se ve condicionada por factores socioculturales que emanan de los procesos históricos de una región. En la cuarta sección se elabora un sencillo modelo co-evolutivo a partir de un sistema de dos ecuaciones de la dinámica de replicación, en el que las actitudes de los individuos (cultura) y el apego a un determinado estado de

presiones de competitividad, la inserción al comercio internacional, cambios en el orden económico internacional y en las esferas de poder mundial, entre otros

⁴ En este artículo se considera al crecimiento económico como un ingrediente importante del desarrollo o desempeño económico, y por ello estos términos se utilizan indistintamente. Sin embargo, el mismo carácter cultural de la noción del bienestar de una sociedad hace evidente que lo que el modelo identifica como una trampa de pobreza o subdesarrollo no necesariamente implica un menor nivel de bienestar.

derecho (instituciones) evolucionan simultáneamente. En la quinta sección se presentan algunos ejercicios de estática comparativa con el objetivo de estudiar el impacto que tienen ciertos factores remotos (exógenos) en la definición de la trayectoria inercial y en el tipo de sistema sociocultural imperante en una determinada sociedad. En la sexta sección se presenta una breve digresión sobre la posibilidad de que algunos de estos equilibrios no sean del todo robustos, por lo que se hace hincapié en factores desestabilizadores surgidos de los beneficios potenciales que pudieran obtener ciertos grupos sociales cuando se fractura el *status quo*. Finalmente, se presentan las conclusiones y las implicaciones del modelo co-evolutivo para el análisis econométrico.

2.- Líneas de causalidad en el crecimiento económico

En esta sección se señalan las variables que la literatura identifica como factores de primer orden en la explicación del desempeño económico de largo plazo de los países; medido éste a través del ingreso per-cápita, la tasa de crecimiento promedio de varios años, o bien el grado de inequidad en la distribución del ingreso. Una vez presentadas estas teorías se resalta la importancia de elaborar un marco alternativo que parta de la premisa de que los individuos se pueden caracterizar a través de un *homo socioeconomicus*, en el que factores socioculturales son esenciales en la toma de decisiones.⁵ Dicho enfoque no solo ayuda a precisar las condiciones iniciales del crecimiento, sino también a explicar la naturaleza de la inercia institucional a partir de un proceso co-evolutivo, inercia que la literatura ortodoxa concibe usualmente como una consecuencia de las externalidades positivas (e.g. efectos de aglomeración y complementariedades tecnológicas) y la distribución del poder en la sociedad.⁶

2.a.- Revisión de la literatura: factores remotos, mediatos e inmediatos.

La literatura sobre desarrollo económico define a la acumulación en los acervos del capital físico y humano (salud, educación), y a los cambios en la productividad como los tres elementos inmediatos o próximos del crecimiento en el

⁵ Llama la atención que Sala-i-Martin (2002) no hace referencia explícita alguna a las variables socioculturales en su revisión de la literatura sobre la economía del crecimiento. Limitándose a mencionar simplemente la importancia que los estudios empíricos le asignan a las instituciones (e.g. derechos de propiedad, estructura y presencia de ciertos mercados, tamaño de la burocracia y políticas gubernamentales, libertades y estabilidad política, inequidad y conflictos sociales).

⁶ En cuanto al tema de economía política ver Olson (1982), Acemoglu y Robinson (2000), Acemoglu (2003) y referencias ahí citadas. En cuanto al proceso de inserción social de las decisiones económicas y las instituciones ver Granovetter (1985), Aoki (2001) y Greif (2003).

ingreso per-cápita. Esta aseveración resulta evidente si se plantea que los insumos básicos en una función de producción son la mano de obra, los acervos de capital físico y humano, y el desarrollo de tecnología.⁷ Por lo que no es de extrañar que en los ejercicios econométricos, que miden relaciones promedio, se aprecie recurrentemente la relevancia estadística de la inversión física y la acumulación del capital humano sobre el crecimiento; especialmente si se trata de una muestra de corte transversal que incluye a unidades agregadas o países, y se hace uso de un modelo en el que la relación de causalidad no es del todo especificada. De aquí que el interés académico se haya avocado inicialmente a determinar cual de estos tres elementos es empíricamente más importante.⁸ Sin embargo, saber cuales son los factores mediatos y fundamentales del crecimiento en el ingreso y la productividad total de los factores resulta ser intelectualmente mucho más estimulante y, en términos de política pública, mucho más relevante. En cuanto a los factores mediatos que explican la dotación de recursos y la productividad se suelen mencionar a los siguientes: el uso de políticas macroeconómicas adecuadas, mayor democracia, menor inestabilidad política, más infraestructura, sistemas financieros más desarrollados y mayor nivel de urbanización.⁹

Obviamente, el establecer una jerarquía que diferencia a los determinantes del crecimiento entre factores inmediatos, mediatos y fundamentales implica la estructuración de una línea de causalidad; sin embargo, la articulación de dicha línea continúa siendo debatida por los científicos sociales.¹⁰ Por ejemplo, algunos autores

⁷ En un modelo neoclásico con rendimientos decrecientes a la Solow, el crecimiento en el ingreso per-capita está negativamente relacionado con el nivel inicial de ingreso per-capita. Situación que de ser válida empíricamente indicaría que la brecha entre países pobres y ricos tendería a desaparecer con el transcurso del tiempo. Sin embargo, si se plantea que el ingreso de largo plazo varía de un país a otro se habla, entonces, de una hipótesis de convergencia condicional. De aquí la necesidad de caracterizar este ingreso de largo plazo como una función de la inversión, la escolaridad, la salud pública, la estabilidad política, entre otras variables. Para mayores detalles ver Sala-i-Martin (2002) y referencias ahí citadas.

⁸ Easterly y Levine (2001) presentan evidencia reciente sobre la descomposición del crecimiento en acumulación de factores productivos y su 'residual' (productividad total de los factores o TFP, de acuerdo con sus siglas en inglés), así como algunas referencias bibliográficas sobre el tema.

⁹ Roger (2003) y Temple (1999) presentan una revisión de la literatura sobre los modelos econométricos de crecimiento y sus limitaciones.

¹⁰ Ver por ejemplo, Blis y Klenow (2000) y Blomstrom, Lipsey y Zejan (1996), quienes argumentan que la causalidad va del crecimiento hacia la escolaridad y la inversión, respectivamente. Rodrik y Rigobon (2004) utilizan una novedosa metodología para la identificación de parámetros en modelos de crecimiento en los que existe una doble causalidad. En vez de utilizar la técnica de variables instrumentales, estos autores plantean que en una muestra entre países es factible que exista la heterocedasticidad en el término de error. Por lo tanto, al dividir la muestra en dos sub-grupos que tienen diferentes varianzas para las perturbaciones aleatorias se incrementa el número de momentos con los que se estiman los parámetros del modelo. Un posible criterio para dividir la muestra es apelar a factores geográficos exógenos (e.g. distancia con respecto al ecuador; forma de expansión de la masa continental en la que se ubica el país: horizontal (Europa y Asia) versus vertical (América y África).

enfatan que cierto marco institucional, en el que prevalece la democracia y los contrapesos al ejecutivo, es indispensable para generar las condiciones propicias para la inversión en capital físico y humano, y de ahí hacer posible el crecimiento. Mientras que otros apuntan que una vez iniciado el crecimiento se puede reforzar el marco institucional en favor de un mayor balance de poderes, y con ello lograr la acumulación en los factores productivos; de tal forma que el crecimiento es también factible en aquellos regímenes dictatoriales en los que por alguna razón se ha tomado la decisión de promover la inversión y el nivel de escolaridad.¹¹

En un sentido estricto resulta imposible hablar de factores inmediatos y mediatos en tanto que la línea de causalidad no es unidireccional. Este es el caso de una dinámica co-evolutiva en la que tiene lugar una fuerte retroalimentación entre variables como el nivel de desarrollo tecnológico y el estado de derecho, e inclusive entre variables culturales algo más ‘profundas’ y el grado de legalidad de un país. No obstante, en una concepción alternativa del nivel de ‘profundidad’ de las variables sí se podría hacer referencia a factores inmediatos y mediatos, en tanto que los segundos son de muy diversa índole, mientras que los primeros son unos cuantos y están directamente vinculados al proceso productivo. Asimismo, en una teoría co-evolutiva sí es factible hablar de una línea de causalidad entre ciertos factores remotos y determinadas trayectorias del desarrollo, en las que un conjunto de factores inmediatos y mediatos se mueven en consonancia. Sin que ello elimine la posibilidad de una línea de causalidad inversa entre desempeño económico y estos elementos geográficos o socio-culturales distantes. Sin embargo, este proceso de retroalimentación ‘profundo’ puede darse con un gran desfase en el tiempo, por lo que se descarta una co-evolución entre los factores fundamentales y los inmediatos a lo largo de un cierto periodo, el que en ocasiones podría llegar a abarcar varios siglos.

Por lo anterior, además de detectar cuáles son los factores mediatos clave que hacen factible la mecánica del crecimiento, es necesario precisar el nivel de causalidad ‘profundo’ que permita entender a plenitud el problema y, así, poder elaborar las políticas públicas pertinentes. Es decir, aunque la evidencia empírica hayan encontrado que las “malas” políticas económicas afectan negativamente el crecimiento, el problema crítico consiste en entender ¿por qué en unos países las “malas” políticas son

¹¹ Glaeser et al (2004) presentan un análisis econométrico sobre la causalidad entre capital humano e instituciones.

más recurrentes que en otros? Bajo esta misma tesitura es importante saber ¿por qué unas regiones presentan fuertes rezagos educativos a pesar de que sus gobernantes tienen interés por lograr el crecimiento del ingreso per-capita? Para tratar de dar respuesta a estas interrogantes, los factores mediatos se suelen explicar en la literatura a partir de tres factores de primer orden o fundamentales: la geografía, la integración económica y las instituciones, siendo el primero de estos factores de tipo exógeno mientras que los dos últimos son vistos como parcialmente endógenos debido a que las condiciones iniciales, definidas usualmente por la geografía, ejercen una influencia importante sobre dichos factores.¹²

La Figura 1 resalta que una explicación del crecimiento o desempeño económico tiene muchos cabos sueltos cuando no se incluye como factor de primer orden al gobierno social de una región o país; el cual se entiende como el conjunto de mecanismos socioculturales (relaciones interpersonales, normas sociales, vínculos de poder y valores) que condicionan el comportamiento de los individuos en tanto que éstos son miembros de redes sociales y comunidades específicas.¹³ En el diagrama se enfatiza que el gobierno social incide en la línea causal entre factores exógenos (e.g. geografía) y endógenos (e.g. instituciones e integración económica). El dejar a un lado la injerencia de la cultura, y vincular al comercio internacional y las instituciones exclusivamente con la geografía propicia una lectura cuasi-determinista del desempeño de las naciones. En la realidad, el hecho de que el *homo socioeconomicus* defina sus acciones a partir de un proceso de inserción social en la comunidad hace que el desempeño económico se vea afectado directamente por las creencias y las normas sociales de los individuos.

Bajo la premisa del determinismo geográfico las opciones de política pública se reducen a modificar el impacto de la geografía en la actividad económica, como lo sería el mejorar las condiciones ecológicas de entornos propensos a enfermedades tropicales, desarrollar tecnología conducente a mejorar la productividad agrícola tropical, incrementar la diversificación económica en las diferentes regiones, y reducir los costos de transporte de regiones que se encuentran comercialmente aisladas.¹⁴ Sin embargo,

¹² Para una breve exposición de distintos mecanismos causales entre los factores inmediatos y los fundamentales ver Rodrik (2002).

¹³ Término que parte de la idea de gobierno comunitario de Bowles y Gintis (2002) y de la definición de capital social de Durlauf (1999). Este concepto tiene cierta equivalencia con la idea de ‘meta-instituciones’ o ‘instituciones de participación política’ sugeridas por Rodrik (2000).

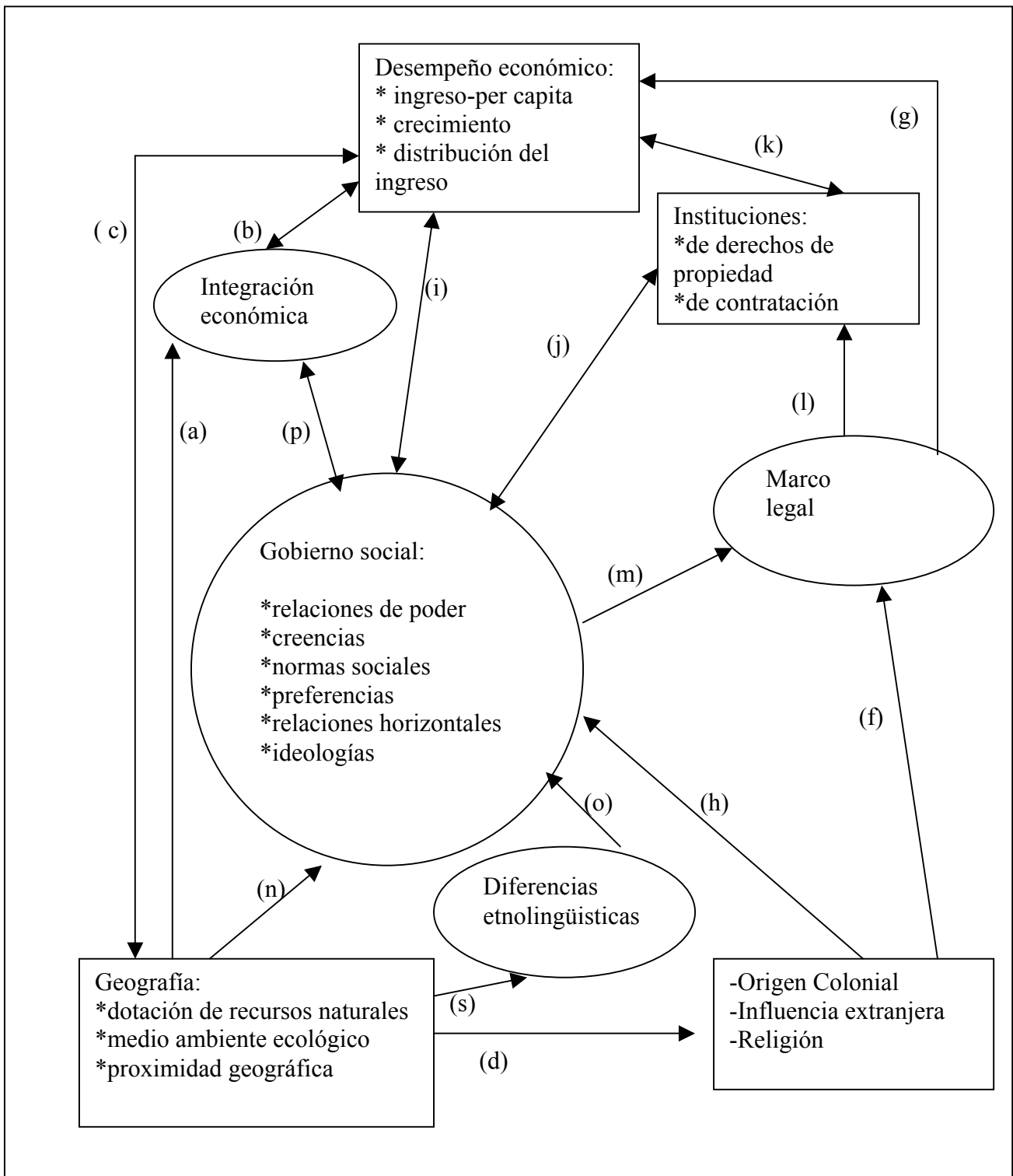
¹⁴ Para un análisis de este tipo ver Sachs (2001)

cuando se incorpora al gobierno social y a la agencia humana en la línea de causalidad la definición e implementación de la política pública se vuelve más compleja. En concreto, del presente análisis se concluye que no existen reglas universales, por lo que para diseñar políticas económicas efectivas es necesario tomar en cuenta al gobierno social subyacente.

Ahora bien, dada la importancia del gobierno social es necesario incorporar al análisis otros factores exógenos que inciden sobre el vector sociocultural, y cuya influencia puede ser tan crítica e inclusive mayor que la de la geografía. En primer lugar, las relaciones horizontales y de poder que caracterizan al gobierno social se explican en distintos países a través de diferencias etnolingüísticas, las cuales pueden dar pauta a una fuerte polarización social.¹⁵ En segundo término, el origen colonial y la influencia extranjera son relevantes ya que inciden en la conformación de las instituciones formales y en el gobierno social de un país. En ocasiones esta influencia se da al transplantar un sistema legal, y en otras a partir de la herencia cultural reflejada en las normas sociales; en particular, la influencia de las religiones, con su carga ideológica, preceptos morales y normas sociales, se introduce a través de este conducto. Cabe mencionar, que tanto la variable etnolingüística, como la variable de origen colonial-influencia extranjera-religión pueden tener una cierta explicación a partir de consideraciones de índole geográfico; no obstante, sus raíces son también producto de elementos ajenos a la geografía y por ello son tratados separadamente.

¹⁵ Ver Asesina y La Ferrara (2004)

Figura 1
Vías de Causalidad del Desempeño Económico de Largo Plazo



El diagrama también resalta que las instituciones de una sociedad son producto de un equilibrio en el que se conjugan elementos formales y la influencia del gobierno

social subyacente. Ya sea que se trate de instituciones de derechos de propiedad o de instituciones de contratación,¹⁶ su naturaleza se debe tanto al uso de una estrategia preconcebida y a la idea de un diseño, como a la espontaneidad propia de la interacción cotidiana de individuos que siguen pautas socioculturales. De esta manera, el estado de derecho, el riesgo de expropiación, las limitaciones al gobierno discrecional, y otras variables que regularmente se usan en estudios econométricos para probar que las instituciones importan para el desempeño de largo plazo, no son solamente el producto de un determinado marco legal y la eficiencia relativa de su diseño, sino también se originan a partir de un bagaje sociocultural.¹⁷ Por lo tanto, el impacto favorable que ciertas reformas institucionales pudieran tener en una economía no suele observarse de manera inmediata, sino hasta el momento en que se hace evidente su interacción con los patrones culturales.

2.b.- La importancia de las condiciones iniciales

En este apartado se explica brevemente la teoría de crecimiento endógeno de Romer (1986) y Lucas (1988) con el propósito de resaltar el papel preponderante que tienen los factores remotos -o condiciones iniciales- en el crecimiento diferenciado entre países y regiones en la literatura neoclásica.¹⁸ Asimismo, se enfatiza que esta teoría tiene el gran mérito de haber formalizado un mecanismo inercial para explicar la existencia de trayectorias dependientes en el tiempo; en las que el estado de la economía depende de la posición que ésta tenía en el periodo previo. Esta inercia se da tanto por la complementariedad de las innovaciones como por argumentos de economía

¹⁶ Las primeras se definen como aquellos mecanismos que restringen el accionar de la clase gobernante y los grupos económicamente poderosos, disminuyendo con ello la capacidad de extracción de rentas que dichas élites tienen sobre la mayoría de la población. Las segundas se definen como los mecanismos que hacen posible el establecimiento de relaciones comerciales entre individuos y empresas no vinculados con el círculo de poder. Términos acuñados por Acemoglu y Johnson (2003) a partir de una propuesta de North (1981), quien distingue entre una “teoría predatoria del estado” y una “teoría de contratación del estado”.

¹⁷ Glaeser et al (2004) señalan que los indicadores institucionales tradicionalmente utilizados por los estudios econométricos para medir restricciones a la discrecionalidad del gobierno suelen ser un reflejo del resultado de la interacción entre los actores de una sociedad, por lo que no necesariamente describen las reglas de un juego duradero. Este es, por ejemplo, el caso del ICRG que incluye evaluaciones subjetivas de inversionistas internacionales sobre el riesgo de los diferentes países, en base a juicios sobre variables como la ley y el orden, calidad de la burocracia, corrupción, riesgo de expropiación por parte del gobierno, y riesgo de repudiación de contratos gubernamentales. Por lo tanto, no es de extrañar que indicadores que miden resultados más que características permanentes sean muy volátiles y estén estrechamente vinculados con el nivel de ingreso per-cápita.

¹⁸ Para una breve síntesis sobre este tipo de modelos ver Roger (2003).

política que racionalizan la manera en que el avance tecnológico puede o no ser obstaculizado.

La presencia de rendimientos crecientes distingue a los modelos de crecimiento endógeno con respecto a sus antecesores neoclásicos.¹⁹ Este tipo de rendimientos surgen en un entorno en el que las empresas operan con economías de escala, en el que existen complementariedades en la tecnología, en donde el conocimiento se difunde (no es apropiable), o bien cuando se dan efectos de aglomeración. Es decir, la existencia de externalidades positivas entre las empresas hace posible que para un nivel de mano de obra fijo, el trabajador se vuelve más productivo cuando el nuevo capital incorpora innovaciones tecnológicas, el conocimiento se difunde y los trabajadores calificados se asocian entre sí. El conocimiento no es exógeno como en el modelo neoclásico a la Solow, dado que éste responde a los incentivos creados en el entorno económico.

Para la economía en su conjunto, los rendimientos crecientes abren la posibilidad de equilibrios múltiples. Por ello se habla de un círculo virtuoso cuando el mayor capital o conocimiento eleva su rentabilidad por una mayor productividad laboral, lo que a su vez incentiva una mayor inversión. De esta manera, la economía se mueve por una senda de alto crecimiento cuando el rendimiento es elevado y los capitales físico y humano son abundantes. Por el contrario, se habla de un círculo vicioso cuando la falta de capital y la ausencia de desarrollo tecnológico limitan la rentabilidad y la posibilidad de realizar inversiones adicionales. Por lo tanto se estará cayendo en una trampa de pobreza cuando no existe la tasa mínima de rendimientos que hagan posible inversiones sucesivas.

En estos modelos la presencia de uno u otro equilibrio depende de condiciones iniciales, por lo que resulta muy complicado salir de una trampa de pobreza debido a los problemas de coordinación que se dan cuando existe una diferencia entre los

¹⁹ El análisis de Lucas y Romer tienen un antecedente importante en el trabajo de Myrdal (1957). Para este autor la presencia de rendimientos crecientes en el proceso productivo genera un proceso de causalidad acumulativo o circular, por el que un país o región en expansión atrae recursos productivos de otros países incrementando con ello la productividad, los salarios, la rentabilidad y el tamaño de la demanda; de tal forma que el círculo virtuosos no se detiene sino hasta que empiezan a dominar las diseconomías de escala propias de la congestión. Dixon y Thirlwall (1975) desarrollan un modelo que combina el planteamiento de Myrdal con las ideas estructuralistas de Seers y Prebisch sobre la discrepancia en las elasticidades-ingreso de la demanda por exportaciones entre países ricos y pobres. A través de un ‘efecto Verdoorn’ en el que el mayor crecimiento produce una mayor productividad, estos autores generan un escenario en el que las mayores exportaciones de los países ricos llevan a un mayor crecimiento del producto, el que a su vez incide en mayores exportaciones.

rendimientos sociales y los individuales.²⁰ En otras palabras, un país que inicia su desarrollo siendo relativamente pobre continuará como tal, en tanto que el país que parte de una mejor posición, quizás por ser de los primeros en industrializarse, es capaz de entrar en un proceso de crecimiento sostenido. Dinámica que llevaría a producir la divergencia observada en el desempeño de los países y regiones.

El sostenimiento de esta inercia depende de la economía política y de problemas de coordinación vinculados al proceso de cambio tecnológico. Por ejemplo, cuando en un entorno económico domina el efecto schumpeteriano de ‘destrucción creativa’, en el que la nueva tecnología acota la rentabilidad de las ya existentes, tiene lugar un conflicto entre los creadores de la nueva tecnología y los que desarrollaron e implementaron la tecnología que se ha vuelto obsoleta. De esta forma, los ‘perdedores’ con el avance tecnológico buscarán bloquear el cambio, inhibiendo con ello la posibilidad de ubicar a la economía en una senda de mayor crecimiento. Igualmente, la existencia de externalidades positivas (e.g. complementariedades entre capital nuevo y viejo) hace que la rentabilidad individual se ubique por debajo de la rentabilidad social. Situación que abre la posibilidad de que los hacedores de política tenga un rol importante en el desarrollo como agentes coordinadores.

Ahora bien, el que existan trayectorias dependientes acentúa la relevancia de las condiciones iniciales en la determinación del crecimiento futuro. De aquí que la mala fortuna (guerras, desastres naturales, modificaciones en los términos de intercambio, expectativas negativas) pueda hacer que una economía se quede estancada por periodos muy prolongados. Como se verá en las teorías que se explican a continuación, las condiciones iniciales son muy diversas. En cierta medida la diferencia crítica entre los distintos planteamientos teóricos presentados estriba en el énfasis que se le da a las distintas condiciones iniciales (e.g. gérmenes, suelos, clima, origen legal). En particular, Easterly (2001) señala que las diferencias étnicas y las desigualdades sociales son condiciones iniciales propensas al surgimiento de conflictos, lo que se reflejará a través de corrupción y malas políticas gubernamentales; factores que a su vez inciden en un magro crecimiento económico.

²⁰ Cabe mencionar que Paul Rosenstein-Rodan, en los años cincuentas del siglo XX, ya había identificado los problemas de coordinación que obstaculizan el desarrollo económico. Su teoría conocida como “el gran impulso” fue posteriormente formalizada por Murphy, Shleifer y Vishny (1989).

2.c.- Los orígenes del crecimiento económico diferenciado.

En este apartado se sintetizan las líneas de causalidad de diversos estudios del desempeño económico de largo plazo, sin que por ello se pretenda incluir a todas las teorías existentes en la literatura.²¹ Este ejercicio tiene como objetivos resaltar que el vector sociocultural no ha sido parte de la batería de explicaciones de la ortodoxia económica, así como detectar posibles problemas de articulación en aquellos esquemas analíticos que no toman en cuenta a los factores culturales que le dan forma al gobierno social.

(I) Acemoglu, Johnson, y Robinson (AJR) –“teoría de los gérmenes”-. Línea de causalidad: (d, medio ambiente ecológico)→estrategias de colonización→(h, relaciones de poder)→(m)→(l)→(k).

Para AJR el índice de mortalidad observado entre los primeros europeos que llegaron a los territorios conquistados determinó su interés por emigrar a las colonias.²² Asimismo, la existencia previa de fuertes asentamientos humanos en estos territorios resultó ser un factor decisivo al momento de definir una estrategia que alentara o inhibiera el establecimiento de colonias europeas. En consecuencia, los conquistadores eligieron establecer importantes colonias en aquellos lugares en donde había menores posibilidades de muerte por efectos de la malaria o fiebre amarilla, sobre las cuales los europeos no tenían anticuerpos, y en aquellos donde la población nativa mostraba una

²¹ En particular, no se revisa la literatura estructuralista y marxista desarrollada entre los años cincuenta y setentas, conocida como modelos centro-periferia –Prebisch (1950, 1959) y Seers (1962)-, teoría de la dependencia –Dos Santos (1970), Baran (1957), Frank (1967) y Amin (1974)-, y teoría del intercambio desigual –Emmanuel (1972)-. Estos planteamientos teóricos no son fáciles de verificar empíricamente a través de herramientas estadísticas sofisticadas, por lo que la evidencia econométrica que los respalda es prácticamente inexistente; con la excepción de los argumentos de Prebisch-Seers. En general, estas teorías consideran que los países subdesarrollados se encuentran en una situación de inequidad en el orden capitalista internacional, la cual tiende a perpetuar la brecha entre países ricos y pobres. Estas visiones suelen plantear que la industrialización temprana de los países desarrollados les dio una ventaja inicial. Situación que se ha sostenido a través del proceso de colonización, y de la cooptación y adoctrinamiento de las élites en los países pobres, lo que ha impedido romper con el status-quo a pesar de haber conseguido su independencia. En el enfoque estructuralista se resaltan los problemas recurrentes de balanza de pagos de los países pobres por su incapacidad para generar divisas. Este fenómeno es causado por una baja elasticidad –ingreso y precio- en la demanda de sus exportaciones (productos primarios), y una alta elasticidad de la demanda en las exportaciones de los países ricos (bienes manufacturados y servicios), lo que produce una tendencia de deterioro en los términos de intercambio para el primer grupo de países. En el enfoque marxista se resalta la dependencia creada por varios factores: (a) patrones comerciales y de explotación de recursos naturales impuestos a los países pobres, (b) vínculos financieros no-equitativos que ahogan al aparato industrial, (c) dependencia tecnológica condicionada por las empresas multinacionales, (d) estructuras oligopólicas en los mercados de bienes manufacturados tradicionalmente importados por los países pobres y mercados muy competidos para sus exportaciones de bienes primarios.

²² Ejemplos de esta tesis se presentan en Acemoglu y Robinson (2000), Acemoglu, Johnson, y Robinson (2003), y Acemoglu, Johnson, y Robinson (2002).

baja densidad. Siendo los casos más notorios los de los territorios que hoy en día son ocupados por Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda y el cono Sudamericano.

Por el contrario, la estrategia colonizadora consistía en asentamientos europeos relativamente pequeños y protegidos con fuertes dispositivos militares cuando estas enfermedades eran frecuentes o cuando los pueblos conquistados mostraban sociedades con organizaciones sociales complejas. En esta segunda estrategia encajarían las conquistas de civilizaciones importantes como la Azteca en Mesoamérica, el imperio Inca en el Perú, caracterizadas por su alta densidad poblacional; o bien las colonias caribeñas y los territorios del subsahara africano caracterizados por un muy alto índice de mortalidad; en tanto que los territorios de la India se distinguían por contar con ambos elementos.

Cuando los asentamientos europeos eran importantes, las relaciones de poder establecidas en la colonia contaban con contrapesos que limitaban la discrecionalidad de las clases gobernantes, lo que dio pauta a la formación de instituciones de derechos de propiedad propicias a alentar el desarrollo económico. No siendo éste el caso de aquellos territorios con una baja población europea, en donde la metrópoli establecía instituciones extractivas las cuales facilitaban la explotación de los recursos minerales (e.g. oro y plata en el Perú y México; marfil y oro en la costa occidental africana) y el establecimiento de plantaciones agrícola (e.g. azúcar en las islas caribeñas). A la postre estas instituciones extractivas se convertirían en un lastre para el buen desempeño económico. En este último tipo de colonias la explotación de la mano de obra, ya sea a través de la compra y venta de esclavos o del sistema español de encomiendas, resultó ser económicamente muy eficiente en una primera etapa del periodo colonial. Periodo en el que predominaba un férreo control político y económico por parte de la cúpula, la cual era conformada por autoridades europeas nombradas desde la metrópoli.

Cabe resaltar que estos autores no distinguen explícitamente entre el componente formal e informal de las instituciones, dado que enfatizan exclusivamente las relaciones de poder del gobierno social dejando a los elementos culturales a un lado de su análisis. En consecuencia, su teoría se basa exclusivamente en argumentos de economía política neoclásicos para explicar la inercia institucional. Bajo esta concepción, consideraciones geográficas incidieron en la decisión de los europeos de poblar o no los territorios conquistados. De aquí que el pasado remoto haya definido la

naturaleza del tipo de instituciones coloniales: (i) derechos de propiedad o (ii) extractivas; cuyas características esenciales se han sostenido en muchos países debido a que las élites bloquean cualquier intento de reforma que conduzca a la pérdida del poder político. Por ello, para estos autores, el desempeño económico diferenciado entre países se explica con una visión de arriba-hacia-abajo.²³

(II) Engerman y Sokoloff (ES) –“teoría de los cultivos”-. Línea de causalidad: (d, dotación de recursos)→estrategia de colonización→(h, relaciones de poder)→(m)→(g).

Para ES la dotación de factores inicial fue crucial en la determinación de la trampa de pobreza que ha mantenido el desarrollo de los países latinoamericanos muy por debajo del observado en Canadá y los Estados Unidos.²⁴ En esta perspectiva geográfica se enfatiza el papel del suelo, clima, tamaño y densidad de población en las condiciones iniciales que definieron la pauta del crecimiento futuro de los territorios americanos. De esta manera, países caribeños (e.g. Haití y Cuba), Brasil, México y el Perú, que eran extremadamente ricos en los siglos XVII y XVIII, se estancaron en el XIX para luego ubicarse en una senda de crecimiento bajo y errático. Esta dependencia con las condiciones iniciales se debe a la concentración extrema de riqueza, de poder y de capital humano que se produjo a raíz de la colonización y la explotación de los recursos naturales.

Por el contrario, las colonias inglesas y francesas al norte de Chesapeake tenían una distribución de la riqueza más equitativa y una población más homogénea. Estas sociedades no se construyeron dependiendo de una fuerza laboral esclavizada, como sucedió en el sur de las trece colonias y en muchas regiones del Caribe y América

²³ Sin embargo, y como bien señalan Rodrik, Subramanian y Trebbi (2002), si a las variables de densidad poblacional y de mortalidad de los colonizadores usadas por AJR en su estudio econométrico se les considera simplemente como instrumentos estadísticamente adecuados para identificar el componente exógeno de las instituciones, la interpretación de los resultados no tiene que partir de la estrategia de colonización o de la geografía. De esta manera la evidencia presentada se limitaría a probar la importancia de las instituciones sin necesidad de inferir una causalidad que va de la estrategia de colonización a las instituciones y de ésta al desempeño económico. De hecho, grupos de países que nunca han sido colonizados también observan importantes diferencias en sus ingresos per-cápita, lo que de nueva cuenta abre espacio a explicaciones socioculturales de las instituciones. Por otra parte, Glaeser et al (2004) sostienen que los instrumentos usados por AJR no son del todo adecuados ya que no están correlacionados con otros indicadores institucionales más ‘apropiados’ (e.g. medidas de contrapesos constitucionales al ejecutivo) y, en cambio, sí lo están con índices del entorno ecológico contemporáneo de enfermedades. Por lo tanto, sus ‘instrumentos’ no deben identificarse exclusivamente con antecedentes de la estrategia de colonización elegida; para Glaeser y co-autores estas variables más bien reflejan el entorno ecológico moderno con sus consecuentes efectos sobre el capital humano, el desarrollo y las instituciones.

²⁴ Teoría desarrollada en Engerman y Sokoloff (1997), Engerman, Mariscal, y Sokoloff (1998), Khan y Sokoloff (2002), Sokoloff (2002), Engerman y Sokoloff (2003), Sokoloff y Engerman (2000), Engerman y Sokoloff (2005). Ver también Easterly y Levine (2002).

Latina. Esto fue posible debido a que la población nativa era relativamente pequeña al norte del continente, a que los colonizadores europeos poseían antecedentes educativos similares cuando salieron de la metrópoli, y a que la disponibilidad de tierra era relativamente abundante.²⁵ Asimismo, el suelo y el clima en Norte América eran propicios para una actividad agrícola de pequeñas propiedades productoras de granos. En contraste, el sistema de grandes haciendas de lo que hoy en día se le conoce como México y Perú era alentado por la abundante mano de obra indígena, la cual también favoreció la explotación de los vastos recursos minerales en oro y plata encontrados en estos territorios; situación que produjo una jerarquía social muy piramidal. Esta estructura imposibilitó cualquier intento de cambio institucional que pusiera en entredicho el *status quo*, frenando con ello el crecimiento sostenido.

Aunque esta línea de causalidad tiene cierta similitud con la teoría de AJR, existe una diferencia crítica en el énfasis que ES le dan a la dotación de recursos de las tierras americanas para definir la actividad económica preponderante y la manera en que ésta se debería organizar. Cuando la naturaleza de los suelos y la abundancia de los recursos minerales lo permitía se prefirió optar por una estrategia económica que aprovechaba economías de escala, la cual produjo una distribución del ingreso muy desigual durante el período colonial. Inequidad que ha sido fundamental para determinar la inercia institucional y el pobre desempeño económico de las ex-colonias. Estos autores enfatizan el poco interés de las élites para alentar la educación de manera generalizada, otorgar libertades políticas y promover el espíritu innovador a lo largo del tiempo en dichos países.

(III) Sachs y Warner (SW) –“teoría de los trópicos”-. Línea de causalidad: (c, medio ambiente ecológico) $\cup \{(a, \text{acceso al mar}) \rightarrow (b)\}$.

Una visión expresada frecuentemente por el sentir popular, y avalada por un grupo de académicos, sostiene que la geografía es un factor de primera magnitud en el desarrollo. Bajo esta teoría los factores causales son muy variados: (i) los climas calurosos son inhibitorios del esfuerzo laboral y la productividad, (ii) la falta de acceso al mar y a vías fluviales hace prohibitivo el intercambio comercial, (iii) el entorno ecológico tropical es propicio a enfermedades que inciden en una alta tasa de

²⁵ En este sentido hay una fuerte coincidencia con la tesis de Glaeser et al (2004), quienes sostienen que los colonizadores mas que traer instituciones que limitaban el poder del gobierno, vinieron acompañados de un cierto conocimiento y capital humano, estableciendo con ello variaciones de partida entre una y otra región conquistada.

mortalidad y que socavan los precarios recursos de las regiones, (iv) los suelos tropicales se erosionan y son poco propicios para la agricultura, y (v) la dotación de recursos naturales determina las sendas de crecimiento.²⁶

Sachs y sus colegas argumentan que la geografía incide en el crecimiento de largo plazo de los países a través de dos factores fundamentales: el entorno ecológico y su accesibilidad a los océanos. El primero de estos factores determina las condiciones de salud y la producción agrícola, en tanto que el segundo factor incide en la posibilidad de que las naciones aprovechen las ventajas del comercio internacional. Para Sachs países en zonas tropicales, definidas a partir de su clima y nivel de precipitación, tienen dificultades para controlar enfermedades que como la malaria inciden desfavorablemente en el capital humano, además de que la productividad de sus suelos es muy limitada dado el tipo de tecnologías disponibles; en contraste, las naciones de clima templado disponen de una tecnología agropecuaria altamente productiva.

El uso de una tecnología eficiente se propagó a lo largo de la zona templada dado que resultaba mucho más sencillo adoptar tecnologías agrícolas dentro de una misma zona ecológica. Diamond (1997) sostiene que la orientación este-oeste de Eurasia, a diferencia de la orientación norte-sur de África y América hizo posible que las ideas y el conocimiento se propagaran más rápidamente en la primera de estas masas continentales, la cual presenta condiciones ecológicas similares en gran parte de su territorio. Por otra parte, Sachs (2001) argumenta que la distribución de fuentes de energía también presenta un patrón geográfico específico, habiendo una mayor concentración de carbón e hidrocarburos en zonas templadas.²⁷

Aunque estos autores no descartan que las instituciones sean importantes para el desempeño económico en el largo plazo, y que éstas tengan un origen remoto en

²⁶ Planteamiento que se elabora en Sachs (2003), Sachs (2001), Sachs y Warner (1995), Sachs y Warner (1997), Bloom y Sachs (1998), McArthur y Sachs (2000) y Mellinger, Sachs y Gallup (2000)

²⁷ Ver también Blum (2003) y Blum y Leamer (2003) quienes argumentan que el clima, la proximidad geográfica a los grandes mercados y la naturaleza de los recursos naturales son críticos para explicar la composición de exportaciones de una país (manufacturas y químicos versus agrícolas no-forestales y minerales) y, en consecuencia, el nivel de ingreso per-cápita y grado de desigualdad. Esta conexión se establece a partir de la idea que las manufacturas tienen altos costos fijos, por lo que la explotación rentable del equipo requiere de largas horas de operación; situación que es más factible en países de climas fríos y templados. Igualmente, este tipo de actividad se realiza en entornos en los que el capital humano es abundante y resulta posible transmitir información no-codificada sobre procesos productivos complejos, dando origen a efectos de aglomeración en áreas cercanas a los grandes mercados. Finalmente, la cercanía al mercado también es importante cuando se trata de bienes no estandarizados. Esto es así ya que se facilita el cumplimiento de los contratos cuando no es posible la verificación ex-ante de la calidad por parte del cliente.

características geográficas, sus trabajos enfatizan la importancia directa de la geografía. Si bien en este caso no se tiene una visión de arriba-hacia-abajo para explicar el crecimiento económico, tampoco se pone atención especial en consideraciones socioculturales.²⁸

(IV) La Porta, López-de-Silanes, Shleifer y Vishny (LLSV) –“teoría del origen legal”-. Línea de causalidad: { (f, influencia extranjera) U (m, relaciones de poder) } → (g).

Los estudios asociados con la perspectiva del origen legal plantean que el tipo de relaciones entre el estado y la sociedad en los países europeos, así como el pasado colonial y la influencia extranjera determinaron la naturaleza de los sistemas legales y con ello las condiciones iniciales de la senda de crecimiento futuro de las naciones.²⁹ En términos genéricos se habla de un sistema legal consuetudinario (‘common law’) y un sistema codificado (‘civil law’), aunque una caracterización más refinada divide al sistema codificado en francés, escandinavo y germánico. En aquellos países en los que se adoptó un sistema legal codificado, especialmente de tipo napoleónico, se abrieron las condiciones para un gobierno sin contrapesos y un esquema legal poco flexible para adaptarse a las cambiantes circunstancias de una sociedad, de aquí que las leyes estatutarias se conviertan en un lastre al avance tecnológico y a la creación de empresas.³⁰

Diversos autores sugieren que el sistema legal francés evolucionó con el objetivo de restringir el poder de un sistema judicial corrupto, de reforzar el rol del estado, y de hacer posible el orden social, por lo que este sistema legal confiere mayor protección al estado que a los individuos. En contraste, el sistema británico fue

²⁸ Los resultados econométricos obtenidos por Easterly y Levine (2002), Rodrik, Subramanian y Trebbi (2002) y Acemoglu et al (2002 y 2003) cuestionan la importancia de las tesis geográficas. En particular AJR sostienen que el ‘timing’ de la ‘reversión de fortunas’ en el siglo XIX no coincide con las inferencias derivadas de una tesis geográfica que enfatiza el cambio tecnológico surgido al momento de la colonización. Por otra parte, Landes (1998) en su narración de la historia mundial esboza diversas conexiones entre geografía y cultura para explicar la riqueza y pobreza de las naciones. Sin embargo, y como bien señala Eichengreen (1998), la interpretación de Landes sobre la dinámica de los procesos históricos no ofrece una explicación convincente sobre la persistencia de la herencia cultural y hace pensar en un determinismo geográfico.

²⁹ Ejemplos de esta tesis se presentan en La Porta, López-de-Silanes, Shleifer, y Vishny (1998), y La Porta, López-de-Silanes, Shleifer, y Vishny (1997); para una síntesis ver Levine (1997).

³⁰ Sin embargo, Lamoreaux y Rosenthal (2004) presentan una crítica a esta teoría comparando la flexibilidad de los sistemas legales francés y estadounidense para acomodarse a las necesidades de los negocios durante el siglo XIX. Estos autores encuentran que la legislación francesa fue mucho más expedita que la norteamericana ofreciendo a los hombres de negocios un menú más amplio de formas de organización legal para la formación de empresas.

impulsado con el objetivo de restringir el poder de la corona ante sus súbditos.³¹ Por lo tanto, el que los códigos germánico y napoleónico hayan sido históricamente impuestos desde arriba produjo un entorno legal con instituciones de derechos de propiedad muy débiles, frenando con ello los incentivos individuales a la inversión y a la actividad empresarial.³²

Cabe también mencionar que a pesar del determinismo colonial-legalista de la tesis de LLSV, la lectura que se suele hacer de estos trabajos es que es mediante un diseño eficiente del marco institucional es posible mejorar la calidad de las instituciones y por ende desarrollar sistemas financieros conducentes al crecimiento; por lo que de nueva cuenta el desempeño económico se concibe como un problema de arriba-hacia-abajo.³³

(V) Frankel y Romer (FR) –“teoría de las fronteras”-. Línea de causalidad: (a, localización/gravitación)→(b).

A través de un modelo de ‘gravitación’, estos autores le dan especial importancia a la densidad poblacional y a consideraciones geográficas de localización y distancia para explicar la vocación comercial de los países y sus posibilidades de crecimiento.³⁴ Si bien la teoría neoclásica tradicional sólo logra explicar incrementos marginales en el ingreso nacional a partir de la especialización, en el marco de un modelo de crecimiento endógeno sí es posible generar efectos persistentes del comercio a partir de los beneficios derivados de los rendimientos crecientes. Estas economías de escala se producen mediante la ampliación de mercados, el uso de procesos de aprendizaje, el aprovechamiento de externalidades tecnológicas y el intercambio de ideas.

³¹ Ver referencias en Beck, Demirgüç y Levine (2003).

³² Acemoglu y Johnson (2003) muestran evidencia empírica en contra de la tesis del origen legal como factor de primer orden en el desempeño económico [ver también Easterly y Levine (2002)], en donde concluyen que los resultados presentados por las “teorías legalistas” están sesgados debido a la omisión de una variable relevante clave: la estrategia de colonización. Por otra parte, en este mismo estudio se señala que, si bien las instituciones de contratación no inciden en el desempeño económico agregado, si ejercen una influencia a través de los mecanismos de intermediación financiera y el tipo de regulación económica implementada en cada país.

³³ Por otra parte, Berkowitz, Pistor y Richard (2001) encuentran que la manera en que se realiza el trasplante de los sistemas legales, más que su origen, es crucial para explicar la calidad de las instituciones y su impacto en el desempeño económico de los países. De acuerdo con la evidencia econométrica de estos autores, la efectividad de un sistema legal depende de que éste haya evolucionado internamente, o bien de que al momento de ser transplantado el país receptor haya realizado las adecuaciones pertinentes, y que sus jueces y abogados estén familiarizados con la filosofía y los valores jurídicos del país de origen. En otras palabras, la efectividad de las reglas está asociada al conocimiento que se tenga de ellas, y a los valores y normas sociales subyacentes de los actores socioeconómicos.

³⁴ Esta posición se desarrolla en Frankel y Romer (1996, 1999), Frankel (1997) y Frankel, Romer, Cyrus (1996)

Bajo este planteamiento, la geografía causa el comercio cuando un país tiene mayor proximidad geográfica con sus socios comerciales potenciales. Es decir, en la medida en que dos países compartan fronteras, o se encuentren relativamente cerca y cuentan con vías de acceso al mar se observará una mayor propensión a intercambiar mercancías; de tal manera que un país se considera geográficamente aislado si su proximidad con otros países es reducida. Por otra parte, si un país es relativamente grande, sus pobladores tendrán mayores oportunidades de comerciar internamente, disminuyendo con ello el incentivo al comercio internacional. Se trata, entonces, de una teoría determinista del comercio internacional que parte de la localización geográfica de los países; en donde el papel de la agencia humana se reduce a definir políticas públicas que tiendan a reducir el costo del transporte de mercancías.

(VI) Rodrik (R) –“la teoría del contexto local”-. Línea de causalidad: $\{(m) \rightarrow (l)\} \cup \{(j) \rightarrow (k)\} \cup (i, \text{preferencias})$.

Este autor y sus colegas consideran que las instituciones, y no la integración económica y la geografía, son los factores más importantes en la explicación del desempeño económico.³⁵ Sin descartar que la geografía, a través de un pasado remoto, haya incidido en la naturaleza de las instituciones (extractivas *versus* de derechos de propiedad) se plantea que las instituciones son producto tanto de factores formales como informales (línea de causalidad –j–). Estos autores enfatizan que el contexto local y, por ende, elementos no-económicos de cada región son esenciales para explicar la naturaleza de las instituciones, las preferencias de los individuos y, en consecuencias, las sendas de crecimiento diferenciado. Al no haber un determinismo geográfico o colonial se abre, entonces, la posibilidad de que reformas institucionales diseñadas puedan perturbar las sendas de crecimiento; no obstante, esta perturbación será positiva sólo cuando la política pública es consecuente con las particularidades del lugar.

De esta teoría se desprende que habrá un impacto adverso sobre el crecimiento cuando las políticas no son consistentes con el contexto local. Problemática que se estudia analíticamente en Mukand y Rodrik (2002), quienes explican las distintas trayectorias en el desempeño económico de los países ex-socialistas a raíz de la caída del muro de Berlín. Para estos autores, los países que eran afines a Europa Occidental fueron capaces de impulsar sus economías a través de arreglos institucionales concebidos desde la burocracia

³⁵ Ejemplos de esta posición se encuentran en Rodrik (2002), Mukand y Rodrik (2002) y Rodrik, Subramanian, Trebbi (2002)

europea en Bruselas. Esto fue posible ya que las políticas del modelo europeo ‘ideal’ mantenían cierta consistencia con el vector sociocultural, o contexto local, observado en países geográficamente no muy lejanos a Bruselas. En contraste, países con un contexto mucho más diferente optaron por aplicar arreglos institucionales alternativos que también les permitieron, en promedio, generar crecimiento. Sin embargo, los países que consistentemente tuvieron resultados pobres en la transición fueron aquellos que eligieron imitar la política de Bruselas a pesar de que su contexto local no era el requerido por este marco institucional. Cabe mencionar que en estas economías la opción de la heterodoxia era usualmente descartada debido a presiones internas y externas

(VII) Alesina, La Ferrara, Easterly, Keefer y Knack (AFEKK) –“la teoría de las etnias”. Líneas de causalidad: $\{ (o) \cup (n, \text{dotación de recursos}) \cup \{(d) \rightarrow (h)\} \} \rightarrow \text{relaciones de poder y fragmentación social} \rightarrow \{ \{(m) \rightarrow (l)\} \cup (j) \} \rightarrow (k).$

En este planteamiento se enfatiza la importancia que tienen las divisiones etnolingüísticas en diversas regiones para explicar la pobreza institucional y el magro crecimiento observado a través de muchos años. Estas divisiones etnolingüísticas, y demás factores que inducen a la polarización (e.g. una dotación de recursos natural asimétrica), propician una limitada cohesión social entre grupos amplios de la población, lo que inhibe la obtención de consensos y el desarrollo de un marco institucional adecuado.³⁶ Al igual que ES, la geografía y el origen colonial definen ciertas condiciones iniciales que dan pauta a trayectorias dependientes, pero en este caso se enfatiza el papel de la polarización social y la falta de una clase media que permita definir estrategias a partir de una visión amplia e incluyente. Es decir, en vez de enfatizar las relaciones de poder vertical en el gobierno social, esta perspectiva pone atención especial en el efecto inhibitorio que tiene la fragmentación del gobierno social para el desarrollo de ciertas instituciones; de aquí que a diferencia de ES este enfoque tenga una perspectiva de abajo-hacia-arriba.

3.- Las teorías culturalistas del desempeño económico.

Sin duda alguna la tesis de Weber (1904) es el trabajo seminal para el estudio de la cultura y su impacto sobre el desempeño económico de las naciones.³⁷ Escribiendo en una época en la que no se habían adoptado barreras metodológicas y temáticas entre

³⁶ Por ejemplo, ver Keefer y Knack (), Easterly (), Easterly y Levine (1997) y Alesina y La Ferrara (2004).

³⁷ Otros libros también interesantes pero más vinculados al concepto de capital social son el de Friederich List (1885) y el escrito por Alexis de Tocqueville. (1848).

la Sociología y la Economía, este autor fue el primero en estructurar una teoría sobre la inculcación de los valores culturales y el comportamiento de los individuos. Su tesis fue elaborada con la intención de explicar el por qué la revolución industrial ocurrió en Inglaterra y por qué Europa Occidental y, posteriormente, los Estados Unidos y Canadá alcanzaron una senda de alto crecimiento en el siglo XIX a través del sistema capitalista, a diferencia del resto de los países del orbe.³⁸

A raíz de este trabajo, los estudios culturalistas han tenido como objetivo fundamental el tratar de identificar los valores culturales que son propios de las diversas regiones y grupos étnicos y, de esta forma, determinar el comportamiento individual y su impacto en el desempeño económico del agregado. Así como en ciertos periodos se habló de la importancia de los valores ‘occidentales’, y especial aquellos asociados con una ética calvinista y el ‘individualismo’, en otros periodos y lugares se ha hecho referencia a la relevancia de los valores ‘orientales’ identificados con principios como la armonía y el espíritu colectivista. Sin embargo, estas teorías culturalistas presentan importantes problemas conceptuales y metodológicos, lo que indudablemente ha contribuido a su rechazo ‘intelectual’ por parte de economistas formados en el uso de herramientas analíticas sofisticadas.³⁹

Desde el frente conceptual, una dificultad recurrente de estos estudios ha sido el tratar de definir el término de cultura e identificar cuales elementos culturales son cruciales para explicar el comportamiento humano. Vries (2001) presenta una muestra de la amplia gama de definiciones de este concepto: “los valores interiores y actitudes que guían a una población” de Landes (1998, p 516); “valores, actitudes, creencias y los supuestos subyacentes que prevalecen entre las personas de una sociedad” de Harrison y Huntington (2000, p XV); “hábitos éticos heredados” de Fukuyama (1995 p 34); “las percepciones subjetivas (modelos y teorías) que toda la gente posee para explicar el mundo a su alrededor” de North (1990, p 23), y “un conjunto compartido de disposiciones” de Vries (2001).

Si bien todas estas definiciones tienen elementos en común, es esencial contar con un marco teórico que permita establecer diferencias entre los distintos términos que se asocian a la cultura: conocimiento, normas sociales, creencias, ideologías, valores y

³⁸ Braudel (1979), Pomeranz (2000) y Wallerstein (1974) toman una visión contraria, al señalar que el éxito de Occidente no se debió a la presencia de factores culturales que propiciaron la competencia y libre mercado. No obstante, estos autores también enfatizan la importancia de un marco institucional alternativo y con ello están aceptando, implícitamente, la posibilidad de variantes culturales.

³⁹ Un conocido ejemplo de este tipo de estudios es McClelland (1961).

comportamientos. Asimismo, para que la definición de cultura sea analíticamente útil, ésta no debe incluir a las consecuencias como uno de sus componentes. De aquí la importancia de modelar un proceso de toma-de-decisión a través del *homo socioeconomicus*, que caracteriza a individuos interesados en resolver problemas cotidianos; es decir, motivados por alcanzar ciertas metas a partir del uso de determinadas acciones o estrategias.⁴⁰ Al incorporar elementos culturales (normas sociales, creencias, valores) en los distintos módulos del aparato analítico de decisión es posible establecer relaciones causa-efecto, y así explicar la manera en que distintos rasgos culturales inciden en el desempeño económico. Por lo tanto, para poder avanzar en el entendimiento del comportamiento humano habrá que resolver dos problemas metodológicos centrales. Uno asociado a los orígenes de la cultura, y otro relacionado a la explicación de los mecanismos causales entre elementos culturales y desempeño económico. En ambas problemáticas, los académicos culturalistas del siglo XX no lograron avances del todo satisfactorios.

En cuanto al problema de los orígenes, la falta de un esquema analítico para entender el por qué de las variantes culturales ha impedido explicar las transformaciones socioculturales y económicas. Si el desempeño económico se asocia esencialmente a la cultura y ésta última no logra ser explicada, difícilmente se podrán entender las transformaciones económicas. Por lo general, en los estudios culturalistas se suele apelar a evidencia histórica para sugerir que ciertos valores o prácticas culturales forman parte del legado de una sociedad, y de ahí inferir determinados comportamientos económicos sin haber especificado un mecanismo causal preciso. En este sentido se suele plantear que cada sociedad presenta un vector cultural rígido y, por ende, las explicaciones ofrecidas tienden a caer en un determinismo cultural.⁴¹

A través de la lectura educada de la evidencia histórica resulta más sencillo detectar ‘hechos estilizados’ que reflejan comportamientos, que aquellos que reflejan valores,

⁴⁰ Para una comparación entre el *homo economicus* y el *homo socioeconomicus* ver Ben-Ner y Puterman (1999)

⁴¹ Un error recurrente en este tipo de tesis es el de asociar ciertos comportamientos observados en la evidencia histórica de un país o grupo social con creencias o normas sociales. Por ejemplo, el observar que en una determinada sociedad se presentan comportamientos económicos cooperativos con relativa frecuencia no necesariamente implica la existencia de normas sociales que reprimen el oportunismo. Un economista con educación neoclásica objetaría esta conclusión argumentando que la cooperación es simplemente un resultado de equilibrio en un entorno en el que actores con valores egoístas interactúan de manera repetida. El interés de los individuos por adquirir una reputación de cooperación proviene de la posibilidad de obtener un beneficio material mayor cuando se sostiene la interacción, en comparación con el que conseguirían siendo oportunistas en el corto plazo para luego verse aislados comercialmente en periodos subsecuentes.

creencias o normas sociales. No obstante, los factores culturales no observables pueden ser inferidos en la medida en que se dispone de una herramienta analítica que permite establecer relaciones causa-efecto; como sería el caso de la teoría de juegos, en sus versiones convencional y evolutiva. Aunque esta metodología no permite garantizar que ciertos factores culturales están efectivamente presentes, sí permite al menos sugerir que dichos factores son capaces de generar los resultados de equilibrio observados.⁴²

En cuanto al problema de identificar los canales por los que la cultura incide sobre la economía se suele incurrir en un simplismo metodológico. Esto es así ya que con frecuencia se hace referencia a la presencia de ciertos valores que determinan totalmente el comportamiento de individuos, grupos sociales y regiones. Planteamiento que por lo general conduce a aseveraciones tautológicas; como sería el caso cuando se afirma que individuos de una sociedad de índole ‘colectivista’ tenderán a formar alianzas económicamente ventajosas. En la medida en que se vincule a una sociedad con un rasgo cultural fundamental este tipo de tautologías son irremediables. En contraste, cuando a una determinada sociedad se le asocia un vector cultural más complejo, y cuando los elementos culturales no se vinculan exclusivamente a valores o preferencias será factible que la teoría en consideración produzca inferencias empíricamente verificables. Esto es así ya que distintas combinaciones de este vector cultural pueden arrojar comportamientos de equilibrio diferentes.

En una lectura de diversos textos que tratan de explicar el por qué la cultura occidental propició el despegue económico de Europa y Norteamérica, Vries (2001) identifica una diversidad de atributos culturales: individualismo, dinamismo, movilidad, confianza social, hábitos laborales, frugalidad, creatividad, tenacidad, paciencia, racionalidad, empresarialidad, disposición al riesgo, aceptación del éxito y el consumo. Dependiendo del autor, la dinámica capitalista de occidente se explica en función de un subconjunto de estos factores; sin embargo, la ausencia de un planteamiento analítico que permita discernir relaciones causa-efecto y especificar la manera en que distintos atributos culturales generan diferentes desempeños económicos como resultado de un equilibrio impide apreciar las posibles inconsistencias entre dichos atributos.

¿Cómo se explica la cooperación cuando los actores económicos toman decisiones a partir de cálculos costo-beneficio que los llevan a comportamientos oportunistas?, ¿de qué manera el individualismo puede estimular la confianza social?,

⁴² Para un ejemplo de este tipo de análisis ver Greif (1998).

¿cómo se justifica la capacidad de innovación cuando los individuos con aversión al riesgo sopesan todos sus actos a través de un cuidadoso cálculo racional? El verdadero reto de una teoría culturalista consiste en explicar bajo que condiciones puede surgir una cierta norma social o creencia que sea conducente a un determinado comportamiento económico; en vez de suponer simplistamente que este comportamiento es debido a que la norma social correspondiente está presente.

3.a.- Estudios empíricos de teorías culturalistas.

Aparte de los estudios etnográficos realizados por los antropólogos y de las narraciones históricas de determinados países, la influencia de la cultura sobre el desempeño económico también se ha analizado a través de estudios econométricos.⁴³ En este último tipo de análisis las variables culturales más socorridas son aquellas que están asociadas a la religión, la psicología cultural y el capital social.

*** La influencia de la religión y la religiosidad en el crecimiento económico.**

A pesar de que el trabajo de Weber no logró formalizar del todo una causalidad que va de una ‘ética protestante’ a un ‘espíritu capitalista’, para de ahí pasar a una ‘revolución industrial’ y al ‘capitalismo occidental’, su obra fue trascendental para avanzar en el entendimiento de los mecanismos culturales del comportamiento. De acuerdo con Steuart (1998), las versiones iniciales de la teoría Weberiana tendían a sugerir que el *ethos* protestante se traducía en actitudes y efectos individuales que inducían a sus practicantes a tener comportamientos que en el agregado producían la industria y el crecimiento; sin embargo, las versiones más modernas suelen apuntar que dicho *ethos* produce sistemas económicos eficientes en tanto que los compromisos tienen fuerza moral y las instituciones sociales se adecuan con mayor flexibilidad a las nuevas circunstancias, es decir se habla de un ‘potencial de transformación’.⁴⁴

En este segundo sentido, Blum y Dudley (2001) sugieren que las sectas protestantes al rechazar el principio de la penitencia abrieron la posibilidad de que las relaciones impersonales fueran más fáciles de sostenerse entre sus practicantes por existir una menor propensión al oportunismo. Estos autores encuentran en un estudio econométrico con 316 ciudades europeas entre 1500 y 1750 que el efecto redes, y no el

⁴³ Ejemplos de estudios culturales por antropólogos son Banfield (1958) y Foster (1973); ejemplos de análisis históricos son Egnal (1996) y Landes (1998).

⁴⁴ En este sentido ver el análisis de Einstead (1968) para el protestantismo; el de Steuart (1998), Lal (1998) y Ruttan (2004) para el hinduismo; mientras que Lewis (1993) y Kuran (2002) hacen referencia al islamismo.

de hábitos individuales (e.g. frugalidad, trabajo arduo), es el que realmente explica el despegue del Norte de Europa con respecto al Sur. Asimismo, Inglehart (1997) sostiene que el protestantismo permitió romper con el orden moral de las sociedades pre-industriales, el cual descartaba culturalmente la movilidad social y la acumulación de la riqueza individual. En estas sociedades el estatus social se obtenía por herencia y no por méritos, y las normas de compartir y ser piadosos eran inculcadas con el simple fin de mantener el orden social y hacer posible la supervivencia humana. En contraste, el protestantismo calvinista permitió la incorporación de normas religiosas que alentaban el logro económico, lo que tuvo un gran impacto ya que se insertaron como parte de un sistema social en el momento en que las condiciones tecnológicas y científicas de la época eran favorables para el despegue económico.

La religión incide de manera importante en el orden moral y, por ende, en las creencias y valoraciones de los individuos. Por lo que se argumenta que la influencia de la religión sobre el comportamiento humano contemporáneo no tiene que ver con los principios que hoy en día se inculcan en las iglesias, sinagogas, templos o mezquitas; más bien, su influencia se debe al impacto histórico que estas religiones tuvieron en los valores de los individuos una vez que se impusieron como culto dominante de un país.⁴⁵ En tanto que los valores que se sostienen a través del tiempo por medio de la socialización, la educación y el adoctrinamiento.

Los estudios econométricos que estiman la influencia de la religión sobre el desempeño de largo plazo lo hacen desde dos enfoques. Los análisis más frecuentes son los que tienen como objetivo probar empíricamente la teoría Weberiana en términos del crecimiento económico moderno. Se trata de estudios que buscan explicar la existencia de trayectorias de crecimiento divergentes entre países o regiones dependiendo de cual sea la religión dominante. Por lo tanto, este tipo de análisis presupone que la religión confiere un *ethos* particular a los individuos de un país que incide en su comportamiento, ya sea través de un efecto que condiciona su conducta individual o bien a través de un efecto de interacción social que condiciona sus compromisos hacia los demás.⁴⁶ Por otro lado, están los estudios que analizan la religiosidad o intensidad con la que los individuos practican su religión, independientemente de cual sea ésta. El índice de religiosidad se suele medir en función de la frecuencia con la que se asiste a

⁴⁵ Ver el estudio de valores en Inglehart y Baker (2000)

⁴⁶ Ver trabajos de Grier (1997), Noland (2003), Stulz y Williamson (2001), La Porta et al (1997) e Inglehart (1997)..

servicios religiosos, o bien en función de las creencias del individuo sobre los premios o castigos que ha de recibir en el ‘más allá’ dependiendo de cual haya sido su comportamiento en vida. Es decir, se analiza si la religiosidad incide en el desempeño económico a través de un efecto de pertenencia o uno de creencias, los que no necesariamente se mueven en el mismo sentido.⁴⁷

Si bien de estos estudios no se puede afirmar categóricamente que determinada religión incentiva o inhibe el crecimiento económico contemporáneo, existe alguna evidencia de que factores religiosos sí explican estadísticamente la divergencia en las trayectorias de crecimiento. Ya sea porque el contenido de las creencias incide fuertemente en la definición del ethos del individuo, y por ende en su comportamiento, o bien porque la religión o la religiosidad generan comportamientos de grupo que tienen incidencia en el comportamiento económico. Siendo este efecto tanto para bien, si es que estimulan la confianza social, como para mal, si es que distorsionan los incentivos económicos a partir del cabildeo político o propician un marco cultural proclive a la ‘falsificación de preferencias’.⁴⁸ Por otro lado, estos estudios también apuntan a que la religiosidad no es una variable inmutable, por lo que su transformación se da en función del mismo desarrollo socioeconómico, del pluralismo religioso y de los cambios políticos en las relaciones entre iglesia y estado.

*** La psicología cultural y su incidencia en la economía.**

Estudios de psicología cultural indican que todas las sociedades enfrentan problemas universales que surgen de la interacción entre sus miembros y de la necesidad de alcanzar un cierto orden social. Sin embargo, la manera en que estos problemas se resuelven depende de un conjunto de dimensiones o rasgos culturales, de aquí que el perfil o vector sociocultural de cada sociedad se pueda caracterizar a través de una combinación de estas dimensiones. La clasificación más común en la literatura de los perfiles culturales hace referencia al individualismo y al colectivismo de las sociedades. Aunque estudios más recientes definen un vector mas complejo de dimensiones socioculturales.⁴⁹

⁴⁷ Ver los trabajos de Barro y McCleary (2002, 2003), Sacerdote y Glaeser (2001) y Guiso, Sapienza y Zingales (2002).

⁴⁸ Kuran (1995) desarrolla una teoría de ‘falsificación de preferencias’. Teoría con la que argumenta que las instituciones ineficientes se sostienen por muchos años cuando una población interesada en el cambio se abstiene en lo privado de manifestar públicamente sus opiniones; motivados, quizás, por castigos que se aplican socialmente a aquellos individuos que adoptan posiciones impopulares.

⁴⁹ Sobre este tema ver Hofstede (1980, 2001), Triandis (1995), Schwartz (1994a, 1994b) e Inglehart (1997).

La dicotomía individualismo/colectivismo parte del hecho de que el individuo tiene predisposiciones genéticas para actuar de ambas maneras, de tal forma que los miembros de una sociedad son más individualistas cuando su contexto sociocultural enfatiza las predisposiciones relacionadas a la propia persona (ego), en tanto que se habla de una sociedad colectivista cuando sus integrantes tienen una mayor inclinación a satisfacer sus preferencias pro-sociales (alter).⁵⁰ Esta misma dualidad lleva a Triandis (1995) a sugerir que la actitud del individuo depende de la situación, aflorando su parte colectivista en sus relaciones con personas del círculo cercano, y siendo más individualista cuando interactúa con ajenos. En consecuencia, no tiene sentido hacer referencia a sociedades puramente colectivistas o individualista, más bien se debe hablar de un bi-morfismo cultural en el que alguno de estos dos patrones es más recurrente. No es de extrañar, entonces, que en el espectro de la filosofía política, el individualismo de John Locke se contrapone con el colectivismo de Jean-Jaques Rousseau.

Las encuestas de valores pueden ser de gran beneficio para entender las diferencias en el desempeño económico de individuos y sociedades, en la medida en que se logra establecer una conexión entre los valores o actitudes y el comportamiento de los individuos. Desde tiempos de Weber y hasta los años sesentas del siglo pasado, la comunidad académica sostenía que las actitudes no eran importantes para entender el comportamiento; sin embargo, hoy en día existe una sólida evidencia empírica que señala lo contrario.⁵¹

La psicología cultural suele enfatizar una línea de causalidad que va en la siguiente dirección:⁵² ecología→cultura→socialización→personalidad→comportamiento. En donde, la ecología es el entorno físico (geografía, recursos) en el que el individuo se desenvuelve y encuentra una forma de vida, y la cultura es el conjunto de elementos hechos por hombres y mujeres (objetivos y subjetivos) que se comparten entre individuos capaces de comunicarse entre sí en un periodo de tiempo y lugar preciso. Por ello en ecologías que hacen posible la supervivencia a través de la caza y la recolección se enfatiza culturalmente la movilidad física, la independencia, la autodeterminación y el ingenio para resolver individualmente contingencias; en contraste,

⁵⁰ Ver Kagitcibasi (1994), quien habla de una necesidad psicológica de autonomía en el individuo y otra de parentesco o vínculo.

⁵¹ Ver Kraus (1995) y referencias citadas en Inglehart (1997).

⁵² Ver Triandis (1994).

cuando la forma de vida se da a través de la agricultura se enfatiza la cooperación, la responsabilidad, la conformidad y la interdependencia.⁵³

La cultura para sostenerse por varias generaciones requiere, además de la preservación del nicho ecológico, de un proceso de socialización en el que los padres eduquen a los hijos, y los viejos inculquen ciertos valores y creencias en los jóvenes. Asimismo, y dependiendo de la forma de socialización de la comunidad, las nuevas generaciones adquieren una determinada personalidad, la que a su vez da lugar a un comportamiento característico. De esta manera, padres que son afectivos, cariñosos y que brindan apoyo a los hijos, incrementarán la probabilidad de que estos últimos sean más optimistas, emocionalmente estables y tengan una mejor capacidad de adaptación a las circunstancias.⁵⁴

Para medir el impacto de factores culturales en el crecimiento de largo plazo (i.e. 1960-1989), Inglehart (1997) y Granato, Inglehart y Leblang (1997) –GIL- hacen uso de la World Value Survey. Para estos autores el perfil cultural de los países se puede representar a través de dos dimensiones: la importancia de la motivación de logro (ML) y el grado de post-materialismo (PM). El primer factor mide la importancia que se da en la educación de los hijos a la determinación y el ahorro versus la obediencia y la religión, mientras que el segundo factor mide el énfasis que la persona le da a las cuestiones materiales en comparación con la calidad de vida y la protección al medio ambiente. Una vez que estas variables se incluyen en un modelo de regresión a la par de factores económicos, GIL encuentran que la cultura, y especialmente la dimensión ML, sí es importante para explicar la variabilidad del crecimiento; siendo éste un indicador muy robusto ante cambios en las variables incluidas y la omisión de ciertas observaciones. Aunque sus estimaciones no incorporan variables instrumentales o algún otro mecanismos para discernir entre la causalidad de las variables, GIL hablan de una relación estructural en la que la ML incide directamente en el crecimiento económico, e indirectamente a través de la escolaridad y la inversión; mientras que el ingreso per-cápita influye a través de ML y la escolaridad.⁵⁵

⁵³ El enfoque ecológico sobre la diversidad psicológica del individuo se presenta en Berry (1994).

⁵⁴ Ver Rohner (1986).

⁵⁵ En un estudio más reciente con datos de la WVS, Marini (2004) analiza el vínculo del crecimiento con un índice cultural que incluye a un indicador de la motivación de logros individuales (educar a los hijos a ser independientes) y a uno de confianza generalizada (el inculcar responsabilidad a los hijos). Para este autor las virtudes individuales y las sociales se complementan para hacer posible el crecimiento de una economía. El índice cultural resulta ser positivo y significativo, tanto estadística como económicamente, una vez que se controla por otras variables; sin embargo, el número de observaciones utilizadas es

El asunto de la causalidad entre cultura (valores, creencias) y desarrollo económico ha estado siempre presente en el debate asociado al cambio social. En un lado del espectro están los autores de la tesis de modernización que argumentan que la industrialización siempre viene acompañada de la urbanización, una mayor especialización ocupacional, el uso de la ciencia y la tecnología, y de mayores niveles de educación y burocratización, por lo que estas transformaciones conducen a una percepción de la vida diferente y a nuevas formas de relaciones interpersonales.⁵⁶ Del otro lado del espectro, se encuentran las tesis culturalistas de Weber y Huntington (1993, 1996) quienes se inclinan a pensar que la cultura define en gran medida el comportamiento humano y la forma en que se organiza la actividad económica, independientemente del nivel de desarrollo económico que tenga un país.

Inglehart y Baker (2000) realizan un análisis de corte transversal y series de tiempo que indica que tanto la visión modernizadora como la culturalista son soportadas empíricamente. Estos autores encuentran que existe una proximidad cultural entre países que tienen orígenes similares; los cuales se definen por su pasado colonial, el tipo de religión y la imposición de determinado régimen político. El perfil cultural se encuentra al clasificar a los países de acuerdo con dos dimensiones específicas: relaciones tradicionales/seculares y supervivencia/auto-expresión. La primera dimensión coincide con las transformaciones culturales que se esperarían en la trayectoria de una etapa modernizadora, mientras que la segunda dimensión coincide con las transformaciones culturales que ocurren a lo largo de una trayectoria post-modernizadora.

En una primera definición de las zonas culturales, Inglehart hace referencia a las zonas definidas por Huntington como: ex-comunistas, ortodoxos, sur de Asia, África, América Latina, Europa católica, de habla inglesa, Europa protestante y confucionistas. En una segunda definición, Inglehart define a las zonas culturales de la siguiente manera: confucionistas, ortodoxos, históricamente católicos, históricamente comunistas, africanos e históricamente protestantes. Independientemente de la definición usada, resulta realmente notoria la gran proximidad cultural que existe entre países que tienen una afinidad histórica/lingüística/religiosa importante. Inclusive, esta

limitado y el modelo econométrico estimado es poco sofisticado. En particular, y contrario a sus aseveraciones, el autor no logra probar que las variables culturales inciden de manera diferenciada según sea el nivel de desarrollo (ingreso per-cápita) en que se encuentre un país.

⁵⁶ Ejemplo de ello son la tesis marxistas y el enfoque presentado en Daniel Bell (1973, 1976).

proximidad cultural se da entre países geográficamente muy distantes (v.gr. Nueva Zelanda y Canadá, España y Uruguay).

Por otra parte, es también de llamar la atención el gran traslape que existe entre las zonas culturales y las zonas económicas definidas a partir de rangos del PIB per cápita, siendo los países de la Europa Protestante y los de habla inglesa los de mayores ingresos, y los de África y el sur de Asia los de menores ingresos. Asimismo, parece existir una estrecha correlación entre la dimensión tradicional/secular y la participación de la industria en el PIB, y entre la dimensión supervivencia/auto-expresión y la participación de los servicios; obviamente, estos traslapes por sí solos no indican causalidad. Aunque el perfil cultural de cada país y el desarrollo económicos sean variables endógenas, la definición de las zonas culturales tiene un origen histórico remoto y por lo tanto su naturaleza exógena es menos cuestionable, lo que hace pensar en que la dirección de causalidad podría ir de factores culturales distantes al desempeño económico. Estos factores inciden en los valores culturales contemporáneos sin tener que pasar inicialmente por el nivel de desarrollo económico.

*** El impacto del capital social sobre el crecimiento económico**

A partir de los trabajos de Coleman (1988) sobre el desempeño escolar de los niños, de Putnam et al (1993) sobre el impacto de largo plazo en el desempeño económico y político de las distintas regiones de Italia, y de Fukuyama (1995) sobre la competitividad y prosperidad económica de las naciones, se ha suscitado un gran interés por cuantificar la influencia del capital social en el comportamiento de las personas y en el desempeño económico de organizaciones y regiones. El primer gran problema de estos ejercicios ha sido el de precisar el concepto de capital social para así poder medir su presencia en las distintas observaciones de la unidad de análisis en consideración. En el caso de los estudios que vinculan al capital social con el desempeño de las regiones y el funcionamiento de los mercados, se suelen utilizar tres indicadores: la confianza, el comportamiento cívico y la capacidad asociativa.⁵⁷ Comúnmente estos tres indicadores se obtienen de encuestas de valores, aunque en ocasiones la capacidad de asociación se mide directamente mediante la participación

⁵⁷ Durlauf y Fafchamps (2003) presentan una revisión mucho más amplia de las implicaciones del capital social, incluyendo problemáticas como la deserción escolar, la actividad criminal y la salud mental. En general, los estudios con datos de países de la OECD, y especialmente de los E.U., indagan la relevancia del capital social para evitar comportamientos individuales que hacen que la persona se perjudique a sí misma. Ver también la revisión histórica presentada en Killerby y Wallis (2002).

voluntaria de los individuos en clubes, partidos políticos, procesos electorales, organizaciones, etc.

En la literatura de capital social se mencionan dos canales básicos mediante los cuales la confianza entre los individuos de una comunidad puede tener efectos favorables sobre su desempeño económico: la reducción en los costos de obtención de información y los incentivos para hacer valer los compromisos.⁵⁸ En el primer caso se afirma que la información fluye mucho más fácil entre los individuos que están continuamente interactuando y entre aquellos que tienen una historia en común. Esto es así ya que las relaciones entre estas personas tienden a ser múltiples por lo que resulta difícil obstruir la información; además de que la experiencia común hace que las expectativas de comportamiento sean mucho más precisas reduciendo el nivel de asimetría entre las contrapartes de una transacción.⁵⁹ En cuanto al cumplimiento de las promesas se argumenta que normas internalizadas y mecanismos de sanción compartidos entre miembros de un grupo social hacen posible resolver problemas de acción colectiva. Situación que tiene lugar sin necesidad de contar con un marco legal formal o con un tercer actor con la capacidad suficiente para hacer cumplir los convenios; de donde se concluye que la provisión de bienes públicos es mucho más probable en una comunidad en la que prevalece un alto nivel de confianza interpersonal. Alternativamente, se habla también de un elevado capital social cuando en una comunidad existe una propensión cultural a organizarse y formar distintos tipos de grupos sociales. Esta capacidad asociativa favorece los contactos personales y con ello la participación, el intercambio de opiniones, el hábito de llegar a acuerdos bajo consenso y la confianza.⁶⁰

Ante la evidencia de la caída en la capacidad asociativa de países que hoy en día son desarrollados y que continúan teniendo un buen desempeño económico,⁶¹ se argumenta que de la confianza interpersonal se ha pasado a la confianza generalizada con efectos positivos sobre el desempeño que van más allá de los círculos cercanos y de

⁵⁸ Ver, por ejemplo, Torsvik (2000).

⁵⁹ Ahora bien, algunos autores como Granovetter (1975) señalan que en determinadas transacciones la información más relevante es aquella que no es redundante, la cual sólo se puede generar en un contexto de lazos débiles; es decir a través de redes sociales cuyas relaciones no sean muy densas.

⁶⁰ De hecho estos dos conceptos de capital social están vinculados en la medida en que la interacción entre los individuos de un mismo grupo o red social propicia la confianza, las expectativas similares y el compartir valores y normas sociales comunes.

⁶¹ Ver Putnam (2000), aunque Praxton (1995) descarta que exista una tendencia a la baja en la capacidad asociativa en los E.U.

grupos sociales acotados. Cuando en una sociedad existe una confianza generalizada, las sanciones sociales impuestas entre individuos de redes sociales estrechas dejan de ser importantes para cumplir los compromisos y las normas sociales. Por lo que se trata de un contexto sociocultural en el que la población ha internalizado un conjunto de normas que le permiten actuar con una mayor conciencia de grupo inclusive con individuos con los que no se tiene un estrecho contacto personal.⁶² Se suele argumentar que en aquellas etapas de desarrollo en los que las economías de escala y los beneficios de la especialización son importantes, la confianza generalizada resulta ser imprescindible. Solamente a partir de este tipo de confianza se puede ampliar la cobertura de los intercambios sociales y hacer posible el surgimiento de instituciones formales eficientes, a través de las cuales los individuos de una comunidad están dispuestos a restringir sus incentivos oportunistas.

Una complicación recurrente en los estudios de corte transversal del desarrollo reside en determinar la causalidad,⁶³ situación que indudablemente también está presente en los análisis que incluyen al capital social como variable explicativa. Cuando el capital social se mide a través de la membresía o pertenencia a una red social se podría tratar de una variable endógena vinculada al proceso de decisión del individuo; aunque ello no siempre es el caso dado que el individuo nace en una cierta familia, la cual profesa determinada religión y tiene ciertos rasgos étnicos. Sin embargo también se puede hablar de una endogeneidad sistémica cuando se utiliza un concepto más subjetivo como la confianza o la civilidad. Aunque estas variables son de tipo cultural, en tanto que se diseminan en una población a través de la interacción social y pueden llegar a convertirse en normas sociales internalizadas, se consideran como endógenas a un sistema económico a pesar de que no haya un proceso explícito de elección racional

⁶² Ver Durlauf y Fafchamps (2003) y North (2002). La confianza interpersonal esta relacionada a la idea de ‘apego social’ de Putnam (2000), mientras que la confianza generalizada equivaldría al concepto de ‘puente social’. Conceptos que son utilizados por Beugelsdijk y Smulders (2004) para construir un modelo formal en el que el capital social es una variable de elección individual. Proceso de decisión que responde al instinto de socialización humana y a ciertos atributos culturales (e.g. materialismo) que moldean las preferencias de los individuos. A partir de un modelo neoclásico de toma-de-decisiones, estos autores logran establecer un vínculo entre capital social y crecimiento, el cual es negativo si pasa por la acumulación del ‘apego social’, pero que puede ser positivo si hay una preferencia por construir ‘puentes sociales’.

⁶³ Con la intención de resolver el problema de endogeneidad se toma, en ocasiones, a las variables explicativas medidas al inicio de la muestra. Sin embargo esto no resuelve del todo el problema dado que la variable de crecimiento a lo largo del periodo y las explicativas definidas al inicio del periodo pueden estar vinculadas a través de una tercera variable omitida. Este sería el caso, por ejemplo, de una variable cultural (norma social) que puede incidir tanto en el desempeño económico como en la calidad de las instituciones que protegen los derechos de propiedad.

de dicha variable por parte de los individuos. En este sentido se puede hablar de una causalidad inversa que va del desempeño económico a la cultura. Este sería el caso de un desempeño favorable que produce una mayor interacción entre los miembros de una comunidad, lo que incide positivamente en una mayor confianza interpersonal, o bien cuando los mayores ingresos hacen posible la construcción de ciertas instituciones formales, las que a su vez estimulan la participación cívica.

En los estudios de corte transversal agregados, ya sea a nivel país o región, las variables de capital social se definen a partir de encuestas de valores.⁶⁴ Siguiendo la metodología típica de los modelos econométricos de crecimiento económico, la variable de capital social se incorpora como una variable explicativa más; por lo que se realizan las inferencias pertinentes una vez que se controla por los efectos tradicionales: ingreso per-capita al inicio de la muestra, escolaridad, razón de inversión, apertura comercial, derechos de propiedad, profundización financiera, entre otros.

Además de la causalidad inversa entre el crecimiento y el capital social, existe la dificultad de cuantificar la interrelación de esta variable sociocultural con las demás variables explicativas. Es decir, cuando se hace uso de variables agregadas, el impacto del capital social más importante pudiera no darse directamente, sino a través de algunas de las variables explicativas, como serían el nivel de inversión de la economía, la escolaridad, la naturaleza de sus instituciones formales. Este problema de anidamiento o causalidad indirecta es evidente en los planteamientos que hacen diversos autores para justificar teóricamente la importancia de esta variable en el desempeño económico.

Los estudios de corte transversal con datos agregados no producen una evidencia econométrica sólida que avale la importancia del capital social en el crecimiento. Sin embargo, este resultado no indica que la hipótesis deba ser estadísticamente rechazada, más bien lo limitado de estos estudios no permite tomar una posición a favor o en contra.⁶⁵ De cualquier forma, el tema amerita ser explorado

⁶⁴ Ejemplos de este tipo de estudios son Heliwell y Putnam (1995), Heliwell (1996a), Heliwell (1996b), Gratanó, Inglehart y Leblang (1996b), Knack y Keefer (1997), Hjerpe (1998), Zak y Knack (2001), Beugelsdijk y van Schaik (2001) y Beugelsdijk, de Groot y van Schaik (2002), Beugelsdijk y Smulders (2004). Para una revisión de la literatura ver Hjerpe (2003). Estudios también relacionados con este tema son: Mauro (1995) y Habib y Zurawicki (2001), quienes analizan el vínculo entre corrupción y crecimiento, y Temple y Johnson (1998) que incorpora como variable explicativa a una variable de desarrollo social (e.g. dominio de las relaciones de parentesco, penetración de los medios de comunicación masiva, movilidad social).

⁶⁵ Para una crítica sobre este tipo de estudios empíricos ver Durlauf (2002).

con una metodología econométrica alternativa por varias razones: la fuerte correlación observada entre los distintos indicadores de desempeño y de capital social, la cuantiosa evidencia anecdótica sobre el tema, los resultados tentativos producidos en algunos de los análisis arriba referidos y, principalmente, por la numerosa evidencia generada recientemente a partir de juegos de economía experimental que analizan el vínculo entre confianza y comportamiento.⁶⁶

Un planteamiento alternativo consiste en acotar los alcances del estudio y centrar el análisis en el desempeño de un cierto tipo de transacciones o de actores económicos. El estudio de las transacciones u operación de ciertos mercados puede realizarse inclusive haciendo uso de datos agregados a nivel región o país. Por ejemplo, den Butter y Mosch (2003) analizan la influencia que tiene la confianza en los flujos comerciales entre países a partir de un modelo gravitacional. Una primera ventaja de este tipo de análisis reside en que la cantidad de observaciones se incrementa sustancialmente en comparación a las usadas en los modelos de crecimiento tradicionales. En segundo lugar, el enfocar el análisis a una forma concreta de desempeño económico (e.g. volumen de transacciones en el comercio exterior) permite precisar el término de capital social a utilizar, y reducir los problemas de endogeneidad anidada y de multicolinealidad entre las variables explicativas; de tal forma que el indicador de confianza –en este caso, confianza entre ciudadanos de países- ejerce su influencia sobre la variable de desempeño de manera directa.

En cuanto a los estudios a partir de actores económicos concretos, Fafchamps y Minten (1998) analizan el caso de comerciantes agrícolas de Madagascar y los beneficios económicos que derivan de su capital social. En este tipo de estudios, el capital social es visto como un insumo adicional al capital de trabajo, físico y humano, con la gran ventaja de que las encuestas realizadas ex-profeso para el análisis pueden cuantificar con más precisión el concepto de capital social más conveniente para poner a prueba las hipótesis en consideración. Asimismo, el uso de datos micro-económicos hace que la relación entre capital social y desempeño se de directamente y no a través de los otros insumos, como sucede cuando se plantea un modelo de crecimiento que parte de una función de producción agregada.

Partiendo de la idea de que el capital social de un actor económico está vinculado con sus conexiones, Fafchamps y Minten hace uso de datos sobre las

⁶⁶ Ver Fehr y Gächter (2000) y demás referencias citadas en den Butter y Mosch (2003, p 8).

relaciones de las empresas con otros comerciantes y actores relevantes. Las conexiones con otros comerciantes ayudan a reducir costos de transacción (e.g. relaciones cliente proveedor); las relaciones con individuos en posiciones clave de la sociedad pueden ayudar en caso de enfrentar dificultades financieras (e.g. banqueros, políticos); mientras que la presencia de relaciones de negocios con miembros de la familia puede tener efectos positivos, en términos de vínculos comerciales de confianza, o negativos cuando el comportamiento motivado por presiones familiares va en detrimento de la rentabilidad del negocio.⁶⁷

3.b.- La inserción sociocultural en la toma de decisiones económicas

Antes de elaborar sobre la manera en que el gobierno social de una comunidad o país incide sobre el crecimiento de su economía, en este apartado se explica un concepto de cultura con potencial analítico para el estudio del desempeño económico. Este concepto permite construir un marco metodológico para el estudio del comportamiento económico de individuos insertados en una determinada región o país, siendo posible establecer relaciones causa-efecto. Asimismo, el concepto de cultura utilizado adquiere un matiz multidimensional al caracterizarse a través del gobierno social o estructura sociocultural subyacente. Dicha metodología se presenta con mucho mayor detalle en Castañeda (2004), en donde se formula una teoría de “elección racional acotada con inserción social” (ERACIS).

*** El homo socioeconomicus.**

Al igual que en el esquema neoclásico, ERACIS se mantiene fiel al principio del individualismo metodológico y a la capacidad de elección a partir de preferencias. Sin embargo, en esta teoría los individuos son heterogéneos y el comportamiento humano no siempre obedece al principio de ‘compatibilidad de incentivos’ para descartar el oportunismo sino que también está condicionado por factores culturales, y en particular por un proceso de *inserción social* que incide en el aparato analítico de toma de decisiones del individuo.⁶⁸ Esta última premisa hace que las preferencias no sean

⁶⁷ Cabe aclarar que en este tipo de ejercicios, en los que la variable dependiente mide los rendimientos privados de la pertenencia a una red social, no se está estimando el efecto del capital social sobre la eficiencia de los procesos de transacción, sino más bien se está cuantificando el impacto distributivo de las conexiones. Durlauf y Fafchamps (2003) al referirse a este tipo de ejercicios econométricos hablan de una falacia de la composición, en la que no se puede inferir implicaciones para el agregado a partir del análisis de comportamientos individuales.

⁶⁸ Francois (2002, Chap. 3) presenta los rasgos más distintivos de los enfoques neoclásicos y sociológicos. La ‘compatibilidad de incentivos’ implica que las acciones elegidas por los actores

definidas de manera axiomática, por lo que, tanto las preferencias como las restricciones que acotan el libre accionar de los individuos se construyen a partir de un proceso sociocultural evolutivo. De entrada, habría que enfatizar que esta concepción alternativa hace imposible la elaboración de una teoría general del comportamiento económico.

Este marco metodológico parte del argumento de que existen ciertos módulos del comportamiento en los seres humanos que les permiten tomar decisiones y resolver problemas. Estos módulos son producto de la evolución genética, por lo que pueden considerarse comunes a todo ser humano y, en consecuencia, tienen una naturaleza trans-histórica que hace necesario construir una meta-teoría aplicable a todo contexto.⁶⁹ Sin embargo, la utilidad de esta meta-teoría para entender el comportamiento humano en sus distintas arenas (económica, política y social) sólo se logra cuando la teoría se adecua a la especificidad histórica del lugar y periodo.⁷⁰ El hecho de que la interacción social sea parte de uno de estos módulos mentales conduce a que cada comunidad y sociedad tengan prácticas culturales específicas. De esta forma, el marco analítico de toma de decisión se ve condicionado en sus módulos de preferencias, habilidades cognitivo-emotivas, restricciones y formación de expectativas por las normas sociales que surgen de la interacción social.

En particular, ERACIS desarrolla el concepto de tejido sociocultural o gobierno social de una comunidad con dos objetivos en mente. En primer lugar, la caracterización del tejido sociocultural permite identificar el tipo de normas sociales que en un momento dado podrían estar afectando a los distintos módulos del comportamiento humano. En segundo lugar, dicha caracterización ayuda a sintetizar los precedentes históricos de una comunidad. Precedentes que son necesarios para detectar la manera en que los individuos hacen posibles sus transacciones en las distintas arenas. Se dice, entonces, que ERACIS es una teoría empiricista ya que no basta con el aparato analítico de decisión, que aquí se le denomina *homo socioeconomicus*, para generar predicciones de comportamiento a partir de simples apreciaciones deductivas. El

involucrados en una transacción necesariamente maximizan el beneficio de cada una de las partes, inclusive si dicha acción consiste en imponer un castigo al oportunista con el consecuente costo para el que lo aplica.

⁶⁹ Cartwright (2000) presenta una serie de estudios antropológicos, biológicos y psicológicos que indican que el comportamiento humano se ve influenciado por una estructura mental compuesta por tejidos psicobiológicos, bioculturales y socioculturales.

⁷⁰ Sobre la relevancia de las meta-teorías para el estudio de la economía ver Hodgson (2001).

conocimiento de la historia se vuelve bajo este enfoque un elemento primordial para explicar por qué cierto tipo fenómenos socioeconómicos se pueden observar en un momento determinado.

En conclusión, en ERACIS no se pretende sustituir al *homo economicus*, que se define de manera axiomática la escuela neoclásica walrasiana, con un *homo reciprocans*, un *homo altruisticus*, un *homo equalis*, un *homo parochius*, o con cualquier otra interpretación generalizada del comportamiento humano.⁷¹ Es decir, en vez de desarrollar una teoría general del comportamiento, con la que se hagan inferencias igualmente aplicables a toda la realidad humana, resulta más convincente construir una meta-teoría de la naturaleza humana que permita describir la diversidad de comportamientos entre los distintos grupos socioculturales y al interior de estos. Por lo tanto, el *homo socioeconomicus* busca caracterizar la heterogeneidad observada en el comportamiento humano, y la posibilidad de que varios modelos de decisión coexistan simultáneamente al interior de una comunidad; variantes que se hacen posibles debido a la especificidad histórica de un cierto tiempo y espacio. Estudios antropológicos como el de Henrich et al (2003) presentan evidencia empírica de que la heterogeneidad del comportamiento entre grupos es producto de la interacción del individuo en un determinado gobierno social.

(VIII) “Teoría del gobierno social”. Línea de causalidad: $\{ (h) \cup (n) \cup (s) \rightarrow (o) \} \rightarrow \text{gobierno social} \rightarrow \{ (i) \cup \{ (j) \rightarrow (k) \} \cup \{ (m) \rightarrow (l) \rightarrow (k) \} \cup \{ (p) \rightarrow (b) \} \}$

Una vez que el gobierno social de una comunidad o país se incorpora al análisis, las líneas causales se vuelven mucho más variadas y complejas, en tanto que dichas líneas actúan de manera conjunta y existen efectos retroalimentadores o co-evolutivos. Es decir, las instituciones a la vez que inciden en el comportamiento son también producto de equilibrios que incluyen tanto elementos informales (normas sociales) como elementos formales (sistemas legales). Independientemente de que ciertos componentes de los gobiernos sociales puedan tener sus orígenes en cuestiones geográficas, demográficas, coloniales y presiones extranjeras, la configuración sociocultural también se produce endógenamente a partir del mismo desempeño económico, como se desprende del tramo (i) que presenta una dirección causal en

⁷¹ Gintis (2000) presenta la manera como se definen formalmente algunos de estos *homos*, así como algunas implicaciones de su comportamiento.

ambos sentidos.⁷² Cabe también notar que el diagrama señala que los factores socioculturales pueden incidir en el desempeño económico de manera directa, y sin pasar por la propensión al comercio internacional y las instituciones formales. Esto es así ya que creencias, ideologías y normas sociales le dan forma a los módulos de decisión del *homo socioeconomicus*, afectando con ello el sentido de justicia, la confiabilidad de los compromisos y la capacidad de deliberación de los individuos, siendo todos estos elementos claves para el desempeño económico de las naciones.⁷³

Para que una transformación económica venga acompañada de un cambio cultural profundo se requiere al menos de un recambio generacional completo, dado que la psicología humana es tal que el rechazo a las creencias más enraizadas de la persona crea incertidumbre y ansiedad. En consecuencia, las transformaciones culturales a las que podría dar pauta el desarrollo económico no se presentan en adultos que ya han sido totalmente socializados, si no más bien en las futuras generaciones que deben pasar por un proceso de internalización de normas sociales a partir de la educación y la experiencia propia. La evidencia estadística apunta a que la personalidad se modifica hasta antes de llegar a la edad adulta, para luego permanecer prácticamente inalterada.⁷⁴

Aunque en las teorías presentadas en la segunda sección también se habla de una causalidad inversa, como lo indica el interés de extraer el componente exógeno de las variables institucionales y de integración en los estudios econométricos,⁷⁵ esta doble causalidad es más crítica bajo una óptica sociocultural dado el papel central que tiene el gobierno social para explicar el comportamiento humano. Mientras que en otras teorías la doble causalidad arrojaría el mismo signo en la relación entre instituciones y desempeño, en la “teoría del gobierno social” una determinada configuración sociocultural podría tener inicialmente un impacto positivo en el desempeño, que al prolongarse podría producir un reajuste en las variables claves del gobierno social con consecuencias económicas desfavorables. Este resultado se debe en gran medida a

⁷² Ver Inglehart (1997) para una breve explicación de las tesis modernizadoras.

⁷³ En un estudio econométrico sobre preferencias hacia la apertura comercial en individuos de distintos países, Mayda y Rodrik (2002) encuentran que estas preferencias se ven influenciadas de manera importante por aspectos no-económicos. En particular estos autores encuentran que individuos apegados a su región o comunidad, o bien aquellos que consideran ser de un estatus social alto y los que presentan una identidad nacionalista tienen una mayor probabilidad de favorecer una política proteccionista.

⁷⁴ Ver referencias citadas en Inglehart (1997, p 34).

⁷⁵ Rodrik, Subramanian, Trebbi (2002) presentan una breve explicación de la causalidad y los efectos retroalimentados entre integración, instituciones y comercio.

que en esta última teoría se enfatiza la endogeneidad de las preferencias. Por ejemplo, un gobierno social que propicie la acumulación de la riqueza podría a la postre, y bajo ciertas circunstancias, producir un cambio en las normas sociales que inciden en la ponderación que tienen las distintas preferencias (*ego versus alter*), lo que llevaría a interrumpir dicho crecimiento cuando el ‘oportunismo’ se profundiza. Es decir, bajo esta perspectiva es factible la existencia de una causalidad asimétrica, en la que la influencia de cada dirección se da de manera desfasada.

Por otra parte, para explicar la inercia institucional resulta conveniente dejar a un lado la premisa de que las clases gobernantes, y los grupos que detentan el poder político a través de su fuerza económica, lo hacen exclusivamente bajo consideraciones propias de un *homo economicus*. La aplicación del teorema de Coase en el terreno político sugiere que cuando existe la posibilidad de que el desempeño agregado de la sociedad mejore con un nuevo acuerdo institucional es factible que los actores participantes tengan los incentivos para realizar los cambios necesarios.⁷⁶ Bajo este planteamiento, aquellos individuos o grupos que con las nuevas instituciones resulten perjudicados se verán compensados mediante el uso de transferencias. Los recursos de estas transferencias se pueden obtener dada la mayor eficiencia generada por las nuevas instituciones. Sin embargo, la validez empírica de este teorema queda totalmente descartada para los analistas neoclásicos que enfatizan la presencia de costos de transacción. En el terreno político y del cambio institucional estos costos se representan a través del problema de credibilidad que implica hacer valer estas transferencias una vez llevadas a cabo las reformas cuando no existen cortes, o poderes alternativos, que impongan decisiones a las élites gobernantes. De igual forma, no es posible apelar a un mecanismo de reputación para sostener compromisos en la medida en que se trata de transacciones que no son recurrentes y que involucran a un gran número de actores. De aquí se concluye que a pesar de los beneficios individuales de una reforma, ésta no siempre tendrá lugar y, por ello las instituciones tienen consecuencias prolongadas en el desempeño económico de una sociedad.

Sin cuestionar la relevancia de los argumentos de economía política, en este artículo se explica la inercia institucional a partir de la co-evolución entre instituciones formales y cultura. Los países que por alguna razón pudieron originalmente establecer ciertas instituciones no-extractivas primitivas fueron capaces de entrar en un círculo

⁷⁶ Acemoglu (2003) desarrolla una formalización del teorema de Coase en su variante política.

virtuoso: mayor confianza social → instituciones que respaldan el estado de derecho → mayor confianza social, para de esta forma tomar una senda de desarrollo económico más elevada. Es decir, el crecimiento se hace posible debido a una serie de reformas institucionales, las cuales, a su vez, se logran materializar dado que ocurren ciertos cambios culturales. Por lo tanto, las transformaciones en ambos factores (formales e informales) impulsan el ingreso per-capita en estos países a lo largo del tiempo.⁷⁷

Desafortunadamente, este proceso co-evolutivo no ha seguido la misma trayectoria en todos los países, por lo que la brecha entre los países exitosos y los demás se abrió considerablemente en el transcurso del siglo XX; en otras palabras, la magnitud de la brecha es en gran medida producto del efecto multiplicador que se origina a raíz de la co-evolución. Mientras que los países menos desarrollados no han sido capaces de realizar las reformas necesarias para empujar a sus economías en una espiral virtuosa, los países desarrollados lograron desde hace tiempo involucrarse en un crecimiento auto-sostenido por la implementación paulatina de instituciones que protegían los derechos de propiedad y por el surgimiento de normas de confianza social.

El inicio de una etapa co-evolutiva favorable se puede dar cuando surgen circunstancias muy especiales que reducen el interés por mantener el *status-quo*. Este sería el caso cuando el poder político de las clases gobernantes logra ser acotado de manera exógena, o cuando la dinámica social y económica es tal que a las mismas élites les queda como única opción el buscar crecer, o bien cuando el poder político de las élites logra ser protegido y aislado de sus intereses económicos. Cabe resaltar que una primera condición para que el cambio tenga lugar es que las élites no lo bloqueen; sin embargo, también es importante que existan los elementos socioculturales adecuados para que surjan las instituciones formales conducentes al crecimiento. Una sociedad es

⁷⁷ Un modelo neoclásico tradicional también puede explicar la existencia de equilibrios múltiples y trampas de pobreza a través de la idea de externalidades positivas y la complementariedad del capital – e.g. modelos de crecimiento endógeno a la Romer (1986)-; por lo que la inercia se suele entender como la incapacidad de una economía para moverse de un equilibrio inferior a uno superior, ya sea por problemas de coordinación o bien por otro tipo de argumentos de economía política. En contraste, en el modelo co-evolutivo aquí desarrollado la ubicación de la economía en un determinado equilibrio no es algo que ocurre de manera inmediata, debido a que hay un proceso lento de evolución en los atributos culturales de los individuos y en las instituciones formales. Por lo que esta dinámica co-evolutiva puede ser considerada como inercial en la medida en que está vinculada a ciertas condiciones culturales más remotas. Asimismo, la falta de coordinación para hacer posible un rompimiento del *status-quo* no es sólo un asunto de la fragmentación entre individuos cuyos intereses se ven afectados, sino también es una problemática asociada a factores culturales y a la propensión de los individuos a agruparse en la defensa de una causa común.

capaz de generar prosperidad cuando las normas sociales, las creencias, las ideologías y la interacción al interior de la sociedad civil hacen posible que la tecnología disponible se aproveche y el sistema económico sea relativamente eficiente.

Por otra parte, la inercia institucional puede ser producto de un proceso de continua auto-validación de las creencias imperantes en el gobierno social de un país. Las creencias de los individuos llevan a que los gobernantes actúen de cierta manera,⁷⁸ pero ello a su vez podría producir ciertos resultados económicos que las validen. Este reforzamiento de la creencia haría que las instituciones se sostuvieran de manera indefinida. En otras palabras, aunque la creencia se haya propagado originalmente en el país por alguna circunstancia accidental o coyuntural, su consolidación a través del tiempo se da por un proceso de retroalimentación entre las creencias y las instituciones.

Habría que aclarar que la presencia de un factor exógeno como la geografía o el pasado colonial, de gran importancia para definir las ‘condiciones iniciales’, no quiere decir que las instituciones contemporáneas sean iguales a aquellas que operaban hace doscientos años o más. El comportamiento de las élites y de los individuos en general, el mismo crecimiento de la economía, los cambios tecnológicos y culturales, así como diferentes perturbaciones en el sistema a lo largo del tiempo hacen que las instituciones al interior de cada país experimenten cierta evolución a pesar de su probada rigidez.⁷⁹

4.- Un modelo co-evolutivo a partir de la “teoría del gobierno social”

En esta sección se formalizan las dos ideas claves de la teoría del gobierno social sobre la dinámica del desarrollo económico presentadas en párrafos anteriores: (i) el estado de derecho, y en general el marco institucional favorable para un crecimiento prolongado, viene acompañado de una evolución de actitudes o aspectos socioculturales que guían el comportamiento humano (factor inercial); (ii) ciertas

⁷⁸ Esta línea argumental es usada por Alesina (2003) para explicar la mayor inequidad observada en los Estados Unidos en comparación con Europa y el por qué los países europeos son más propensos a establecer numerosos programas gubernamentales de bienestar social. Partiendo de la idea que los individuos tienen importantes preferencias pro-sociales, como lo sería el sentido de la justicia, este autor sostiene que a pesar de que las preferencias, la tecnología, la distribución del talento, y la propensión a trabajar fueran idénticas en ambas regiones, bastaría con que las creencias de lo que es justo fueran diferentes para explicar la presencia de comportamientos alternativos. En particular, la percepción que se tiene sobre los factores que inciden en el éxito económico de las personas incide en la política económica que cada país debe de seguir.

⁷⁹ Rodrik, Subramanian y Trebbi (2002) muestran, a través de un estudio de corte transversal entre países, que la influencia de la geografía –tasa de mortalidad de colonizadores– sobre el índice institucional –restricciones contemporáneas sobre el ejecutivo– disminuye con el paso del tiempo. El coeficiente asociado se estima en 0.94 para los 70’s, 0.87 en los 80’s y 0.71 en los 90’s, lo que hace pensar que la importancia de la historia va perdiendo fuerza en la explicación de trayectorias divergentes.

condiciones iniciales definidas fuera del ámbito de la economía -e.g. geografía, cultura- suelen ser muy importantes para determinar que tipo de trayectoria siguen las sociedades (factor remoto).

Este planteamiento indica que las instituciones formales de una sociedad son un producto endógeno de factores socioculturales, tanto inerciales como remotos, por lo que avala a las teorías que sustentan la importancia del contexto local para el diseño de políticas públicas (e.g., Rodrik). Una institución formal debe ser consistente con la estructura sociocultural subyacente, o gobierno social, en tanto que la formación de instituciones y normas sociales se da a partir de equilibrios en el proceso co-evolutivo que nace de la interacción social. Asimismo, la existencia de un factor remoto que delimita el tipo de trayectoria a seguir permite explicar el por qué los antecedentes históricos distantes inciden el desempeño contemporáneo de los países.

En cuanto al elemento cultural del comportamiento, se resalta el papel de la confianza social; es decir, se supone la existencia de un grupo de individuos que son dignos de confianza en tanto que actúan de acuerdo con lo prometido por el simple deseo de ser congruentes con sus principios. Situación que contrasta con las premisas del modelo neoclásico, en el cual la confianza es coyuntural y producto de un cálculo estrictamente racional por parte de individuos inclinados a ser oportunistas cuando les conviene a sus intereses particulares. De aquí la necesidad de precisar las condiciones bajo las cuales uno de estos atributos (oportunismo o confianza social) se disemina en la población, y por determinar las consecuencias que el comportamiento correspondiente tiene en el desempeño económico de la sociedad.⁸⁰

Por otra parte, el modelo plantea que cada comunidad exhibe un cierto nivel de densidad social (s), en tanto que los individuos presentan lazos sociales múltiples y una cierta afinidad cultural que les permite imponer sanciones sociales cuando la contraparte actúa de manera oportunista.⁸¹ Aquí se supone que dichas sanciones se incrementan cuando aumenta el grado de densidad social de la comunidad; es decir, las normas sociales respaldadas por el ostracismo y la sanción social tienen mayor importancia en el comportamiento humano cuando existen vínculos muy estrechos entre los miembros de la comunidad.

⁸⁰ Francois (2002) explica la importancia que tiene la presencia de individuos dignos de confianza en la formación de redes de negocios y en el uso de tecnologías modernas que producen con economías de escala y altos niveles de especialización.

⁸¹ Para un ejemplo histórico de las implicaciones económicas de este tipo de sanciones ver Greif (1994).

Si bien las redes sociales densas contribuyen a abatir el comportamiento oportunista, también es cierto que en este contexto sociocultural las posibilidades de hacer negocios rentables se ven mermadas. Esto se debe a que las ganancias se reducen por la pobre especialización que ocurre en comunidades en las que se interactúa comercialmente con individuos vinculados socialmente. En cambio cuando las transacciones se realizan entre individuos pertenecientes a redes sociales muy diferentes es posible combinar las distintas habilidades y dotaciones de recursos de cada lugar para obtener mayores beneficios económicos. De aquí que la densidad de las redes sociales ofrezca tanto beneficios como costos económicos para la comunidad.⁸² Esta variable se concibe como el factor sociocultural remoto del modelo al suponer que sus orígenes -no especificados explícitamente- son los suficientemente distantes en el tiempo para dar lugar a un proceso co-evolutivo.

4.a.- Descripción de los actores y las variables

Con el objetivo de explicar de una manera relativamente sencilla la tesis del artículo se sigue el esquema metodológico presentado en Bowles (2004, p 257-264), quien en su análisis evolutivo hace uso de un juego asimétrico con dos categorías de actores socioeconómicos en la comunidad: un comprador (P) y un vendedor/productor (S). Cada una de estas categorías presenta individuos de dos tipos; es decir, en vez de interpretar a las estrategias como opciones a elegir, éstas se definen como atributos o actitudes que guían el comportamiento de distintos individuos. En la variante aquí desarrollada, el comprador puede tener una actitud que lo motiva a realizar la adquisición de una mercancía mediante el uso de contratos legales o bien su actitud puede llevarlo a participar en un mercado informal. Cuando un individuo sigue la primera de estas conductas se estará apuntalando el ‘estado de derecho’ de la economía (R), pero si el individuo tiende a seguir el segundo comportamiento se estará, entonces, realizando un acto de ilegalidad (C) dado que la transacción se efectúa a través de redes sociales y no por los cauces establecidos por las autoridades gubernamentales que actúan como representantes de la sociedad.⁸³

⁸² Bowles y Gintis (1995) presentan un modelo formal en el que el parroquianismo o densidad de las redes sociales determina la rentabilidad de los beneficios económicos, y el interés de los individuos para interactuar ya sea al interior de una red de negocios o bien a través del mercado anónimo.

⁸³ En el modelo, el gobierno no actúa como una élite política con intereses propios, simplemente se define como una estructura históricamente heredada por la sociedad; de aquí que los ingresos tributarios

El que el comprador tenga una actitud u otra genera costos y beneficios diferentes para los interlocutores de una transacción. Por un lado, los contratos conllevan el costo de tener que pagar los impuestos correspondientes; sin embargo el hacerlo así también brinda el beneficio de poder acudir a un sistema judicial en el que las cortes pueden imponer sanciones administrativas a aquellos vendedores que incumplieron con la calidad inicialmente estipulada. Por otro lado, cuando el comprador hace uso de la transacción informal se están evadiendo los impuestos propios del contrato legal, lo que produce un mayor beneficio neto para los interlocutores pero, a su vez, impide el poder acudir a las cortes cuando el vendedor no cumple con sus promesas; además de que las ganancias se ven mermadas por la falta de especialización que se da en transacciones acotadas a la red social.

El que un porcentaje relativamente elevado de individuos realice sus transacciones a partir de un esquema de contratos legales indicaría que la calidad de las instituciones formales es alta; esto es así ya que existe una consistencia entre los incentivos de la población y un marco constitucional que acota la discrecionalidad. Es decir, no basta con que en algún momento se haya establecido un marco legal que sancione el oportunismo en las transacciones, también se requiere que los miembros de la sociedad tengan interés por acatar las instituciones formales. En este sentido, unas reglas de juego que en el papel buscan reducir la unilateralidad de los actores, entre ellos la expropiación y repudiación de contratos por parte del gobierno, no pueden considerarse como instituciones de calidad en la medida en que no sean aceptadas de manera generalizada por los miembros de la sociedad.⁸⁴

Por lo tanto, el modelo plantea que la sociedad en un periodo determinado hereda un bagaje sociocultural (densidad de las redes sociales) y un conjunto de instituciones formales en las arenas política y económica (tasa de retención, eficiencia de las cortes y sanciones administrativas); aunque estas últimas pueden, a su vez, ser producto de factores socioculturales no especificadas en el modelo. Legado histórico

recaudados sirvan para sufragar los gastos de una burocracia cuyo crecimiento depende de la interacción entre compradores y vendedores.

⁸⁴ Por ello, no queda claro que construir un indicador institucional exclusivamente a partir del marco constitucional de una sociedad sea un buen criterio para definir la calidad institucional. En muchos casos estas legislaciones son prácticamente 'letras muertas' que no reflejan la realidad jurídica de una sociedad. Quizás por ello, las instituciones resultaron ser estadísticamente poco significativas para explicar el crecimiento en los resultados econométricos presentados en Glaeser et al (2004). En otras palabras, más que definir a las instituciones formales como simples reglas legales permanentes, habría que entenderlas como reglas estables que, en lo general, incentivan a los miembros de una sociedad a seguirlas.

que se considera exógeno y por ello inamovible a lo largo de la etapa evolutiva en consideración.

Teniendo en mente que el objetivo del artículo es explicar la manera en que las instituciones formales se construyen a partir de un proceso co-evolutivo, en donde las normas sociales avalan a dichas instituciones, no es necesario entrar en una discusión sobre las razones por las que la política impositiva y la calidad del sistema judicial son consideradas variables exógenas. Simplemente, se quiere mostrar como la interacción social contribuye a generar nuevas instituciones formales y rasgos culturales a partir de ciertas instituciones formales e informales con orígenes muy distantes. En particular, la mecánica evolutiva sugiere que una institución formal es el resultado de las actitudes de los individuos que reaccionan a partir de su legado histórico o reglas del juego; de tal manera que un equilibrio identificado con una conducta ampliamente aceptada en la población facilita la formalización de los comportamientos que emanan de estas conductas en códigos legales y marcos constitucionales.

En cuanto a los vendedores/productores, se dice que un primer tipo puede ser digno de confianza (T) y actuar ofreciendo la mejor calidad posible del bien sin importar la arena institucional en la que tiene lugar la transacción. Mientras que en un segundo tipo de individuos se da una actitud oportunista (O) en la que se produce el bien demandado con un nivel de calidad inferior, independientemente del mecanismo con el que se lleva a cabo la transacción -contratos o redes sociales-. Esto es así ya que se trata de un juego de una sola interacción en el que no operan los mecanismos de reputación que inducen el buen comportamiento de individuos con preferencias egoístas. Aquellos individuos no egoístas y cuyas preferencias son congruentes con la confianza social tienen la ventaja de producir una mercancía cuyos elevados beneficios son repartidos entre comprador y vendedor, aunque también tienen el costo de realizar un esfuerzo para poder cumplir con los altos estándares de calidad; en contraposición, las actitudes oportunistas pierden rentas por la baja calidad pero a la vez reducen el costo del esfuerzo realizado.

El modelo plantea, entonces, que los actores socioeconómicos de una población pueden tener diferentes actitudes, y que su presencia relativa se explica por los antecedentes históricos de la sociedad; es decir, la distribución de actitudes se ve avalada tanto por la cultura como por el marco institucional imperante en la sociedad. Así, un comprador que decide modificar su actitud sobre el 'estado de derecho' de una

comunidad lo hace en función del marco institucional que le reditúa mayores beneficios {contrato, ilegalidad/red social; mientras que el vendedor asimila un patrón cultural dependiendo de la fuerza económica relativa que tenga el uso de determinadas conductas {confianza social, oportunismo}. Por lo tanto, lo que en un momento puede ser visto como una toma de decisión individual, bajo una perspectiva más amplia se puede interpretar como el proceso de formación de la cultura y las instituciones de una sociedad.⁸⁵

De esta manera, en el modelo existen cuatro combinaciones posibles de actitudes. Por simplicidad se supone que los beneficios o rentas brutas, obtenidos con la transacción, se dividen en partes iguales entre comprador y vendedor, y que la calidad del bien o nivel de dichas rentas puede ser elevado (Y^H) o bajo (Y^L), en este último caso el costo del esfuerzo realizado para generar el producto es nulo ($q = 0$). De aquí que los beneficios correspondientes para compradores y vendedores, respectivamente sean los siguientes:

$$\text{Combinación } \{R, T\}: \left\{ \frac{\tau Y^H}{2}, \frac{\tau Y^H}{2} - q \right\} \quad \dots(1)$$

$$\text{Combinación } \{R, O\}: \left\{ \frac{\tau Y^L}{2} [(1 - \pi) + \pi(1 + \mu)], \frac{\tau Y^L}{2} [(1 - \pi) + \pi(1 - \mu)] \right\} \quad \dots(2)$$

$$\text{Combinación } \{C, T\}: \left\{ \frac{Y^H(2 - s)}{2}, \frac{Y^H(2 - s)}{2} - q \right\} \quad \dots(3)$$

$$\text{Combinación } \{C, O\}: \left\{ \frac{s Y^L}{2}, \frac{s Y^L}{2} - q(s - 1) \right\} \quad \dots(4)$$

en donde π es la probabilidad de que las cortes fallen a favor del comprador en caso de darse el oportunismo (producción de mala calidad); $\mu < 1$ es la tasa de la multa o sanción administrativa; τ es la tasa de retención de rentas del individuo ($1 -$ tasa impositiva o de extracción).

⁸⁵ Si bien en el modelo no se habla de un individuo representativo, a la usanza del *homo economicus*, si se hace referencia a tipos representativos cuyos comportamientos idiosincrásicos afectan el desempeño agregado; por lo tanto, en este sentido, el planteamiento es consistente con el principio del individualismo metodológico. Ahora bien, aunque en un periodo determinado los individuos no eligen estrategias y actúan en función de sus atributos culturales, con el paso del tiempo sí existe ‘agencia’ ya que los individuos asimilan el comportamiento que reditúa los mejores beneficios relativos. En el modelo se supone que la racionalidad es acotada dado que la población modifica sus actitudes sólo paulatinamente y en función de beneficios observados.

En los beneficios de las dos primeras combinaciones se aprecia una reducción en las rentas individuales por efecto de los impuestos gravados cuando la transacción se realiza a través de contratos. Cabe también notar que en el caso de oportunismo, los compradores bajo contrato tienen la posibilidad de elevar sus rentas cuando las cortes aplican una sanción administrativa a los vendedores que producen con baja calidad. En contraposición, en las dos últimas combinaciones, en las que la transacción se realiza a través del mercado informal, las redes sociales inciden sobre los beneficios netos ya sea porque impera el oportunismo y se hace necesario el mecanismo de sanciones sociales, o bien porque el acotar la actividad económica a la red social limita las posibilidades de especialización. Con fines de simplificación se supone que el efecto negativo de este acotamiento se da exclusivamente en el contexto de vendedores dignos de confianza, en el que la producción es relativamente alta (Y^H); mientras que en situaciones de oportunismo la producción es ya de por sí baja (Y^L).

Aunque las sanciones sociales acarreen un costo al productor al suponer que $q > Y^L/2$, éstas le permiten al comprador resarcir en parte las rentas generadas con un producto de mala calidad;⁸⁶ por lo que el modelo también supone que $sY^L \leq Y^H$ para $s \in [1, 2]$. Cabe enfatizar que la economía no opera bajo redes sociales en la combinación (2), por lo que las sanciones administrativas son el único mecanismo de castigo ante violaciones en los compromisos pactados. En este escenario un incremento en la eficiencia de las cortes (mayor π) no tiene impacto alguno en el beneficio total sino simplemente en la manera en que éste se distribuye entre compradores y vendedores.

4.b.- El proceso evolutivo

Debido a que el comportamiento del *homo socioeconomicus* obedece a una racionalidad acotada, el modelo supone que los compradores y vendedores tienen actitudes idiosincráticas que se modifican lentamente y sólo cuando en las transacciones previas dichos comportamientos no ofrecieron, en promedio, beneficios satisfactorios. En un momento de tiempo determinado, el número de vendedores de cada tipo en la población son: (δ) dignos de confianza *versus* ($1-\delta$) oportunistas,

⁸⁶ En la presente formulación, las sanciones sociales no acarreen un costo relevante para los actores que las imponen, quizás porque éste es muy pequeño al repartirse entre todos los actores participantes en la red. Asimismo, en el contexto de un *homo reciprocans* la aplicación de sanciones no conduce a problemas de credibilidad como ocurre con el *homo economicus*, por el contrario, la psique humana es tal que dicha conducta podría inclusive producir satisfacción. Ver referencias citadas en Gintis (2000).

mientras que los compradores se dividen en: (γ) preocupados por seguir el estado de derecho *versus* ($1-\gamma$) corruptos; en donde este último término obedece a la naturaleza ilegal de las transacciones realizadas a través de las redes sociales. Cuando el tamaño de la población de vendedores y compradores se normaliza con la unidad, se habla indiferentemente del número de individuos de cierto tipo y de la fracción de individuos con determinado atributo.

En otras palabras, se plantea un mecanismo de transmisión cultural en el que el comportamiento del individuo se actualiza a través del criterio de “beneficios monotónicos”; por lo tanto, las actitudes que ofrecen beneficios por encima del promedio suelen ser asimilados poco a poco en la población. En concreto, la dinámica evolutiva parte de la premisa de que en cada periodo un porcentaje de la población no contempla la posibilidad de actualizar su actitud o idiosincracia, mientras que el porcentaje restante (ω) tiene la posibilidad de modificarla cuando obtiene información de que algún otro comprador (o vendedor) ‘modelo’ obtuvo en el pasado un mayor beneficio con la actitud alternativa. Asimismo, se supone que la población es grande y que un comprador es emparejado aleatoriamente con un vendedor; de tal manera que la probabilidad de que ocurra una transacción entre un corrupto y un oportunista dependerá de las frecuencias relativas de estos tipos de individuos en la población: $(1-\gamma)(1-\delta)$.

El objetivo es, entonces, describir la trayectoria que sigue la distribución de tipos en la población. De acuerdo con este mecanismo de transmisión cultural se tiene que el porcentaje de vendedores oportunistas en la población disminuye cuando las rentas esperadas por los tipos dignos de confianza (V^T) son mayores a las rentas esperadas por individuos con actitudes oportunistas (V^O). De igual forma, se hace más factible que en periodos subsecuentes haya un mayor número de compradores que decidan respaldar el estado de derecho cuando el beneficio esperado de los que usan contratos (V^R) es mayor a las rentas generadas por aquellos que acuden al mercado informal (V^C). De esta manera, la evolución en el tiempo de las frecuencias relativas γ y δ viene dada por:

$$\gamma^I = \gamma - \omega \gamma (1-\gamma) (1-x_p) \alpha_p (V^C - V^R) + \omega \gamma (1-\gamma) (x_p) \alpha_p (V^R - V^C) \quad \dots(5)$$

$$\delta^I = \delta - \omega \delta (1-\delta) (1-x_s) \alpha_s (V^O - V^T) + \omega \delta (1-\delta) (x_s) \alpha_s (V^T - V^O) \quad \dots(6)$$

en donde γ^I y δ^I son las frecuencias relativas de compradores con contratos y vendedores dignos de confianza para el siguiente periodo, respectivamente; α_P y α_S son constantes positivas que hacen que los diferenciales de beneficios esperados se expresen en términos de probabilidades; mientras que x_P y x_S toman un valor unitario cuando $V^R > V^C$ y $V^T > V^O$, respectivamente, e igual a cero en caso contrario.

De acuerdo con (5) –ó (6)- la frecuencia esperada de contratos –o de las actitudes de confianza- en el siguiente periodo se incrementa si el diferencial de beneficios esperados es mayor actuando con el estado de derecho –o con confianza-, en cuyo caso se tiene que: $1 - x_P = 0$ –ó $1 - x_S = 0$ -; en tanto que habrá un decremento cuando dichos diferenciales son negativos, por lo que se tendría que: $x_P = 0$, –ó $x_S = 0$ -. Por ende, el miembro derecho de las expresión (5) indica que un comprador tipo R tiene la oportunidad de intercambiar información sobre los beneficios obtenidos con un comprador tipo C, lo que indica que con probabilidad $\omega \gamma (1 - \gamma)$ los compradores obtendrán cierta información que les permite actualizar su actitud. De ser así, el cambio de comportamientos entre algunos individuos de la población se dará en función del diferencial de beneficios esperados ($V_C > V_R$). Después de un poco de álgebra, de describir las expresiones (5) y (6) en tiempo continuo, y de suponer que $\omega = \alpha_P = \alpha_S = 1$, para simplificar la exposición, se llega al siguiente sistema dinámico de ecuaciones de replicación:

$$\frac{\partial \gamma}{\partial t} = \gamma (1 - \gamma) (V^R - V^C) \quad \dots\dots(7)$$

$$\text{con} \quad V^R = \delta \left\{ \frac{\tau Y^H}{2} \right\} + (1 - \delta) \left\{ \frac{\tau Y^L}{2} [1 + \pi\mu] \right\} \quad \dots\dots(8)$$

$$V^C = \delta \left\{ \frac{Y^H(2-s)}{2} \right\} + (1 - \delta) \left\{ \frac{s Y^L}{2} \right\} \quad \dots\dots(9)$$

y

$$\frac{\partial \delta}{\partial t} = \delta (1 - \delta) (V^T - V^O) \quad \dots\dots(10)$$

$$\text{con} \quad V^T = \gamma \left(\frac{\tau Y^H}{2} - q \right) + (1 - \gamma) \left(\frac{Y^H(2-s)}{2} - q \right) \quad \dots\dots(11)$$

$$V^O = \gamma \left\{ \frac{\tau Y^L}{2} [1 - \pi\mu] \right\} + (1 - \gamma) \left\{ \frac{s Y^L}{2} - q (s - 1) \right\} \quad \dots\dots(12)$$

Los equilibrios o estados estacionarios de este sistema se obtienen cuando $\partial\gamma/\partial t = 0$ y $\partial\delta/\partial t = 0$, condiciones que se cumplen para los siguientes valores: $A = \{\gamma=1, \delta=1\}$, $B = \{\gamma=0, \delta=0\}$ y $C = \{\gamma=\gamma^*, \delta=\delta^*\}$,⁸⁷ en donde estos últimos valores coinciden con el equilibrio Nash en estrategias mixtas de un juego de una sola tirada; es decir cuando $V^T = V^O$ y $V^R = V^C$ se tiene que:

$$\gamma^* = \frac{\frac{s Y^L - Y^H(2-s)}{2} + q(2-s)}{(\tau-2+s)\frac{Y^H}{2} - \{\tau[1-\pi\mu]-s\}\frac{Y^L}{2} - q(s-1)} \quad \dots(13)$$

$$\delta^* = \frac{Y^L \{s - \tau[1 + \pi\mu]\}}{Y^H(\tau-2+s) + Y^L \{s - \tau[1 + \pi\mu]\}} \quad \dots(14)$$

Por lo tanto, se habla de tres equilibrios, en dos de ellos prevalece el monomorfismo ya que un tipo de compradores y otro de vendedores desaparecen completamente, y en el tercer equilibrio se tiene un bi-morfismo en el que coexisten individuos de los dos tipos para cada categoría. Por otra parte, conviene notar que los beneficios de las combinaciones (1)-(4) dan lugar a un juego asimétrico de coordinación en el que (R,T) y (C,O) se definen como convenciones o equilibrios Nash en estrategias puras bajo los siguientes supuestos:

$$2-s < \tau < \frac{s}{1+\pi\mu} \quad \dots(15)$$

$$\frac{Y^H(2-s) - sY^L}{2(2-s)} < q < \frac{\tau[Y^H - (1-\pi\mu)Y^L]}{2} \quad \dots(16)$$

siendo la desigualdad izquierda en (16) válida para $s \in [1, 2)$. A partir de estos supuestos y de una condición de estabilidad a definir en el siguiente apartado es fácil verificar que las expresiones γ^* y δ^* tienen valores estrictamente positivos.⁸⁸ De lo anterior se concluye que los equilibrios Nash en un juego de coordinación de una sola tirada coinciden con los equilibrios del juego evolutivo aquí descrito. Con la diferencia que en el planteamiento evolutivo la transición es importante y es posible conocer cual de estos equilibrios es más factible de ser alcanzado dependiendo de ciertas condiciones iniciales.

⁸⁷ Los valores $\{\gamma=1, \delta=0\}$, $\{\gamma=0, \delta=1\}$ se descartan como candidatos a equilibrio por ser estados estacionarios estrictamente inestables como se describe en los siguientes párrafos.

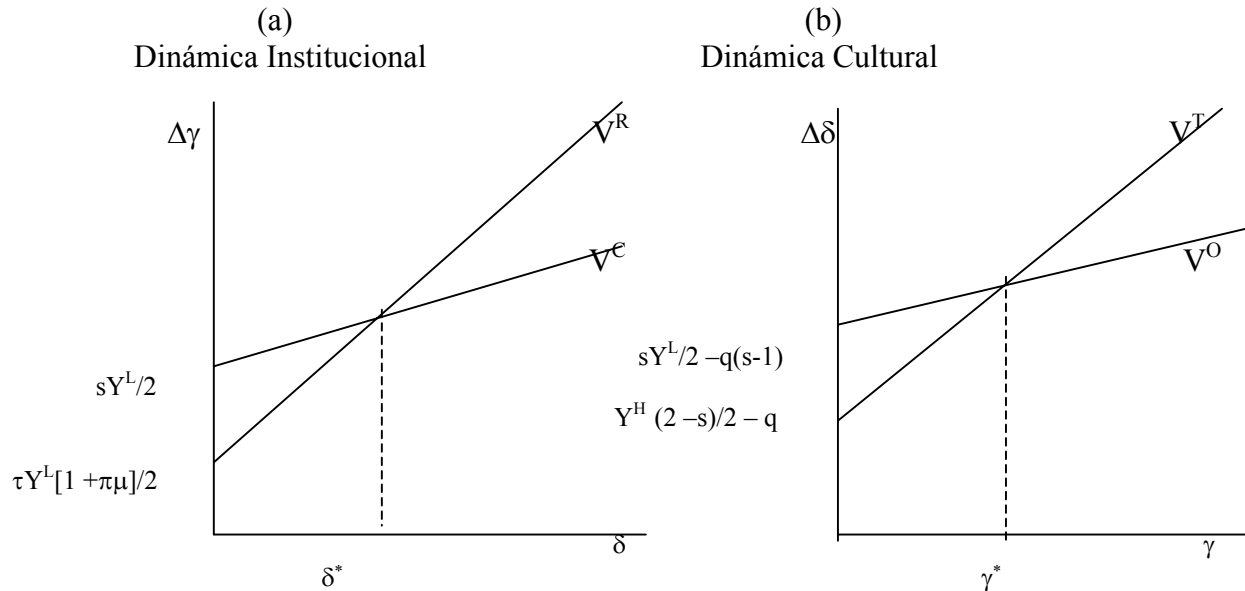
⁸⁸ Como la variable 's' define el grado de densidad de las redes sociales, cabe notar que estas restricciones se cumplen con mayor facilidad en la medida en que aumenta la densidad de la red.

4.c.- Condiciones de estabilidad

Para poder caracterizar la dinámica co-evolutiva de las instituciones (γ , $1 - \gamma$) y la cultura (δ , $1 - \delta$), descrita en el sistema dinámico de replicación (7 - 12), es necesario precisar la naturaleza de los equilibrios antes referidos. Un escenario en el que los equilibrios A y B son asintóticamente estables y C es estable en un sentido débil se obtiene para el caso de los diagramas de fase parciales presentados en la Figura 2. Para que dicho escenario se cumpla se requiere de (15), la desigualdad izquierda de (16) y la siguiente restricción:⁸⁹

$$q < \frac{Y^H(\tau + s - 2) - Y^L[\tau(1 - \pi\mu) - s]}{2(s - 1)} \quad \dots(17)$$

Figura 2
Diagramas de Fase Parciales



De esta manera para valores de $\delta > \delta^*$ y de $\gamma > \gamma^*$ la dinámica del sistema es tal que se da un incremento en la frecuencia relativa de contratos ($\Delta\gamma > 0$) y de individuos dignos de confianza ($\Delta\delta > 0$), respectivamente. Bajo estas condiciones de estabilidad, el diagrama de fase del sistema en su conjunto queda descrito en la Figura 3. En el equilibrio C se da un punto de silla, por lo que a menos de que la economía se encuentre inicialmente ubicada en algún punto de la línea segmentada transversal (lo que es poco probable) el equilibrio resultante será A o B. En cualquier punto afuera de

⁸⁹ De hecho, la condición (17) sólo implica que la pendiente de V^O sea menor en magnitud que la de V^T , pero no necesariamente que ambas sean positivas. De igual forma, la condición (15) también hace que la pendiente de V^C sea menor en magnitud a la pendiente de V^R , sin determinar el signo de estas pendientes

esta línea la dinámica del sistema –reflejada en el diagrama mediante las flechas direccionales- es tal que determinados valores culturales e instituciones tienden a asimilarse poco a poco en la población hasta llegar a generalizarse en uno de estos equilibrios.

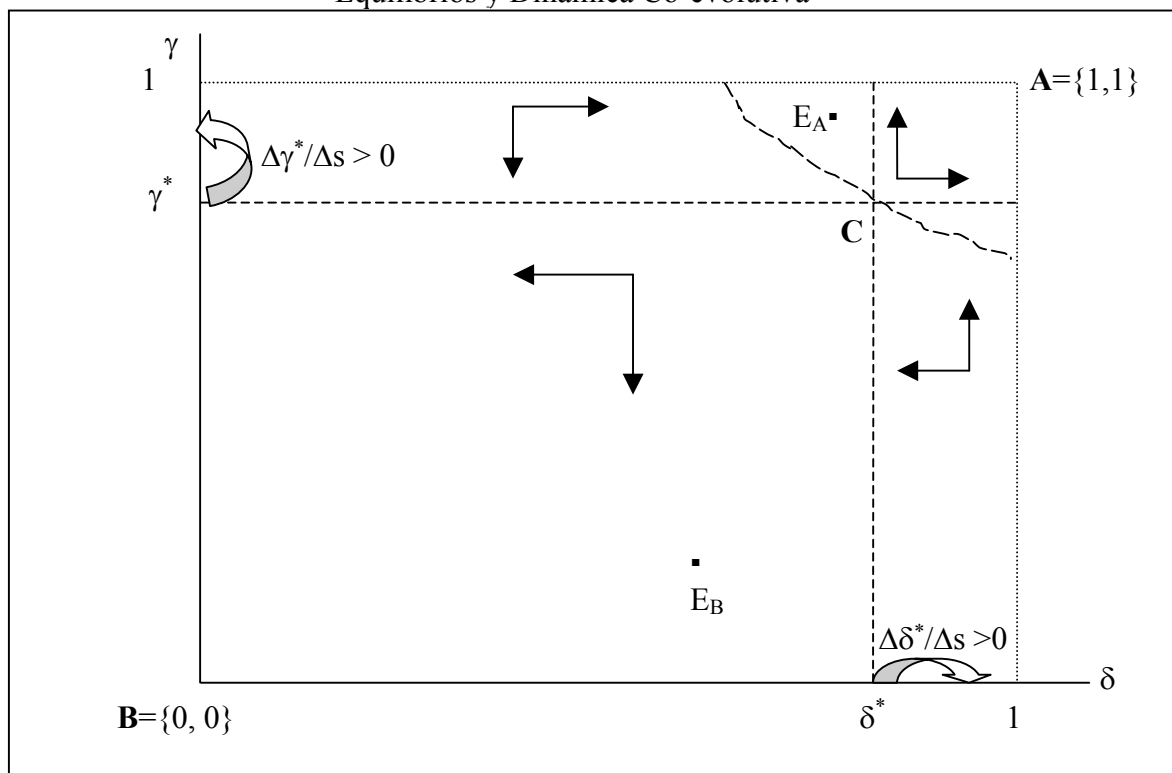
5.- La importancia de las condiciones socioculturales remotas en el desempeño económico

Si inicialmente la sociedad se encuentra en un punto como E_B de la Figura 3, la dinámica co-evolutiva del sistema lo llevará a ubicarse en el equilibrio B, en el que prevalece el oportunismo y no existe estado de derecho alguno. Bajo estas circunstancias, el desempeño económico es desafortunado, en tanto que la producción es baja, la recaudación fiscal es nula dada la alta evasión propia de los mercados informales, y el nivel de bienestar de compradores y vendedores es relativamente reducido cuando adicionalmente se cumple la siguiente condición:

$$q < \frac{\tau Y^H - s Y^L}{(2 - s)} \quad \dots(18)$$

Por el contrario, si la sociedad inicia en un punto como E_A , ésta terminará operando bajo una cultura de confianza social, un estado de derecho, un nivel de ingreso per-cápita elevado y un gobierno con capacidad de recaudación. De estos resultados se infiere que ciertos factores remotos, como podría ser el nivel de densidad social de la comunidad, son fundamentales para dirimir cual habrá de ser el marco institucional y las pautas de comportamiento social de una comunidad. De la figura queda claro que las áreas del cuadrado unitario divididas por la curva segmentada transversal determinan cual de los dos equilibrios es más probable. En el caso que se ilustra, el equilibrio B será el más socorrido ya que es mayor su base de atracción; es decir, existe un mayor número de puntos de partida que hacen que la dinámica socioeconómica conduzca hacia este equilibrio.

Figura 3
Equilibrios y Dinámica Co-evolutiva



5.a.- Algunos ejercicios de estática comparativa.

En este apartado se realizan una serie de ejercicios de estática comparativa que ilustran la manera en que cambios en las variables exógenas del modelo (grado de densidad social, probabilidad de que las cortes operen bien y tasa de retención) hacen más factible que la sociedad alcance un equilibrio u otro. En el análisis se considera que los valores de estas variables son antecedentes históricos inamovibles a lo largo de la etapa evolutiva en consideración, ya sea porque están fuertemente enraizados en las costumbres e ideologías del grueso de la población, o bien porque problemas de coordinación dificultan su modificación. Sin entrar en detalles, se podría argumentar que su presencia se podría dar por distintos factores: influencias geográficas o religiosas, la imposición prolongada de ciertas pautas de comportamiento por parte de regímenes gubernamentales anteriores, o bien por el surgimiento de una convención en una etapa evolutiva previa que no ha sido perturbada por la aparición de nuevas creencias o innovaciones.

Así, el alto grado de densidad social puede ser producto de un aislamiento geográfico, de un fundamentalismo religioso, y de la renuencia a tener contactos de cualquier índole con extranjeros; en tanto que cortes poco eficientes y esquemas

tributarios extractivos pueden ser producto de un origen colonial en el que se propició un aparato burocrático motivado por componendas más que por méritos, y una legislación avocada a controlar los recursos más que a incentivar la producción. De esta forma, el marco constitucional de un determinado país podría abogar, al menos en teoría, por el respeto de los derechos de propiedad en la medida en que existen contratos cuyo cumplimiento es avalado por las cortes; sin embargo, en la praxis la sociedad tendría instituciones que no incentivan el uso de los mercados formales dado que al grueso de la población le resulta más conveniente usar las redes sociales para sus actividades económicas.

En particular, y con el objetivo de identificar en la cultura un factor causal ‘profundo’ del desarrollo económico, resulta de gran interés para el análisis precisar si una sociedad con lazos sociales múltiples y estrechos es proclive a generar un equilibrio de atraso socioeconómico, caracterizado por la ilegalidad, el oportunismo y un magro ingreso per-cápita. Con dicho fin se obtienen las derivadas de los valores del equilibrio débilmente estable (δ^*, γ^*) –expresiones (13 y 14)- con respecto al parámetro ‘s’. De la misma Figura 3 se puede concluir sin ambigüedad que cuando estas dos fracciones se modifican en el mismo sentido, uno de los dos equilibrios se hace más factible. En concreto, a mayor δ^* y γ^* se hace más probable que la sociedad se mueva en un círculo vicioso que conduce al equilibrio B ya que su base de atracción aumenta.

Después de una serie de pasos algebraicos en los que se toman en cuenta las condiciones que definen a este juego como un problema de coordinación -(15) y (16)-, y la condición de estabilidad (17) es fácil demostrar que las derivadas tienen los siguientes signos:

$$\frac{\partial \delta^*}{\partial s} > < 0, \quad \frac{\partial \delta^*}{\partial \pi} < 0, \quad \frac{\partial \delta^*}{\partial \tau} < 0 \quad \dots(19)$$

$$\frac{\partial \gamma^*}{\partial s} > 0, \quad \frac{\partial \gamma^*}{\partial \pi} < 0, \quad \frac{\partial \gamma^*}{\partial \tau} < 0 \quad \dots(20)$$

en donde la primera derivada en (19) toma un valor positivo si además se agrega una restricción que hace que las multas administrativas sean relativamente altas:

$$\mu > \frac{2(1-\tau)}{\tau\pi} \quad \dots(21)$$

De estos resultados, se concluye que efectivamente en una sociedad cuyos antecedentes históricos remotos son tales que la presión social es importante ($\Delta s > 0$),

pero no extrema ($s < 2$), resulta más factible que se genere una inercia o dinámica co-evolutiva negativa, en el sentido de que la falta de un estado de derecho tiene como elemento subyacente al oportunismo generalizado de sus pobladores. Ahora bien, en el caso de una sociedad con mayor extracción gubernamental ($\Delta\tau < 0$) y en el que las cortes operen con menor eficiencia ($\Delta\pi < 0$) también se infiere que el equilibrio evolutivo (C, O) tenderá a aparecer con mayor frecuencia, dado que la base de atracción de B se incrementa sin ambigüedad alguna.

En términos intuitivos, la relativamente elevada densidad o estrechez social hace que, por un lado, los compradores que acuden a las redes sociales para realizar sus transacciones se vean beneficiados por la evasión fiscal y por la presión social que restringe los efectos adversos del oportunismo, a pesar de que la falta de especialización disminuye potencialmente el nivel de producción y con ello las rentas de la comunidad. Por otro lado, los vendedores que actúan oportunistamente bajo un marco de ilegalidad también se benefician, a pesar de que sus conductas sean castigadas socialmente, tanto por las rentas más elevadas que reditúa la baja evasión fiscal en estos mercados como por el elevado costo de las sanciones administrativas que se aplican cuando opera el estado de derecho. De igual forma para un cierto nivel de sanciones sociales, la baja eficiencia de las cortes y la elevada extracción de rentas hacen que el actuar conforme a derecho sea poco rentable para los compradores; en tanto que los vendedores se inclinan hacia el oportunismo debido a que la pérdida de beneficios por la baja especialización de la red tiene un mayor impacto cuando se produce con alta calidad.

5.b- Equilibrio de riesgo dominante

En el apartado anterior, para poder llegar a la conclusión de que una mayor densidad social conduce a la convención B se supuso válida la condición (21). Sin embargo es factible que este resultado se mantenga sin necesidad de requerir dicho supuesto, ello dependerá del cambio en el tamaño de la base de atracción y, por ende, de la magnitud del cambio en los parámetros ($\Delta\delta < 0$, $\Delta\gamma > 0$). Para precisar la naturaleza de este cambio es conveniente introducir el concepto de equilibrio de riesgo dominante (ERD), el cual en su versión evolutiva y aleatoria coincide con la definición de un estado estocásticamente estable (EEE).⁹⁰

⁹⁰ Para una demostración formal de esta aseveración ver Young (1998, Teorema 4.1).

De acuerdo con Young (1998), cuando la mayoría de las veces los actores eligen la estrategia a seguir a partir de su mejor respuesta, y sólo en muy contadas situaciones ($\varepsilon > 0$) actúan de manera idiosincrásica, se dice que la población llega a un EEE cuando la mayor parte del tiempo los actores siguen una de las convenciones. Actuar idiosincrásicamente en este contexto significa que el individuo no toma una acción de acuerdo con la racionalidad estipulada, y por ello es posible que vaya contra corriente a pesar de que el resto de la comunidad opte por una determinada convención. Este mecanismo permite que las convenciones dejen de ser vistas como estados absorbentes, y por ello se hace factible la transición de un equilibrio a otro por una sucesión de movimientos idiosincrásicos.

El hecho de que se trate de un sistema ergódico en el que la población esté en constante movimiento no se debe interpretar como el que todos los estados son igualmente probables, en el largo plazo se puede definir al EEE como aquel estado que requiere de una gran cantidad de movimientos idiosincrásicos para dejar de sostenerse y pocos ‘errores’ o movimientos idiosincrásicos para acceder a él desde otras convenciones. Para determinar un EEE se tienen que encontrar cuales son las trayectorias de una convención a otra y su probabilidad de ocurrencia para valores de ε cercanos a cero. De esta manera, se define a r_{jk} como la ‘resistencia reducida’ de una trayectoria que va de la convención E_j a E_k como el mínimo número de individuos de la población ubicada en E_j que tienen que adoptar estrategias idiosincrásicas tipo k , de tal forma que se induzca a los otros miembros de la comunidad actuar en consonancia en su mejor respuesta; en consecuencia, la convención E_k con la menor resistencia reducida se define como el EEE. En términos de la notación del modelo, se dice que B es un EEE si

$$r_{AB} = \min (1-\delta^*, 1-\gamma^*) < \min (\delta^*, \gamma^*) = r_{BA} \quad \dots(22)$$

Expresión que indica que la convención A no se sostendrá si más de $(1-\delta^*)$ de los vendedores eligen O , o más de $(1-\gamma^*)$ de los compradores eligen C idiosincrásicamente; es decir, entre mayores sean δ^* y γ^* menos probable es que se rompa la convención en B puesto que se requiere un mayor número de movimientos idiosincrásicos para que el comportamiento racional se adecue a la convención alternativa. En consecuencia, aunque el incremento en la densidad de las redes ($\Delta s > 0$) propicie una caída en el número de vendedores que son dignos de confianza ($\Delta \delta < 0$),

es todavía factible que se produzca una mayor base de atracción hacia B si la diferencia $r_{BA} - r_{AB}$ se incrementa con el impulso de $\Delta\gamma > 0$.

De igual forma, el que B sea un EEE de acuerdo con (22) también se puede representar en función del concepto de ERD. Se dice que un equilibrio (i,i) es de riesgo dominante en un juego 2×2 cuando su factor de riesgo es menor. Definido éste último como la menor probabilidad (p) con la que los individuos (ya sea renglón o columna) formulan sus creencias sobre como la contraparte elegirá i , de tal forma que les resulte óptimo elegir i para una probabilidad estrictamente mayor que p . En otras palabras, el factor de riesgo se asocia con aquel jugador (renglón o columna) que asigne una menor posibilidad de ocurrencia a la elección de i por la contraparte, lo que equivaldría a decir que el riesgo de tomar una decisión equivocada es menor cuando la probabilidad asignada al evento es la más reducida. De esta definición es fácil demostrar que (22) se puede describir de acuerdo con la siguiente expresión:

$$L_r = (\Pi_{RT}^P - \Pi_{CT}^P)(\Pi_{RT}^S - \Pi_{RO}^S) \leq (\Pi_{CO}^P - \Pi_{RO}^P)(\Pi_{CO}^S - \Pi_{CT}^S) = L_c \quad \dots(23)$$

en donde Π_{ij}^k es el beneficio del k -ésimo individuo (S = vendedor o P = comprador) bajo la combinación de actitudes (i, j) con $i = R, C$ y $j = T, O$; siendo cada uno de los términos en paréntesis positivos debido a las condiciones (15) y (16) que hacen de este juego un problema de coordinación.

En la Figura 4 se presentan dos posibles escenarios para el trazado de las líneas L_r y L_c .⁹¹ En el panel (a) se cumple la desigualdad (23) para todo nivel de densidad social que no sea el extremo. Situación que indicaría que la base de atracción de B es mayor a la de A para todo $s \in [1, 2)$ y, por ende, (C,O) es siempre el equilibrio. En el panel (b) se muestra un escenario más interesante ya que la desigualdad (23) se cumple sólo para un rango de densidad social relativamente elevado pero no extremo. En este último contexto existen ciertos valores de ' s ' para los que la convención A es un ERD, aunque en este caso un cambio positivo en ' s ' de cierta magnitud puede llevar a un nuevo ERD caracterizado por la convención B.⁹² Cabe hacer notar que también es posible un escenario -no descrito en la Figura 4- en el que la convención A es siempre

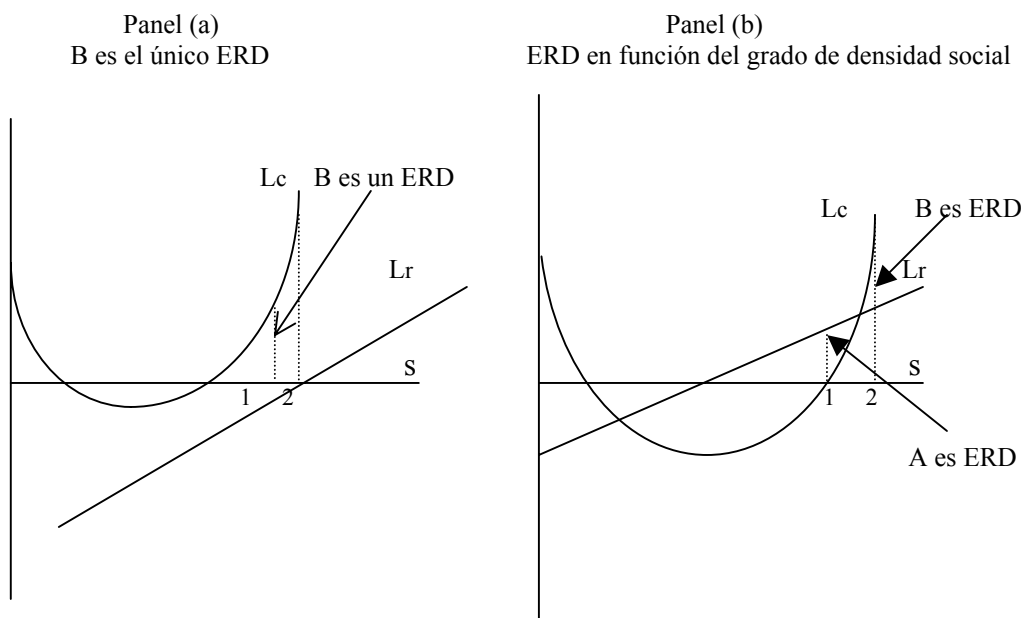
⁹¹ En el apéndice se explica la manera como se llega a la forma funcional de estas dos líneas. La comparación entre estas líneas sólo es válida para aquellos valores de s tal que L_r y L_d son positivas y además tienen pendiente positiva.

⁹² En este escenario, a partir de la intersección de las dos líneas la diferencia $L_c - L_r$ no sólo es positiva sino que también se amplía conforme ' s ' se incrementa. Por lo tanto un incremento marginal en ' s ' incrementará siempre la probabilidad de que (C,O) ocurra vis-a-vis (R,T) , aunque de entrada la primera convención siempre tiene una probabilidad de aparición mayor a la de la segunda.

un ERD, sin embargo como se indica en el apéndice este escenario es menos factible cuando las cortes operan con cierta ineficiencia.

Figura 4

Condiciones para la definición del equilibrio de riesgo dominante



En síntesis, determinados factores socioculturales distantes en el tiempo ejercen su influencia hasta nuestros días dado que inciden en la probabilidad con la que pueden ocurrir los distintos equilibrios. De esta manera, se puede afirmar que sociedades caracterizadas por un legado histórico en el que el comportamiento humano está en gran medida condicionado por fuertes presiones sociales son propicias a generar una trampa de subdesarrollo institucional, en el que una cultura de oportunismo cohabita con la pobreza del estado de derecho. En otras palabras, una mecánica co-evolutiva de transformación social le da sustento teórico a las posiciones que afirman que las instituciones formales están insertadas en la cultura, y que el atraso económico de ciertas sociedades contemporáneas se explica a partir de antecedentes históricos remotos.

6.- Equilibrios robustos y factores desestabilizadores

En el modelo anterior se consideró que el grado de densidad social, la eficiencia de las cortes, y el nivel de la tasa extractiva eran exógenamente determinados. En particular, se enfatizó el papel de la densidad social como un factor remoto del proceso co-evolutivo. Sin embargo, en una óptica de decenas o cientos de años es posible que el mismo desempeño socioeconómico generado en cada equilibrio produzca una reforma

institucional/cultural con el correspondiente cambio en estas variables ‘remotas’ y, a su vez, en el estado de derecho y las actitudes de la población. En consecuencia, bajo un horizonte de muy largo plazo más que hablar de equilibrios convendría hacer referencia a meta-equilibrios, entendidos éstos como aquellas situaciones en las que no existen factores desestabilizadores de la sociedad como para perturbar el *status-quo*.

En este apartado se precisan las condiciones bajo las cuales tiene lugar un meta-equilibrio o equilibrio robusto, en el que los actores participantes carecen de incentivos para modificar el *status-quo*. Por lo tanto, se dice que existe una propensión desestabilizadora cuando alguna de las partes se ve perjudicada con el *status quo* en relación a lo que obtendría en otros equilibrios potencialmente alcanzables. En concreto, cuando B es un equilibrio existen tres posibilidades:⁹³

$$\text{i) Caso de un equilibrio robusto: } \Pi_B^P > \Pi_A^P, \Pi_B^S > \Pi_A^S \quad \dots(24)$$

en donde Π_i^j denota beneficios o rentas para la categoría j = comprador (P) o vendedor (S) en el i -ésimo equilibrio = A, B; es decir bajo estas circunstancias no hay incentivo al cambio por parte de ninguno de los participantes y, por ende, se habla de un meta-equilibrio.

$$\text{ii) Caso de bajo ingreso generalizado: } \Pi_B^P < \Pi_A^P, \Pi_B^S < \Pi_A^S \quad \dots(25)$$

es decir, se trata de un problema de coordinación ya que ambas categorías se verían beneficiados con un cambio en el *status-quo*; este cambio no ocurre por un problema de expectativas, o por la falta de un líder que promueva dicho cambio.

$$\text{iii) Caso de asimetría favorable a vendedores: } \Pi_A^P > \Pi_B^P, \Pi_A^S < \Pi_B^S \quad \dots(26)$$

el cual se cumple bajo las siguientes condiciones:

$$\frac{\tau}{s} > \frac{Y^L}{Y^H}, \quad q > \frac{\tau Y^H - s Y^L}{2(2-s)} \quad \dots(27)$$

por lo que se trata de un escenario que tiene posibilidades de ocurrir cuando existe una reducida densidad social, la tasa de extracción es pequeña y el costo de producir con calidad es relativamente grande. En estas circunstancias, los compradores de la comunidad tendrían un claro interés por inducir un cambio hacia el equilibrio A, el que quizás no se logra alcanzar por algún argumento de asimetría de poderes.

⁹³ Es fácil demostrar que no se pueden cumplir las condiciones que definen a B como un equilibrio asimétrico favorable al comprador.

Por otra parte, en esta economía es posible que B sea un equilibrio robusto pero ineficiente, en tanto que el nivel de ingreso total bajo A sea mayor que el obtenido en B:

$$\Pi_A^P < \Pi_B^P, \Pi_A^S < \Pi_B^S, \Pi_A + I > \Pi_B \quad \dots(28)$$

en donde Π_i es la renta agregada en el i-ésimo equilibrio, $I = (1 - \tau)Y^H$ es la recaudación fiscal

Condiciones que se cumplen cuando:⁹⁴

$$\frac{\tau}{s} < \frac{Y^L}{Y^H}, \quad q < \frac{Y^H - sY^L}{(2 - s)} \quad \dots(29)$$

Es decir, en sociedades en las que la estrechez social es acentuada y la tasa expropiación es elevada es factible observar un equilibrio co-evolutivo robusto pero a la vez ineficiente.⁹⁵ La falta de incentivos al cambio se debe a que en el equilibrio alternativo (A) las rentas adicionales son capturadas a través del sistema impositivo, que en el modelo no benefician ni a compradores ni vendedores.⁹⁶ En otras palabras, en estas sociedades existe un elevado índice de inercia institucional en que el oportunismo y el uso de transacciones ilegales son recurrentes, a pesar de que el ingreso per cápita disponible (neto) sea relativamente reducido.

Conviene enfatizar que en estos ejercicios se considera que la propensión a buscar el cambio no reside en la asimetría que en un determinado tiempo existe en el ingreso de las distintas categorías de individuos, sino más bien en los beneficios adicionales que se pueden generar cuando la sociedad se mueve del *status quo* a otro equilibrio potencial. Por lo tanto, el modelo supone que la posibilidad real de modificar la distribución del ingreso, y no la mala distribución del ingreso en sí, es lo que incentiva a ciertos individuos a actuar a favor del cambio. El que los actores desfavorecidos en el equilibrio tengan la posibilidad de realizar dicho cambio, es un

⁹⁴ Si la ineficiencia se mide en términos de beneficios netos totales (bienestar social) y no del ingreso total, entonces habría que sustituir la segunda desigualdad en (29) por la desigualdad (18); de hecho (18) es una restricción más fuerte. Nótese que el equilibrio B no genera impuesto alguno, precisamente porque la tasa impositiva tan elevada desmotiva las transacciones con contratos; en consecuencia, el poder del estado pareciera ser nulo, a no ser porque existe una tasa impositiva ex-ante.

⁹⁵ Si además se supone que $Y^H > 2sY^L$, entonces, una mayor 's' siempre eleva la cota superior de q, por lo que la mayor densidad social hace que las condiciones (29) se vuelvan más probables.

⁹⁶ Obviamente, existiría un factor desestabilizador si las rentas que obtiene la élite política de manera extractiva se pudieran distribuir entre los actores económicos de la sociedad en un nuevo equilibrio. Un tratamiento adecuado de este problema requiere de un análisis de economía política, el cual está más allá de los objetivos de este artículo. El modelo es un 'reflejo' de la realidad cuando no existe una élite política independiente y la determinación de las tasas es un dato histórico que tiene sus orígenes en la misma interacción entre compradores y vendedores. En consecuencia, en el caso (i) no existe incentivo a moverse hacia el equilibrio A, a menos de que el fruto de los impuestos sea distribuido entre la población en vez de dilapidarse en el aparato burocrático.

tema que no será desarrollado en este artículo pero que es ampliamente analizado en la literatura de economía política.

Sin embargo, las inferencias del modelo indican que no es suficiente apelar a argumentos de economía política y complementariedades tecnológicas para explicar la inercia institucional, pues dicha inercia puede tener un fuerte componente co-evolutivo asociado a la cultura; como el que sostiene el meta-equilibrio descrito en el caso (i). En este escenario consumidores y vendedores no tienen interés por realizar cambio alguno a pesar de que en el equilibrio más eficiente las rentas totales se incrementan por el surgimiento de una carga tributaria. De esta forma, se podría pensar que el interés por realizar alguna reforma institucional –incluyendo la tributaria– puede estar presente sólo si los frutos de esa recaudación logran ser capturados por los actores que participan directamente en la actividad económica, y no simplemente por una burocracia floreciente que tiene dificultad para distribuir la riqueza. Desafortunadamente, este tipo de reformas no suelen materializarse por otro tipo de factor sociocultural: la falta de capacidad deliberativa de una sociedad; con la que un cambio igualmente benéfico para todos los interlocutores no logra consolidarse por la falta de capacidad de diálogo y concertación.⁹⁷

7.- Conclusiones

El objetivo principal de este artículo es darle sustento analítico a una posición culturalista del desarrollo económico, para lo cual se describe un mecanismo de inercia institucional alternativo a los argumentos basados en externalidades positivas y en incentivos de economía política. A partir de un modelo de teoría de juegos evolutivos se muestra que las economías pueden seguir sendas de desarrollo económico diferenciadas dado que existe una interacción entre factores institucionales formales y aspectos socioculturales. El que un país tome una senda u otra depende en gran medida de factores distantes, como la geografía, la religión o alguna otra variable cultural insertada en la sociedad en tiempos remotos. De tal manera que el proceso co-evolutivo entre instituciones y normas sociales genera una inercia prolongada que resulta difícil de romper.

A pesar de que el presente artículo sólo esboza un planteamiento teórico sobre el desarrollo económico, sus implicaciones tienen una importante consecuencia en el

⁹⁷ Para una buena ilustración sobre el tema de la incapacidad de deliberación ver Gambeta (2001).

campo de la literatura empírica, y en particular sobre el uso de modelos econométricos de crecimiento aplicados a muestras de corte transversal entre países. Este tipo de estudios tienen dificultades para identificar los factores mediatos y remotos del crecimiento debido a la presencia de multicolinealidad entre variables explicativas (e.g. instituciones formales y confianza social), y a la problemática que implica extraer el componente exógeno de una relación de doble causalidad. En este último punto, habría que cuestionar el uso de una variable históricamente remota como instrumento, puesto que aunque su naturaleza sea claramente exógena es también probable que sea un factor subyacente de co-evolución y, por ende, viole la condición de ortogonalidad con el término de error. Por lo tanto, el análisis teórico presentado en este artículo muestra que estas dos complicaciones estadísticas son en parte ocasionadas por el mismo proceso de desarrollo, en el que distintas variables siguen una misma dinámica o co-evolución.

De esta manera, incorporar en un modelo de regresión a una variable institucional que indica los límites al poder discrecional del ejecutivo a la par de cierto indicador sociocultural podría dar como resultado una relación estadística no-significativa para las variables por separado, cuando en realidad ambos factores son cruciales para explicar el crecimiento de acuerdo con el marco teórico expuesto en este artículo. Asimismo, el que un número relativamente reducido de factores remotos incidan sobre un buen número de factores mediatos hace que estas últimas variables no sean del todo robustas cuando se realiza un análisis econométrico de sensibilidad.⁹⁸ Sin que ello signifique que estas variables no sean relevantes para la explicación del desarrollo económico de los países. En resumen, la naturaleza co-evolutiva de la dinámica de las economías invalida el uso de los modelos econométricos de corte transversal para identificar los determinantes del crecimiento.

Una segunda gran inferencia derivada del artículo reside en la importancia de implementar políticas públicas consistentes con la realidad histórica del lugar o país. El que las instituciones formales y los patrones culturales sean parte de un proceso co-evolutivo que emana de factores remotos hace evidente que las reformas institucionales no pueden ser universalmente aplicables. En particular, el que el estado de derecho sea parte de la evolución de una comunidad en la que paralelamente se desarrolla una estructura sociocultural -o gobierno social subyacente- hace que los ‘transplantes’

⁹⁸ Ver Sala-i-Martin (1997), quien presenta un análisis de sensibilidad en modelos econométricos de crecimiento.

legales o el uso de ciertas política económica puedan producir resultados contrarios a los anticipados cuando dichos trasplantes hacen caso omiso del contexto local.

Apéndice: Elaboración de la Figura 4

La línea L_r de la expresión (23) es una recta con los siguientes parámetros:

$$\text{Intercepto} = \frac{Y^H}{2}(\tau - 2) \left[\frac{\tau Y^H}{2} - q - \frac{\tau Y^L}{2}(1 - \pi\mu) \right] < 0$$

$$\text{Pendiente} = \frac{Y^H}{2} \left[\frac{\tau Y^H}{2} - q - \frac{\tau Y^L}{2}(1 - \pi\mu) \right] > 0$$

ya que $(\tau - 2) < 0$ y los términos entre paréntesis cuadrados corresponden a $(\Pi_{RT}^S - \Pi_{RO}^S)$ que es estrictamente positivo de acuerdo con la restricción (16).

En tanto que la línea L_c es una curva cuya forma funcional se define de la siguiente manera:

$$L_c = s^2 X + s W + Z \quad \text{con}$$

$$X = \frac{Y^L}{2} \left[\frac{Y^L + Y^H}{2} - q \right] > 0 ; \quad W = -\frac{Y^L}{2} \tau(1 + \pi\mu) \left[\frac{Y^L + Y^H}{2} - q \right] - Y^L \left(\frac{Y^H}{2} - q \right) < 0 ;$$

$$Z = Y^L \tau(1 + \pi\mu) \left[\frac{Y^H}{2} - q \right] > 0 \quad \text{dado que todos los términos entre paréntesis son}$$

positivos.

Debido a que $Z > 0$, la curva cruza el eje vertical ($s = 0$) en su segmento positivo.

$$\text{Ahora bien, al derivar la curva } L_c \text{ se tiene que: } \frac{\partial L_c}{\partial s} = 2sX + W ; \quad \frac{\partial^2 L_c}{\partial s \partial s} = 2X > 0$$

así es que debido al signo de la segunda derivada se trata de una curva convexa cuyo

$$\text{mínimo se encuentra en: } s = \frac{-W}{2X} > 0$$

el que este valor sea positivo indica que la intersección de la curva con el eje vertical se da en el segmento con pendiente negativa. Asimismo, dicho valor de 's' genera un valor $L_c(-W/2X) < 0$ cuando la curva tiene dos raíces positivas, como se presenta en la Figura 4. Aunque esto último no se puede concluir de las restricciones (15)-(17); sin embargo, el supuesto alternativo

$-L_c(-W/2X) > 0$ no cambia las implicaciones del análisis ya que el único segmento relevante de 's' es aquel tal que $L_c(s) > 0$ como se infiere de:

$L_c = (\Pi_{CO}^P - \Pi_{RO}^P)(\Pi_{CO}^S - \Pi_{CT}^S) > 0$; $L_r = (\Pi_{RT}^P - \Pi_{CT}^P)(\Pi_{RT}^S - \Pi_{RO}^S) > 0$ cuyos signos se desprenden de las restricciones (15) y (16). Igualmente es fácil mostrar que bajo estas condiciones las derivadas de L_r y L_c con respecto a 's' son estrictamente positivas. Lo que hace que el rango relevante de 's' para comparar ambas expresiones está asociado a los segmentos de estas líneas que son estrictamente positivos y que además tienen su pendiente positiva.

Cabe también notar que un decremento en la eficiencia de las cortes ($\Delta\pi < 0$) produce una reducción de L_r a lo largo del intervalo $s \in [1, 2)$, como se desprende al derivar esta expresión con respecto a π y considerar que (15) se cumple, en tanto que la curva L_c se desplaza hacia arriba en dicho intervalo. De tal manera que menores niveles de π hacen más factible que la curva L_c quede por encima de L_r para un intervalo mayor en el rango relevante de 's' lo que, a su vez, hace más probable que economías con sanciones sociales relativamente bajas terminen en el equilibrio (C,O); o dicho de otra forma, que incrementos en las sanciones sociales para economías con una 's' relativamente baja produzcan un cambio de equilibrio a favor de (C, O).

Referencias.

- Acemoglu, Daron (2003); "Why not a Political Coase Theorem? Social Conflict, Commitment and Politics"; por publicarse en el Journal of Comparative Economics
- Acemoglu, Daron y Simon Johnson (2003); "Unbundling Institutions"; MIT Working paper.
- Acemoglu, Daron, Simon Johnson, y James A. Robinson (2002); "Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution"; Quarterly Journal of Economics, 117, November, 1231-1294.
- Acemoglu, Daron, Simon Johnson, y James A. Robinson (2003); "Understanding Prosperity and Poverty: Geography, Institutions and the Reversal of Fortune"; MIT Working paper
- Acemoglu, Daron y James A. Robinson (2000); "Political Losers as a Barrier to Economic Development"; American Economic Review, 90, 126-130
- Alesina, Alberto (2003); "Fairness and Redistribution: U.S. versus Europe"; NBER Working Paper No. 9502

- Alesina, Alberto y Eliana La Ferrara (2004); “Ethnic Diversity and Economic Performance”; NBER Working paper No. 10313.
- Amin, S. (1974); “Accumulation on a World Scale: A Critique of the Theory of Underdevelopment”, New York, Monthly Review Press
- Aoki, M. (2001); “Toward a comparative institutional analysis”; MIT Press
- Banfield Edward (1958); “The Moral Basis of a Backward Society”; Free Press Chicago IL.
- Baran, Paul (1957); “The Political Economy of Growth”; New York, Monthly Review Press
- Barro, Robert J. y Rachel M. McCleary (2003b); “International Determinants of Religiosity”; NBER Working Paper No. 10147
- Barro, Robert J. y Rachel M. McCleary (2003b); “Religion and Economic Growth”; NBER Working paper No. 9682
- Barro, Robert J. y Rachel M. McCleary (2002); “Religion and Political Economy in an International Panel”; NBER Working paper No. 8931
- Beck, Thorsten, Asli Demirgüç-Kunt, y Ross Levine (2003); “Law, Endowment and Finance”; Journal of Financial Economics, por publicarse
- Bell, Daniel (1973); “The coming of post-industrial society”; New York Basic Books
- Bell, Daniel (1976); “The cultural contradictions of capitalism”; New York, Basic Books
- Ben-Ner, A. and L. Puterman (1999); “Values and institutions in economic analysis”, en Economic, values and organizations, editado por A. Ben-Ner & Puterman, pp 3-69, Cambridge University Press
- Berkowitz, Daniel, Katharina Pistor , y Jean-Francois Richard (2001); “Economic Development, Legality and the Transplant Effect”; Working paper, Department of Economics, University of Pittsburgh.
- Berry John W. (1994); “Ecology of individualism and collectivism” en Individualism and collectivism. Theory, Method, and Applications, U. Kim, H. Triandis, C. Kagitcibasi, S. Choi y G. Yoon editores, p 77-84; Thousand Oaks CA, Sage Publications.
- Beugelsdijk, Sjoerd y Sjak Smulders (2004), “Social Capital and Economic Growth”; manuscript, CenTER/Faculty of Economics, Tilburg University
- Beugelsdijk, Sjoerd y A.B.T.M. van Schaik (2001), “Social Capital and Regional Economic Growth”; CenTER discussion paper 102, Tilburg University

- Beugelsdijk, Sjoerd, Henri L.F. de Groot y Ton B.T.M. van Schaik (2002); "Trust and Economic Growth"; Tinbergen Institute Discussion Paper
- Bils, Mark and P. Klenow (2000); "Does Schooling Cause Growth?"; American Economic Review, Diciembre 90(5), 1160-1183
- Bloom, David E, y Jeffrey D, Sachs (1998); "Geography, Demography, and Economic Growth in Africa"; Brooking Papers on Economic Activity, 1998:2, 207-295
- Blomstrom, Magnus, R. Lipsey y M. Zejan (1996); "Is Fixed Investment the Key to Economic Growth?"; Quarterly Journal of Economics, febrero, 269-276
- Blum, Bernardo S.(2003); "The Curse of Geography: a View about the process of Wealth Creation and Distribution"; Cuadernos de Economía, Año 40, No. 112, p 423-433.
- Blum, B. S. and E. E. Leamer (2003), Can FTAA Suspend the Law of Gravity and Give the Americas Higher Growth and Better Income Distributions?, in FTAA and Beyond: Prospects for Integration in the Americas, edited by Antoni Esteve, Dani Rodrik, Alan Taylor, and Andres Velasco, Harvard University Press.
- Blum, Ulrich y Leonard Dudley (2001); "Religion and Economic Growth: Was Weber Right?" Journal of Evolutionary Economics 11, No, 2: 207-30.
- Bowles, Samuel (2004); "Microeconomics. Behavior, institutions and evolution"; Princeton University Press
- Bowles, Samuel y Gintis Herbert (2005); "Persistent parochialism: trust and exclusion in ethnic networks"; Journal of Economic Behaviour and Organizations, por publicarse.
- Bowles, Samuel y Gintis, Herbert (2002); "Social Capital and Community Governance"; The Economic Journal; Vol 112, 419-36
- Braudel Francois (1979); "Civilisation matérielle, économie et capitalisme, XVe-XVIIIe siècle"; Paris
- Cartwright, John (2000); "Evolution and Human Behavior"; MIT Press
- Coleman, James (1988); "Social capital in the creation of human capital"; American Journal of Sociology, 94, S95-S120.
- Den Butter Frank A.G. y Robert H.J. Mosch (2003); "Trade, Trust and Transaction Costs"; Tinbergen Institute Discussion Paper 03-082/3
- Diamond, Jared (1997); "Guns, Germs and Steel. The Fate of Human Societies"; W.W. Norton and Company, New York.

- Dixon, R. y A.P. Thirlwall (1975); "A Model of Regional Growth Rate Differences on Kaldorian Lines"; Oxford Economic Papers, July
- Dos Santos (1979); "The Structure of Dependence"; American Economic Review"; Paper and Proceedings, May
- Durlauf, Steven N. (1999); "The case "against" social capital", manuscrito en formato PDF; Department of Economics; University of Wisconsin
- Durlauf, Steven N. (2002); "On the Empirics of Social Capital"; The Economic Journal. Vol 112, No. 483, F459-79
- Durlauf, Steven N., y Marcel Fafchamps (2003); "Empirical Studies of Social Capital: A Critical Survey"; Working Paper, Department of Economics, University of Wisconsin
- Easterly, William (); "The Middle Class Consensus and Economic Development"; World Bank Working Paper.
- Easterly, William (2001); "The Elusive Quest for Growth: Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics"; MIT Press
- Easterly William and Ross Levine (1997), "Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions", Quarterly Journal of Economics, 111(4), 1203-1250.
- Easterly, William y Ross Levine (2001); "It's not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models"; The World Bank Economic Review, No. 2
- Easterly, William y Ross Levine (2002); "Tropics, Germs, and Crops. How Endowments Influence Economic Development"; NBER Working Paper 9106
- Egnal, Marc (1996); "Divergent Paths. How Culture and Institutions Have Shaped North American Growth"; Oxford University Press
- Eichengreen, Barry (1998); "Geography as Destiny: A Brief History of Economic Growth"; Foreign Affairs, March/April.
- Eisenstadt, S.N. (1968); "The Protestant Ethic and Modernization"; New York Basic Books
- Emmanuel, A. (1972); "Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade"; New York, Monthly Review Press
- Engerman, Stanley y Kenneth L. Sokoloff (1997); "Factor Endowments, Institutions, and Differential Paths of Growth among New World Economies", en S. Haber ed. How Latin America Fell Behind. California, Stanford University Press
- Engerman, Stanley L., y Kenneth L. Sokoloff (2003); "Institutional and Non-institutional Explanations of Economic Differences"; NBER Workin paper No. 9989

- Engerman, Stanley L., y Kenneth L. Sokoloff (2005); "Colonialism, Inequality and Long-run Paths of Development"; NBER, Working paper No. 11057
- Engerman, Stanley, Elisa Mariscal, y Kenneth L. Sokoloff (1998); "Schooling, Suffrage, and the Persistence of Inequality in the Americas, 1800-1945, UCLA, Department of Economics, Working paper.
- Fafchamps, Marcel y Bart Minten (2002); "Returns to social network capital among traders"; Oxford Economic Papers, 54, 173-206
- Fehr, E. y Gächter, S. (2000); "Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity", Journal of Economic Perspectives, 14, p 159-181
- Foster, George, M. (1973); "Traditional Societies and Technological Change"; Harper & Row, New York
- Francois, Patrick (2002); "Social Capital and Economic Development"; London y New York, Routledge
- Frank, Gunder (1967); "Capitalism and Underdevelopment in Latin America"; New York, Monthly Review Press
- Frankel, Jeffrey (1997), "Regional Trading Blocs in the World Trading System"; Institute of International Economics, Washington
- Frankel, Jeffrey, Romer David (1996); "Trade and Growth: An Empirical Investigation"; NBER Working Paper No. 5476
- Frankel, Jeffrey y David Romer (1999); "Does Trade Cause Growth?" American Economic Review, 89(3), p. 379-399
- Frankel, Jeffrey, David Romer, y Teresa L. Cyrus (1996); "Trade and Growth in East Asian Countries: Cause and Effect?"; NBER Working Paper No. 5732
- Fukuyama, Francis (1995); "Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity"; New York, Free Press
- Gambeta, Diego (2001); "¡Claro!": Ensayo sobre el machismo discursivo; en La Democracia Deliberativa de Jon Elster, Gedisa Barcelona.
- Gintis, Herbert (2000), "Game Theory Evolving. A Problem-Centered Introduction to Modeling Strategic Interaction"; Princeton University Press
- Glaeser, Edward L., Rafael La Porta, Florencio López-de-Silanes, Andrei Shleifer (2004); "Do Institutions cause Growth?"; National Bureau of Economic Research, Working paper No. 10568.

- Granato, J., James, Ronald Inglehart, y David Leblang (1996); "Cultural Values, Stable Democracy, and Economic Development: Theory, Hypotheses, and some Empirical Tests"; *American Journal of political Science* 40(3): 607-631
- Granovetter, Mark (1975); "Getting a job: a study of contacts and careers"; Chicago, University of Chicago Press.
- Granovetter, Mark (1985); "Economic Action, Social Structure and Embeddedness"; *American Journal of Sociology* 91, p 481-510.
- Greif, Avner (2003), *The Emergence of Institutions to Protect Property Rights*, por publicarse en el *Handbook on New Institutional Economics*; Claude Menard y Mary M. Shirley editores.
- Greif, Avner (1998); "Historical and comparative institutional analysis"; *American Economic Review* 88 (2); 80-84.
- Greif, Avner (1994); "Cultural beliefs and the organization of society: a historical and theoretical reflection on collectivist and individualist societies"; *Journal of Political Economy*, 102 (5), 912-50.
- Grier Robin (1997); "The Effects of Religion on Economic Development: A Cross National Study of 63 Former Colonies"; *Kyklos* 50, No. 1:47-62
- Guiso, Luigi, Paola Sapienza y Luigi Zingales (2002); "People's Opium? Religion and Economic Attitudes"; NBER Working paper No. 9237
- Habib, M y L. Zurawicki (2001); "Country-level Investment and the Effect of Corruption"; *International Business Review*, 10, pp 687-700.
- Hall, R.E. y C.I. Jones (1999); "Why do some countries produce so much more output per worker than others?"; *Quarterly Journal of Economics*, 114 (1), p 83-116
- Harrison, L.E. y S. P. Huntington eds. (2000); "Culture Matters: How Values Shape Human Progress"; New York
- Helliwell John F. (1996); "Do borders matter for social capital? Economic growth and civic culture in U.S. States and Canadian provinces.; NBER Working paper No. 5863
- Helliwell John F. (1996); "Economic growth and social capital in Asia"; nber Working paper No. 5470
- Helliwell John F. y Robert Putnam (2000); "Economic growth and social capital in Italy"; *Eastern Economic Journal*, Vol. 21, No. 3, Summer.

- Henrich Joe, Boyd Robert, Bowles Samuel, Camerer Colin, Fehr Ernst, Gintis Herbert (2003) "Cooperation, Self Interest and Punishment: Experimental and Ethnographic Evidence from Small-scale Societies". Oxford University Press.
- Hjerpe, Reino (1998); "Social Capital and Economic Growth". VATT Discussion Papers 185. Government Institute for Economic Research, Helsinki
- Hjerpe, Reino (2003); "Social Capital and Economic Growth Revisited"; VATT-Discussion papers 307; Government Institute for Economic Research, Helsinki
- Hodgson, Geoffrey M. (2001); "How Economics Forgot History. The problem of historical specificity in social science"; Routledge, London y New York
- Hofstede, Geert H. (1980); "Culture's consequences: International Differences in Work-related values"; Thousands Oaks, CA, Sage.
- Huntington, Samuel (1993); "The clash of civilizations?" Foreign Affairs 72 (3), p 22-49
- Huntington, Samuel (1996); "The clash of civilizations and the remaking of world order"; New York
- Inglehart, Ronald (1997); "Modernization and post-modernization. Cultural, economic, and political change in 43 societies"; Princeton University Press
- Inglehart, Ronald y Wayne E. Baker (2000); "Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values"; American Sociological Review, Vol. 65, febrero, p 19-51
- Kagitcibasi Cigdem (1994); "A critical appraisal of individualism and collectivism. Toward a new formulation", en Individualism and collectivism. Theory, Method, and Applications, U. Kim, H. Triandis, C. Kagitcibasi, S. Choi y G. Yoon editores, p 52-65; Thousand Oaks CA, Sage Publications.
- Keefer, Philip y Stephen Knack (); "Polarization, Politics and Property Rights. Links between Inequality and Growth"; World Bank Working paper.
- Khan, B. Zorina y Kenneth Sokoloff (2002); "The Innovation of Patent Systems in the Nineteenth Century: A Comparative Perspective", UCLA Working Paper
- Killerby, P. y J. Wallis (2002); "Social Capital and Social Economics"; Forum for Social Economics. Vol. 32 (1), p 21-32
- Knack, Stephen y Philip Keefer (1997); "Does social capital have an economic payoff? A Cross-Country Investigation"; Quarterly Journal of Economics, Vol 112, No. 4, noviembre: 1251-1288

- Kraus, Stephen J. (1995); "Attitudes and the prediction of behavior: a meta-analysis of the empirical literature". *Personality and Social Psychology Bulletin* 21 (1), p 58-75
- Kuran, Timur (1995), "Private Truths, Public Lies: The Social Consequences of Preference Falsification"; Harvard University Press
- Kuran, Timur (2002); "The Islamic Commercial Crisis: Institutional Roots of Economic Underdevelopment in the Middle East" USC Center for Law, Economics and Organization Research Paper No. C01-12
- Lal, Deepak (1998); "Unintended Consequences: the Impact of Factor Endowments, Culture and Politics on Long Run Economic Performance"; Cambridge Mass. MIT Press
- Lamoreaux, Naomi y Jean-Laurent Rosenthal (2004); "Legal Regime and Business's Organizational Choice: A Comparison of France and the United States during the Mid-Nineteenth Century"; NBER Working paper No. 10288.
- Landes, David (1998); "The Wealth and Poverty of Nations. Why some are so Rich and some so Poor"; New York
- La Porta, Rafael, Florencio López-de-Silanes, Andrei Shleifer, y Robert W. Vishny (1997); "Legal Determinants of External Finance"; *Journal of Finance* 52, 1131-1150.
- La Porta, Rafael, Florencio López-de-Silanes, Andrei Shleifer, y Robert W. Vishny (1998); "Law and Finance"; *Journal of Political Economy*, 106, 1113-1155
- Landes, David (1998); "The Wealth and Poverty of Nations. Why some are so Rich and some so Poor"; New York
- Levine, Ross (1997); "Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda"; *Journal of Economic Literature*, June, 35, 688-726.
- Lewis, Bernard (1993); "Islam in History", Chicago Open Court.
- List, Friederich (1885, 1909); "The National System of Political Economy"; London: Longmans Green and Co.
- Lucas, Robert E. (1988); "The Mechanics of Economic Development"; *Journal of Monetary Economics* 22 (1), p 3-42.
- Mauro, P. (1995); "Corruption and Growth"; *Quarterly Journal of Economics*; 110, pp 681-712.
- McClelland, David., C. (1961); "The Achieving Society"; Van Nonstrand, Princeton, New York, NY.

- Marini, Matteo (2004); "Cultural Evolution and Economic Growth: a Theoretical Hypothesis with some Empirical Evidence"; *The Journal of Socio-Economics*; 33, p 765-784
- Mayda, Ana María, y Dani Rodrik (2002); "Why are some People (and countries) more Protectionist than Others?"; NBER Working paper No. 02138
- McArthur, John W. y Jeffrey D. Sachs (2000); "Institutions and Geography. Comment on Acemoglu, Johnson and Robinson (2000); NBER Working paper No. 8114
- Mellinger, A., Jeffrey D. Sachs, John L. Gallup (2002); "Climate, Water Navigability, and Economic Development"; Working Paper, Center for International Development, Harvard University
- Mukand, Sharun., y Dani Rodrik (2002); "In Search of the Holy Grail: Policy Convergence, Experimentation, and Economic Performance"; Working Paper, Harvard University, John F. Kennedy School of Government.
- Murphy, R., A. Shleifer y R. Vishny (1989); "Industrialization and the Big Push"; *Journal of Political Economy*; 97, pp 1003-1026.
- Myrdal, Gunnar (1957); "Economic Theory and Underdeveloped Regions"; London, Duckworth
- Noland, Marcus (2003); "Religion, Culture, and Economic Performance"; KDI School of Public Policy and Management; Working paper 03-13
- North, Douglas (1981); "Structure and Change in Economic History", New York W.W. Norton & Co.
- North, Douglas (1990); "Institutions, Institutional Change and Economic Performance"; Cambridge
- North, Douglas (2002); "Comments"; en *Communities and markets in economic development*, 403-8, M. Aoki y Y. Hayami editores, Oxford: Oxford University Press
- Olson, Mancur (1982); "The Rise and Decline of Nations"; New Haven, Yale University Press
- Paxton, O. (1999), "Is Social Capital Declining? A Multiple Indicator Assessment"; *American Journal of Sociology*, 105, pp 88-127
- Pomeranz, K. (2000); "The Great Divergence. China, Europe, and the Making of the Modern World"; Princeton.
- Prebisch, Raul (1950); "The Economic Development of Latin America and its Principal Problems"; ECLA, United Nations

- Prebisch, Raul (1959); "Commercial Policy in the Underdeveloped Countries"; American Economic Review, Papers and Proceedings, May
- Pritchett, Lant (1997); "Divergence, Big Time"; Journal of Economic Perspectives 11, No. 3 (verano) p 3-17
- Putnam, Robert (2000); "Bowling Along, the Collapse and Revival of American Community"; New York, Simon and Schuster
- Putnam, Robert, R. Leonardi y R.Y. Nanetti (1993); "Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy"; Princeton New Jersey, Princeton University Press
- Romer, Paul (1986); "Increasing Returns and Long-run Growth"; Journal of Political Economy 94, (5), p 1002-1037.
- Rodrik, Dani (2000); "Institutions for High-Quality Growth: What they are and How to Acquire Them"; CEPR Working paper No. 2370
- Rodrik, Dani (2002); "Institutions, Integration, and Geography: in Search of the Deep Determinants of Economic Growth"; Working paper, Harvard University, John F. Kennedy School of Government.
- Rodrik, Dani y Roberto Rigobón (2004); "Rule of Law, Democracy, Openness, and Income: Estimating the Interrelationship"; NBER, Working Paper No. 10750
- Rodrik, Dani, Arvind Subramanian, y Francesco Trebbi (2002); "Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development"; Working paper, Harvard University, John F. Kennedy School of Government.
- Rogers, Mark (2003); "A Survey of Economic Growth"; The Economic Record, Vol. 79, No. 244, March, pp 112-135
- Rohner, R.P. (1986); "The warmth dimension: foundations of parental acceptance-rejection theory" Newbury Park, CA, Sage
- Ruttan, Vernon M. (2004), Social Science Knowledge and Economic Development; University of Michigan Press
- Sacerdote, Bruce y Edward L. Glaeser (2001); "Education and Religion"; NBER Working paper No. 8080
- Sachs, Jeffrey D. (2001); "Tropical Underdevelopment"; NBER Working paper No. 8119.
- Sachs, Jeffery D. (2003); "Institutions don't Rule: Direct Effects of Geography on per capita Income"; Working paper No. 9490.

- Sachs, Jeffrey y Andrew Warner (1995); "Natural Resource Abundance and Economic Growth"; NBER Working Paper No. 5398.
- Sachs, Jeffrey y Andrew Warner (1997), "Fundamental Sources of Long-run Growth"; American Economic Review Papers and Proceedings, May, 87 (2), 184-188.
- Sala-i-Martin, Xavier (2002); "15 Years of Growth Economics: What Have we Learnt?", The Challenges of Economic Growth, Ed. Norman Loaiza, Central Bank of Chile.
- Sala-i-Martin, Xavier (1997); "I Just Ran Two Million Regressions", American Economic Review, Vol. 87, n.2, pp. 178-183.
- Schwartz, Shalom (1994a); "Universals in the Content and Structure of Values: Theoretical Advances and Empirical Tests in 20 Countries" en Zanna, M. ed, Advances in Experimental Social Psychology, New York Academic Press.
- Schwartz, Shalom (1994b); "Beyond individualism/collectivism. New cultural dimensions of values" en Individualism and collectivism. Theory, Method, and Applications, U. Kim, H. Triandis, C. Kagitcibasi, S. Choi y G. Yoon editores, p 85-119; Thousand Oaks CA, Sage Publications.
- Seers, Dudley (1962); "A Model of Comparative Rates of Growth on the World Economy"; Economic Journal, March
- Sokoloff, Kenneth (2002); "Inequality, factor endowments, and paths of development in the new world"; NBER working paper.
- Sokoloff, Kenneth y Stanley L. Engerman (2000); "Institutions, Factor Endowments and Paths of Development in the New World"; Journal of Economic Perspectives, 14 (3). P 217-232.
- Steuart Ian (1998); "An Investigation into the Relationship between Religion and Economic Development"; manuscrito.
- Stulz, Rene M. y Rohan Williamson (2001); "Culture, Openness, and Finance": NBER Working paper No. 8222
- Temple, Jonathan (1999); "The New Growth Evidence"; Journal of Economic Literature, Vol. 37, No. 1; 112-156
- Temple, Jonathan y P. Johnson (1998); "Social Capability and Economic Growth"; Quarterly Journal of Economics, 113, pp 965-990.
- de Tocqueville, Alexis (1848, 1945); Democracy in America, editado por Phillips Bradley, New York: Knopf

- Torsvik, Gaute (2000); "Social Capital and Economic Development. A Plea for the Mechanism"; *Rationality and Society*, vol 12 (4): 451-476
- Triandis, Harry C. (1994); "Culture and social behavior"; McGraw-Hill
- Triandis, Harry C. (1995); "Individualism & Collectivism"; Boulder, Westview Press
- Vries Peer H.H. (2001); 'The role of culture and institutions in economic history. Can economics be of any help?' *NEHA-Jaarboek* 64, p 28-60
- Wallerstein, I.M. (1974), "The modern world-system I. Capitalist agriculture and the origins of the European world economy in the sixteenth century"; New York
- Young, Peyton (1998); "Individual strategy and social structure. An evolutionary theory of institutions"; Princeton University Press
- Zak, Paul J. y Stephen Knack (2001); "Trust and Growth"; *Economic Journal*; 111:295-321