

# Autodescubrirse para desarrollarse

[Kenneth L. Sokoloff](#)

- ***Journal of Development Economics***,  
vol. 72, nº 2, diciembre 2003,  
Amsterdam (Países Bajos)

En los 90 parecía que los responsables económicos latinoamericanos lo hacían todo bien. Varios países, siguiendo las recomendaciones de las instituciones financieras internacionales, adoptaron reformas radicales de liberalización en sectores como el comercio o la banca. No obstante, el crecimiento de la región entre 1990 y 1999 fue pésimo. Por el contrario, a pesar de su indiferencia hacia muchos de los remedios propuestos, las economías asiáticas –como las de China, India, Corea del Sur y Taiwan– crecieron significativamente en el mismo periodo.

Esta paradoja merece un análisis más a fondo, sostienen los economistas Ricardo Hausmann y Dani Rodrik, de la Universidad de Harvard, conocidos por cuestionar abiertamente los tópicos vigentes en su profesión (especialmente el Consenso de Washington, que plantea que los países pobres se desarrollarían rápidamente una vez que adoptasen políticas respetuosas con la propiedad privada y abrieran sus economías al comercio e inversión exteriores). Es evidente que una receta tan simple no tiene en cuenta muchos ingredientes importantes y produce con frecuencia resultados insatisfactorios. En su reciente artículo ‘Desarrollo económico como autodescubrimiento’ en el *Journal of Development Economics*, los autores apuntan el "detectar lo que se nos da bien producir" como uno de esos elementos.

Para hacer ese descubrimiento, los gobiernos de los países en desarrollo deben animar a la empresa privada a adaptar las tecnologías y los planes de negocio extranjeros a las condiciones locales. Las empresas que obtienen grandes beneficios inspiran inevitablemente a los imitadores, y así favorecen aún más la economía nacional. Colombia, por ejemplo, se convirtió en el mayor exportador de flores cortadas a Estados Unidos

después de que varias empresas emulasen el éxito de la pionera en este negocio, creada en 1969. También la industria de tecnología de la información de India ha experimentado un crecimiento espectacular en los últimos años porque cientos de empresas locales y extranjeras han seguido la estela de unas cuantas compañías de Bangalore que estaban sacando oro de un entorno aparentemente difícil.

Como demuestran estos ejemplos, muchos países pobres podrían desencadenar su propio crecimiento económico con sólo descubrir cómo emplear mejor sus abundantes recursos. Hausmann y Rodrik subrayan, sin embargo, un obstáculo clave: las ganancias de las empresas privadas que invierten en innovación no compensan necesariamente los considerables gastos que supone adaptar sus tecnologías y sus planes de negocio. La marea de imitadores que surgen si el negocio prospera también se lleva por delante los beneficios de los empresarios. Por tanto, un sistema de libre mercado y *laissez-faire* no producirá toda la inversión e innovación que necesitaría una sociedad ideal. Como observan los autores, los gobiernos de Asia oriental proporcionaron a sus empresas "tanto promoción (*la zanahoria*) como disciplina (*el palo*)," mientras que América Latina "tenía una disciplina considerable" en forma de apertura de mercado, "pero poca promoción".



**Las flores del desarrollo:** un invernadero de Medellín (Colombia) produce flores para su exportación.

Hausmann y Rodrik sugieren que los grandes beneficios sociales proporcionados por las empresas y la inversión tecnológica de los países en desarrollo pueden justificar la intervención gubernamental, en aras de promover estas actividades. No son los primeros en defender ese razonamiento: de hecho, entender que los beneficios sociales son más importantes que los beneficios individuales puede explicar por qué las primeras instituciones de patentes en Europa solían otorgar derechos de propiedad a quien incorporara una nueva tecnología. Ahora, los legisladores deben diseñar programas

eficaces que estimulen la innovación y minimicen sus perversos efectos secundarios, tales como limitar la competencia o ralentizar la difusión de ideas que podrían disparar la productividad y los ingresos de los ciudadanos pobres.

Los economistas de Harvard examinan varias maneras de ayudar a un país a *descubrirse a sí mismo*, y llegan a proponer, a modo de prueba, subsidios para los empresarios con buenos proyectos o buenos resultados. Sugieren, además, que políticas de este tipo podrían explicar por qué las economías de Asia oriental como Taiwan o Corea del Sur han funcionado mejor que las de los países en desarrollo de Latinoamérica en las últimas décadas. Con una gran fuerza laboral y acceso a capitales, los innovadores de los países en desarrollo que se ocupan de industrias con grandes mercados internacionales tienen poco que temer de los imitadores locales.

Quizá este hecho explique por qué las empresas y los sectores de los países menos desarrollados que se dirigen hacia los mercados extranjeros son invariablemente más productivas que las que se centran en el mercado interno. La lección para los políticos de mentalidad proteccionista de los países ricos es: abrir vuestros mercados a los vecinos menos afortunados es una forma muy eficaz de estimular la innovación. Estas políticas suponen un mayor incentivo para que los empresarios extranjeros y nacionales creen nuevos negocios y transfieran tecnologías a las sociedades en desarrollo.

## ENSAYOS, ARGUMENTOS Y OPINIONES DE TODO EL PLANETA

Crecimiento con personalidad. [Kenneth L. Sokoloff](#)

---

**Journal of Development Economics,**  
vol. 72, nº 2, diciembre 2003,  
Amsterdam (Países Bajos)

---

En los 90 parecía que los responsables económicos latinoamericanos lo hacían todo bien. Varios países, siguiendo las recomendaciones de las instituciones financieras internacionales, adoptaron reformas radicales de liberalización en sectores como el comercio o la banca. No obstante,

el crecimiento de la región entre 1990 y 1999 fue pésimo. Por el contrario, a pesar de su indiferencia hacia muchos de los remedios propuestos, las economías asiáticas –como las de China, India, Corea del Sur y Taiwan– crecieron significativamente en el mismo periodo.

Esta paradoja merece un análisis más a fondo, sostienen los economistas Ricardo Hausmann y Dani Rodrik, de la Universidad de Harvard, conocidos por cuestionar abiertamente los tópicos vigentes en su profesión (especialmente el Consenso de Washington, que plantea que los países pobres se desarrollarían rápidamente una vez que adoptasen políticas respetuosas con la propiedad privada y abrieran sus economías al comercio e inversión exteriores). Es evidente que una receta tan simple no tiene en cuenta muchos ingredientes importantes y produce con frecuencia resultados insatisfactorios. En su reciente artículo ‘Desarrollo económico como autodescubrimiento’ en el *Journal of Development Economics*, los autores apuntan el "detectar lo que se nos da bien producir" como uno de esos elementos.

Para hacer ese descubrimiento, los gobiernos de los países en desarrollo deben animar a la empresa privada a adaptar las tecnologías y los planes de negocio extranjeros a las condiciones locales. Las empresas que obtienen grandes beneficios inspiran inevitablemente a los imitadores, y así favorecen aún más la economía nacional. Colombia, por ejemplo, se convirtió en el mayor exportador de flores cortadas a Estados Unidos después de que varias empresas emulasen el éxito de la pionera en este negocio, creada en 1969. También la industria de tecnología de la información de India ha experimentado un crecimiento espectacular en los últimos años porque cientos de empresas locales y extranjeras han seguido la estela de unas cuantas compañías de Bangalore que estaban sacando oro de un entorno aparentemente difícil.

Como demuestran estos ejemplos, muchos países pobres podrían desencadenar su propio crecimiento económico con sólo descubrir cómo emplear mejor sus abundantes recursos. Hausmann y Rodrik subrayan, sin embargo, un obstáculo clave: las ganancias de las empresas privadas que invierten en innovación no compensan necesariamente los considerables gastos que supone adaptar sus tecnologías y sus planes de negocio. La marea de imitadores que surgen si el negocio prospera también se lleva por delante los beneficios de los empresarios. Por tanto, un sistema de libre mercado y *laissez-faire* no producirá toda la inversión e innovación

que necesitaría una sociedad ideal. Como observan los autores, los gobiernos de Asia oriental proporcionaron a sus empresas "tanto promoción (*la zanahoria*) como disciplina (*el palo*)," mientras que América Latina "tenía una disciplina considerable" en forma de apertura de mercado, "pero poca promoción".



**Las flores del desarrollo:** un invernadero de Medellín (Colombia) produce flores para su exportación.

Hausmann y Rodrik sugieren que los grandes beneficios sociales proporcionados por las empresas y la inversión tecnológica de los países en desarrollo pueden justificar la intervención gubernamental, en aras de promover estas actividades. No son los primeros en defender ese razonamiento: de hecho, entender que los beneficios sociales son más importantes que los beneficios individuales puede explicar por qué las primeras instituciones de patentes en Europa solían otorgar derechos de propiedad a quien incorporara una nueva tecnología. Ahora, los legisladores deben diseñar programas eficaces que estimulen la innovación y minimicen sus perversos efectos secundarios, tales como limitar la competencia o ralentizar la difusión de ideas que podrían disparar la productividad y los ingresos de los ciudadanos pobres.

Los economistas de Harvard examinan varias maneras de ayudar a un país a *descubrirse a sí mismo*, y llegan a proponer, a modo de prueba, subsidios para los empresarios con buenos proyectos o buenos resultados. Sugieren, además, que políticas de este tipo podrían explicar por qué las economías de Asia oriental como Taiwan o Corea del Sur han funcionado mejor que las de los países en desarrollo de Latinoamérica en las últimas décadas. Con una gran fuerza laboral y acceso a capitales, los innovadores de los países en desarrollo que se ocupan de industrias con grandes mercados internacionales tienen poco que temer de los imitadores locales.

Quizá este hecho explique por qué las empresas y los sectores de los países menos desarrollados que se dirigen hacia los mercados extranjeros son invariablemente más productivas que las que se centran en el mercado interno. La lección para los políticos de mentalidad proteccionista de los países ricos es: abrir vuestros mercados a los vecinos menos afortunados es una forma muy eficaz de estimular la innovación. Estas políticas suponen un mayor incentivo para que los empresarios extranjeros y nacionales creen nuevos negocios y transfieran tecnologías a las sociedades en desarrollo.

---

Kenneth L. Sokoloff es catedrático de Economía en la Universidad de California Los Ángeles (UCLA) e investigador asociado en el National Bureau of Economic Research.

**Fecha de creación**  
11 septiembre, 2007