

De la Subsistencia al Intercambio

Peter T. Bauer

Cuando los economistas discuten el crecimiento contemporáneo en los países Occidentales avanzados, no piensan en el comercio interno (es decir, las ventas al por mayor y al por menor) como uno de los motores del crecimiento, y con razón. No sería correcto asociar al crecimiento económico actual de Occidente específicamente con el sector distributivo. En lugar de esto, cuando los economistas discuten este tipo de intercambio en las economías avanzadas de Occidente, se enfocan en temas como la organización de estas actividades, la naturaleza y la cantidad de la competencia, concentración, economías de escala, integración vertical, y prácticas restrictivas. El énfasis se pone sobre la provisión de servicios distributivos: en términos amplios, en la eficiencia del vínculo entre la producción y el consumo.

Es poco común examinar la posibilidad de cualquier relación entre las actividades de los comerciantes y el crecimiento de la economía, excepto hasta el punto en que la eficiencia en la provisión de sus servicios libera recursos para otros propósitos. En resumen, el énfasis está sobre la asignación de recursos dados. En este respecto, la actividad del comercio es tratada de manera muy similar a cualquier otra rama de la actividad económica.

Esta orientación está justificada. Se enfoca en los asuntos de mayor interés tanto para los economistas como para los formadores de política pública. Pero a pesar de que esta orientación es apropiada ahora, llevaría a conclusiones incorrectas si se aplicase a las economías Occidentales en el estado en que se encontraban hace dos o más siglos; e incluso en ese período estas economías se encontraban en un estado de avance superior al de la mayor parte de los países menos desarrollados de hoy. Especialmente porque ya eran en gran parte economías de intercambio en las que la producción de subsistencia o casi-subsistencia carecía relativamente de importancia.

El Comercio Interno Como Motor del Crecimiento

Los historiadores han reconocido que las repercusiones de las actividades comerciales en, por ejemplo, la Inglaterra de los siglos XVII y XVIII fueron mucho más allá de la eficiencia en el uso de recursos en las actividades comerciales. Por ejemplo, en su libro acerca del funcionamiento de los almacenes en el siglo XVIII en Inglaterra, Hoh-cheung Mui y Lorna Mui (1989, 291-92) concluyen que:

Si el propósito principal de todas estas actividades por parte de los dueños de los almacenes era acaparar clientes, al hacerlo facilitaron el flujo de bienes y a la vez ayudaron a estimular y satisfacer una demanda creciente, una demanda que promovió la expansión de la industria y del comercio internacional. Su contribución al desarrollo generalizado de la economía no fue de poca

Peter Bauer fue profesor emérito de economía en la London School of Economics and Political Science y académico de la British Academy y del Gonville and Caius College, Cambridge. Este ensayo es una versión expandida y revisada de la conferencia presentada por el autor en el Cato Institute el 14 de Octubre de 1992 como parte de la Serie de Conferencistas Distinguidos del instituto. Este documento también ha sido expandido para la publicación del libro *From Subsistence to Exchange and Other Essays* (Princeton, 2000).

importancia—la industria, el comercio internacional y la distribución se movieron en cadena, cada rama haciendo que la otra fuera más fructífera.

Jacob Price (1989, 283) ha observado que en Gran Bretaña, durante los siglos XVII y XVIII, las actividades de los mercaderes “dejaron” mucho más que los “mercados específicos para productos específicos.” Sus actividades ayudaron a crear instituciones y prácticas comerciales y a elevar el nivel del capital humano, lo cual resultó ser “de gran utilidad para la economía entera en la subsiguiente era de rápida industrialización y crecimiento de las exportaciones” (p. 283). Richard Grassby (1970, 106) escribió que fue “el capital mercantil el que creó mercados, financió fábricas, hizo flotar a las economías coloniales norteamericanas, y lanzó a la banca y a las aseguradoras.”

En economías emergentes, las actividades de los comerciantes no sólo promueven la mejor asignación de los recursos disponibles, sino también el crecimiento de éstos. Las actividades del comercio son productivas tanto en un sentido estático como en un sentido dinámico.[1]

La Desatención de la Actividad Comercial

En consecuencia, uno esperaría que las actividades comerciales fueran una parte prominente de la teoría moderna de desarrollo económico. En cambio, a pesar de la historia económica del mundo desarrollado de hoy, la cual debió ser familiar para los economistas de desarrollo, las actividades comerciales casi no se mencionan en la literatura convencional. Es casi como que si la ciencia económica de desarrollo de la post-guerra hubiese tenido que empezar de la nada, con sus expertos ante una tabula rasa.

Una interpretación caritativa es que los exponentes de la nueva economía de desarrollo pensaban que la experiencia temprana de Occidente no podía aplicarse al llamado Tercer Mundo. Esta actitud hubiese sido errónea, puesto que es evidente que todos los países desarrollados en algún momento tuvieron las características y los niveles de ingreso y capital del Tercer Mundo de la post-guerra.

Sin embargo, aún si fuese correcto ignorar la historia económica de Occidente, la desatención en la economía de desarrollo del rol de la actividad comercial en el Tercer Mundo es tanto injustificable como sorprendente. La observación de primera mano de la actividad económica en muchas regiones menos desarrolladas hubiese demostrado que la actividad comercial era ubicua y que grandes cantidades de personas estaban involucradas en ella de una u otra manera.[2] Más aún, incluso una lectura superficial de la historia de algunas de estas regiones en los últimos cien años hubiese dirigido la atención al papel de los comerciantes en la transformación de las mismas de economías de subsistencia a economías de intercambio. Por ejemplo, el historiador Sir Keith Hancock (1977), luego de analizar los principales cambios en esa región, se refirió a África Occidental como la “frontera de los comerciantes.” Otro historiador, Allan McPhee, tituló a su libro, publicado en Londres en 1926, *La Revolución Económica en el África Occidental Británica*. El libro deja claro que África Occidental se transformó en un período de aproximadamente dos generaciones y que los comerciantes jugaron un gran papel en dicha transformación.

La desatención de la actividad comercial interna persiste en el estudio de la economía de desarrollo convencional. Esto se puede observar en el libro de Gerald M. Meier *Emergiendo de la Pobreza*, publicado en 1984. El Profesor Meier es un distinguido exponente de la teoría del desarrollo económico. Su libro sienta las principales preocupaciones en este campo de estudio. La actividad comercial (distinta del comercio internacional) no es mencionada.

Si la actividad comercial y sus efectos hubiesen sido apreciados de la manera apropiada, la economía de desarrollo convencional sería radicalmente distinta. Por ejemplo, la influyente

proposición en la economía de desarrollo conocida como el efecto de demostración internacional, presenta a la disponibilidad de bienes Occidentales como la promoción del consumo a expensas del ahorro y de la inversión, inhibiendo consecuentemente el crecimiento económico. Sin embargo, en la realidad, la actividad comercial y la disponibilidad de los bienes importados sirvieron para iniciar y sostener un proceso en el que los incrementos en el consumo y en la inversión (por ejemplo al establecer y mejorar la capacidad agrícola) fueron capaces de ir mano a mano. No es un accidente que a lo largo y ancho del Tercer Mundo las regiones más avanzadas sean las que gozan de mayores contactos comerciales con Occidente; e, inversamente, las más pobres y retrógradas son las que tienen pocos contactos de ese tipo. Es interesante el hecho de que Karl Marx fue enfático en el *Manifiesto Comunista* acerca del rol positivo de los bienes de consumo baratos en el avance de la agricultura primitiva a actividades económicas más sofisticadas y productivas. El concepto de bienes incentivos, y el mismo término, han sido desechados de la literatura de desarrollo.

Similarmente, hasta hace poco la noción central de esta literatura ha sido el círculo vicioso de la pobreza. De acuerdo con esta postura, los países pobres no pueden escapar de su pobreza porque los ingresos son demasiado bajos como para que se produzca el ahorro y la inversión necesaria para incrementar el ingreso. Es difícil imaginarse cómo economistas de desarrollo hubiesen podido pensar esto si hubieran reconocido que millones de productores pobres en el Tercer Mundo hicieron, en conjunto, inversiones masivas en la agricultura. Estas inversiones se hicieron en el contexto de sus decisiones, motivadas por las actividades de comerciantes, con el fin de reemplazar la producción de subsistencia con producción para el mercado. Si había un círculo vicioso de pobreza, esta pobre gente no se percató de él. Millones hectáreas de tierra cultivada con cosechas rentables como hule, cacao o café, así como productos comestibles para el mercado doméstico, dan fe no sólo de la disponibilidad económica y la capacidad de respuesta de los pueblos del Tercer Mundo, sino de lo vacío de la idea del círculo vicioso de la pobreza.

La noción del círculo vicioso de la pobreza promovida en la literatura convencional de desarrollo desde los cuarenta hasta al menos los setenta evidentemente carece de subsistencia. La posesión de dinero es el resultado de los logros económicos, no su precondition. La certeza de esto es visible en el propio hecho de que existan países desarrollados, y que éstos algún día tuvieron que ser subdesarrollados y tuvieron que progresar sin donaciones externas. El mundo no fue creado en dos partes, una con infraestructura incorporada y otra sin ella. Más aún, muchos países pobres progresaron rápidamente durante alrededor de cien años antes de la introducción de las teorías modernas de la economía de desarrollo y del diseño del círculo vicioso de pobreza. La verdad es que si la noción del círculo vicioso de la pobreza fuera válida, la humanidad aún estaría viviendo en la Edad de Piedra.

La idea del círculo vicioso de la pobreza ha sido un gran desliz en la teoría económica moderna de desarrollo. Ha influenciado las decisiones políticas considerablemente. Fue uno de los elementos principales en el apoyo de los subsidios de gobierno a gobierno conocidos como ayuda externa.

Los deslices en el pensamiento económico no se limitan, claro está, a la teoría moderna de desarrollo. Uno podría recordar el aclamado casi-consenso de los economistas de los cincuenta que decían que la escasez persistente de dólares estadounidenses sería un problema que continuamente acecharía a la economía mundial. Esta conclusión fue posible únicamente gracias a una desatención, hoy inexplicable, del tipo de cambio (es decir el precio del dólar). Este desliz en particular fue de corta vida, pues la escasez de dólares pronto fue reemplazada por una sobre-abundancia internacional de dólares. Los deslices en la economía moderna de desarrollo han probado ser mucho más resistentes a la evidencia que no les conviene. De esta manera, la noción del círculo vicioso de la pobreza y el desprecio de los precios en las cantidades ofrecidas y demandadas (oferta y demanda, en resumen), que acapararon la teoría convencional desde

los cuarenta, persistieron durante más de dos décadas; y como señalé anteriormente, el comercio ha sido ignorado por mucho más tiempo.

Entonces uno tal vez debiera decir que la teoría moderna de desarrollo no ha ignorado completamente a los comerciantes y a la actividad comercial. Al muy limitado punto al que estos temas han sido considerados, el énfasis ha sido sobre las llamadas imperfecciones del mercado. Cuando no ha sido ignorado, el comercio usualmente ha sido deplorado. De manera que elementos monopolísticos, ya sea reales o presuntos, del comercio han atraído cierta atención. Por ejemplo, el comerciante que ha penetrado una área marginal está propenso a ser objeto de escrutinio como un individuo con poder de mercado, ya que es, después de todo, el único comerciante en ese lugar. El hecho de que su presencia agrega a las oportunidades disponibles para la gente local tiende a ser ignorado.

Winston Churchill, quien afirmaba no tener conocimientos de economía, comprendió este punto. Escribiendo acerca de África Oriental, dijo lo siguiente:

Es el comerciante indio quien al penetrar y mantenerse en toda clase de lugares a los que el hombre blanco no iría, o en los que ningún blanco podría ganarse la vida, ha desarrollado más que cualquier otro los inicios del comercio y ha abierto los primeros medios de comunicación.[3]

De Mala Suerte a Desastre

Economistas de mercado y promotores del control económico extensivo están de acuerdo en un tema: Pasar de una producción de subsistencia a un intercambio más amplio es indispensable para que una sociedad escape de la pobreza extrema. En la ausencia de oportunidades para el intercambio, hay poco espacio para la división del trabajo y para el desarrollo de diferentes destrezas u oficios. La falta de enlaces comerciales con una sociedad más amplia obstruye o previene el flujo o el surgimiento de nuevas ideas, métodos, cosechas y deseos. En realidad, es un hecho que la aceptación ciega de las condiciones prevalecientes y el vaivén del hábito y la costumbre son comunes en este tipo de economías.

El bajo nivel de logros es acompañado por grandes peligros. La ausencia de vínculos comerciales con el exterior y la carencia de reservas de bienes hacen que infortunios como el mal clima se conviertan en desastres; la gente pasa de apretarse el cinturón a morir de hambre. No es por accidente que las hambrunas de gran escala en países menos desarrollados ocurren en economías de subsistencia, o de un nivel cercano a éste, y no en economías que ya están razonablemente bien integradas a regiones más amplias a través de relaciones comerciales. El avance de una economía a un intercambio más amplio no implica una mayor inseguridad como parte del costo del progreso material; en otras palabras, no existe aquí un conflicto entre progreso y seguridad.

La miseria en Etiopía, Sudán, y otros lugares de África no es simplemente el resultado de un clima desfavorable, causas externas, o presión poblacional. Es el resultado de una regresión forzada a niveles de subsistencia bajo el impacto del colapso de la seguridad pública, la supresión del comercio privado, o la colectivización forzada. El cruel dicho de que el clima suele ser malo en las economías controladas contiene una verdad fundamental. Pero a pesar de que los peligros de una economía de subsistencia son mucho mayores que los de una economía de intercambio, tienden a ser más aceptables política y psicológicamente, al ser vistos como parte de la naturaleza de las circunstancias y no atribuibles a acciones humanas. Sin embargo, la mayor aceptabilidad de los peligros y dificultades de una economía de subsistencia no disminuye su realidad.

Avanzar de una producción de subsistencia requiere de actividad comercial. Esto es obvio a un nivel simple; no puede haber producción para la venta sin un mercado y un conducto accesible hacia éste. Los productores también necesitan comprar insumos, tales como herramientas simples y otro equipo; y no van a producir para la venta a menos que puedan utilizar los ingresos resultantes en la compra de bienes y servicios que ellos desean. La compra de insumos y de bienes incentivos, y la producción para la venta están, en consecuencia, relacionados de manera muy cercana al crédito. El crédito es necesario para la compra de insumos usados en la producción de cosechas, sin importar el tiempo de maduración de éstas, y también en muchos casos para sustentar al productor mientras que su siembra puede ser cosechada. Los comerciantes son una fuente y canal efectivos y convenientes de este tipo de financiamiento. Bajo estas circunstancias, la producción de cosechas rentables, el comercio y el crédito están entreteljidos.

Pero la importancia del comercio se extiende mucho más allá de estos servicios fundamentales. Los contactos a través de comerciantes y del comercio son los principales agentes en la diseminación de nuevas ideas, modos de conducta, y métodos de producción. Los contactos comerciales externos a menudo son los primeros en sugerir la posibilidad misma del cambio, incluyendo la mejoría económica.

Operaciones de Pequeña Escala

Las condiciones en el Tercer Mundo tienden a asegurar la necesidad de un volumen substancial de comercio y otras actividades cercanamente relacionadas. Estas actividades son laboralmente más intensivas que en Occidente porque el capital es más escaso en relación con la mano de obra en países pobres que en países ricos.

Una gran proporción de productores y consumidores operan en una pequeña escala y lejos de los puntos comerciales más importantes, incluidos los puertos. Las transacciones individuales son pequeñas. Los agricultores individuales producen en pequeña escala y venden en cantidades aún menores, a intervalos frecuentes, puesto que carecen de facilidades de almacenamiento y de reservas de efectivo substanciales. Por otra parte, los bajos ingresos de los consumidores hacen que éstos prefieran, por conveniencia o necesidad, comprar cantidades pequeñas—a veces muy pequeñas—y también a intervalos frecuentes. Bajo estas condiciones, la combinación de la producción y la distribución física de los bienes de consumo con los insumos agrícolas se vuelve necesariamente cara en términos reales. Almacenar, armar, agrupar, transportar, desagrupar, y distribuir los productos también absorbe una proporción substancial de los recursos disponibles.

En Nigeria, por ejemplo, los productores de nueces pueden vender unas cuantas libras de nueces a la vez, y operar a una distancia de 500 a 700 millas de los puertos donde las nueces son posteriormente embarcadas en consignaciones de miles de toneladas. Los productos de consumo importados llegan en grandes consignaciones y luego son comprados en cantidades diminutas. Los fósforos llegan a Nigeria en consignaciones de varios cientos de cajas, cada caja con cientos o miles de paquetes, mientras que el consumidor final a veces termina comprando sólo parte de un paquete. La venta de un paquete es en ocasiones una transacción de mayoreo, y el comprador vende los fósforos de diez en diez, junto con un pedazo de la cinta para encenderlos que está pegada al paquete original. Perfumes baratos importados llegan en grandes consignaciones, pero el consumidor último no compra ni siquiera una pequeña botella sino un par de gotas—a lo mejor un toque para cada hombro. En algunos países africanos los fumadores compran cigarrillos sueltos o incluso un solo jalón de un cigarrillo.

A un público Occidental le puede parecer que las ventas de productos y compras de bienes de consumo en cantidades tan pequeñas es onerosa, pero no lo es. Si los consumidores no pudieran llevar a cabo este tipo de transacciones, tendrían que amarrar su escaso capital a

compras más grandes, o lo que es más probable, no podrían comprar del todo estos productos.[4] Lo mismo aplica al campesino que tiene que vender su producto a un intermediario.

Es evidente que en estas condiciones la tarea de recolectar y agrupar grandes cantidades de productos, y luego dividir y distribuir la mercadería involucra mucho trabajo. Lo que puede resultar sorprendente es que gran parte de esta mano de obra es independiente, debido a lo fácil que es entrar al comercio de pequeña escala. En la ausencia de barreras oficiales como licencias restrictivas o monopsonios oficiales, hay pocas, si es que algunas, barreras institucionales, se requieren pocos conocimientos administrativos y se necesita poco capital inicial. El precio de oferta de la mano de obra independiente es bajo en la ausencia de oportunidades más rentables. Debido a estas razones, las operaciones de pequeña escala son económicas en varias partes del sistema de distribución: las grandes empresas están en desventaja porque sus operaciones requieren de más personal administrativo y supervisor, y éste tiende a ser caro o ineficiente en muchos países pobres. Una multiplicidad de comerciantes de pequeña escala representa en parte la sustitución de mano de obra cara con mano de obra más barata.[5]

Una ilustración clara del comercio intensivo en mano de obra es la del caso del negocio extensivo de envases usados. Pequeños comerciantes compran, recolectan, almacenan, limpian, reparan y revenden envases tales como latas, cajas, botellas y sacos. De esta manera extienden la vida efectiva y el uso de estos productos; la mano de obra es utilizada y el capital conservado.

El comerciante de pequeña escala a menudo no sólo ofrece servicios de mercadeo a sus clientes; en muchos casos también les provee de crédito en sumas modestas. Este crédito es utilizado para la compra de semillas, fertilizantes, pesticidas, materiales de construcción, implementos y bienes de consumo. El avance de este crédito es generalmente la última etapa en un flujo de fondos que emana de instituciones financieras y de grandes empresas comerciales que tienen acceso a mercados financieros internacionales. Estas empresas dan crédito a los comerciantes domésticos más grandes, éstos a los intermedios, y así sucesivamente hasta que el campesino obtiene su préstamo. En resumen, hay un largo proceso de división en el mercado financiero; y el campesino en la región más remota tiene de este modo acceso indirecto al mercado mundial de capitales.

Un público Occidental puede encontrar sorprendente el número relativamente grande de intermediarios independientes sucesivos en el proceso de transportar la producción de un campesino a la embarcación final en un puerto. De nuevo, esta sucesión de intermediarios puede parecer onerosa y puede parecer que sería más económico que el flujo de bienes pasara por menos manos. Pero esta observación hace caso omiso de dos consideraciones que ya fueron señaladas: primero, el precio de oferta de los servicios de los comerciantes pequeños es muy bajo, y segundo, una empresa grande requeriría de personal supervisor caro para cubrir verticalmente las diversas etapas. Bajo las circunstancias dadas, resulta económico que las actividades comerciales sean subdivididas entre intermediarios sucesivos. Esto lo confirma la opción de obviar a un intermediario redundante. Ningún productor, consumidor o intermediario está forzado a hacer uso de los servicios de un tercero si le sale más barato hacerlo él mismo. Lo mismo ocurre con otras actividades comerciales como la oferta de crédito.

Puede ser de ayuda en este momento anticiparme a una duda que tendrán algunos lectores. Es común que se afirme que los campesinos en países pobres no son libres de elegir entre intermediarios al vender sus productos porque le deben dinero a comerciantes particulares, a quienes deben vender a precios artificialmente bajos. Sin embargo, donde un productor puede escoger entre varios prestamistas potenciales y comerciantes-prestamistas, va a elegir al que le ofrezca términos más ventajosos. Las condiciones de los préstamos otorgados por los comerciantes son una combinación de pagos de interés con obligaciones de venderle el producto al prestamista, y lo que desde lejos puede parecer una venta forzosa a un precio bajo puede ser

en realidad simplemente un pago indirecto del interés del préstamo. Y, claro está, no todos los productores están endeudados.

En gran parte del mundo menos desarrollado, especialmente en África, no hay una distinción clara entre campesinos y comerciantes o prestamistas. El comerciante pequeño es usualmente el campesino más empresarial que compra los productos de sus vecinos o parientes y los lleva al mercado; después de un tiempo puede ser que empiece a dedicarse al comercio a tiempo completo. Incluso sin esta evolución, el comerciante o prestamista en las áreas rurales de países menos desarrollados se encuentra usualmente anclado en la comunidad rural con parientes que se dedican a la agricultura; esto es aún más evidente en África.

Del mismo modo en que muchos campesinos tercermundistas se han convertido en comerciantes de medio tiempo o de tiempo completo, muchos comerciantes se han vuelto fabricantes. Los comerciantes con éxito acumulan el capital y los conocimientos empresariales necesarios para llevar a cabo operaciones industriales. En palabras de Adam Smith, "Los hábitos aparte del orden, la economía, y la atención que un mercader obtiene naturalmente de los negocios mercantiles lo capacitan para ejecutar, con ganancia y éxito, cualquier proyecto de mejoría." (*Riqueza de las Naciones*, Libro III, cap. 4). A lo largo y ancho del Tercer Mundo, muchas industrias viables han sido emprendidas y desarrolladas por comerciantes.

Inversiones no Monetarias

Los agricultores de países pobres que producen para un intercambio mayor tienen que hacer diversos tipos de inversiones. Estas inversiones incluyen la limpieza y mejora de la tierra y la adquisición de ganado y equipo, inversiones que constituyen la formación de capital. Parte de ésta es financiada con ahorros personales y préstamos de comerciantes y otros, pero una gran parte no es monetizada. Por ejemplo, la limpieza o la mejora de la tierra es el resultado de esfuerzos adicionales por parte del campesino y su familia. Muy poco expendio monetario es involucrado.

Estas clases de inversiones, cuando son llevadas a cabo por comerciantes pequeños, son generalmente omitidas de las estadísticas oficiales e ignoradas tanto por la literatura de desarrollo académica como por la oficial.

En muchos países pobres estas categorías pasadas por alto son, en el agregado, muy importantes tanto cuantitativa como cualitativamente. Son significativas cuantitativamente porque la agricultura y las actividades relacionadas a ella conforman gran parte de la actividad económica; son significativas cualitativamente porque estas categorías de inversión son críticas para pasar de la subsistencia al intercambio. Más aún, estas inversiones son especialmente propensas a ser productivas puesto que son hechas por personas que tienen un interés directo en los resultados.

Además de presentar una imagen engañosa de la actividad económica en el Tercer Mundo, la desatención hacia este tipo de formación de capital ha tenido consecuencias prácticas adversas. Impuestos y otras políticas han retrasado la expansión del sector comercial en varias ocasiones, al reducir las ganancias del agricultor o incrementar sus costos. Yo considero que estas políticas no habrían sido seguidas tan extensiva e intensivamente si se hubiese reconocido la escala y la importancia de la formación de capital en pequeñas granjas.

Las razones para este desdén están necesariamente basadas en conjeturas, pero sus consecuencias son claras. Esta desatención emite una imagen de gran parte de la actividad económica, y de las actitudes de los habitantes del Tercer Mundo, que puede llevar a conclusiones falsas. Por ejemplo, en las discusiones sobre la industria del caucho, la atención se había dirigido casi enteramente al lado de los latifundios, ignorando las plantaciones pequeñas.

Pero en el agregado, las últimas eran, tanto en área como en producción, al menos iguales que las grandes fincas. Las propiedades agrícolas cultivadas son activos que generan ingreso, cuya productividad excede la de la tierra ociosa como resultado del esfuerzo y la actividad. El proceso de establecer, extender y mejorar la tierra es una inversión. Menospreciarla implica ignorar toda la inversión agrícola en el sector no monetario de la economía, al igual que mucho de la inversión hecha en el sector monetario, sobre todo cuando se trata de plantaciones que producen efectivo. El menosprecio de estas categorías de inversión ha motivado la noción de que la gente del Tercer Mundo sufre de miopía económica y no piensa en el mañana. También le ha prestado plausibilidad a las profecías fatalistas del crecimiento poblacional. La desatención hacia la inversión agrícola directa también influye la toma de decisiones diseñada para maximizar el ahorro y la inversión.

Esta desatención también se asemeja al desdén hacia la extensión y el rol de la actividad comercial. En ambos casos la extensión y la importancia de la actividad ignorada debió ser obvia al observar directamente la actividad económica en países pobres. De hecho, el solo reflejo de la formación de capital y de la actividad comercial en las estadísticas disponibles habría indicado su importancia: estadísticas como las que conciernen exportaciones e importaciones, o las del volumen de los fletes manejados en ferrocarriles, al igual que cambios en dichas estadísticas en el tiempo, las cuales son relevantes e informativas en este contexto.

El Alcance y la Efectividad de la Economía

He estado criticando características de la teoría convencional del desarrollo económico. Permítanme recapitular brevemente. En décadas recientes, esta sub-disciplina de la economía fue desfigurada por grandes errores. Estos han incluido el desdén hacia la actividad económica, la desatención de determinantes del desempeño económico de gran importancia (tales como los factores culturales y políticos), la noción del círculo vicioso de la pobreza, y la práctica de economía sin precios, es decir, prestar poca importancia a la relación entre el precio y las cantidades ofrecidas y demandadas.

Estos son fracasos en la observación, o fracasos en la aplicación de razonamientos económicos básicos. Estos defectos han tenido serias consecuencias prácticas, a algunas de las cuales he aludido con anterioridad en esta conferencia. La desatención de factores culturales y políticos necesariamente implica ignorar la interacción recíproca entre las variables familiares de análisis económico y estos determinantes de desempeño económico y progreso.

Ustedes apreciarán el hecho de que no estoy diciendo acá que los economistas tienen poco o nada que contribuir al explicar fenómenos y procesos económicos en el Tercer Mundo, y consecuentemente ayudar en la formación de política pública. Al contrario, tienen mucho que ofrecer. El análisis económico es generalmente aplicable como un paso principal para entender los efectos potenciales de un cambio en cualquiera de las variables económicas familiares. Sin embargo, economistas trabajando en escenarios desconocidos son más efectivos cuando reconocen, además, que los factores culturales y políticos usualmente dados por sentado pueden ser influenciados por cambios en una u otra de estas variables. Por ejemplo, un cambio en el régimen de comercio externo, y la consecuente disponibilidad de bienes importados, es probable que afecte la diseminación de nueva información e ideas, alterando de este modo el comportamiento de la gente.

Las potencialidades de la economía tanto para la explicación de fenómenos como para la formación de política en países pobres se ha visto enriquecida con los avances recientes en otros campos de estudio económico, como la teoría económica de política y burocracia, la economía de los derechos de propiedad, el análisis de la dicotomía entre “los de adentro” y “los de afuera” en el mercado laboral, la economía de los costos de transacción, y la teoría de protección efectiva.

La evaluación crítica de la economía de desarrollo contemporánea, por lo tanto, no debe servir para obscurecer la relevancia de la economía para el entendimiento de actividades y secuencias económicas en el mundo menos desarrollado. Muchos años de trabajo en este campo han reforzado mi confianza en el alcance y la efectividad del estudio de la economía en los escenarios institucionales más diversos.

Notas

[1] Para una discusión más amplia del rol de los comerciantes en el proceso de desarrollo, ver Bauer (1991, cap. 1)

[2] Las grandes cantidades de personas involucradas en actividades comerciales usualmente no han sido incluidas en las estadísticas ocupacionales y reportes oficiales. Esta atenuación, o incluso omisión, presta factibilidad a la proposición de que actividades terciarias (las cuales incluyen al comercio) en países pobres involucraban una proporción menor de la fuerza laboral que en países ricos y que la proporción se incrementó con el crecimiento económico. Yo examiné esta proposición, puesta en práctica en los treinta por Colin Clark y Allan G.B. Fisher, en varias publicaciones desde 1951. Ahí se ha explicado por qué las estadísticas oficiales son engañosas y por qué las bases empíricas y teóricas para las hipótesis de Clark y Fisher no son sólidas. Mi punto de vista está resumido en mi libro *The Development Frontier* (Bauer, 1991).

[3] Citado en Mangat (1969, 61)

[4] Como observó Adam Smith, "A menos que un capital haya sido empleado al dividir ciertas porciones ya sea del producto crudo o del producto final, en parcelas tan pequeñas como para complacer las demandas ocasionales de quienes las desean, toda persona estaría obligada a comprar una mayor cantidad de los bienes que desea, en lugar de lo que requiere cada ocasión inmediata." *La Riqueza de las Naciones*, Libro II, cap. 5.

[5] Las cantidades de personas atraídas al comercio en países menos desarrollados puede verse incrementada como resultado de la rigidez en los sueldos para la mano de obra contratada. El primero en señalar este atributo necesario fue Simon Rottenberg (1953), pero aún si estos sueldos se encontraran a niveles de mercado, si los factores económicos subyacentes permanecen iguales, la cantidad de gente atraída por el comercio seguiría siendo alta.

Referencias

Bauer, Peter. 1991. *The Development Frontier: Essays in Applied Economics*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

Grassby, Richard. 1970. "English Merchant Capitalism in the Late Seventeenth Century." *Past & Present* 46: 87-107.

Hancock, William Keith. 1977. *Survey of British Commonwealth Affairs*. Westport, Conn.: Greenwood Press.

Mangat, J. S. 1969. *A History of the Asians in East Africa, 1886 to 1945*. Oxford: Clarendon Press.

McPhee, Allan. 1926. *The Economic Revolution in British West Africa*. London: G. Rutledge and Sons.

Meier, Gerald M. 1984. *Emerging from Poverty: The Economics That Really Matter*. New York: Oxford University Press.

Mui, Hoh-cheung, and Mui, Lorna H. 1989. *Shops and Shopkeeping in Eighteenth-Century England*. London: Routledge.

Price, Jacob M. 1989. "What Did Merchants Do? Reflections on British Overseas Trade, 1660-1790." *Journal of Economic History* 49: 267-84.

Rottenberg, Simon. 1953. "Note." *Review of Economics and Statistics* 35: 168-70.

Smith, Adam. 1776. *An Inquiry Into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Dublin.

Traducido por Constantino Díaz-Durán para el Cato Institute.