



Capítulo II

**ANTECEDENTES  
TEÓRICOS**

## II. ANTECEDENTES TEÓRICOS

A lo largo de la historia, la preocupación por el desarrollo económico ha sido una constante para los economistas y la sociedad en general pero, no es hasta el final de la Segunda Guerra Mundial cuando surge *la teoría del desarrollo* como tal.

La influencia más significativa sobre la economía del desarrollo procede, sin duda, de la teoría del crecimiento económico, aunque se debe reconocer que el crecimiento económico es un elemento necesario pero no suficiente del proceso de desarrollo debido a que éste es un proceso multidisciplinar, que traspasa la esfera económica, integrando las dimensiones social, cultural ambiental y política, entre otras. El combate de la pobreza pasa por la generación de riqueza a partir de dicho crecimiento y por la aplicación de medidas de política económica de creación de empleo y de redistribución del ingreso. Por tanto, debido a la relevancia del crecimiento dentro de las economías, resulta conveniente exponer brevemente las diferentes teorías y modelos que tratan de explicarlo.

FACTORES  
DETERMINANTES  
DEL DESARROLLO  
ECONÓMICO  
Y SOCIAL

CAPÍTULO II  
ANTECEDENTES  
TEÓRICOS

### II.1 TEORÍAS DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Antes de que la economía se considerara como ciencia, hecho atribuido a los economistas clásicos, ya se buscaba el crecimiento económico, entendido éste como el aumento de la riqueza. En este sentido, tanto la escuela mercantilista como la fisiócrata estuvieron interesadas en la política de crecimiento pero si bien para los primeros era el intercambio en el comercio internacional el que generaba riqueza, para los fisiócratas fue el “laissez faire” y su efecto sobre la agricultura, única actividad capaz de crear el producto neto, aunque en ambos casos el interés se concentraba en gran medida en la definición de una estrategia macroeconómica de desarrollo que incluyera políticas coherentes.

Adan Smith y sus discípulos del siglo XIX, los economistas clásicos, estudian el tema del crecimiento e introducen conceptos fundamentales como el de rendimientos decrecientes y su relación con la acumulación de capital físico o humano, la relación entre el progreso tecnológico y la especialización del trabajo o el enfoque competitivo como instrumento de análisis de equilibrio dinámico.

1. La expresión *steady state* no tiene un equivalente adecuado en lengua castellana, donde generalmente se la ha traducido como *estado estacionario* o *estado continuo*. En lo esencial, hace referencia a un estado, o una trayectoria, donde la tasa de crecimiento de todas las variables involucradas permanecen constantes a lo largo del tiempo.

Estos economistas fundamentan el concepto de crecimiento en la acumulación de factores de producción (capital físico y humano), de modo que cuanto más capital y más trabajo estén disponibles en una economía, más crecerá ésta. En un marco principalmente agrario, el límite del crecimiento económico estaba forzosamente limitado por las disponibilidades de esos factores productivos. Sostenían que mientras hubiese tierras libres se podría crecer sin ningún límite, pero cuando las tierras fértiles escaseasen y la población se incrementase, se llegaría a un *estado estacionario (steady state)*<sup>1</sup>. Para posponer en el tiempo la llegada a ese *estado estacionario* consideraban necesario la adopción o generación de innovaciones que permitieran nuevas posibilidades de inversión, así como la apertura de nuevos mercados.

Sin embargo, pese a tener conciencia de la existencia de una limitación de los recursos y de los factores productivos para la generación continua de crecimiento, no se planteaban una intervención del estado que regulase el consumo de dichos bienes y factores. Por el contrario, la idea básica de esta escuela se asentaba en la libre actuación de los mercados, en el “*laissez faire*” o, como diría Smith, en la mano invisible, consistente en la reducción al máximo de la intervención de la autoridad pública para conseguir una asignación más eficaz de los recursos productivos.

Por otra parte, David Ricardo consideraba que el principal problema al que se tenía que enfrentar la economía política era la distribución de la renta y no el crecimiento de la riqueza. También se mostró en desacuerdo con Adam Smith y los fisiócratas en la importancia dada a la agricultura como única actividad productiva, puesto que él consideraba a la industria como la principal fuente productiva de una economía (Ferguson, 1948; Naredo, 1996). Pero Ricardo, al igual que Smith, apunta la existencia de un *estado estacionario* al que se llegará debido a la “ley de rendimientos decrecientes”, puesto que a medida que aumenta la población, se procederá a ocupar tierras menos productivas y peor localizadas cuya explotación supondrá costes mayores.

En cualquier caso, Ricardo expresa una gran confianza en el avance de la ciencia y la técnica como fuente de progreso técnico, requisito imprescindible para el crecimiento económico. De hecho, aunque entra en contradicción con su visión sobre la tendencia hacia un *estado estacionario*, Ricardo admite la posibilidad de que una economía cerrada con una tecnología dada pueda experimentar un crecimiento continuo indefinidamente. Para llegar a esta situación, asume una serie de supuestos bien definidos relativos

a las condiciones de la demanda, como son la adopción de la *ley de los mercados de Say* y la consideración de *la ley clásica de la población*, en la que se establecen unos modelos habituales de consumo y fecundidad de los trabajadores (Aguado et al, 2009).

Otras grandes contribuciones clásicas a la teoría del crecimiento económico han sido tanto la obra de Robert Malthus, planteando abiertamente el problema del crecimiento demográfico en relación con la disponibilidad de recursos, como la de John Stuart Mill, a través de su obra, *Principles of Political Economy*, donde hace un verdadero esfuerzo por sintetizar los fundamentos principales de la teoría del desarrollo, considera que las leyes de la producción no dependen del régimen económico-social dado, y que de éste sólo dependen las leyes de la distribución, dejando constancia de la limitación de los recursos naturales. De ello infería la conclusión de que bajo el capitalismo, es posible lograr una distribución más justa, es decir, no comprendía el indisoluble nexo entre la producción y la distribución y que, como Malthus, estimaba conveniente llevar a cabo reformas susceptibles de frenar el crecimiento de la población.

Por tanto, la teoría clásica intenta explicar cómo asignar los recursos productivos, el desempleo no era un problema a resolver y como los mercados son autorregulables, los niveles de desempleo pronto serían reducidos por las mismas fuerzas que operan en el mercado, evitando así un gran desempleo. Los economistas clásicos pierden su validez puesto que se hace casi imposible sostener dichas teorías ante la abrumadora realidad de la crisis de 1929.

Es en este contexto aparece la teoría keynesiana. Keynes impuso una nueva forma de pensar la economía capitalista instaurando un marco teórico que traería aparejadas renovadas políticas. Realmente nació un paradigma diferente que habría de dominar la escena político-económica durante muchos años.

Al contrario que los clásicos, Keynes<sup>2</sup> restableció la importancia de lo político sobre lo económico y apostó por la intervención del Estado para influenciar en el crecimiento ante la constatación de la existencia de fallos de mercado y la incapacidad de éste para resolverlos por sí sólo.

Tanto en su obra capital como en trabajos anejos, Keynes justifica que las medidas de redistribución de ingresos que aumenten la propensión a

2. La obra cumbre de Keynes editada en 1936 titulada "The General Theory of Employment, Interest and Money" constituye la esencia de su contribución a la teoría económica en general y es donde, junto con otros estudios previos, se conforma lo que hoy conocemos como la macroeconomía. Resaltaba el término "general" por entender que las ideas clásicas sólo eran aplicables a un caso particular y ésta dejaba de lado todo un cúmulo de situaciones que necesitaban ser explicadas. Con ella ataca principalmente el supuesto de pleno empleo, intentando demostrar que el capitalismo se desarrolla en condiciones fluctuantes de la actividad económica y que dicho pleno empleo es sólo un caso específico. Además la teoría es general porque apunta a explicar el funcionamiento del sistema económico en su totalidad y no analizar sólo el ámbito de un mercado como lo hacía hasta entonces la teoría clásica.

consumir pueden estimular el crecimiento económico, al incrementar la demanda agregada. De este modo, Keynes arremete contra uno de los grandes obstáculos que bloqueaba el camino hacia una distribución de la renta más equitativa y proporciona un argumento de peso a favor de la relación de compatibilidad entre equidad en la distribución de la renta y crecimiento económico.

Aún cuando el pensamiento keynesiano estuvo presente en la política económica desde la crisis de 1929, fue en los años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial, cuando hicieron su irrupción diversos modelos de crecimiento concebidos bajo su influencia, donde se destacan, especialmente, los de Harrod, Domar, Kaldor, Robinson y Pasinetti (Jones, 1975).

Con objetivo de dinamizar a medio y largo plazo el modelo keynesiano, y formando parte de *la teoría moderna del crecimiento económico*, estos modelos, que significaron un importante aporte de nuevas ideas y explicaciones sobre las condiciones y los factores que impulsaban o limitaban el crecimiento económico, concentraron su atención en el papel del ahorro y la inversión y en los factores que podrían afectar a esas variables en una situación donde la evolución de la demanda agregada opera como el impulsor fundamental. Más allá de la diversidad de enfoques que ofrecen los diversos *modelos postkeynesianos*, una convicción medular subyace en ellos: en situación de plena concurrencia, el funcionamiento de las economías de mercado genera desequilibrios y desemboca casi inevitablemente en el desempleo.

Al poner en cuestión el carácter automático de los ajustes y de la reabsorción de los desequilibrios se infería, como conclusión lógica, la necesidad de una intervención exógena al mercado, con el propósito de sostener la demanda y promover el crecimiento y el empleo (De Mattos, 2000).

Oponiéndose a la inestabilidad en el crecimiento económico planteada por Harrod (1939) y Domar (1947), y a partir del trabajo de Solow-Swan (1956), las décadas siguientes vieron cómo la *revolución neoclásica* llegaba a la teoría del crecimiento económico, y ésta disfrutaba de un renacimiento que sentó las bases metodológicas utilizada no solo para la teoría del crecimiento sino también por todos los macroeconomistas modernos.

Estos *modelos neoclásicos* se desarrollan sobre la base de unos factores productivos dados y el doble supuesto de perfecta movilidad de los factores y de total flexibilidad de las variables precio que les lleva a equilibrios de renta y producción y, por tanto, al pleno empleo de los recursos.

El supuesto neoclásico de rendimientos decrecientes de cada uno de los factores tenía, como consecuencia devastadora, el hecho de que el crecimiento a largo plazo debido a la acumulación de capital era insostenible. Es por ello que los investigadores neoclásicos se vieron obligados a introducir el progreso tecnológico exógeno, motor último del crecimiento a largo plazo. En palabras de Solow (1987): “la tasa de crecimiento permanente de la producción por unidad de insumo de mano de obra es independiente de la tasa de ahorro (inversión), y depende por entero de la tasa de progreso tecnológico en el sentido más amplio”. Además, agrega una hipótesis fundamental: *el rendimiento marginal del capital es decreciente*, esto es, el rendimiento de la inversión y, por lo tanto, la tasa de crecimiento del stock de capital per cápita, disminuye a medida que este stock crece.

El modelo propuesto entonces por este autor, está estructurado en torno al supuesto de que el sistema tenderá, a largo plazo, a acercarse al *steady state*, único y estable, que será alcanzado sean cuales sean las condiciones iniciales, y a volver a él después de cualquier perturbación” (Hahn y Matthews, 1965). En estas circunstancias las economías se diferencian únicamente por la relación inicial entre capital y trabajo y el progreso técnico se difunde por el mundo entero, por lo que es previsible que se debiera producir un crecimiento más elevado en las economías pobres que en las ricas. Concluye con una visión alentadora y optimista de que habrá convergencia de las tasas de crecimiento per cápita y, aún, de los niveles de ingreso per cápita (D’Auttme, 1995).

El análisis neoclásico se completó con los trabajos de Cass (1965) y Koopmans (1965), que reintrodujeron el enfoque de la optimización intertemporal desarrollado por Ramsey (1928) para analizar el comportamiento de los consumidores en el modelo neoclásico.

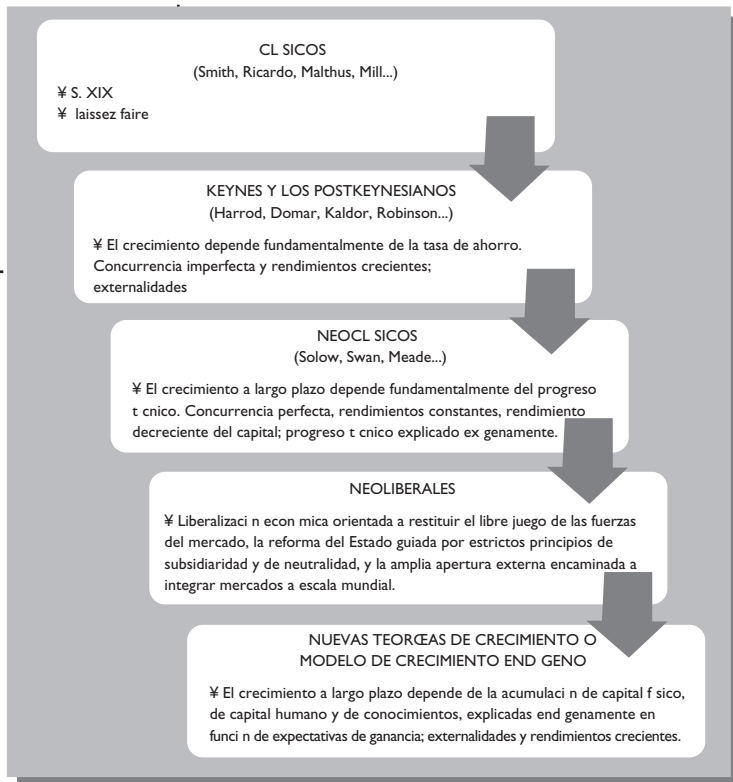
A principios de los años 70, la teoría del crecimiento económico decayó sumida en su propia irrelevancia. Los macroeconomistas pasaron a investigar el ciclo económico y demás fenómenos del corto plazo, alentados por la revolución metodológica de las expectativas racionales y el aparente fracaso del hasta entonces dominante paradigma keynesiano, culpado de generar la crisis de estanflación que asolaba al mundo.

Esto dio lugar, por un lado, al surgimiento a nuevas teorías que atacaban los postulados keynesianos y, fue entonces cuando comenzó a hacerse evidente la creciente aceptación política de ciertas derivaciones del

modelo neoclásico, ahora como fundamento de las *estrategias denominadas como neoliberales*. Desde ese momento sus hipótesis, explicaciones, predicciones y propuestas centrales favorecidas por el aval de poderosos organismos internacionales, se constituyeron en los pilares de la política económica en muchos países y regiones, basada en la liberalización económica orientada a restituir el libre juego de las fuerzas del mercado, la reforma del estado guiada por estrictos principios de subsidiaridad y de neutralidad, y la amplia apertura externa encaminada a integrar mercados a escala mundial (ver esquema II.1).

Esquema II.1

### CORRELACIÓN DE LAS TEORÍAS DE CRECIMIENTO ECONÓMICO



Fuente: *Elaboración propia.*

La publicación en 1986 de la tesis doctoral de Paul Romer (escrita en 1983) y la obra de Robert Lucas (1988) hicieron renacer la teoría del crecimiento como campo de investigación activo.

Los nuevos investigadores tuvieron como objetivo crucial la construcción de modelos en los que a diferencia de los modelos neoclásicos, la tasa de crecimiento a largo plazo fuera positiva sin la necesidad de suponer que alguna variable del modelo crecía de forma exógena. De ahí que a estas nuevas teorías se les bautizara con el nombre de *nuevas teorías de crecimiento* o *modelos de crecimiento endógeno (MCE)*.

En concreto, los modelos de crecimiento endógeno tienen como rasgo distintivo su estructuración en torno a una función de producción donde la tasa de crecimiento depende básicamente del stock de tres factores: capital físico, capital humano y conocimientos (o progreso técnico), factores que pueden ser objeto de acumulación y que generan externalidades. Al asumir la existencia de externalidades positivas, los MCE sustituyen los supuestos neoclásicos ortodoxos sobre rendimientos constantes a escala y competencia perfecta, por los de rendimientos crecientes y competencia imperfecta, con lo que sus conclusiones se alejan de la predicción de convergencia.

En particular podemos hacer una clasificación, de modo que podemos encontrar una primera familia de modelos Romer (1986), Lucas (1988), Rebelo (1991) y Barro (1991) que consiguieron generar tasas positivas de crecimiento, a base de eliminar los rendimientos decrecientes a escala a través de externalidades o de introducir capital humano y un segundo grupo de aportaciones que utilizó el entorno de competencia imperfecta para construir modelos en los que la inversión en investigación y desarrollo (I+D) de las empresas generaban progreso tecnológico de forma endógena. Algunos ejemplos de estos trabajos los encontramos en Romer (1987, 1990), Aghion y Howitt (1992, 1998) Grossman y Helpman (1991). En estos modelos la sociedad premia a las empresas investigadoras con el disfrute de poder monopolístico si estas consiguen inventar un nuevo producto o si consiguen mejorar la calidad de productos existentes.

En este tipo de entornos la tasa de crecimiento tiende a no ser óptima en sentido de Pareto por lo que la intervención de los gobiernos es decisiva. Por lo tanto, es deseable la aparición de los gobiernos que garanticen los derechos de propiedad física e intelectual, que regulen el sistema financiero y exterior y eliminen las distorsiones y que mantengan un marco legal que garantice el orden. El gobierno por tanto juega un papel importante en la determinación de la tasa de crecimiento a largo plazo.

Los modelos de crecimiento endógeno han tenido un altísimo impacto en varios campos de la teoría económica, entre los cuáles hay dos muy vinculados al desarrollo regional, el de la economía espacial y el del análisis de los procesos de convergencia en el desarrollo económico a largo plazo. En concreto, entre las teorías y modelos más importantes están:

- El modelo de *acumulación flexible* defendida por autores como Piore y Sabel (1989), Scott (1994), Storper (1997), Benko y Lipietz (1994) y los regulacionistas italianos y franceses que postulan un desarrollo regional basado en las fuerzas endógenas.
- *La nueva geografía económica (NEG)* de Paul Krugman (1991) y otros seguidores como Fujita, Venables, Henderson, Quah, quienes muestran un renovado interés en la geografía como la cuarta ola de la revolución de los rendimientos crecientes/competencia imperfecta que ha transformado la teoría económica en los últimos dos decenios (Moncayo, 2008).
- *Geografía socio-económica e industrial* de Martin (1999) y los teóricos del postfordismo, para ellos, al igual que en el enfoque de la NEG, destacan la importancia del azar y los accidentes históricos en la génesis de las aglomeraciones, de las externalidades en las evolución de las mismas y de la causalidad circular y acumulativa entre historia y actividad humana aunque en este caso el papel decisivo está en las externalidades intangibles, no mercantiles.
- *Crecimiento regional y convergencia*, defendido por teóricos como Quah (1993): son modelos que estudian el crecimiento a largo plazo y la convergencia entre países y regiones cuestionando la validez de la evolución de la convergencia inducida sólo por las fuerzas del mercado.
- *Geografía física y natural* de Gallup, Sachs y Mellinger (1999), en la que se examinan las complejas relaciones entre la geografía física y crecimiento económico, apelando a modelos econométricos formales.

## II.2 TEORÍAS ECONÓMICAS DEL DESARROLLO

No será hasta después de la II Guerra Mundial, como consecuencia de las evidentes desigualdades entre los países, cuando empezaron a surgir trabajos empíricos que pretendían analizar las diferencias encontradas entre los diversos procesos de crecimiento desarrollados en el mundo. Dentro de los cauces de la vertiente keynesiana se abrieron paso las teorías del desarrollo económico y social, las que sin duda tomaron sus ideas fundamentales de los respectivos modelos de crecimiento, si bien los límites entre unos y otros no pueden ser establecidos con precisión (Assidon, 1992).

Tal y como señala el profesor H. Myint (1980), existen dos fuerzas impulsoras en el estudio de los países subdesarrollados, la primera se preocupa de la necesidad urgente de mejorar el nivel de vida de la gente que vive en estos países y la segunda trata de comprender la naturaleza y causas de la pobreza de las naciones.

Las diferentes ideologías y problemas que lleva consigo la adaptación de los principios del análisis económico a las especiales condiciones de los países de bajos ingresos produjo, entre los diversos tratadistas que se acercaron al estudio del subdesarrollo, la formulación de diversas teorías que han tratado de explicar el origen de tal situación, proponiendo las medidas a emplear para superarla.

Economistas como Rosenstein-Rodan, Nurkse, Singer, Lewis, Gerschenkron, Myrdal, Hirschman, Scitovsky, Perroux, Rostow, Myint y Prebisch son ya reconocidos con el apelativo de los “pioneros del desarrollo” (Meier y Seers, 1986), consideran que el proceso de desarrollo económico está asociado unívocamente al de crecimiento, y las variables de referencia son el crecimiento del producto y del producto per cápita. Teniendo como ideas centrales la imperfección de los mercados en los países en desarrollo y la existencia de desempleo encubierto en la agricultura, los medios propuestos para la consecución del desarrollo se resumen en la defensa de la industrialización, la protección del mercado interno y la necesaria intervención del estado.

Casi tan numerosos como los modelos generados han sido las posteriores taxonomías utilizadas para encuadrarlos, aunque siguiendo la propuesta de Hidalgo (1996), podemos agrupar los modelos de desarrollo económico

3. Estas tesis fueron tomadas para el plan de ayuda del gobierno de Estados Unidos en Latinoamérica en los años 1960 (Alianza para el Progreso), cuyo fin era evitar el comunismo en el sub-continente. Si el problema que enfrentan los países del tercer mundo es la falta de inversiones productivas, entonces la solución para estos países está en que se les provea de ayuda en forma de capital, tecnología, y experiencia. Sin embargo, la poca inversión en ayuda hizo que el plan fracasara y Latinoamérica construyera redes políticas singulares, muchas veces políticamente hostiles a Estados Unidos.

en cinco grandes corrientes de pensamiento en función de las hipótesis o conceptos en los que se articulan como el apoyo o rechazo de la protección del mercado interno en los países subdesarrollados, las ventajas o inconvenientes de la especialización internacional basada en las ventajas comparativas, la necesidad o no de una teoría diferente para explicar los problemas de los países en desarrollo, la defensa de un cambio estructural del aparato productivo de los países subdesarrollados, etc.

### *Teoría de la Modernización*

La **teoría de la modernización** fue muy popular en los años cincuenta aunque estuvo fuertemente denostada en las décadas posteriores. Identificaba el desarrollo con el crecimiento del PNB per cápita y planteaba el subdesarrollo como una situación de atraso relativo motivado por la existencia de “círculos viciosos” o trampas de pobreza que impedían que se produjese el “despegue” de los países subdesarrollados. En concreto, propugnaban que si los países atrasados quieren modernizarse, deben abandonar sus tradiciones y avanzar por la senda desbrozada por los países occidentales. Más aún, el juicio de valor implícito estriba en que los países en desarrollo deberían encaminarse hacia un modelo de desarrollo político y modernización social similar al experimentado por las sociedades europeas.

En otros términos, pretendía una occidentalización del planeta y exhibía una visión eurocentrista, en la que se mostraba el modelo de desarrollo occidental como el único válido y exportable a todas las regiones del mundo. Los autores defensores de esta teoría consideraban la modernización como un proceso homogeneizador en el que los patrones de crecimiento a largo plazo se igualarían entre todos los países llegando a una situación de niveles de bienestar similares (Bustelo, 1992).

De entre los autores que optaron por esta teoría, el modelo más influyente ha sido el de Rostow (1960), quien concibe el proceso de desarrollo de forma lineal, mecánica e ineluctable. Idealizando la experiencia europea y su concepción como pauta de obligado cumplimiento<sup>3</sup>. Este autor consideró que todos los países, en su proceso de desarrollo, atraviesan una sucesión de cinco etapas diferenciadas:

- 1) la sociedad tradicional,
- 2) la creación de las condiciones previas necesarias para el despegue,

- 3) el despegue,
- 4) la marcha hacia la madurez y,
- 5) la era del consumo de masas.

La primera etapa, *la sociedad tradicional*, se caracteriza por una economía donde el sector primario es dominante con una producción que es difícil de aumentar debido a las carencias en materia científica y de capacidades técnicas y, por ello, en esa sociedad, el poder político residirá generalmente en los terratenientes cuya estructura jerárquica es tan rígida que obstaculiza todo cambio e innovación.

La segunda etapa, se caracteriza por la incorporación de innovaciones técnicas en las funciones de producción industriales y agrícolas gracias al comercio internacional, que *crearán las condiciones necesarias para el “despegue”* y, por tanto, se puedan dar los avances científicos y la capacitación técnica que permitan la aparición de la industria, relegando a la agricultura y debilitando las estructuras sociales imperantes. Este proceso se produjo en Europa occidental tras la Revolución Industrial y se difundió a otros países a través de procesos colonizadores.

En la tercera etapa, la del *despegue*, las empresas aumentan sus beneficios y los reinvierten, aumentan su demanda de bienes primarios y contratan a más trabajadores, convirtiendo el crecimiento en algo sistemático generando la expansión del mismo.

*En la marcha hacia la madurez*, o cuarta etapa, la tecnología se extiende a todos los sectores productivos y se considera la economía capaz de producir cualquier cosa.

En la última etapa, *la era del consumo de masas*, es donde se consigue que la población tenga acceso a casi cualquier tipo de bienes, generando la aparición de sociedades modernas de consumo, caracterizadas por el consumo de masas. Además, hará su aparición el estado de bienestar.

Sobre el modelo a seguir en el proceso industrializador, surgieron dos posturas contrapuestas. Por un lado, aquellos modelos que defendían un crecimiento igualado de todos los sectores económicos que evitase los cuellos de botella del mercado interno, lo que se denominó “*desarrollo*

*equilibrado*”. Por otro lado, aquellos que defiende una postura alternativa con la defensa del “*desarrollo desequilibrado*” y por último, situándose en una situación intermedia entre ambas posturas, la denominada *teoría de los polos de desarrollo*.

Entre los autores que defendieron el **modelo de desarrollo equilibrado** destaca Rosenstein-Rodan (1961) con su idea del “*Big Push*” (o Gran Empuje) basada en la interdependencia de las decisiones de inversión que rompería el círculo vicioso del subdesarrollo. Para ello, consideraba que era necesario realizar una inversión masiva y brusca que despertase a la economía de su letargo. Como en los países en vías de desarrollo, el tamaño del mercado y la dificultad para alcanzar economías de escala convierten esta inversión en un enorme riesgo, llega a la conclusión de que es el Estado el que debe realizar la inversión pública, anticipándose a las inversiones privadas. A partir de ese momento, el sistema económico adquiriría una dinámica propia que conduciría, casi inevitablemente, al crecimiento.

El problema de los círculos viciosos fue retomado por Ragnar Nurkse (1953) cuya teoría se fundamenta en la apreciación de dos círculos viciosos que mantienen los bajos ingresos en los países en vías de desarrollo:

- El primer círculo, en torno a la falta de capital, de ingresos y de ahorro. La baja productividad del trabajo da lugar a bajos ingresos, que suponen baja capacidad de ahorro, el bajo nivel de ahorro impide la inversión y, por tanto, la acumulación de capital; la escasez de capital físico redundaría en un bajo nivel de productividad, completándose el primer círculo.
- El segundo círculo vicioso aparece en la relación entre el tamaño del mercado, los ingresos y la inversión, de modo que los incentivos a la inversión serán escasos debido al bajo poder adquisitivo de la población (reducido mercado interno para vender la producción); el bajo poder adquisitivo viene determinado por la baja productividad, resultado de los pobres incentivos para invertir. Si hubiera incentivo para invertir se carecería de ahorro, y si se dispusiera de ahorro faltaría el incentivo inversor.

Por tanto, estos círculos se originaban tanto por la escasez de ahorro privado motivado por una rentas de subsistencia, como por la ausencia de inversiones empresariales ante la falta de expectativas de obtener beneficios debido a la insuficiencia del mercado local y la baja productividad

laboral. De ahí que el “*crecimiento equilibrado*” enfatice la importancia de una difusión sincronizada y simultánea del capital físico en todos los sectores de la industria que rompa así esos círculos viciosos convirtiéndose en espirales ascendentes que lleven a mayores niveles de renta, ahorro e inversión de manera simultánea.

Del mismo modo, Lewis (1955) incide en la necesidad de una acumulación de capital, vía ahorro, necesaria para que estos países pudieran salir de lo que denomina “*círculos viciosos de la pobreza*”. Para ello, considera un modelo dual en el que coexisten un sector moderno y uno tradicional y con el supuesto adicional de la existencia de una oferta ilimitada de trabajo en el sector agrícola tradicional. La baja productividad marginal de la agricultura tradicional (cerca a cero) determina salarios muy bajos en el sector industrial o moderno. Como la agricultura paga salarios muy bajos, la industria puede hacerlo también. El transvase de mano de obra a actividades industriales más productivas, pero con salarios bajos a causa del excedente de trabajo, originaría una rápida acumulación de capital mediante la reinversión de los beneficios y el incremento del ahorro.

Una estrategia alternativa del proceso de industrialización consiste en el **crecimiento desequilibrado** de Albert O. Hirschman (1958), quien introduce el concepto de *linkages* (encadenamientos hacia delante y hacia atrás), y que propone que se desarrollasen sectores claves en una primera etapa, pues podían servir de mecanismo de inducción para movilizar los recursos y para que se realizaran las decisiones de inversión en la dirección correcta, actuando así como motor del resto de los sectores.

También fue especialmente influyente la “*teoría de la causación circular acumulativa*”, formulada inicialmente por Myrdal (1957) y elaborada después en un modelo formal por Kaldor (1970). En ella, a partir de la noción general de que el sistema social no se mueve espontáneamente hacia ningún equilibrio de fuerzas, tal y como postula el modelo neoclásico, sino que se está alejando permanentemente de tal posición, Myrdal sostiene que a partir de una gran inversión inicial en una región, la existencia de economías de escala y externalidades tecnológicas, atrae a nuevos recursos que refuerzan circularmente la expansión del mercado. En cambio, lo contrario ocurre en las zonas rezagadas.

Por último, Perroux (1958) planteaba una propuesta intermedia entre ambos enfoques, denominada “**teoría de los polos de desarrollo**”,

donde manifestó que “el crecimiento económico no aparece en todos los lugares al mismo tiempo: surge en un determinado punto geográfico, para después difundirse a través de diferentes canales de intensidad variable”. Centrada fundamentalmente en el lado de la demanda, parte de la existencia de una unidad de producción localizada de forma exógena (por el azar, por alguna decisión de una autoridad pública o por cualquier otra razón) dentro de una zona económicamente atrasada (polo). Por su dimensión y desarrollo tecnológico, dicha unidad motriz o empresa líder produce para mercados distintos del de la localización, aunque tiende a demandar y crear en dicho lugar una gran parte de los requerimientos y servicios que precisa. La existencia de esta gran unidad de producción genera una serie de efectos de polarización y de desarrollo en torno al lugar donde se encuentra localizada:

- a) efectos producidos como consecuencia del multiplicador keynesiano, puestos de manifiesto por el elevado número de trabajadores y por las mayores retribuciones percibidas,
- b) efectos “input-output” directos e indirectos, causados por la demanda interna de “inputs” intermedios, que hace que los proveedores obtengan ventajas al instalarse cerca del polo,
- c) efectos de aceleración del crecimiento como consecuencia de las altas tasas de inversión y reinversión de beneficios,
- d) efectos referidos a las ventajas de localización, debido a la existencia o creación de infraestructuras y capital social,
- e) efectos de imitación y aprendizaje que ocasionan mejoras en los niveles locales de conocimientos y técnicas y en la capacidad empresarial y de gestión.

Con esta formulación proponía la creación de concentraciones territoriales de determinadas industrias que permitiesen la proximidad entre las empresas y el establecimiento de relaciones humanas favoreciendo la creación de focos tecnológicos y de intercambio de información que actuaran como polos de crecimiento.

## Teoría Estructuralista

El origen de la *teoría estructuralista* denominada a veces también el *paradigma centro-periferia*, fue concebida bajo el liderazgo de Raúl Prebisch (1950) y otros economistas de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL)<sup>4</sup> durante las décadas del 50 y 60, que perciben las dificultades que presenta América Latina para competir en el mercado internacional.

El punto de partida de estos autores descansa en la división de la economía mundial en centro (países ricos) y periferia (países pobres). Mientras que en la periferia persiste una baja productividad en economías no industrializadas, con bajo nivel de crecimiento económico y con una relación real de intercambio<sup>5</sup> que se degrada, implicando dependencia y endeudamiento (la periferia cada vez paga más por importar y recibe menos por exportar) y con una baja elasticidad en los productos que exporta, nos encontramos la tendencia opuesta de los países del centro (países ricos).

El estructuralismo estaba a favor de una política de desarrollo hacia adentro, basada en gran medida en la industrialización por sustitución de importaciones (ISI), por ello, los autores estructuralistas subrayan la necesidad de crear nuevas estructuras sociales y económicas, destacando y fomentando, de manera especial, el papel dinamizador de una industria nacional, un sector moderno y productivo con nuevas tecnologías para incrementar la productividad propugnando para ello la intervención del Estado en la economía tanto para la defensa de la industria incipiente como para la mejora en la distribución de la renta o el desarrollo de un mayor equilibrio en las relaciones económicas internacionales.

## Teoría Neomarxista

La aportación de la *teoría neomarxista* tiene una doble procedencia: por un lado, las teorías básicas del imperialismo, según las cuales el sistema del capitalismo mundial en su evolución histórica y colonial es el principal causante del subdesarrollo del tercer mundo, y por otro lado, el estudio de Baran (1957) que, además del análisis efectuado sobre la generación del excedente y su utilización, plantea que las causas del subdesarrollo se encuentran en la forma en que el capitalismo irrumpió en los países atrasados, sentando las bases para una teoría de la dependencia.

4. Luego la institución cambió su nombre a Comisión Económica para América Latina y el Caribe (ECLAC en inglés).

5. La tesis de Prebisch-Singer analiza el deterioro de la relación real de intercambio entre los países del centro y de la periferia a favor de los primeros, especializados en la exportación de productos manufacturados, cuyos precios evolucionan continuamente al alza, distanciándose de los precios de los productos agrícolas.

6. Esta corriente, surge directamente de las fuentes del marxismo, y, muchos de sus autores proponían, en última instancia, que se diese una revolución socialista en los países subdesarrollados como única vía para salir de su estancamiento económico.

Dentro de la escuela neomarxista, se distinguen dos propuestas: la “**teoría de la dependencia**”, ya citada, con Baran como principal exponente y las “*interpretaciones circulacionistas*”, donde destaca Wallerstein (1974) y su “**teoría del sistema mundial**” (**World System**). Ambas posturas relacionan el atraso económico de los países subdesarrollados con las condiciones vigentes en la escena política internacional considerando que el subdesarrollo era la consecuencia inevitable del proceso histórico del desarrollo capitalista.

“**La teoría de la dependencia**” de Baran (1957), es contraria a la tesis de que el desarrollo es transportado del centro a la periferia, defendiendo que el subdesarrollo de la periferia es el resultado del desarrollo del centro, es decir, los responsables de que existieran países subdesarrollados eran los propios países desarrollados<sup>6</sup>.

En el marco teórico de *la dependencia*, surgieron distintas corrientes, ya que bajo este movimiento ideológico se incluían autores con visiones muy heterogéneas como Frank, Dos Santos, Cardoso, etc. Basándonos en la clasificación propuesta por Bustelo (1992), podemos agruparlos en tres bloques:

1. *La teoría de la dependencia como teoría general del subdesarrollo* en la que se admite el inevitable estancamiento de los países subdesarrollados si se mantienen dentro del sistema, con autores como Frank, Amin, Dos Santos, Marini, etc.
2. *La reformulación dependentista de los análisis de la CEPAL*, que contemplan como posible el proceso de crecimiento económico en los países subdesarrollados pero enfrentándose previamente a obstáculos tanto internos como externos, donde destacan autores como Furtado, Sunkel, Pinto, etc.
3. El enfoque de la dependencia como metodología para el análisis de distintas situaciones de subdesarrollo que cuestiona las dos visiones anteriores y propone el concepto de “*desarrollo dependiente asociado*” con Cardoso y Falleto.

A mediados de los años setenta una nueva escuela de pensamiento comienza a cobrar importancia alrededor de la figura de Immanuel Wallerstein. Su **teoría del sistema mundial** incorpora muchos conceptos de la escuela de la dependencia (centro, periferia, intercambio desigual, etc.) pero aporta una serie de elementos originales:

- Una perspectiva total o global de la historia que intenta anular las fronteras artificiales entre distintas disciplinas. Para Wallerstein la unidad de análisis debe ser el sistema mundial, no un estado, país o sociedad.
- Clasifica las economías nacionales de acuerdo con un esquema jerárquico de dominación: centro, periferia, semiperiferia. Estos últimos permite explicar muchas situaciones que no encajan, señalándole una función sobre todo política, puesto que mantienen la estabilidad de un sistema mundial que, de otra forma, estaría polarizado.
- El enfoque de Wallerstein es dinámico, las áreas periféricas pueden llegar a formar parte de la semiperiferia y los Estados centrales pueden convertirse en semiperiféricos.

A partir del estudio histórico de las relaciones comerciales internacionales, la transferencia de tecnología, los mecanismos financieros internacionales y la difusión de las innovaciones entre países, Wallerstein (1974) describe las causas de la crisis estructural padecida por los países subdesarrollados. Señala como, a su juicio, se había pasado de un sistema de *Imperio-Mundo*, donde el aspecto dominante era el político, a la consolidación de un sistema *Economía-Mundo*, dominado por los poderes económicos. De acuerdo con esta aproximación, la estructura del mundo ya no se dividía en Centro y Periferia, sino que era trimodal y aparecía la Semi-periferia, que intentaba explicar el surgimiento de los nuevos países industrializados (Taiwán, Corea del Sur, Singapur, México, Brasil, etc.).

### **Teoría Neoliberal**

A partir de los años ochenta, la economía neoclásica sustituyó como paradigma dominante a las otras escuelas de pensamiento. Son los años de la estabilización para mantener los equilibrios macroeconómicos (inflación contenida, déficits públicos y exteriores reducidos o nulos y una deuda externa controlada) y del ajuste estructural, de ámbito microeconómico, que trata de eliminar la intervención estatal (privatizar empresas públicas, atraer inversiones extranjeras, liberalización de los mercados y adecuar la estructura productiva de los países a sus ventajas comparativas).

Ante este panorama, nace la *teoría neoliberal del desarrollo*, que se asienta en dos fundamentos básicos: la consideración del mercado como el mecanismo

más eficaz de asignación de recursos y la confianza ciega en la liberalización internacional del comercio. Por otro lado, al igual que los estructuralistas, también veían necesaria la reasignación de factores de producción hacia tecnologías más avanzadas aunque, como ya hemos señalado, tendrán que ser los agentes privados de los países subdesarrollados, en la búsqueda de la maximización del beneficio, quienes las introduzcan en sus procesos productivos.

Entre sus autores, podemos encontrar a Bauer (1972), que propuso que se diera una liberalización interna en los países subdesarrollados, donde los agentes se comportarían de modo perfectamente racional desde el punto de vista económico y Williamson (1990), quien bajo la expresión *consenso de Washington*, mostraría los requisitos que, al amparo del Fondo Monetario Internacional (FMI), del Banco Mundial y del Departamento del Tesoro de los Estados Unidos, se presentaban como la solución para paliar la situación de atraso de los países de América Latina, como para favorecer la salida de la crisis de la deuda. Los diez requisitos del Consenso de Washington para el desarrollo son:

1. *Disciplina presupuestaria*. El déficit presupuestario no debería ser tan grande como para tener que recurrir al impuesto inflacionario.
2. *Prioridades del gasto público*. Reorientación del gasto público desde los subsidios indiscriminados a actividades ineficientes hacia la sanidad, enseñanza primaria y las infraestructuras.
3. *Reforma fiscal*, encaminada a ampliar la base imponible y a mantener tipos marginales moderados.
4. *Liberalización financiera* (sobre todo en lo relativo a los tipos de interés).
5. *Tipos de cambio*. Los tipos de cambio deben ser unificados y competitivos para estimular el crecimiento acelerado de exportaciones no tradicionales.
6. *Apertura comercial*. Las restricciones cuantitativas deben ser reemplazadas por aranceles. Estos deberán ir reduciéndose hasta oscilar entre el 10 y el 20 por ciento.

7. *Liberalización de la inversión directa extranjera.* Se debe suprimir barreras que traben la entrada de inversiones extranjeras. Es necesaria la igualdad de condiciones entre las empresas nacionales y las extranjeras.
8. *Privatización.* Se aboga por la privatización de empresas públicas.
9. *Desregulación,* es decir, eliminación de barreras a la entrada y salida en los mercados de trabajo y productos.
10. *Derechos de propiedad.* El sistema legal debe garantizar derechos de propiedad a bajo coste y accesibles al sector informal.

Estos requisitos se ajustaban por un lado a las nuevas necesidades neoclásicas en los estudios de desarrollo pero también al nuevo “enfoque favorable al mercado”, impulsado a principio de los noventa por el Banco Mundial, que admitía la intervención del estado, siempre y cuando se limitara a garantizar la estabilidad macroeconómica, efectuar inversiones públicas en capital humano y físico, crear un entorno competitivo para el sector privado, promover el desarrollo institucional, salvaguardar el medioambiente y proteger a los grupos sociales vulnerables.

Hacia mediados del decenio de los noventa ya parecían claras algunas insuficiencias de los resultados prácticos del consenso de Washington que no había tenido precisamente resultados positivos. En concreto, las zonas en las que se aplicaron más nítidamente las recomendaciones del consenso registraron tasas de crecimiento negativas (Europa central y oriental, así como toda África) o bien positivas pero muy bajas (América Latina y el Caribe), mientras que Asia oriental y, en menor medida, Asia meridional, que se mantuvieron al margen, crecieron de manera sostenida e incluso exponencial. Además, hay que añadir que en 1997-98 tuvieron lugar las crisis asiáticas, que fueron crisis derivadas de la liberalización financiera indiscriminada y/o de infrarregulación de las instituciones financieras no bancarias, junto con el abandono de la política de coordinación de las inversiones del sector privado y el Estado, lo que facilitó la sobreinversión, el exceso de capacidad y una merma de rentabilidad en las empresas.

Sin embargo, en muchos casos, los países adoptaron estas políticas bien porque, tal y como considera Krugman (1995), funcionaban sorprendentemente bien, no debido a sus méritos económicos, sino a la inmediata recompensa a la implementación de las políticas, lo cual produjo un dramático aumento de la

<sup>4</sup> Entendidos éstos como la carencia de capacidades o la diferencia entre las capacidades disponibles en la empresa y las necesarias.

confianza de los inversores. Además, observa que existían algunos beneficios al implementar las políticas recomendadas en el Consenso de Washington (entrada de capitales, reducción de la inflación,...etc). Sin embargo, existían también muchos efectos negativos, al menos en tres frentes: en primer lugar, si bien las políticas monetarias duras redujeron la inflación, lo hicieron solo gradualmente, dejando los costes y los precios más altos que los del resto del mundo; en segundo lugar, a pesar de las extensas entradas de capital, el crecimiento real de estas economías era, en general, desilusionante; por último, los beneficios del crecimiento, que era apenas positivo en términos per cápita, fueron muy mal distribuidos.

Tanto en el mundo académico como dentro de los mismos organismos internacionales han surgido distintas propuestas para reformar estas estrategias como alternativa frente a un paradigma en decadencia.

Dentro de estas propuestas de reforma de las estrategias de promoción del desarrollo, existen dos que se erigen como verdaderos desafíos al Consenso de Washington:

- A) El primero de ellos es el *Southern consensus latente*, basado en las exitosas experiencias de los países asiáticos, cuyas políticas no han participado del Consenso de Washington y en el neoestructuralismo latinoamericano.

La característica principal de este “consenso latente” es el rechazo a la idea de la exportación indiscriminada de modelos exitosos a favor de una exportación adaptada a los modelos y a las condiciones del país y del momento. Igualmente, considera que ciertas orientaciones en las políticas deben ser aplicadas en casi todas las circunstancias. En primer lugar, sostienen que el proceso de crecimiento y de cambio estructural se logra más adecuadamente a través de una “integración estratégica” de la economía nacional a la internacional, y no a través de una rápida apertura al capital extranjero y a las importaciones. En segundo lugar, este crecimiento y cambio estructural se promueve mejor a través de una combinación de política macroeconómica y lo que los neoestructuralistas llaman “política productiva de desarrollo” (políticas de tecnología, financieras, de recursos humanos, organización industrial, etc). En tercer lugar, la implementación exitosa de estas políticas de desarrollo requiere la cooperación entre los gobiernos y el sector empresarial, dentro del marco de un Estado pragmático en cuanto al desarrollo. En cuarto lugar, las dimensiones distributivas del proceso de crecimiento son tenidas en cuenta para asegurar la legitimidad del proceso en general (Edo, 2002).

B) El segundo, es el enfoque del desarrollo humano.

Ya partir de los años setenta, se empieza a aceptar la idea de que crecimiento económico no es sinónimo de desarrollo, introduciéndose conceptos nuevos como el concepto de “*desarrollo sostenible*”<sup>7</sup> en un primer momento y, posteriormente, el concepto de *Desarrollo Humano*. Éste último, se puede considerar una de las aportaciones más relevantes en el marco de las teorías heterodoxas del desarrollo y fue planteado y definido por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) en el año 1990, fecha en la que se realizó el Primer Informe de Desarrollo Humano, donde el economista pakistaní Mahbub Ul Haq, expuso el concepto de “Desarrollo Humano”<sup>8</sup>, concebido con el propósito de ampliar las opciones de las personas.

El objetivo del desarrollo es crear un ambiente que permita a las personas disfrutar de una vida larga, saludable y llena de creatividad. En este sentido, no supone una ruptura con los conceptos precedentes pues sigue considerando necesario el crecimiento económico, pero más como un medio para alcanzar elevados niveles de desarrollo humano que como un fin en sí mismo. Además, tan importante como conseguir el crecimiento económico es la calidad del mismo, por lo que se necesitan políticas públicas conscientes para traducir el crecimiento económico en la vida de las personas.

El *Paradigma del Desarrollo Humano* (Ul Haq, 1995) lleva a cabo un importante servicio al cuestionar el supuesto vínculo automático entre la ampliación del ingreso y la ampliación de opciones humanas. Dicho vínculo depende de la calidad y distribución del crecimiento económico, no sólo de la cantidad de dicho crecimiento. Un vínculo entre crecimiento y vidas humanas<sup>9</sup> tiene que crearse a conciencia a través de políticas públicas deliberadas, tales como el gasto público en servicios sociales y en políticas fiscales para redistribuir el ingreso y los bienes. Este vínculo no existe dentro del accionar automático del mercado, lo que puede marginar aún más a los pobres.

Si a las necesidades básicas añadimos la dimensión política y social, entramos en el campo del enfoque de las capacidades propugnado por Amartya Sen (2000), para quien el desarrollo debe entenderse como la ampliación de las capacidades de las personas, tanto a nivel económico como cultural, social o político. En este sentido, el desarrollo debe entenderse como la

7. *Uno de los primeros estudios sobre el desarrollo en el que se defendía el cese del crecimiento, fue el realizado por el Club de Roma, en su primer informe (Meadows et al., 1972). Elaborado desde un enfoque multidisciplinar, generó una gran polémica con su planteamiento de un crecimiento nulo para los países desarrollados, exaltando la imperiosa necesidad de buscar modelos alternativos de desarrollo que tuvieran en cuenta la limitación de los recursos naturales. El segundo informe del Club de Roma (Merasovic y Pestel, 1975) moderó, en cierta medida, su postura, pero siguió incidiendo en la escasez de los recursos planetarios. Ya no urgía al cese del crecimiento, pero planteaban que “el crecimiento por el crecimiento mismo, en el sentido numérico y de tamaño, sencillamente no puede continuar por tiempo indefinido” (Merasovic y Pestel, 1975, p. 27). El debate suscitado en torno al término desarrollo sostenible, originaría la publicación en 1987 del destacado trabajo de la Comisión de Medio Ambiente de las Naciones Unidas, bajo las órdenes de Gro Harlem Brundtland, entonces presidenta de la Comisión Mundial de Medio Ambiente y*

Desarrollo, "Nuestro Futuro Común", más conocido como "Informe Brundtland". Esta obra, marcó el punto de inflexión en el proceso de institucionalización del concepto de desarrollo sostenible que, hasta entonces había sido, básicamente, una mera discusión académica y, a partir de ese momento será trasladado a la esfera política. Además expuso la definición más difundida del término desarrollo sostenible: "El desarrollo sostenible es el desarrollo que satisface las necesidades de la generación presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades" (CMMAD, 1988 (1987), p. 67).

8. Además del concepto de desarrollo humano, Mahbub Ul Haq junto con Amartya Sen y Gustav Ranis, propusieron el Índice de Desarrollo Humano (IDH), como una síntesis de las condiciones educativas, sanitarias y económicas de la población de los distintos países. En el primero de estos informes, se indicó que el propósito del IDH era dar "una medición del desarrollo mucho más amplia que el PNB por sí solo" (PNUD, 1990, p. 13). Desde entonces, el PNUD publica, anualmente, los Informes de Desarrollo

libertad (o capacidad) para elegir el tipo de vida que cada persona quiere llevar, aunque respetando la regla de oro kantiana de que la libertad de cada uno termina donde empieza la de los demás. Libertad para no padecer privaciones ni enfermedades fácilmente curables, para poseer una vivienda digna, para participar en la toma de decisiones colectivas, para disfrutar del nivel educativo deseado, para profesar, expresar y difundir libremente las propias ideas, sean políticas o religiosas, o para vivir en un entorno cultural propio. En definitiva, se trata de ampliar el poder de la gente para decidir su propio destino (empowerment).

Derivado del concepto de *desarrollo humano*, surge el concepto de *desarrollo humano sostenible*, que, al igual que el primero, también plantea situar al ser humano en el centro de sus preocupaciones, considerando primordial mejorar las capacidades del mismo para satisfacer sus necesidades. Sin embargo, en este enfoque, se incorpora la dimensión ambiental, poniéndose de manifiesto la incompatibilidad del modelo de desarrollo que se da en los países ricos con la satisfacción de las necesidades del conjunto de la población mundial. Esta incompatibilidad, se debe, principalmente, a la imposibilidad de que el nivel de consumo de los recursos naturales de los primeros, se haga extensible al resto de los países.

### Teorías Alternativas

Las *teorías alternativas del desarrollo* (Neo-institucionalismo), tienen su origen en el institucionalismo estadounidense, cuyo principal exponente fue Thorstein Veblen, aunque también destacaron Commons (1932) y Ayres (1944), entre otros. La nueva economía institucional explica el desarrollo económico como un proceso histórico y desde un enfoque multidisciplinar, estudiando, pormenorizadamente, el papel institucional en la economía.

Siguiendo tanto a Gruchy (1972) como a Dugger (1990) y Rutherford (2001) podemos dividir la teoría económica institucional en dos vertientes (esquema II.2):

1. La "**vieja economía institucional**", la cual, a su vez, se divide en dos vertientes distintas : los autores pertenecientes a la *primera generación de institucionalistas* y los *neoinstitucionalistas*.

Dentro de *la primera generación de institucionalistas* encontramos a Veblen (1919) como su fundador, quien centró sus planteamientos en la explicación de la naturaleza y el funcionamiento del capitalismo americano de la época, su industria y sus negocios, realizando una dura crítica tanto de las prácticas empresariales como de la teoría neoclásica.

Después de Veblen, la economía institucional tomó caminos alternativos. No obstante, se puede afirmar que en términos generales, la primera generación de institucionalistas compartió el interés por el análisis de las instituciones, su evolución y el cambio institucional, así como la preocupación por el estudio de los problemas sociales y económicos desde una perspectiva crítica y con vistas a una propuesta de reforma social (Pulido et al, 2007).

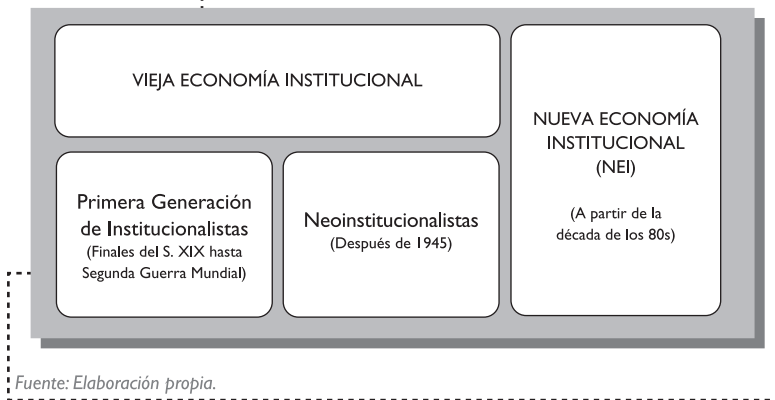
Tras la Segunda Guerra Mundial, los autores *neoinstitucionalistas*, entre los que destacan autores como Ayres (1944) o Myrdal (1964), al igual que sus predecesores, también se preocuparon por conseguir mejoras sociales pero para estos autores los temas o problemas de referencia son distintos, determinados fundamentalmente por corresponder a épocas distintas. Así, se centraron en el desarrollo económico en el sentido de progreso regular y del bienestar creciente, así como los desequilibrios económicos y sociales, en particular, la pobreza de las zonas menos desarrolladas.

*Humano, en los que se refleja la situación comparativa en términos de desarrollo de los más de ciento setenta países que participan en este programa.*

**9.** Existen cuatro maneras de crear los vínculos deseados entre crecimiento económico y desarrollo humano: (1) énfasis en la inversión en educación, salud y habilidades de las personas puede permitirles participar en el proceso de crecimiento, así como también compartir sus beneficios, principalmente a través de empleos remunerados. (2) una mayor igualdad de distribución del ingreso y los bienes es decisiva para crear un vínculo más cercano entre crecimiento económico y desarrollo humano. (3) algunos países han sido capaces de hacer importantes mejoras en desarrollo humano, incluso en ausencia de crecimiento o de buena distribución. Han logrado este resultado a través de gastos sociales bien estructurados por parte del gobierno. (4) el empoderamiento de las personas – particularmente de las mujeres – es una forma segura de vincular el crecimiento con el desarrollo humano.

Esquema 11.2

**EVOLUCIÓN DE LAS TEORÍAS ECONÓMICAS INSTITUCIONALISTAS**



**II. Nuevo institucionalismo o nueva economía institucional (NEI).** A finales de la década de los ochenta, se abren nuevos espacios para el estudio y evaluación de las instituciones políticas. En este contexto, se desarrolla un nuevo enfoque que se centra en la interacción entre la acción política y los diferentes escenarios institucionales.

Los nuevos institucionalistas otorgan un papel fundamental a los costes de transacción, modelizan de forma explícita las restricciones definidas por las reglas y contratos que rigen el intercambio y la estructura idealizada de los derechos de propiedad y analizan las consecuencias que tienen las variaciones cualitativas de los bienes y los servicios para los resultados económicos y la organización económica (Eggertsson, 1990).

Douglass North (1993), máximo exponente de esta nueva corriente de pensamiento, plantea que “las instituciones son las reglas de juego en una sociedad o, expresado más formalmente, las instituciones serían las limitaciones ideadas por las personas que dan forma a la interacción humana”. Éstas reducen la incertidumbre y proporcionan una estructura a la vida diaria. Las instituciones, son pues los determinantes fundamentales del desempeño económico en el largo plazo. Distinguiendo entre instituciones formales e informales, Douglass North parte de una teoría de la conducta humana combinada con una teoría de los costes de transacción para explicar por qué existen las instituciones, cómo evolucionan, y qué papel desempeñan en el funcionamiento de las sociedades. Si a la vez le agrega una teoría de la producción, podrá analizar la función de las instituciones en el desempeño de las economías.

Además, North pretende explicar no sólo cómo las instituciones y el cambio institucional afectan al desarrollo económico y social, sino que el análisis del cambio económico se basa en un triple eje: creencias-instituciones-economía, ya que para saber cómo funciona una economía es necesario conocer los factores políticos, sociales y culturales que establecen su dinámica institucional, y para ello hay que estudiar los sistemas de creencias y toma de decisiones. Además, según North, una teoría del cambio económico conlleva relacionar una teoría demográfica, una teoría del conocimiento y una teoría del cambio institucional, centrándose en este tercer aspecto en sus últimas publicaciones (North, 2000, 2005).

La importancia de la *nueva economía institucional* radica fundamentalmente en tres ideas:

1. Es un cuerpo de teoría relativamente nuevo, con un origen en el marco de la economía neoclásica, que ha sabido dar respuesta a diversos puntos poco claros de la misma como el problema de la existencia de la empresa como organización financiera y administrativa (Coase, 1937), por lo que constituye uno de los principales desarrollos que ha tenido lugar dentro del paradigma dominante de la economía moderna.
2. Ha puesto en duda el rol dominante del mercado, a la vez que ofrece un conjunto de herramientas para facilitar el diseño institucional.
3. En relación con los estudios del desarrollo, ofrece justamente una gran teoría del cambio económico y social, una teoría del desarrollo en términos de “cambios institucionales apropiados”, los cuales promueven el crecimiento económico.

Además, la incorporación explícita de lo social y político en el análisis de la formación institucional es lo que ha generado interés, por parte de todas las ciencias sociales, en la economía institucional (Molteni, 2006).