

EL DESARROLLO EN LA ECONOMÍA MUNDIAL

Javier Lucena Giraldo
Universidad Autónoma de Madrid (UAM)

1. Introducción

Al abordar cuestiones que afectan al bienestar material y a la calidad de vida de las personas es habitual que surjan confusiones. Algunas de ellas están relacionadas con las opiniones que se mantienen en torno a los objetivos del desarrollo y la forma de alcanzarlos. Esas opiniones son importantes, porque en función de ellas aparecen diferencias en la forma en la que se trata el desarrollo en el lenguaje común y en el mundo académico. Los problemas surgen cuando estas diferencias llevan a hacer preguntas inadecuadas sobre una realidad, ya que las hipótesis irreales o erróneas dan lugar a preguntas inadecuadas y a respuestas equivocadas (Reinert, 2009). Veamos algunos ejemplos de ello.

Imagen 1

Es como estar en España hace 20 años



© Álvaro Minguito Palomares

Imaginen una situación en la que alguien conocido les comenta el viaje que realizó a Turquía en verano. Al mostrar la foto ([Imagen 1](#)), les dice: “es como estar en España hace 20 años”. Se trata de una respuesta equivocada a una pregunta mal construida. En este caso la pregunta sería, ¿cuánto tiempo le quedaría a este país (Turquía) para que alcance un grado de desarrollo similar al mío (España) si sigue el mismo ritmo? Esta pregunta se sustenta en dos hipótesis erróneas. Por una parte, interpreta el desarrollo económico como un proceso lineal y sin fluctuaciones, cambios o choques externos. Por otra, establece como referencia del grado de desarrollo al propio país, lo que no es necesariamente cierto. Todo lo anterior contrasta con lo que sabemos acerca de las sendas de desarrollo de los países. Los procesos de desarrollo son irregulares en el tiempo y las experiencias de éxito en un país no son fáciles de imitar por otro. Las diferencias en la dotación, las estructuras económicas o las instituciones entre los países llevan a la sustitución de unos factores por otros y a diferentes elasticidades. Como consecuencia, no hay una solución única para el desarrollo de todos los países y cada uno de ellos tiene que seguir su propia senda de desarrollo.

Imagen 2
 ¿Cómo es posible que en un país tan rico haya tanta gente tan pobre?



© Álvaro Minguito Palomares

Si no les importa, vuelvan a encontrarse con su conocido, que en esta ocasión comparte con ustedes las experiencias de un viaje a Paraguay. En el momento en que muestra la foto de una mina de oro ilegal en el sur de Paraguay ([Imagen 2](#)), comenta: “cómo es posible que en un país tan rico haya tanta gente tan pobre”. En este caso la pregunta suele plantear el contraste entre la abun-

dancia de recursos naturales y la situación de pobreza de grandes estratos de población. La hipótesis que sostiene esta pregunta establece una causalidad directa entre la abundancia de recursos naturales y la riqueza de los países. El problema es que la disponibilidad de recursos naturales no conduce a un elevado nivel de desarrollo, ni la escasez de los mismos lo limita necesariamente. Un país como Japón, caracterizado por su escasez de recursos naturales, ha sido capaz de alcanzar un grado de desarrollo muy elevado. Mientras tanto, la República Democrática del Congo, con un Índice de Desarrollo Humano (IDH) muy bajo, se encuentra entre los mayores productores mundiales de coltán, muy apreciado por su escasez y uso en la electrónica. En este y otros casos, los problemas apuntan a la capacidad de un país para poder gestionar un recurso natural escaso a nivel mundial y con una fuerte demanda. Como respuesta a esa cuestión, [Carlos Díaz Alejandro](#) empezó a hablar de la lotería de los recursos naturales, para indicar los efectos que tiene la abundancia de determinados recursos sobre la especialización productiva y comercial de los países. También se habla de enfermedad holandesa –si se quiere apuntar a los efectos macroeconómicos de la concentración de la exportación sobre materias primas energéticas– o de maldición de los recursos naturales, cuando se desea hacer referencia a su papel como limitador del crecimiento económico en el largo plazo.

Imagen 3

Esta ayuda es una gota en el océano,
pero mejor es eso que nada



© Álvaro Minguito Palomares

Si el lector aún lo considerara soportable, me atrevería a abusar de su atención y le pediría que imagine una tercera reunión con su conocido viajero, en la que le ilustra sobre su experiencia como colaborador en un proyecto de cooperación en Mozambique. Al mostrarles la [imagen 3](#), comenta: “esta ayuda es una gota en el océano, pero mejor es eso que nada”. La pregunta que se plantea de forma inadecuada cuestiona cuál es la contribución que puede tener un pequeño proyecto, a la hora de alcanzar un objetivo tan alejado como el del desarrollo. Aquí los problemas surgen debido a identificación que se realiza entre un proyecto de cooperación y el desarrollo. A este respecto, hay que tener en cuenta que no todas las acciones de cooperación se dirigen al desarrollo. Hay programas de emergencia y asistenciales cuya naturaleza no se dirige a promover un cambio que transforme la realidad en la que viven las personas. Pero, además, tampoco se puede volcar en un pequeño proyecto la obligación de promover el desarrollo. Dentro de la arquitectura de la ayuda al desarrollo, existe una lógica jerárquica. Según la misma, un proyecto tiene por objetivo contribuir al logro de un objetivo específico, pero no es capaz de alcanzarlo por sí mismo. Para conseguir un cambio transformador mínimo es necesario lograr un objetivo específico, algo que solo puede hacer un programa, compuesto por varios proyectos. Más allá se encuentran las políticas, que son capaces de acometer objetivos generales y que reúnen varios programas. En cualquier caso, no es adecuado identificar la cooperación con el desarrollo. Lo primero es una herramienta de política, mientras que lo segundo es una disciplina de estudio.

En los tres casos comentados se han indicado confusiones a las que nos puede conducir el lenguaje común. Esa es la razón por la que, en primer lugar, se ha delimitado el fragmento de la realidad que se observa, los términos con los que se define y los métodos que se usan para medirlo. A partir de ese punto, ya es posible profundizar en las teorías sobre el desarrollo y las estrategias que han seguido los países. Para cumplir con estos objetivos, en el segundo epígrafe se establece la realidad en torno a la riqueza y la desigualdad entre los países en el largo plazo, a partir de la cuantificación de algunas variables básicas y de la exposición de unos hechos estilizados. En el tercer epígrafe se abordan las definiciones, variables e indicadores relacionados con el crecimiento y desarrollo, así como las diferencias entre ellos. En el cuarto epígrafe, se tratan las posiciones teóricas de los economistas clásicos, las propuestas de los pioneros del desarrollo y los avances posteriores. Por último, se comentan las características de las principales estrategias que se han seguido para alcanzar el desarrollo, tanto en el periodo de la industrialización dirigida por el estado como en el de las reformas favorables al mercado.

2. Riqueza mundial y desigualdad: datos cuantitativos y hechos estilizados

Con la intención de delimitar el fragmento de la realidad observado, se han tabulado los datos del producto, la población y producto per cápita, de los últimos dos siglos para algunos grupos de países. Este material permitirá establecer algunos rasgos distintivos en cada grupo y unos hechos estilizados.

Los datos se han obtenido de la [base de datos de Angus Maddison \(2010\)](#), alojada en el [Centro de Crecimiento y Desarrollo de la Universidad de Groningen](#). Se trata de una fuente habitualmente utilizada a la hora de tratar aspectos históricos. Pese a que los datos terminan en este caso en 2008, ofrece agrupaciones de países que resultan muy útiles y se trata de una versión final, mientras que las modificaciones posteriores se encuentran aún en revisión. Para la [tabla 1](#), se han utilizado los datos correspondientes a 1820 y 2008, que corresponden al inicio del periodo posterior a los conflictos napoleónicos y al inicio de la Gran Recesión mundial.

Por su parte, los grupos de países se han seleccionado con la intención de que cumplan una serie de rasgos comunes. Europa Occidental, más allá de la diversidad interna, como grupo comparte unos procesos históricos comunes frente a otras áreas, lo que ha llevado a seleccionar una Europa amplia, compuesta por 30 países. El grupo de los Retoños Occidentales o *Western Offshoots* fueron propuestos por Maddison e incluye Australia, Canadá, Estados Unidos y Nueva Zelanda. Se trata de un grupo de países caracterizado por la abundancia de recursos naturales, el poblamiento basado en la inmigración e instituciones consideradas como favorables al crecimiento. Esta agrupación ya fue señalada por [Simon Kuznets](#), que incluía dentro del grupo a Sudáfrica. Identifica a un grupo de fuerte crecimiento aunque los criterios de su composición pueden ser matizados, ya que con los señalados hasta la primera mitad del siglo xx habría que incluir otros países como Argentina o Uruguay. América Latina forma el tercer grupo e incluye 44 países, situados entre Tierra de Fuego y Rio Grande, así como en el Caribe. Se identifica prácticamente con Iberoamérica y están caracterizados por una elevada heterogeneidad. La cuarta agrupación corresponde a Asia y tiene un claro criterio regional. Aunque en esta categoría se ha recogido a todos los países del área, a inicios del siglo xxi (Maddison, 2006), 16 países del este asiático concentraban cerca del 90% del producto y de la población. África compone el quinto grupo y sigue un criterio regional, pese a las diferencias que mantienen los países del norte de África con respecto a los del África subsahariana.

Debido a la escasez de datos de carácter histórico y al carácter introductorio de este epígrafe, la observación se ha limitado al Producto Interior Bruto (PIB), la población y el PIB per cápita. Con el objetivo de mostrar su crecimiento se ha utilizado la Tasa de Crecimiento Medio Anual, con la siguiente formulación, especificada para el PIB:

$$1) \quad TCMA \text{ PIB} = \left(\frac{PIB_{tn}}{PIB_{ts}} \right)^{\frac{1}{(tn-ts)}} - 1$$

Ahora ya disponemos de todo lo necesario para construir la [tabla 1](#), en la que se expone el crecimiento del PIB, de la población y del PIB per cápita entre los años 1820 y 2008:

Tabla 1
El crecimiento de largo plazo en la economía mundial

PIB (MILLONES DE DÓLARES GEARY-KHAMIS DE 1990)			
	1820	2008	Crecimiento (TCMA)
Europa Occidental (30)	158.860	8.698.029	2,15%
Retoños Occidentales (4)	13.499	10.933.678	3,63%
América Latina (44)	14.921	4.045.933	3,03%
Asia (61)	412.477	22.288.543	2,14%
África (57)	31.161	1.734.918	2,16%
Mundo	693.502	50.973.935	2,31%
POBLACIÓN (EN MILES)			
	1820	2008	Crecimiento (TCMA)
Europa Occidental (30)	133.028	401.353	0,59%
Retoños Occidentales (4)	11.231	362.621	1,87%
América Latina (44)	21.591	580.217	1,77%
Asia (61)	710.400	3.972.154	0,92%
África (57)	74.236	974.528	1,38%
Mundo	1.041.708	6.694.832	0,99%
PIB PER CÁPITA			
	1820	2008	Crecimiento (TCMA)
Europa Occidental (30)	1.194	21.672	1,55%
Retoños Occidentales (4)	1.202	30.152	1,73%
América Latina (44)	691	6.973	1,24%
Asia (61)	581	5.611	1,21%
África (57)	420	1.780	0,77%
Mundo	666	7.614	1,30%

Fuente: elaboración propia a partir de Maddison (2010)

A partir de estos datos, es posible establecer una serie de rasgos distintivos en cada grupo, que nos permiten realizar una primera aproximación:

- En el caso de los Retoños Occidentales, el crecimiento del producto (3,63%) fue el mayor de todos los grupos analizados y mucho mayor que la media mundial (2,31%). La población, debido a la inmigración, también alcanzó el mayor incremento anual (1,87%), de forma que el PIB per cápita, como cociente de las dos variables anteriores, fue el mayor de todos (1,73%). En conjunto, se trata de un grupo de países caracterizado por la intensidad, tanto en la creación de riqueza como de acumulación de población, lo que le ha permitido liderar el crecimiento.
- América Latina creció mucho más que la media mundial, tanto en producto (3,03%) como en población (1,77%), hasta ser la segunda región mundial, solo por detrás de los retoños occidentales. Por tanto, comparte unos rasgos similares a los de los retoños occidentales, pese a lo cual no alcanzó el crecimiento medio mundial de PIB per cápita (1,24%). La razón se encuentra en las diferencias entre los incrementos que observamos con respecto a los retoños occidentales. Mientras que el diferencial en el crecimiento del producto fue de seis décimas, el de la población fue de solo una décima, de forma que la menor intensidad de acumulación de producto condujo a un bajo crecimiento del PIB per cápita.
- En el caso de Europa Occidental, el incremento del producto (2,15%) fue el penúltimo de la clasificación y menor a la media mundial. Este dato contrasta con lo que se cree acerca de Europa y lleva a preguntarse en que se puede haber basado el éxito europeo, ya que es la segunda región del mundo en términos del crecimiento del PIB per cápita (1,55%). La respuesta se encuentra en la evolución de la población, cuyo crecimiento ha sido el menor del mundo (0,60%). Hay dos razones para ello. Por un lado, el crecimiento de la población se contuvo gracias a las emigraciones europeas al resto del mundo en todo el siglo XIX y en la primera mitad del siglo XX. Por otro lado, en Europa comenzó la transición demográfica antes que en el resto de las regiones del mundo. Como resultado, las características de los países europeos contrastan con las de los dos casos anteriores, ya que se caracteriza por la contención del crecimiento demográfico.
- Al observar los datos sobre África resulta llamativo que el crecimiento del producto (2,16%) se sitúe por encima del europeo y del asiático. lo que lleva a preguntarse por las razones por las que es la región que menos creció en términos de PIB per cápita. La razón vuelve a encontrarse en el aumento de la población (1,38%), más elevado que la media mundial (0,99%) y concentrado en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial.

- Por su parte Asia se mantuvo por debajo de la media mundial en el crecimiento de las tres variables, de forma que la fuerte convergencia alcanzada por parte de Asia Oriental y el sudeste en las últimas décadas no consigue compensar las bajas tasas anteriores.

Como se acaba de ver, las economías han seguido patrones distintos y esto ha conducido a que algunas acumulen una mayor riqueza por habitante que otras, lo que ha dado lugar a una fuerte desigualdad entre los países. Con el objeto de sintetizar la información anterior y de darle una mayor coherencia y contexto, se proponen una serie de hechos cuantificados, en la línea de los presentados por Berzosa *et al* (1996) y Rodrik (2014):

1. En la economía mundial siempre han existido diferencias de riqueza entre los países.

Como se puede comprobar en el periodo presentado en la [tabla 1](#) y en otros anteriores, el producto y la renta per cápita siempre presentan una brecha entre los países. Pese a las mejoras en las condiciones de vida de la población mundial, esta brecha ha aumentado hasta suponer la mayor diferencia material que se puede verificar en la economía mundial.

2. La divergencia es más frecuente que la convergencia en la economía mundial.

Según la posición neoclásica sobre el crecimiento, los países con menor ingreso per cápita deberían crecer con mayor rapidez que los que poseen un mayor ingreso. Es decir, debido a la relación inversa entre el ingreso per cápita inicial de un país y su tasa de crecimiento, debería existir una [convergencia absoluta](#) entre los países. Sin embargo, los registros empíricos no confirman la existencia de este tipo de convergencia. De hecho, la tendencia a la divergencia entre los países es mucho más habitual, de forma que el proceso de convergencia que se ha vivido en Asia en las últimas décadas es más una excepción que la regla.

Si lo habitual ha sido la divergencia, es posible establecer dos periodos bien diferenciados con respecto a la misma. El primero se conoce como la pequeña divergencia y atiende al despegue de las economías europeas con respecto al resto entre el siglo xv y fines del xviii. El segundo es el de la gran divergencia.

3. La gran divergencia está relacionada con la aceleración del crecimiento promovida por la industrialización.

La [gran divergencia](#) identifica al fuerte aumento de las diferencias en el bienestar material entre occidente y el resto del mundo, que no dejaron de aumentar desde que se produjo la [revolución industrial](#) y los procesos de industrialización hasta fines del siglo xx. En este sentido, la industrialización y todas las transformaciones económicas que la acompañan, ocupan un lugar central en la aceleración del crecimiento, la cual tuvo lugar primero en algunos países europeos y que desde ahí se trasladó a otros países occidentales.

4. Las economías que han alcanzado mejoras de productividad e ingresos per cápita iniciaron antes los procesos de industrialización, diversificaron su producción y produjeron y exportaron manufacturas.

En función de lo que conocemos sobre los procesos de industrialización, se puede mantener que han favorecido a los que desarrollaron su industria antes o *first comers*, frente a los que lo hicieron más tarde o *late comers*. Además, desde el punto de vista de la transformación de la producción, se ha verificado que a partir de un punto temprano del grado de desarrollo los países empiezan a diversificar su producción y esta tendencia se mantiene hasta que alcanzan un grado de ingresos per cápita medio-alto, punto a partir del cual vuelve a aumentar su especialización productiva. Este proceso es compatible con el desarrollo del producto, que se encuentra vinculado las mayores aceleraciones del crecimiento económico que se han registrado y los casos de convergencia.

5. Los países que se quedaron rezagados en el proceso de industrialización y diversificación productiva presentan más problemas para conseguir aumentar su productividad e ingresos per cápita.

A partir de lo anterior, se verifica que los procesos de cambio estructural y de transformación vinculados al desarrollo económico que alcanzan mejores resultados y más continuados en el tiempo son los que aprovechan las características de la industria y las manufacturas. En consecuencia, los países que se quedaron descolgados del proceso de industrialización han tenido más dificultades en su desarrollo económico.

Recuadro 1

Las fases del crecimiento económico capitalista

Cómo expresó el propio Maddison (1991), los años de inicio y final de cada fase de desarrollo de la economía capitalista no se identifican con la experiencia de un país en particular, sino con un momento de cambio en torno a lo que se considera que un país puede hacer. Por tanto, se consideran momentos de cambio en las opciones de política económica generalmente admitidas desde el punto de vista internacional y simbolizan cambios en las fases de crecimiento de la economía capitalista.

En 1820 se considera que el sistema posnapoleónico (nacido del congreso de Viena de 1815) se estabilizó y dio comienzo la primera fase del desarrollo capitalista. A partir de 1870 se extendió el patrón oro y la hegemonía británica mantuvo la vigencia del viejo orden liberal. Desde 1913 desapareció ese orden y se sucedieron convulsiones y guerras mundiales, que marcaron una fase de bajo crecimiento. A partir de 1950 se consideraron superados los efectos de la guerra mundial y el nuevo orden económico dio lugar a la fase de oro del crecimiento capitalista. El modelo entró en crisis en 1973 y la fase de reajuste y bajo crecimiento continuó hasta 1990. Con la caída del muro de Berlín, se inició la globalización y se integraron las economías, lo que dio lugar a una nueva fase de crecimiento.

Tabla 2

El crecimiento económico mundial a lo largo de las fases del crecimiento económico capitalista

	PIB (millones de dólares Geary-Khamis de 1990)					
	1820-1870	1870-1913	1913-1950	1950-1973	1973-1990	1990-2008
Europa O.	1,68%	2,12%	1,19%	4,80%	2,30%	2,05%
Reino Unido.	4,31%	3,92%	2,83%	4,03%	2,96%	2,79%
América Latina	1,22%	3,52%	3,39%	5,39%	2,85%	3,34%
Asia	0,06%	1,10%	1,02%	6,08%	4,86%	5,40%
África	0,75%	1,32%	2,56%	4,42%	2,97%	3,70%
Mundo	0,94%	2,12%	1,82%	4,89%	3,15%	3,56%

	Población (en miles)					
	1820-1870	1870-1913	1913-1950	1950-1973	1973-1990	1990-2008
Europa O.	0,69%	0,77%	0,43%	0,71%	0,31%	0,31%
Reino Unido.	2,86%	2,07%	1,25%	1,54%	1,02%	1,09%
América Latina	1,26%	1,63%	1,96%	2,73%	2,16%	1,52%
Asia	0,16%	0,56%	0,94%	2,13%	1,92%	1,38%
África	0,40%	0,75%	1,64%	2,42%	2,81%	2,42%
Mundo	0,41%	0,79%	0,93%	1,93%	1,75%	1,34%

	PIB per cápita					
	1820-1870	1870-1913	1913-1950	1950-1973	1973-1990	1990-2008
Europa O.	0,99%	1,34%	0,76%	4,05%	1,98%	1,73%
Refoños O.	1,41%	1,81%	1,56%	2,45%	1,92%	1,68%
América Latina	-0,04%	1,86%	1,41%	2,59%	0,67%	1,79%
Asia	-0,10%	0,53%	0,08%	3,87%	2,89%	3,97%
África	0,35%	0,57%	0,90%	1,95%	0,16%	1,25%
Mundo	0,54%	1,31%	0,88%	2,91%	1,38%	2,20%

Fuente: elaboración propia a partir de Maddison (2010)

3. Crecimiento y desarrollo: características y diferencias

Una vez delimitada la realidad hay que nombrarla. Por esta razón, en este epígrafe se va a profundizar en los dos principales términos utilizados en el mundo económico a este respecto: crecimiento y desarrollo. Para ello, primero se definirá qué se entiende por crecimiento, se establecerá una medida sobre el mismo y se determinarán los factores que tienen influencia en él. En segundo lugar, se establecerán las fuentes de diferencia entre el crecimiento y desarrollo y, en tercer lugar, se definirá el desarrollo y se establecerá una medida sobre el mismo.

3.1 El crecimiento

El crecimiento económico es un viejo conocido del mundo económico, que se relaciona con el aumento en la riqueza material en un tiempo y lugar determinados. Esta aproximación puede parecer difusa, pero resulta útil a la hora de limitar el interés al bienestar material producido en forma de bienes y servicios. A la vez, permite recoger desde los planteamientos clásicos a las teorías actuales.

Su medición se realiza a partir del Producto Interior Bruto (PIB) o alguna variable similar, definido como el valor monetario del conjunto de bienes y servicios producidos finales y venales durante un ejercicio económico. Como es conocido, la condición de que sean bienes y servicios finales tiene por objeto recoger el valor añadido de las actividades, mientras que la venalidad hace referencia a que hayan sido objeto de transacción en el mercado. Por su parte, la condición de que sean legales parece haber caído en desuso ante

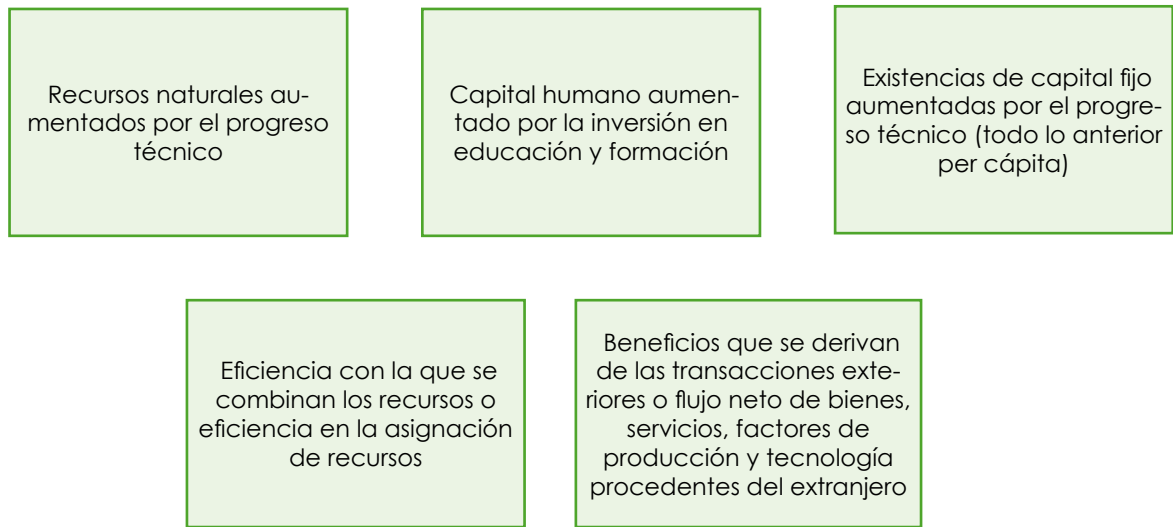
las estimaciones de las actividades ilegales, con las que parece que se ha renunciado a considerarlas marginales. Su estimación se puede realizar por vía de oferta, de demanda y de rentas, gracias al flujo circular de la renta¹. Como ya se ha visto, para observar su evolución en términos seculares se suele usar la Tasa de Crecimiento Medio Anual, mientras que en los análisis de crecimiento económico se suele recurrir al logaritmo del PIB per cápita y a su tasa de variación.

Las breves anotaciones realizadas acerca del crecimiento y su medición a través del PIB, solo tienen por objeto recordar algunos aspectos básicos. Lo que sí resulta de mayor interés es conocer las fuerzas y factores con las que habitualmente se relaciona y la influencia que tienen, aspectos que se suelen tratar en los estudios causales sobre el crecimiento. El origen de los mismos está en el enfoque clásico de la [función de producción](#), según el cual la combinación de tierra o recursos naturales, trabajo y capital es la que determina la producción. Se trata de marco teórico con una enorme influencia en los estudios posteriores, de forma que sus supuestos y limitaciones se reconocen tras buena parte de las propuestas posteriores. Para tener una visión más global de las fuerzas y factores de crecimiento, así como de su influencia, se ha optado por exponer los enfoques de [Angus Maddison](#) y [Dani Rodrik](#).

Maddison (1991) presenta un esquema de causalidad del crecimiento desde la historia económica, que encaja bien con los enfoques de los economistas clásicos. Para este autor, se puede diferenciar entre fuerzas de crecimiento próximas y últimas, de forma que las próximas son aquellas sobre las que economistas y estadísticos han creado medidas y modelos, mientras que las últimas son las que forman parte del campo de estudio histórico. Como consecuencia, bajo la causalidad próxima se recogen factores desagregados de la función de producción, en los que destaca la atención que se presta al papel jugado por el progreso técnico, la cualificación y la educación. A estos se incorpora la eficiencia en la asignación de recursos y los efectos de las relaciones exteriores, presentes en los flujos de bienes, servicios, factores productivos y tecnologías.

Además, trata tres cuestiones de interés sobre el desarrollo. Por una parte, considera el papel de los recursos naturales como un impedimento del crecimiento superado por la tecnología y el comercio. Además, reconoce la causalidad de las [economías de escala](#) sobre la productividad laboral y total de factores. Por último, apunta a la importancia de los cambios estructurales en trabajo y producción como respuestas a las variaciones de demanda, tecnología y especialización internacional.

Diagrama 1. Factores próximos del crecimiento



Fuente: Maddison, 1991

Por su parte, en torno a la causalidad última reúne factores institucionales, sociales y políticos, a la vez que sugiere una diferenciación entre los mismos en función de su procedencia nacional o extranjera.

Diagrama 2. Factores últimos del crecimiento



Fuente: Maddison, 1991

Por su parte, Rodrik (2002) presenta un esquema de interpretación de las fuerzas que influyen en el crecimiento basado en la endogeneidad de los factores, con el fin de ofrecer soluciones a la forma en la que la economía convencional suele interpretar los problemas del crecimiento económico. En él, la geografía se identifica como el único factor completamente exógeno (ya que está vinculado a la localización física del país), mientras que el comercio y las instituciones figuran como fuerzas parcialmente endógenas. Como resultado, la dotación factorial y la productividad son las únicas fuerzas que se consideran endógenas.

Otra pregunta diferente es cómo influyen. En el caso de la geografía, sobre la que no se tiene ninguna capacidad de elección, lo hace directamente sobre el crecimiento al determinar la cantidad y calidad de los recursos naturales. Por su parte, son bien conocidas las ganancias que se esperan del comercio a partir de la especialización, mientras que las instituciones plantean una elevada complejidad, pese a la difusión de la dicotomía entre instituciones extractivas e inclusivas. Quedan los factores puramente endógenos y con una influencia clara y conocida en el crecimiento, como la dotación de factores y la productividad. En cualquier caso, las cuestiones más interesantes surgen de las relaciones entre estos factores y de cómo afectan al crecimiento.

Como se ha explicado en el epígrafe, el interés por el aumento de la riqueza se encuentra entre los primeros intereses de la economía. Su medición a través del PIB es bien conocida y es uno de los aspectos mejor difundidos de la disciplina. Sin embargo, el crecimiento económico en el largo plazo es una materia abierta. Muchas de las preguntas acerca del mismo siguen sin resolverse o plantean nuevas preguntas. De ahí que se haya profundizado en los factores y fuerzas del crecimiento, con la intención de abrir las perspectivas a marcos que superen una visión mecánica de la función de producción y de los factores vinculados a la misma.

3.2 Similitudes y diferencias entre crecimiento y desarrollo

Con un mejor conocimiento sobre el crecimiento económico, ya es posible preguntarse por su relación con el desarrollo, ya que las cuestiones que los vinculan han dado lugar a una considerable confusión dentro del mundo económico. Descartada la simple identificación del desarrollo con el crecimiento económico, ante la complejidad de las relaciones entre el bienestar material y la calidad de vida de las personas, se ha optado por seguir la guía de [Amartya Sen \(1988\)](#) para tratar el problema.

Ya se ha comentado que el crecimiento económico y el desarrollo comparten

un espacio muy relevante. El proceso de desarrollo, entre otras cuestiones, está vinculado a la expansión de bienes y servicios tales como alimentos o educación, pero también a la transformación de las estructuras económicas. Estos aspectos también son materia de estudio por parte del crecimiento económico. Como consecuencia, el reto está en establecer unas diferencias claras entre ambos conceptos. Para conseguirlo, Sen propuso dos medidas cuantitativas que representan de una forma intuitiva el crecimiento y del desarrollo: El PIB (Producto Nacional Bruto o PNB en la formulación original) y la esperanza de vida. Mientras que la primera medida es ampliamente aceptada, la segunda es más un indicador de la cantidad de vida, no de su calidad. Lo cierto es que los fenómenos que afectan a las condiciones de vida de las personas, como el hambre o la insalubridad, también repercuten en la esperanza de vida. De ahí que, por extensión, se pueda considerar una medida representativa o *proxy* de otras variables de importancia.

Establecidas las dos medidas, la comparación entre ambas nos permite realizar algunas distinciones, que se utilizan como fuentes de diferencia entre los conceptos que representan, el crecimiento y el desarrollo:

- En primer lugar, como el crecimiento económico se centra en el PIB per cápita, deja fuera del campo la distribución del PIB entre la población. De hecho, un país puede aumentar su PIB per cápita mientras la distribución de su renta entre la población se hace más desigual. El problema se encuentra en que la medida del crecimiento solo observa los ingresos desde un punto de vista agregado. Sin embargo, si se distribuye la esperanza de vida en función de grupos étnicos o regiones, pueden revelarse desigualdades en la distribución de los ingresos que terminan por afectar a la esperanza de vida.

Tabla 3

Esperanza de vida al nacer por grupo étnico en Nueva Zelanda

	1960-62	1980-82	2000-02	2012-14
Maorí (hombres)	59	65,1	69	73
Maorí (mujeres)	61,4	69,5	73,2	77,1
No maorí (hombres)	69,2	70,8	77,2	80,3
No maorí (mujeres)	74,5	76,9	81,9	83,9

Fuente: elaboración propia a partir de <https://www.stats.govt.nz/>

Como se observa en la tabla para el caso de Nueva Zelanda (donde la pobreza se concentra en la población maorí), la distribución de la renta puede afectar al desarrollo aunque el crecimiento no sea capaz de captarla.

- En segundo lugar, el PIB solo recoge aquellos bienes y servicios que son objeto de una transacción en el mercado, de forma que no es capaz de captar aquello que no ha sido objeto de compraventa o que no tiene un mercado y precio. Como consecuencia, cuando aparecen [bienes y servicios que se encuentran fuera del mercado o externalidades](#), aparecen distorsiones.

Hay varias razones por las que un bien o servicio puede quedar fuera del mercado y, por tanto, no ser incluido en el PIB. El primer caso nos refiere a aquellos bienes que pese a tener un mercado (y, por tanto, precio) no son objeto de transacción, como sucede con el autoconsumo. Sobre ellos es posible realizar alguna estimación del volumen de los bienes y darles el precio de mercado, de forma que queden registrados a través de cuentas satélite. En el caso de bienes que no tengan mercado, el problema resulta más complejo. Esto ocurre si tratamos con bienes libres o con [bienes públicos](#), sujetos a las condiciones de no rivalidad y no exclusión. Ante su presencia, solo es posible recoger sus efectos dentro del PIB a partir de sus costes, de forma que no registra su productividad. Además, si se produce una externalidad (una transacción con efectos no recogidos por los precios) tampoco hay forma de incluirla en el PIB. En todos estos casos, se producen efectos sobre la esperanza de vida que no son captados por el PIB.

Por tanto, los efectos producidos por bienes que se encuentran fuera del mercado y de externalidades indican una segunda fuente de diferencia entre el crecimiento y el desarrollo.

- Por su construcción el PIB refleja las preferencias y valoraciones de los bienes y servicios que existe en un mercado concreto. Como consecuencia, aparecen unos precios relativos diferentes en cada lugar.

El problema surge cuando la valoración de un bien es distorsionada como consecuencia de un marco institucional imperfecto o debido a que no prevalecen los resultados de equilibrio. Como el PIB no es capaz de captar este incumplimiento de las condiciones de competencia perfecta, no tendrá en cuenta sus efectos. Sin embargo, estas circunstancias sí pueden afectar a la esperanza de vida y, por tanto, suponer una fuente de diferencia entre el crecimiento y el desarrollo.

- La renta real de una persona refleja el bienestar que ha alcanzado en ese periodo. Sin embargo, para evaluar sus logros hay que tener un enfoque más integral, ya que hay movimientos intertemporales que hay que tener en cuenta.

A este respecto, es posible encontrar casos en los que las personas invierten recursos en su formación, lo que da lugar a una reducción de sus rentas en el periodo a cambio de un aumento de la esperanza de la renta futura. Estas circunstancias, que no son captadas por PIB en un año concreto, pero sí afectan a la esperanza de vida de las personas.

- Finalmente, el PIB es una medida de la cantidad de recursos para alcanzar el bienestar por parte de las personas, pero no indica el logro obtenido. Es decir, no es una medida diseñada para captar la eficacia.

Dos países pueden arrojar datos similares del PIB, pese a mantener fuertes diferencias en cuestiones de seguridad, por ejemplo. Como consecuencia, la inseguridad terminará por afectar la esperanza de vida, aunque estas circunstancias no sean percibidas por el PIB, ya que atiende solo a los recursos. Se trata de otra fuente de diferencia entre el crecimiento y el desarrollo.

A partir de lo expuesto, ya es posible percibir que existen claras diferencia entre el crecimiento y el desarrollo, pese a que para ello se haya utilizado una medida imperfecta, aunque intuitiva y cuantitativa del desarrollo. En el siguiente epígrafe se va a abordar el paradigma del desarrollo humano, en cuya construcción trabajó de forma activa Amartya Sen. Por esa razón se ha elegido su artículo, en el que se adelantaron los ejes que permitieron lanzar la medición del Índice de Desarrollo Humano por parte de Naciones Unidas en 1990.

Para saber más

Para diferenciar el crecimiento y el desarrollo, el epígrafe se ha centrado en dos medidas: el PIB y la esperanza de vida. Sin embargo, hay más perspectivas para abordar ambos conceptos e indicadores con matices muy diferentes entre sí. Para profundizar en todo ello, puede leer la [Carta del GETEM número 9: Más allá del PIB](#). Además, en las [bases de datos del Fondo Monetario Internacional](#) puede comparar datos de distintos países relacionados con el crecimiento económico y otras variables macroeconómicas. En el caso de que esté interesado por [temas relacionados con el desarrollo, como la pobreza o el medio ambiente, puede recurrir Banco Mundial](#), que también publica [colecciones de datos sobre los niveles de vida de las personas con un enfoque microeconómico](#). En cualquier caso, siempre puede recurrir a la colección de datos sobre el [desarrollo humano del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo \(PNUD\)](#), donde puede comparar los resultados por países de indicadores relativos a demografía, seguridad, educación, movilidad o empleo.

3.3 El desarrollo

El enfoque del desarrollo se dirige a la evaluación de la calidad de vida de las personas, que se relaciona con la esperanza de vida y con la calidad de la misma. Ahora bien, ¿cómo se puede valorar la calidad de vida? A partir de la capacidad para hacer y conseguir determinadas cosas. Aquellas que aseguran que una persona pueda llevar a cabo sus elecciones de vida.

Cada una de las cosas que se consigue o se hace se la conoce como función de la persona, de modo que el logro de estas funciones se relaciona causalmente con la disponibilidad de bienes públicos y con el uso de bienes privados. En conjunto, corresponden a una serie de bienes y servicios que permiten cubrir las necesidades que se consideran básicas para que una persona alcance el bienestar a partir de sus elecciones.

Las funciones de vida pueden tomar muchas formas, de manera que algunas de ellas pueden ser dicotómicas, como es el caso del acceso al agua potable. Otras pueden distribuirse por valores discretos, como los años de escolarización terminados, o tener una distribución continua como la renta disponible. Pese a ello, la evaluación del desarrollo depende de las funciones sobre las que se aplique, las cuales están sujetas a distintas valoraciones.

Pese a las limitaciones expuestas y otras que se puedan presentar, en 1990 [Naciones Unidas](#) lanzó el [Índice de Desarrollo Humano \(IDH\)](#) como instrumento de medida homogéneo para evaluar la situación de los países desde el punto de vista del desarrollo humano. En su construcción se tienen en cuenta tres dimensiones, cada una de ellas con sus respectivos indicadores, que en conjunto cubren las necesidades básicas para llevar una vida larga y saludable, con acceso a la educación y un nivel de vida digno. Para construir el índice de cada dimensión a partir de los indicadores, se introducen un rango:

$$2) \quad \text{Índice de la dimensión} = \frac{\text{Valor real} - \text{Valor mínimo}}{\text{Valor máximo} - \text{Valor mínimo}}$$

La primera de las dimensiones se refiere a la salud y utiliza como indicador la esperanza de vida al nacer. Por su parte, la educación se evalúa a partir de la media de años de educación y de la esperanza de años escolarizados. Por último, la dimensión relacionada con el nivel de vida se observa a partir de los Ingresos Nacionales Brutos per cápita en dólares con paridad de poder adquisitivo. A partir de los índices de cada dimensión, se determina el Índice de Desarrollo Humano como la media geométrica de los índices de las tres

dimensiones:

$$IDH = I_{vida}^{1/3} I_{educación}^{1/3} I_{ingresos}^{1/3}$$

3)

Pese a que el diseño de las dimensiones resulte poco sofisticado y los indicadores muy limitados, hay que tener en cuenta que se trata de un instrumento de medición diseñado con la voluntad de disponer de datos para el mayor número de países posible, lo que explica su sencillez. En cualquier caso, se trata de una medida básica sobre el desarrollo humano, que es complementada por parte de Naciones Unidas con otras medidas como el [Índice de Pobreza Multidimensional](#) o con [informes regionales](#).

Recuadro 2

Paradigmas del desarrollo: una cuestión de enfoques

Al establecer las diferencias entre el crecimiento y desarrollo se ha seguido el paradigma del desarrollo humano, en cuya construcción participaron economistas como [Gustav Ranis](#) y [Frances Stewart](#), además de Amartya Sen. Sin embargo, el desarrollo humano no es el único paradigma que existe.

Desde que se publicó "[Los límites del crecimiento](#)" en 1972 (informe encargado por el Club de Roma) y más tarde el [Informe Brundtland](#) (1987), ha aumentado el impacto de la actividad humana sobre el planeta y la preocupación sobre la sostenibilidad de los recursos. En función de todo ello se puede hablar de un paradigma de desarrollo sostenible, promovido por Naciones Unidas a través de los [Objetivos de Desarrollo Sostenible \(ODS\)](#). El problema es que las perspectivas de alcanzarlo son cada vez más pesimistas. Así lo indican las [mediciones sobre el impacto del cambio climático](#) y especialistas como [Denis Meadows](#), autor del informe al Club de Roma.

Un tercer paradigma surgió de la superación del fundamentalismo del capital, cuando se reunieron aspectos relacionados con la aglomeración empresarial, las instituciones y la innovación en una perspectiva territorial del desarrollo. Todos estos elementos confluyeron en el paradigma del desarrollo endógeno, propuesto por autores como [Antonio Vázquez Barquero](#). Se trata de un enfoque que ha revitalizado la literatura del desarrollo local y que ha conseguido volver a introducir la geografía en los análisis sobre desarrollo económico.

Como se acaba de ver, en el momento actual conviven varios paradigmas sobre el desarrollo. Por eso, para saber cuál se debe utilizar, lo importante es conocer el enfoque que sigue y la capacidad del mismo para ajustarse al problema concreto de desarrollo observado.

Fuente: Elaboración propia

4. Las teorías del desarrollo

Una vez se ha delimitado la realidad que observamos y se han establecido los matices que hay entre el crecimiento y el desarrollo, estamos en condiciones de interpelar a la teoría sobre los procesos que tienen lugar y la forma en la que se han interpretado. Para ello, primero se comentan las propuestas sobre el crecimiento económico de largo plazo de los economistas clásicos. Después, se abordan las teorías del desarrollo que surgieron en las décadas de los años 40 y 50 del siglo xx. Para hacerlo, primero se exponen los impedimentos y después las soluciones, tanto internas como externas. En tercer lugar, se presentan las aportaciones realizadas en los años 60 y 70 y se finaliza con las propuestas realizadas desde entonces.

4.1 El crecimiento económico de largo plazo en los clásicos

Como es bien conocido, "[La riqueza de las naciones](#)" de [Adam Smith](#) (1776), colocó en el centro del interés de la economía el crecimiento económico, de manera que sus propuestas al respecto han tenido gran influencia en autores y enfoques posteriores. El tipo de crecimiento económico que identificó está relacionado con la acumulación de capital, consecuencia de la expansión del comercio o al aumento de población. Se trata de un crecimiento caracterizado por la especialización como mecanismo de aumento de la productividad. Se suele colocar en la misma categoría que el crecimiento extensivo, caracterizado por la adición de recursos y la ausencia de mejoras en la productividad. La razón para colocarlos en la misma categoría es que en ambos casos el progreso técnico juega un papel menor, de forma que no se esperan grandes mejoras tecnológicas. Como resultado, aparece una dicotomía entre estos y el llamado crecimiento económico moderno por [Simon Kuznets](#) o schumpeteriano (Goldstone, 2002), regido por la aceleración del progreso técnico.

Los desencadenantes del crecimiento económico en Adam Smith se relacionan con la expansión del comercio de larga distancia; el aumento del comercio interno y la urbanización; y el incremento del comercio local y de la población. Como consecuencia, en última instancia se trata de un tipo de crecimiento económico que depende de la ampliación del tamaño del mercado.

La cuestión central se refiere a la forma en la que la especialización conduce al aumento de la productividad. En este caso, el aumento del tamaño de mercado permite aumentar el capital, la especialización y la división del trabajo. Conforme aumenta el tamaño de las plantas de producción, aumenta la división de las tareas de trabajo con la llegada de nuevos empleados, que adquieren una mayor especialización (Bustelo, 1999). Como consecuencia,

mejoran las habilidades y competencias de los trabajadores en la realización de las tareas. A la vez, la mayor especialización de cada uno de ellos se traduce en un ahorro en los tiempos de trabajo y se desarrollan pequeñas máquinas-herramienta. El resultado de todo ello es el de aumento de la productividad laboral. Por eso se produce un aumento de la rentabilidad, lo que atrae inversiones, de forma que en conjunto se alcanza una mayor producción total y se incrementa el producto per cápita.

Las ganancias de productividad debidas a la especialización se acumulan conforme aumenta el tamaño de los mercados urbanos, lo que depende del excedente agrario y de la urbanización. Ese aumento en los mercados urbanos se traduce en el incremento de la compra de bienes tanto locales como importados, así como en la sustitución de productos importados por locales. Esto último sucede cuando el aumento del tamaño de mercado ha alcanzado el punto, a partir del cual es posible desarrollar la especialización lo suficiente (por aumento del capital a la producción) como para hacer competitivos en precio los productos locales frente a los importados.

Hasta el punto expuesto, el crecimiento identificado por Smith es autosostenido. Sin embargo, se trata de un crecimiento basado en la acumulación de capital, en el cual no se espera una mejora tecnológica de importancia. De ahí que al principio se reciban grandes ganancias de dividir las tareas entre un mayor número de trabajadores. Sin embargo, llega un punto en que se habrán explotado las mayores oportunidades de conseguir mejoras en la productividad. De ahí que la división de tareas cada vez produzca menores resultados en términos de especialización y productividad. En resumen, hay un punto a partir del cual las ganancias que se obtienen de las aplicaciones del capital cada vez son menores, lo que indica la existencia de unos rendimientos decrecientes por la aplicación de capital a la producción.

Si no es posible que se produzcan grandes transformaciones en la esfera de la producción debido al progreso técnico, la acumulación de capital y la especialización del trabajo conducirán a la planta de producción más eficiente que se puede alcanzar, de forma que cualquier aumento de capital a partir de ese punto será menos eficiente. Se habrá llegado a lo que se conoce como el *stock* máximo de capital para un progreso técnico dado. Desde que se alcance, ya no es posible obtener productividades laborales ni rentabilidades cada vez mayores. A partir de entonces, aumentará la competencia en los mercados y los mecanismos relacionados con dicha competencia reducen las tasas de rentabilidad hasta el punto en el que desaparecen los beneficios extraordinarios. Es entonces cuando desaparecen las posibilidades de acumulación de capital y de población, de manera que se alcanza el estado estacionario.

Una segundo autor clásico sobre el que es habitual fijar la atención es [Thomas Malthus](#), que en [“Ensayo sobre el principio de la población”](#) (1798) plantea los efectos sobre el crecimiento de la limitación de un factor productivo como la tierra. Aunque su enfoque parta de un crecimiento similar al propuesto por Adam Smith, se enfoca a la relación entre la población y la producción de alimentos.

En un primer momento, como consecuencia del crecimiento económico se espera un aumento de la demanda de mano de obra y de los salarios, lo que conduce a una mejora del bienestar material de las personas. Como consecuencia se espera un aumento de la población, más relacionada con la reducción de la mortalidad infantil y de los menores de cinco años. A partir de ese momento, se espera un aumento en la demanda de alimentos, que debe ser satisfecha por medio de la roturación de tierras, cuestión sobre el que Malthus centró su atención. Como el crecimiento se autosustenta, cada periodo aumenta la población y la demanda de alimentos, lo que da lugar a nuevas roturaciones.

Al principio, la roturación incorpora a la producción de alimentos las tierras más productivas, de las que se puede obtener un mayor excedente agrario. El problema es que una vez agotadas, se roturan tierras cada vez menos productivas. Según esta lógica, se incorporarán al cultivo tierras hasta que desaparezca el excedente agrario, lo que no permitirá atender al crecimiento de la demanda de alimentos. Sin embargo, para Malthus el colapso se producirá antes, cuando el excedente agrario producido por la roturación no sea capaz de atender el aumento de la demanda de alimentos. De manera paralela, el aumento de la población conduce al incremento de oferta laboral y la reducción de los salarios, estos procesos en conjunto conducen a la población a la desnutrición y a la miseria masiva (Bustelo, 1999). Para Malthus, a partir de ese punto se revierte la situación, que termina por repetirse una y otra vez, de forma que solo los frenos al crecimiento demográfico –como el vicio, la enfermedad o las guerras– son capaces de ralentizar este proceso.

Si la especialización ante el aumento del tamaño del mercado sustenta el crecimiento económico de largo plazo en Smith, el trabajo de Thomas Malthus nos permite profundizar sobre los problemas de un factor fijo como la tierra. Los marcos teóricos de ambos autores comparten un punto de vista sanguíneo de la población, según el cual no era posible la mejora de las condiciones de vida material de la población más humilde, ya que cualquier intento a este respecto se vería anulado por la reducción de la mortalidad infantil y el aumento de la población. Asimismo, se trata de enfoques caracterizados por ofrecer un papel menor al progreso técnico, de forma que en ninguno de ellos se espera un cambio tecnológico importante. Además, ambos autores mantienen un punto de vista pesimista sobre el crecimiento económico en el largo plazo, así como sobre las posibilidades de romper el estado estacionario. Sin embargo, mientras que el

enfoque de Smith está dominado por la oferta, se reconoce generalmente que Malthus prestaba una mayor atención a las cuestiones de demanda.

Aunque es posible comentar la posición de otros autores clásicos, en lo presentado ya se han expuesto los principales problemas. Pese a que [David Ricardo](#) prestara mayor atención a la distribución que Adam Smith y estilizara de forma más sutil que Thomas Malthus las consecuencias de una oferta limitada de tierras, las conclusiones a las que llegó eran similares.

4.2. Las teorías del desarrollo

Desde el planteamiento del problema por parte de los economistas clásicos, la cuestión del crecimiento económico de largo fue cayendo en el olvido. A partir del último tercio del siglo XIX la caracterización del circuito económico por parte de autores como Alfred Marshall o Leon Walras, condujo al abandono del crecimiento como tema de interés. Solo autores como [Joseph Schumpeter](#) en "Teoría del desenvolvimiento económico" (1911) o [Allyn Young](#) en

Recuadro 3

Términos sobre países y desarrollo

La manera de nombrar a los países con dificultades en su senda de desarrollo siempre ha sido muy discutida. En un primer momento, se habló de zonas económicamente deprimidas y de áreas atrasadas. No se trataba de sinónimos, ya que uno utilizaba criterios de economía regional mientras que el otro indicaba problemas en la acumulación de capital. Cuando se asentó la disciplina se difundió el término de subdesarrollo, con el que se indicaba un comportamiento diferente al esperado por parte de la economía convencional. La imprecisión que caracterizaba estos términos dejó la puerta abierta a que aparecieran otros como tercer mundo o países en desarrollo. El primero fue propuesto para distanciarse de la política de bloques durante la guerra fría, de manera que era un término más geopolítico que académico. El segundo dejaba en un purgatorio intemporal a los países, que pasaban a ser viajeros de una senda que podía no conducir a ninguna parte. Ante la falta de un término mejor, el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial pasaron a usar términos que identificaban a los países por sus ingresos –bajos, medios, medio-altos o altos– u otras características, como el endeudamiento. Aún se pueden encontrar otros términos asociados, como el de países emergentes (con el que se designa la expectativa de desarrollo económico de algunos países) o el de países asiáticos de nueva industrialización. Como se puede observar, la única norma que conviene seguir a este respecto es la de evitar el dogmatismo.

Fuente: Elaboración propia

“Retornos crecientes y progreso económico” (1928) se interesaron por aspectos relacionados con el crecimiento.

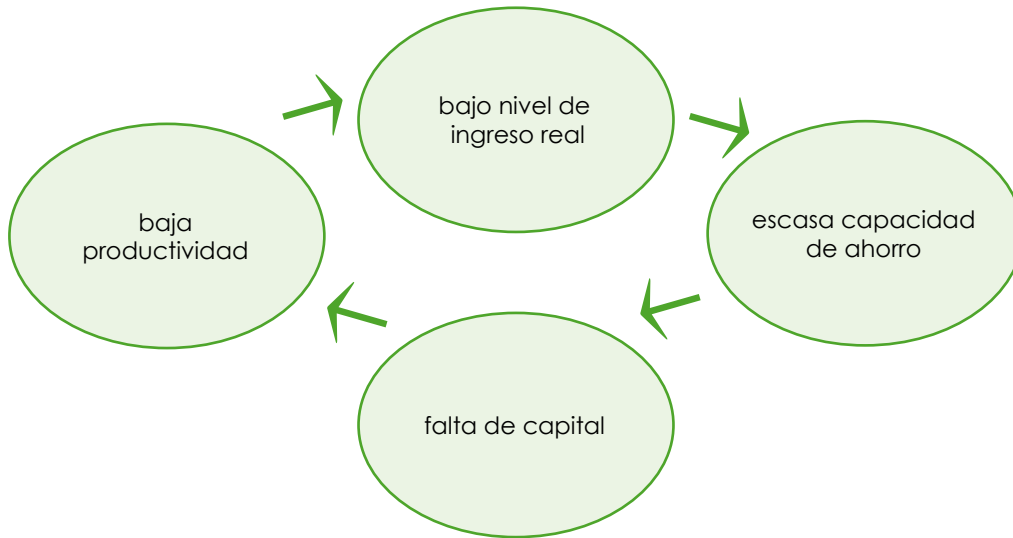
En la década de los años cuarenta del siglo xx se volvió a plantear el problema del desarrollo económico, debido a tres razones. La primera está relacionada con la inestabilidad económica que siguió a la Gran Depresión, la cual afectó de forma muy severa a las –llamadas entonces– regiones económicamente atrasadas. La segunda tiene que ver con la publicación por parte de [John Maynard Keynes](#) de la “Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero” (1936), que dio lugar a una puesta en duda de la convención económica. La tercera está vinculada a los procesos de descolonización que siguieron a la Segunda Guerra Mundial y que dieron lugar a nuevos países con importantes demandas por parte de sus ciudadanos. En respuesta a todo ello, los problemas de desarrollo económico volvieron a ser trabajados. Los economistas que empezaron a trabajar sobre todo aquello, se dieron cuenta de que eran problemas que no se habían tratado desde el segundo tercio del siglo xix, lo que obligó a refundar la disciplina del desarrollo económico.

Para presentar las propuestas, se ha optado por exponer primero las interpretaciones sobre los obstáculos al desarrollo y después las soluciones, de forma que en ambos casos se han separado las propuestas orientadas al interior de las volcadas al exterior.

4.2.1 Los obstáculos internos

A la hora de caracterizar las economías en desarrollo, entre los especialistas se encontraba muy extendida la idea de que los problemas estaban relacionados con la acumulación de capital (Meier y Stiglitz, 2002). No es algo extraño, si se tiene en cuenta el ascendente que tenía la economía clásica sobre ellos. En cualquier caso, si la falta de capital era el problema, entonces debía existir un equilibrio de bajos ingresos que mantenía a los países sometidos a la trampa de la pobreza. Ese es el enfoque que mantuvo [Ragnar Nurkse](#) cuando propuso el círculo vicioso de la pobreza en “Problemas de la formación de capital en los países insuficientemente desarrollados”, de 1953. Bajo su punto de vista, el problema de los países atrasados se encuentra en la acumulación de capital, que se puede observar desde el prisma de la oferta y de la demanda.

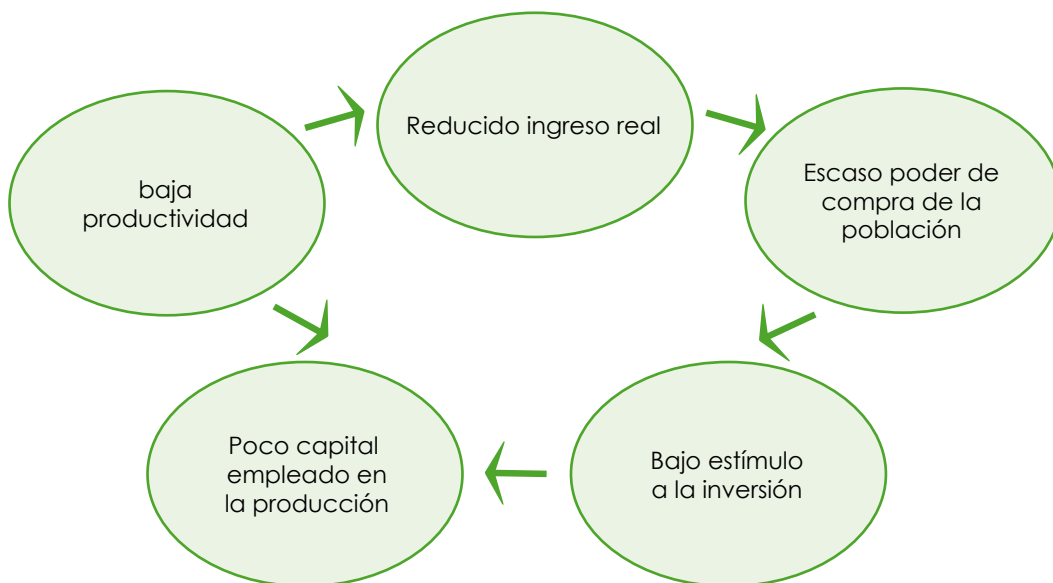
Diagrama 3. círculo vicioso de la oferta de capital



Fuente: elaboración propia

Nurkse consideraba que la oferta de capital está regida por el deseo de ahorro por parte de las familias. El círculo vicioso que se desarrolla en este ámbito se debe a que el bajo nivel de ingreso real conduce a una escasa capacidad de ahorro, lo que a su vez se traduce en una falta de capital. Como consecuencia de la falta de capital, la productividad es baja, lo que cierra el círculo al conducir a un bajo nivel de ingresos.

Diagrama 4. círculo vicioso de la demanda de capital



Fuente: elaboración propia

Por su parte, la demanda está guiada por el estímulo a la inversión. Dicho estímulo a la inversión es bajo por el escaso poder de compra de la población, debido al reducido ingreso real que se percibe por la baja productividad. Por su parte, la baja productividad se debe al poco capital empleado en la producción, que a su vez responde al bajo estímulo a la inversión, lo que cierra el círculo.

De esta forma, se producen equilibrios de bajos ingresos tanto en la oferta como en la demanda, en los que se mantiene como elemento central el bajo nivel de ingreso real, reflejo de la baja productividad. Los mecanismos para romper el círculo vicioso se encuentran en las relaciones de la especialización o del estímulo a la inversión con el tamaño de mercado o la demanda. Se trata de relaciones que se refieren a los mecanismos ya propuestos por Smith. Fue una propuesta que, junto a otras, sería calificada de fundamentalista del capital, debido a su insistencia en identificar los problemas de capital como el principal impedimento para el desarrollo económico de los países. Asimismo, Nurkse se mantuvo dentro de la interpretación más convencional de la economía en la controversia entre el crecimiento equilibrado y desequilibrado, al defender la necesidad de que, en el proceso de desarrollo económico, se mantuviera un equilibrio entre las principales variables de oferta y demanda.

Sin ánimo de querer agotar al lector, resulta importante completar la visión sobre los frenos al desarrollo con una perspectiva diacrónica, para lo que lo se ha confiado en [“Las etapas del crecimiento económico: un manifiesto no comunista” \(1960\)](#) de [Walt Whitman Rostow](#). Se trata de una propuesta que relacionó las principales variables económicas con aspectos sociales, políticos, legales, institucionales o culturales, con el fin de presentar tendencias del movimiento de la sociedad en su conjunto (Meier y Seers, 1986). También se distingue por la relevancia que da a la política (sobre todo en las primeras etapas de desarrollo), así como por la importancia que da al progreso técnico y la innovación en el crecimiento económico desde la revolución industrial.

A partir de estas consideraciones, propuso que una sociedad debía transitar por una serie de etapas: la sociedad tradicional, las condiciones de despegue, el despegue, la madurez y el consumo de masas. Para nuestro objetivo, es interesante observar que caracteriza la sociedad tradicional como precientífica, ya que no existe ningún sistema que permita aplicar los conocimientos a la esfera de la producción, lo que da lugar a unos flujos muy irregulares de progreso técnico e innovaciones. Además, se trata de sociedades con estructuras de producción agrarias y con estructuras sociales rígidas, lo que dificulta la introducción de cambios. De ahí que no resulte extraño que estén dominadas por el fatalismo.

En el siguiente estadio se asientan las condiciones de despegue de la sociedad, caracterizada por el aumento de la tasa de inversión durante el despegue, así como de la renta y el consumo per cápita. A todo ello se une la consolidación del crecimiento de sectores industriales (debido a su particular capacidad para producir transformaciones económicas) y un marco institucional que facilite estos fenómenos. A partir de ese punto, una sociedad debe pasar a la etapa de despegue económico, en la cual el crecimiento económico es autostenido y continúa el aumento del peso del sector industrial. En la etapa de madurez se produce la reducción del peso de la industria debido a la expansión de los servicios, lo que conduce a la etapa del consumo de masas.

El debate de mayor interés y calado sobre esta propuesta se encontró en la ruptura de los obstáculos al desarrollo en la sociedad tradicional y en la identificación de los procesos que tenían lugar en las condiciones de despegue (Meier, 1986). A este respecto, se pidió una mayor formalización de los mecanismos económicos y una mejor identificación de la relación de éstos con otros procesos y factores. Sin embargo, Rostow consideraba que eran cuestiones el algún punto sin solución, dada la complejidad de las interacciones y los cambios en empresarios, instituciones, trabajadores o mentalidades, entre otros factores. Además, se criticó el determinismo de los estadios, así como la identificación de la sociedad tradicional con la sociedad europea feudal. Por último, no atiende a los obstáculos externos para el desarrollo económico de los países colonizados, algo que veremos a continuación.

4.2.2 Los impedimentos externos

La literatura del desarrollo suele recoger dentro de los obstáculos externos todo aquello relacionado con los efectos del colonialismo. Se trata de un punto de vista que concentra su atención en el colonialismo europeo de los siglos XIX y XX, de manera que su caracterización está vinculada a las experiencias de África, Asia y el Índico.

A partir de estas experiencias, es posible indicar caídas en las poblaciones autóctonas y migraciones tanto forzosas como voluntarias y privilegiadas. A todo ello se hay que unir los efectos sobre la educación y la cualificación de la población, en cuanto aparecen sesgos y limitaciones sobre los sistemas educativos (Berzosa *et al*, 1996). También es posible observar exacciones impositivas para mantener el orden colonial, así como discrecionalidad en la localización del capital y limitaciones a la transferencia de tecnología. A todo ello, hay que sumar los efectos de los [Términos de Intercambio](#) (que fueron positivos para las colonias desde el siglo XVIII hasta 1870) y las limitaciones sobre las decisiones y la capacidad de desarrollo provocadas por los créditos y las deudas externas.

Vídeo 1 Términos de intercambio



Fuente: CEPAL

Los problemas de estas estilizaciones se encuentran en la heterogeneidad y complejidad de las experiencias coloniales de los países. También en la necesidad de evaluar el contexto imperial en el que tuvieron lugar, lo que solo es posible a partir del examen histórico.

4.2.3 Las soluciones orientadas al interior

La búsqueda de soluciones al atraso económico consiguió revelar algunos factores y relaciones críticas en los procesos de cambio estructural y desarrollo. A continuación, veremos las novedades que introdujo a este respecto [Rosenstein-Rodan](#) en "[Problemas de industrialización de este y sureste de Europa](#)" (1943), con su estrategia de *Big Push*.

La primera de las novedades es la del desempleo encubierto o subempleo disfrazado. Con ese término nos referimos a trabajos, fundamentalmente agrarios, mal remunerados o sin remuneración alguna en actividades de subsistencia. De una forma intuitiva, se pueden relacionar con situaciones de falta de empleo que llevan a las personas a buscar cualquier tipo de ocupación, aunque sea en actividades con rendimientos muy bajos. Se trata, por tanto, de casos en los que no tiene mucho sentido hablar de la eficiencia o la racionalidad económicas que se derivan de los mercados de trabajo. Aunque sus contemporáneos consideraron que era un fenómeno marginal en los países en desarrollo, [Arthur Lewis](#) y [Rosenstein-Rodan](#) lo utilizaron para indicar el exceso de población agraria (Meier, 1986), el cual consideraban una fuente de desarrollo.

La segunda novedad se encuentra en las externalidades, que se puede definir de manera general como aquel impacto que tiene una actividad económica

sin quedar recogido en la transacción realizada. Desde la óptica de los derechos de propiedad surgen ante una definición incompleta de los mismos, lo cual impide que los contratos de compraventa cubran todos los efectos que se producen. Si se observa desde el punto de vista de los costes y los beneficios, para una empresa aparecen cuando los efectos de las transacciones no son recogidos de forma completa en los cálculos de costes y precios. Para una persona física, surge en el caso de que los efectos de una decisión económica en términos de coste y beneficio no se reflejen completamente en los precios. Por último, para el sector público aparece si los costes y beneficios privados son diferentes a los sociales.

Aunque las externalidades ya fueron observadas por [Alfred Marshall](#), Rosenstein-Rodan les dio mayor importancia y [Tibor Scitovsky](#) las presentó con claridad en "[Dos conceptos de economías externas](#)" (1954). A partir de estos trabajos, es posible diferenciar dos tipos de externalidades: tecnológicas y pecuniarias o de capital. Las primeras están relacionadas con la imposibilidad de la apropiación, mientras que las segundas lo están con la indivisibilidad de las inversiones y la demanda.

La tercera novedad se refiere a la necesidad de desarrollar la infraestructura social o el capital social fijo con anterioridad al conjunto de inversiones privadas (Meier y Seers, 1986). Por una parte, debido a que su indivisibilidad impide que la iniciativa privada lo lleve a cabo en el momento necesario. Por otra, debido a que la existencia de infraestructuras permite que las empresas se aprovechen de externalidades que tienen su origen en la indivisibilidad de dicha inversión.

A partir de estos elementos, se propuso la estrategia del *Big Push*: un amplio programa de inversiones simultáneas capaces de crear una demanda recíproca entre ellos, que permiten ampliar los esquemas de demanda de cada proyecto hasta hacerlo rentable y desarrollar las capacidades ocultas de las economías en desarrollo. La idea que sustentaba el *Big Push* es que un programa de desarrollo debe tener una escala mínima de operaciones para poder tener éxito. Dicho programa se dirige a llevar las inversiones de capital en cantidad suficiente a las áreas con desempleo encubierto, de forma que se puedan aprovechar las externalidades que caracterizan a los procesos de industrialización.

¿Dónde se pueden obtener los recursos para realizar semejante programa? El capital del exterior, mientras que el trabajo del desempleo encubierto existente en la agricultura. A todo ello hay que añadir el desarrollo de las infraestructuras sociales, de manera que la combinación de todo ello conlleva la aparición de externalidades, en particular de capital. Dichas externalidades surgen en la producción por la necesidad de alcanzar un tamaño mínimo de operación, debido a la indivisibilidad de materias primas, procesos o productos. También

aparecen indivisibilidades en la demanda, en cuanto existe una dependencia entre un conjunto de proyectos de inversión. A partir de todo ello, es posible hablar de complementariedad tanto desde la oferta como desde la demanda, entendida como el impacto que tiene la actividad de una empresa y que conduce a la expansión del esquema de demanda de otra. Como resultado, proyectos de inversión que no resultan rentables de forma individual, sí lo serán al desarrollarse junto a un gran conjunto de inversiones. De esta forma, se producen rendimientos crecientes a escala en las actividades que aprovechan las externalidades y complementariedades, se alcanzan efectos multiplicadores del capital sobre la producción y el sistema económico adquiere una dinámica propia que conduce al crecimiento.

4.2.4 Las soluciones orientadas al exterior

Por su parte, la posibilidad de alcanzar una senda de desarrollo económico basada en el comercio internacional, encontró sus argumentos en la literatura favorable a la apertura y la integración comercial. Aunque estos puntos de vista son examinados de forma pormenorizada en otro capítulo, conviene reseñar las posturas básicas a este respecto.

Desde el punto de vista de Adam Smith, cada país debe especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes y servicios en los que presenta [ventajas absolutas](#). Es decir, en aquellos que es capaz de producir con una mayor eficiencia en términos de costes. Además, debe importar aquello que produce de una forma menos eficiente, de forma que el conjunto de la economía mundial aumenta su producción. Este planteamiento fue superado por la teoría de las [ventajas comparativas](#) de [David Ricardo](#), que atiende a la relación de costes de producción entre los distintos productos de cada una de las economías. Según la misma, cada país se debe especializar en la producción de aquellos bienes que produzca a unos precios relativos internos inferiores. De esta forma, cada país alcanza posiciones de consumo superiores a las que llega si no participa en el comercio. La evolución de la teoría ricardiana conduce al [teorema Heckscher-Ohlin](#), según el cual es la abundancia relativa del factor productivo utilizado de forma intensiva en la producción de un bien o servicio, lo que determina las ventajas en ese producto y por tanto, la especialización comercial del país.

Como resultado, la literatura relacionada con las teorías mencionadas destaca las ganancias de la integración comercial para los países en desarrollo. Entre esos beneficios se cuenta todo lo relacionado con las ventajas comparativas (Krueger, 2010), la eliminación de tendencias monopolistas en las economías internas, la disponibilidad de proveedores más eficientes y competitivos, el aprendizaje y la transferencia tecnológica.

4.3 Propuestas posteriores sobre el desarrollo

A lo largo de los años sesenta, las teorías del desarrollo económico se movieron en torno al dualismo, introducido por Arthur Lewis en [“El desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra” \(1954\)](#). Dicho trabajo se interrogaba sobre la forma de alcanzar el desarrollo económico en una economía caracterizada por una oferta ilimitada de trabajo (aquella en la población es tan elevada con respecto al capital o los recursos naturales que la productividad marginal del trabajo es cero). Se trata de un supuesto alejado de la economía convencional, pero muy cercano a la realidad de los países en desarrollo, que se relaciona con desempleo encubierto, fundamentalmente agrario.

Con el fin de revelar la dinámica económica que se produce, establece una dicotomía entre dos sectores. El sector capitalista corresponde a la parte de la economía que reinvierte parte de los beneficios en la propia actividad y paga por utilizar el capital a los capitalistas. El resto de actividades económicas se identifican con el sector de subsistencia. Como puede imaginar el lector, la producción por empleado del primero es mucho mayor que la del segundo.

A partir de estas condiciones, la primera cuestión que se plantea es que mano de obra está dispuesto a absorber el sector capitalista. Con una mano de obra ilimitada, el capital debería contratar trabajadores hasta que la productividad marginal del capital sea cero. Eso no sucede por qué no hay oferta de trabajo sin salario, de forma que como mínimo se pide el salario de subsistencia. Por tanto, el capital contrata trabajadores hasta el punto en que la productividad marginal del trabajo es igual al salario de subsistencia.

Desde ese punto, la expansión económica y la ampliación del sector capitalista en la economía se debe a la reinversión de parte de los beneficios en nuevo capital fijo. Esto conduce a una ampliación del sector capitalista y a un aumento de los beneficios, lo que a su vez lleva a una mayor reinversión, de forma que el proceso no se detendrá hasta que se absorba todo el exceso de mano de obra. En este contexto, no se considera necesario diferenciar capital y progreso técnico (ya que operan en el mismo sentido y apoyan la ampliación del sector capitalista) y no se espera una reducción de la tasa de rentabilidad del capital.

A la luz de lo expuesto, para Lewis la cuestión central es comprender como una economía pasa de ahorrar e invertir un 5% de la renta nacional a un 15%. La razón es la rápida acumulación de capital, ya que permite que el ahorro aumente más que proporcionalmente que la renta nacional debido a que la distribución de ingresos se mueve en favor de los ahorradores.

Con la sofisticación de los modelos de economía dual, se profundizó en las relaciones de la industria con la agricultura, las cuales llevaron a que este último sector tomara más protagonismo (Nissanke y Ocampo, 2020). Así fue como se reveló que la modernización del sector agrario en los primeros estadios de desarrollo permitía mejorar su papel como oferente de recursos y ampliaba las formas en las que podía contribuir al desarrollo económico de manera activa.

El segundo debate que dominó en los años sesenta fue la cuestión del crecimiento equilibrado y desequilibrado. Tanto Rosenstein-Rodan como Nurkse o Scitovsky mantenían la necesidad de que el proceso de crecimiento mantuviera un cierto equilibrio entre las esferas de oferta y demanda, lo que implica que las variables tuvieran una evolución acompasada. Como los argumentos sobre el crecimiento equilibrado no fueron compartidos por todos, surgió un debate sobre el crecimiento equilibrado y desequilibrado, que resucitó algunos mitos relacionados con la [Ley de Say](#). A este respecto, se entiende como crecimiento equilibrado aquel del que se espera un crecimiento proporcional de todos los sectores o que guarda una proporción en el crecimiento que se produce entre los mismos (Streeten, 1962). También aquel que pretende una inversión simultánea en un conjunto de industrias de acuerdo a las estructuras de demanda de los consumidores y de las empresas con respecto a los productos intermedios y las materias primas.

Para los críticos, los argumentos para defender el equilibrio en el crecimiento implican ejercicios de estática comparativa, que comparan las situaciones inicial y final de crecimiento equilibrado en un episodio de desarrollo. Por contraste, Hirschman (1958) considera que a lo largo de un episodio de desarrollo se producen desplazamientos y progresos asimétricos entre actividades, sectores y empresas. En tanto que la actividad y demanda que captan los sectores sea superior a lo esperado, existen posibilidades para progresos posteriores de otros sectores, lo que permite la inducción de inversiones. A partir de esa posición, se propuso que la senda de desarrollo económico se caracterizara por una serie de secuencias en desequilibrio. De esta forma, en cada secuencia las actividades, sectores e industrias podrían aprovechar las externalidades de la expansión previa y a su vez, crear externalidades que podrían ser explotadas por otros.

Con este objetivo, Hirschman (1958) identificó los sectores en los que debía concentrarse la inversión con aquellos que eran capaces de desarrollar más complementariedades y externalidades. Puesto que las complementariedades se relacionan con situaciones en las que la demanda de un producto requiere del aumento de la demanda de otro, identificó los sectores estratégicos desde la demanda en los sectores productivos. A partir de todo ello, se puede definir un

eslabonamiento hacia atrás como la demanda, por parte de una actividad, de todas actividades que quedan detrás de ella en la cadena productiva. Por su parte un eslabonamiento hacia delante se relaciona con lo demandada que es una actividad por parte de las actividades que quedan delante de ella en la cadena productiva. Como resultado, los sectores estratégicos son aquellos que presentan unos elevados eslabonamientos hacia delante y hacia atrás.

La propuesta sobre el desequilibrio no se recibió de una forma cómoda por parte de la economía convencional, aunque tuvo una gran audiencia entre los países en desarrollo. Sin embargo, sus prácticas se distanciaron mucho de lo propuesto por Hirschman. En cualquier caso, los resultados estuvieron sujetos a la compatibilidad de la propuesta con el comercio internacional y a la importancia que tuvieran los bienes comercializables.

En la década de los años setenta, la orientación de los estudios pasó del desarrollo económico a la economía del desarrollo. Años antes, ya se había producido una crítica al fundamentalismo del capital, en cuanto la concentración de las explicaciones en los problemas de capital señalaba un elemento importante del desarrollo económico, pero no único. Como consecuencia, con el tiempo aparecieron nuevos aspectos a tener en cuenta. De esta forma, el progreso técnico dejó de tratarse como incorporado al capital y empezaron a cobrar importancia cuestiones como la transferencia tecnológica o la absorción de capacidades.

Tras la apertura a otras explicaciones, se puso en cuestión el PIB como medida del desarrollo, debido a los problemas que se presentaban en torno al subempleo, la desigualdad de la renta, la pobreza, el despoblamiento rural o las restricciones externas (Nissanke y Ocampo, 2020). Con estas cuestiones, la forma de entender el proceso de desarrollo se abrió al alivio de la pobreza y se empezó a prestar mayor atención al desarrollo rural, a la economía sumergida y a la migración rural a las ciudades. Esto dio paso a la percepción del desarrollo como un proceso dinámico y multidimensional, que combina aspectos económicos y no económicos, fruto de cual se plantearon soluciones en torno a la redistribución y la cobertura de las necesidades básicas.

4.4 La vuelta de la economía convencional

A inicios de la década de los años ochenta, el Banco Mundial rompió con los postulados que habían mantenido en las décadas anteriores y adoptó un enfoque convencional ante la crisis provocada por el endeudamiento en los países en desarrollo. La nueva ortodoxia (caracterizada por las críticas a la intervención y el proteccionismo), priorizó el ajuste y la estabilización de la Balanza de Pagos y del sector público, como condición necesaria del crecimiento y

el alivio a la pobreza. Atrás quedaban las propuestas de desarrollo económico y surgía un nuevo periodo, dominado por la nueva ortodoxia económica y las políticas favorables al mercado.

Este enfoque se reafirmó en dos pilares: el crecimiento endógeno y el crecimiento guiado por las exportaciones. El primero estaba vinculado a estudios como los de [Paul Romer](#) ("[Retornos crecientes y crecimiento de largo plazo](#)", de 1986) o Robert E. Lucas ("[On the Mechanics of Economic Development](#)", de 1988). Estos autores consiguieron hacer parcialmente endógenos procesos relacionados con el progreso técnico, el cambio tecnológico, la investigación y el desarrollo o la formación del capital humano, lo que permitió romper el estado estacionario. De esta forma, la literatura del crecimiento se abrió a las economías de escala, las externalidades, los derrames y el aprendizaje. Pese a su éxito, buena parte de esos procesos ya eran reconocidos por los modelos de desarrollo y los resultados empíricos se mostraron menos concluyentes de lo que sus defensores habrían deseado. El segundo pilar estaba compuesto por la literatura sobre el crecimiento guiado por las exportaciones. Gracias a ella, las tradicionales posiciones de los defensores del comercio se ampliaron con argumentos en torno a las economías de escala, la difusión del progreso técnico o el cambio tecnológico. Como resultado, se difundió una visión del crecimiento económico favorable al mercado, basada en las ganancias de la integración en la economía mundial y en las innovaciones y el progreso técnico.

A los elementos anteriores, en los años 90 se incorporó una nueva perspectiva sobre las instituciones económicas (Nissanke y Ocampo, 2020). Basada en los derechos de propiedad, partía de los estudios de [Ronald Coase](#) sobre los costes de transacción para explicar la existencia de instituciones económicas. A partir de ella autores como [Douglass North](#) profundizaron sobre el papel que jugaban las instituciones económicas con relación al proceso de desarrollo.

Desde entonces, las mejoras difundidas por la economía convencional han venido de la microeconomía experimental dirigida al alivio de la pobreza. Este enfoque, desarrollado por [Esther Duflo](#) y otros autores, utiliza experimentos controlados para verificar sus hipótesis, lo cual no es admitido por toda la disciplina. Sin embargo, estas innovaciones metodológicas no ocultan un marco teórico heredado de la economía convencional.

Vídeo 2
Una visión actual sobre el
desarrollo económico, de Ha-Joon Chang



Fuente: Darwin College, University of Cambridge

5. Las estrategias

Las posturas teóricas de posguerra formaron el sustento de las dos estrategias de desarrollo económico más difundidas entre inicios de los años cincuenta y de los años ochenta. La primera que se expondrá es la de la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) y se orienta a encontrar las soluciones a los problemas de desarrollo económico en el interior de las economías. La segunda que se presenta es la Orientación Exportadora (OE) y está relacionada con las soluciones basadas en la integración comercial. En tercer lugar, se comentará la evolución de las estrategias desde entonces.

A este respecto, conviene hacer dos puntualizaciones. En primer lugar, los programas de sustitución de importaciones o los vinculados de forma directa con el crecimiento desequilibrado se desarrollaron entre la guerra de Corea y mediados de la década de los años sesenta, ya que los desequilibrios en las balanzas de pagos desaconsejaron su aplicación. Como consecuencia, posteriormente se aplicaron estrategias de desarrollo económico mixtas (salvo en algunos casos excepcionales como los de México y Venezuela), pese a lo cual continuó su identificación con la ISI (Bértola y Ocampo, 2013). En segundo lugar, la OE original está vinculada a las experiencias de los países asiáticos de reciente industrialización, también conocidos como tigres asiáticos. Por tanto, el contexto del comercio internacional al que se refieren es distinto del surgido a partir de 1990 y del vinculado al crecimiento guiado por las exportaciones.

5.1 La industrialización por Sustitución de Importaciones

Desde fines de los años cuarenta del siglo xx se promovieron políticas de industrialización interna acelerada, conocidas como políticas de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI). Dichas políticas se pueden definir como estrategias de desarrollo industrial por las cuales se reduce la importación de manufacturas que pasan a ser producidas en el interior, para lo cual utilizan instrumentos de protección comercial que encarecen los precios relativos de las importaciones.

Se trata de una estrategia caracterizada por utilizar argumentos sobre el desarrollo basados en las fuerzas económicas internas, por mostrarse favorable a la industrialización de los países en desarrollo y por conceder un amplio margen a la actuación al sector público (Lucena, 2016). Por tanto y de una forma resumida, se puede decir que es una política que confía en el dinamismo de la demanda interna, en el respaldo público a la inversión y en la protección industrial.

La ISI tenía como objetivo mejorar el patrón de productividad y de acumulación de capital, por medio de la explotación de economías de escala y externalidades, apoyadas en las actividades industriales, la reducción del subempleo, la incorporación del progreso técnico y la explotación de los mercados internos. Con este fin, se utilizaron instrumentos de política comercial, sectorial y tecnológica. Entre los primeros se incluyeron cuotas, tarifas, licencias previas o prohibiciones, además de políticas de tipo de cambio. Para fomentar las actividades industriales se facilitó su financiación y se intervino en el capital por medio de bancos de desarrollo, a la vez que se usaron subvenciones directas e incentivos fiscales. Por último, en el ámbito de la política científica y tecnológica se impulsaron centros de investigación, laboratorios y departamentos dirigidos a la investigación y el desarrollo en empresas y organismos públicos.

A partir de todos estos elementos, se esperaba conseguir que la protección comercial encareciera los bienes importados hasta el punto en que los proyectos industriales fueran viables. También que la competencia internacional fuera desplazada por parte de la actividad interior. Además, se pretendía la demanda interna se dirigiera de forma prioritaria al consumo de los bienes manufacturados en el interior.

Esta política mostró dos limitaciones. La primera procedía del plano interno y se refería a la relación entre la dinamicidad de la demanda y la evolución de los salarios. Como los proyectos industriales partían de unas estructuras de costes superiores a las de las empresas que lideraban el comercio internacional, para que pudieran converger a los precios internacionales era necesario

que contuvieran sus costes, como los salariales. Esto chocaba con la confianza depositada en la dinamicidad de la demanda, basada en el aumento de los salarios. La segunda limitación se encontraba en la sobrecarga de la balanza de pagos. Las importaciones de maquinaria, por ejemplo, se pagaban con divisas procedentes de las exportaciones tradicionales, ya que las manufacturas no eran competitivas en los mercados internacionales. Como resultado, el éxito de los proyectos se traducía en un aumento de las importaciones de maquinaria, lo que se unía a otras sobrecargas que daban lugar a colapsos de la balanza.

Entre los resultados positivos de estas políticas se encuentran las mejoras de la productividad y el aumento de las actividades industriales. No es posible mantener lo mismo con respecto al desarrollo de capacidades tecnológicas, ya que no consiguió reducir la brecha tecnológica. En cualquier caso, las críticas se concentraron en los sesgos sectoriales, los problemas creados por la protección y los desequilibrios macroeconómicos. Con respecto a la primera cuestión, se criticó el sesgo contra determinados sectores, en particular contra aquellos intensivos en mano de obra debido al apoyo a las importaciones de capital. Asimismo, se consideró que la protección impidió aprovechar la dinámica comercial y alejaba las economías de sus ventajas comparativas. A todo ello se añadía la irracionalidad de los esquemas, que superponían unas capas de protección sobre otras, que además se extendían en el tiempo sin criterios claros. Por último, en torno a los desequilibrios macroeconómicos, se criticó el efecto de la sobrevaluación de los tipos de cambio y la sobrecarga de responsabilidades del estado y de la balanza de pagos.

5.2 La Orientación Exportadora

A partir de los años cincuenta del siglo xx, en países como Japón se empezó a experimentar con políticas de industrialización guiadas por la exportación. Como resultado, se comenzó a hablar de Países de Reciente Industrialización (NIC, según sus siglas en inglés) o de tigres asiáticos, para referirse a Corea del Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán. En todos ellos se aplicó una Orientación Exportadora (OE), una estrategia industrial basada en la promoción de las exportaciones mediante subvenciones y otras medidas de apoyo, que tiene por objetivo la mejora de la balanza de pagos y que suele venir acompañada de una política de atracción de inversiones.

La OE se caracterizó por estar basada en la apertura económica mediante la promoción tanto de las exportaciones como de las inversiones. Además, se trataba de una política dirigida al desarrollo industrial y que ofrecía un importante papel al sector público, como era habitual en los diseños de políticas de desarrollo de la posguerra.

El objetivo de la OE es utilizar la apertura económica como palanca de desarrollo económico, lo que implicaba dirigir la producción industrial hacia los mercados internacionales con una demanda más dinámica y conseguir que los costes de las empresas convergieran a los de la competencia internacional. Los argumentos que indicaban las ganancias de la apertura se referían a la flexibilización de la restricción de divisas, la ampliación del capital y la transferencia tecnológica, entre otros aspectos. Para cumplir con su fin, la OE utilizaba instrumentos comerciales de promoción de las exportaciones, como tipos de cambio devaluados, avales públicos, subsidios y facilidades de financiación a las exportaciones. También se aplicaron instrumentos de promoción de la actividad a sectores estratégicos, como las facilidades de financiación e inversión pública a través de bancos, los coeficientes de inversión obligatoria de los beneficios empresariales en los sectores estratégicos, las subvenciones a la producción, las desgravaciones en la imposición o a la importación de bienes de capital, entre otros.

Por medio de la aplicación de la OE se esperaba que las economías pudieran construir ventajas comparativas dinámicas. También atraer capital exterior, que incorporara ventajas tecnológicas y comerciales. A todo ello se unía la necesidad de que se produjera una transferencia tecnológica.

Cómo estrategia de desarrollo se enfrentaba a dos restricciones relevantes. La primera de ellas provenía de la posibilidad de que se creara un fenómeno de dualidad en la economía. En función del mismo, aparecía un grupo de actividades con mano de obra, capital, tecnología y productividad equiparables a las de los mercados internacionales; mientras que el resto de la economía se mantenía vinculado a actividades de subsistencia, con mano de obra poco cualificada, escasez de capital, desarrollos tecnológicos deficientes y baja productividad. El problema se encontraba en que estos dos tipos de actividades no se relacionaran, de forma que la economía en su conjunto no se beneficiara de los derrames y arrastres que podía promover un sector industrial de exportación. La segunda estaba relacionada con la competencia por parte de otros países, ya que las ganancias a las que da lugar esta política dependen del número de países que practiquen las políticas comerciales agresivas que caracterizan a la OE.

Los resultados de la OE en los países que se alcanzó un desarrollo industrial significativo fueron positivos. Entre otros aspectos, se consiguió una base industrial con capacidades tecnológicas y mejor equilibrio macroeconómico. Sin embargo, las relaciones entre la apertura comercial y el crecimiento económico no disponen de un marco teórico consensuado en la disciplina, de forma que sus resultados han sido criticados tanto desde el plano teórico como empírico.

Video 3

La importancia de la política industrial en la actualidad, por Ha-Joon Chang



Fuente: New Economic Thinking.

5.3. Las estrategias posteriores

A fines de la década de los años setenta, el recurso al endeudamiento por parte de los países en desarrollo había aumentado, como consecuencia de la facilidad para obtener financiación, los bajos tipos de interés y el alto precio de las materias primas. Cuando en 1979 aumentaron los tipos de interés, también lo hicieron los costes del endeudamiento (financiado en intereses variables), lo que se sumó a las devaluaciones y la caída de los precios de las materias primas. Como resultado, se extendieron las moratorias de pago de los intereses de la deuda externa y las peticiones de asistencia financiera al Fondo Monetario Internacional (FMI). La entidad empezó a condicionar la concesión de los créditos a la aplicación de severos programas de ajuste y estabilización. De esta forma, se empezaron a aplicar los ajustes estructurales, guiados por la nueva política del FMI.

Los programas de ajuste estructural se construyeron de acuerdo con las propuestas de la nueva ortodoxia, basada en el monetarismo de [Milton Friedman](#) y en las críticas de la marea neoclásica al intervencionismo y la protección. El fin era alcanzar la racionalidad económica tal y como la entendía la nueva política, de forma que el desarrollo y la aceleración del crecimiento, debían producirse a través de las respuestas racionales por parte de los agentes económicos a los incentivos y oportunidades reveladas por los mercados. Entre los objetivos se encontraban:

- La austeridad fiscal
- La privatización

- La liberalización comercial
- La devaluación monetaria
- La desregulación

Independientemente de la mejor o peor justificación teórica de cada uno de los objetivos, su logro debía introducir racionalidad en la actividad económica, de forma que los perdedores de los ajustes dispondrían de mejores expectativas una vez se alcanzara la estabilización. Sin embargo, las experiencias de los países con los ajustes estructurales no resultaron positivas. En el caso de América Latina, los programas de ajuste del FMI y el plan Baker de 1985 no consiguieron sus objetivos, por lo que hubo que esperar al segundo plan Baker de 1987 y al plan Brady de 1989 para conseguir reducir el endeudamiento, a través de programas de canje y recompra de deuda, a los que se unieron emisiones de bonos a bajo tipo de interés y otros instrumentos. Como resultado, la renta per cápita de los países de América Latina en 1990 era inferior a la de 1978 y los diez años de aplicación de políticas de ajuste estructural pasaron a ser conocidos como la década perdida de América Latina.

En conjunto, la aplicación de los programas de ajuste estructural reveló que los obstáculos al correcto funcionamiento de los mercados eran mayores y más complejos de los que se esperaba. Esto no impidió que se mantuviera la confianza en que la libre interacción de los agentes económicos, daría lugar a unos mercados autorregulados de una forma natural. De ahí que, a principios de los años 90, se aplicaran las políticas de *Big Bang* o terapias de choque en los países del antiguo bloque del este. Tampoco los resultados acompañaron esta vez, de forma que la estabilización no se alcanzó en la región hasta la segunda mitad de la década.

A partir de los decepcionantes resultados de la década de los años 80, las posiciones sobre las reformas que los organismos internacionales exigían a los países latinoamericanos se moderaron. Estas fueron recopiladas por parte de John Williamson en lo que se conoció como el [Consenso de Washington](#). Este conjunto de medidas no dejaba de mantener la necesidad de alcanzar una estabilidad macroeconómica, como condición necesaria para alcanzar el desarrollo y el alivio de la pobreza. Sin embargo, ya no pretendía la aparición de los mercados por generación espontánea y suponía una reflexión en torno a la construcción de la racionalidad económica. Quizá el mayor avance con respecto a los programas de ajuste estructural se encuentra en que no era un esquema normativo con objetivos, sino una recopilación de aspectos deseables en torno a los que construir consensos de política económica. En cualquier caso, hay que reconocer que no todas las políticas económicas alcanzaron el consenso. Dichas políticas eran:

- Disciplina presupuestaria
- Racionalización del gasto público
- Reforma tributaria
- Liberalización financiera
- Tipos de cambio
- Liberalización comercial
- Inversión Extranjera Directa
- Privatización
- Desregulación
- Derechos de propiedad

El consenso de Washington consiguió promover una preocupación por la estabilidad de los equilibrios macroeconómicos, pero el coste social resultó inmanejable en muchos casos. A esto se unieron unos crecimientos débiles y volátiles, por parte de los países en desarrollo, a lo largo de la década de los años 90 del siglo xx. Como resultado, se flexibilizaron las medidas y se pasó a hablar de un posconsenso.

Video 4

Los efectos del Consenso de Washington y la liberalización de la cuenta de capitales, por David Lubin



Fuente: London Business School.

Si las posturas sobre el consenso no fueron unánimes, menos lo serían las políticas de reforma de segunda y tercera generación, dirigidas a las instituciones. En ellas se mezclan aspectos relacionados con los derechos de propiedad con costes de transacción, con el fin de promover cambios institucionales que tienen por objetivo construir instituciones económicas que promuevan la racionalidad y la eficiencia económicas.

Este era el panorama en que se movía el mundo de los países en desarrollo hasta que la Gran Recesión y la caída de los precios de las materias primas y los productos energéticos obligaron a realizar fuertes ajustes macroeconómicos, que han sido muy contestados.

6. Conclusiones

Dadas las confusiones que se presentan en torno al desarrollo, lo más adecuado es partir de las diferencias de producto y población de los países en términos seculares. A partir de ellas, es posible relacionar la gran divergencia entre los países con la aceleración del crecimiento promovida por la industrialización.

Las razones por la que se producen esas diferencias, pueden ser interpretadas desde los esquemas causales sobre el crecimiento económico. Ahora bien, estas referencias en torno a la causalidad y contabilidad del crecimiento no deben llevar a confundirlo con el desarrollo, con el que mantiene fuerte relación. Si se elige como medida del desarrollo la esperanza de vida, es posible cuestionar la conexión directa entre prosperidad material y bienestar. De ahí que se evalúe la calidad de vida por la capacidad para hacer y conseguir cosas, cuyo logro dependerá de la posesión y uso de bienes públicos y privados. Estos aspectos son medidos a través del Índice de Desarrollo Humano, que evalúa el desempeño en los ámbitos de salud, educación y calidad de vida.

Ahora bien, ¿que han pensado los economistas acerca de este fenómeno? Si fijamos nuestra atención en Smith, el crecimiento económico queda caracterizado por el aumento del tamaño del mercado, que conduce a la especialización y a un aumento de la productividad. En el caso de Malthus, el problema se encuentra en el aumento de población debido al crecimiento económico, que conduce a la crisis alimentaria y la miseria masiva.

Desde el planteamiento de los economistas clásicos, la cuestión del crecimiento cayó en el olvido hasta el surgimiento de la teoría del desarrollo. En torno a ella Nurkse observó los círculos viciosos de la pobreza y Rostow propuso una serie de etapas de desarrollo. Para romper esta situación desde dentro, Rosenstein-Rodan, abogó por un amplio programa de inversiones que fuera capaz de romper los cuellos de botella, el *big push*; mientras que los argumentos sobre el comercio avalaron la búsqueda de salidas en el exterior. Los planteamientos posteriores se centraron en el dualismo y en la controversia del crecimiento desequilibrado. En cualquier caso, estas teorías fueron marginadas por posturas más convencionales, que se apoyaron en las teorías sobre el crecimiento endógeno, las ganancias del comercio y la nueva economía institucional.

En el plano de las estrategias sobre el desarrollo, el periodo de la industrialización dirigida por el estado estuvo dominado por la Industrialización por Sustitución de Importaciones y por la Orientación Exportadora. Con la irrupción de las posiciones favorables al mercado, las antiguas estrategias fueron sustituidas por las políticas de ajuste estructural y del consenso de Washington, a las que se sumaron más tarde las políticas de reforma institucional.

Bibliografía complementaria para el estudio

Equipo CORE (2020). [La economía. Economía para un mundo en transformación](#). Coreecon.

Meier, G. M. y Stiglitz, J. E. (editores), (2002). [Fronteras de la economía del desarrollo. El futuro en perspectiva](#). Banco Mundial y Alfaomega, Bogotá..

Ocampo, J. A. (editor) (2004). [El desarrollo económico en los albores del siglo XXI](#). Naciones Unidas y Alfaomega, Bogotá.

Repasando lo aprendido

Preguntas tipo test:

1. América Latina ha seguido un patrón de acumulación de producto y población similar al de:

- a. Los Retoños Occidentales
- b. Europa
- c. Asia
- d. Ninguno de los anteriores

2. ¿Qué fórmula corresponde a la de la Tasa de Crecimiento Medio Anual Acumulado?

- a. $TCMA\ PIB = \left(\frac{PIB\ tn}{PIB\ ts}\right)^{(tn-ts)} - 1$
- b. $TCMA\ PIB = \left(\frac{PIB\ tn}{PIB\ ts}\right)^{\left(\frac{1}{(tn-ts)}\right)}$
- c. $TCMA\ PIB = \left(\frac{PIB\ tn}{PIB\ ts}\right)^{\left(\frac{1}{(tn-ts)}\right)} - 1$
- d. $TCMA\ PIB = \left(\frac{PIB\ ts}{PIB\ tn}\right)^{\left(\frac{1}{(tn-ts)}\right)} - 1$

3. Las instituciones son

- a. Un factor próximo de crecimiento.

- b. Un factor de crecimiento para Maddison y para Rodrik.
- c. Un factor de crecimiento para Maddison, pero no para Rodrik.
- d. No se considera que influyan en el crecimiento.

3. En la teoría del círculo vicioso de la pobreza

- a. La oferta de capital está regida por el estímulo a la inversión
- b. El elemento central es el bajo nivel de ingreso real, reflejo de la baja productividad
- c. La demanda de capital está regida por el deseo de ahorrar
- d. Solo la construcción del capital social permite romper el círculo de la pobreza

4. Señale la afirmación correcta

- a. La Sustitución de Importaciones (SI) afirmó que había posibilidades del desarrollo económico en la agricultura y los servicios.
- b. todas las respuestas son correctas.
- c. La Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) y la Orientación Exportadora (OE) coincidieron en poner la industria en el centro de las estrategias.
- d. Los servicios han estado en el centro de las estrategias de desarrollo de la Orientación Exportadora (OE).

Preguntas de verdadero o falso

1. Los Retoños Occidentales se caracterizan por haber tenido, entre 1820 y 2008, las mayores tasas de crecimiento de producto, pero no de población.
2. El proceso del desarrollo económico no se puede abstraer de la expansión de la disponibilidad de alimentos, ropa, vivienda, salud o educación; aspectos que no son materia de estudio del crecimiento económico.
3. El "Crecimiento Equilibrado" enfatiza la importancia de una difusión sincronizada y simultánea de capital físico en todos los sectores la industria.
4. La Orientación Exportadora evitaba la intervención del estado en los procesos de industrialización.
5. Según el Consenso de Washington, se recomendaba mantener un tipo de cambio competitivo.

Bibliografía

- Berzosa, C. ; Bustelo, P.; y Iglesia, J. (1996). Estructura económica mundial. Síntesis, Madrid.
- Bustelo, P. (1999). Teorías contemporáneas del desarrollo económico. Sintesis, Madrid.
- Goldstone, J. (2002): Efflorescences and Economic Growth in World History: Rethinking the "Rise of the West" and the Industrial Revolution. Journal of World History, 13(2), 323-389.
- Hirschman, A. O. (1958). The strategy of economic development. Yale University Press, New Haven.

- Krueger, A. O. (2010). "Trade Liberalization and Growth In Developing Countries". En Siegfried, J. J. (editor). *Better lives through economics*. Harvard, Cambridge, 2010.
- Maddison, A (1991). *Historia del desarrollo capitalista. Sus fuerzas dinámicas: una visión comparada a largo plazo*. Ariel, Barcelona.
- Maddison, A. (2006). *The World Economy. Volumen 1: A Millennial Perspective; y Volumen 2: Historical Statistics*. Development Centre Studies, OECD Publishing, Paris.
- Meier, G. M. y Seers, D. (editores) (1986). *Los pioneros del desarrollo económico*. Banco Mundial y Tecnos, Madrid.
- Meier, G. M. y Stiglitz, J. E. (editores), (2002). *Fronteras de la economía del desarrollo. El futuro en perspectiva* Banco Mundial y Alfaomega, Bogotá.
- Nissanke, M. y Ocampo, J. A. (2020). *The Palgrave Handbook of Development Economics: Critical Reflections on Globalisation and Development*. Palgrave Macmillan, Switzerland.
- Rodrik, Dani (2003). "Introduction: What Do We Learn from the Country Narratives?". En Rodrik, D. (editor). *Search of Prosperity: Analytic Narratives on Economic Growth*. Princeton University Press, EE.UU.
- Rodrik, D. (2014). "The Past, Present and Future of Economic Growth". En Allen, F.; Behrman, JR.; Birdsall, N.; Fardoust, S.; Rodrik, D.; Steer, A.; y Subramanian, A.. *Toward a Better Global Economy*. Oxford University Press, Oxford. C 2.
- Sen, A. (1988). "The concept of development". En Chenery, H. y Srinivasan, T.N. (editores). *Handbook of development economics*, North Holland. Amsterdam. C 1.
- Streeten, P. (1962): *Crecimiento Desequilibrado*. *Desarrollo Económico*, 2(3), 67-97.
- Viñas Apaolaza, A., Pérez Ortiz, L. y Sánchez Díez, A. (2016): *Análisis del entorno económico Internacional: instrumentos y políticas*. Garceta.