

Víctor Herminio Palacio Muñoz
palkacios@hotmail.com

Profesor-Investigador del Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial (CIESTAAM) de la Universidad Autónoma Chapingo (UACH) en donde desempeñó el cargo de Coordinador del Posgrado en Problemas Económico-Agroindustriales. Ha impartido cursos en las escuelas de Economía de la UNAM, IPN, Puebla, Baja California, Chiapas y en el Posgrado de Guerrero.

Autor de diversas publicaciones entre las que destacan 17 libros, memorias y artículos científicos. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI)



Este libro está dedicado a dar cuenta a profundidad de la evolución del pensamiento en torno al desarrollo y al crecimiento económico desde una perspectiva "Macro". Sin embargo, no se enfatizan las implicaciones filosóficas que hacen explícita la parte activa del sujeto (utilidad, bienestar, funcionamiento, libertad), pero sí comprende lo que los economistas han denominado la economía del desarrollo y la teoría del crecimiento.

La revisión del pensamiento sobre desarrollo ayudará, por una parte, a identificar la naturaleza y complejidad del proceso de desarrollo y, de manera destacada los factores externos a las intervenciones estatales que influyen en el desempeño económico, entendiendo que las intervenciones de desarrollo no son el "desarrollo" en sí mismo, sino un medio para avanzar en lo que se considera la senda correcta; y de igual modo, a la interpretación, desde el pensamiento sobre desarrollo, de la eficacia o del rol que han tenido y tienen las propias intervenciones.

A partir de los cambios ocurridos a escala planetaria tanto en el ámbito experimental como en el de la teoría, el debate sobre el desarrollo se ha enriquecido con nuevas propuestas que acercan las ramificaciones de la teoría económica con el desarrollo humano -incluido el capital humano-, la acción colectiva -neoinstitucionalismo, capital social, economía civil- y la gestión de los recursos naturales.

ISBN: 978-607-12-0154-6



9 786071 201546



"Enseñar la explotación de la tierra no la del hombre"



LA SENDA DE LA TEORÍA DEL DESARROLLO Y EL CRECIMIENTO
Jesús Aguirre Valdez | José Luis Montesillo Cedillo | Víctor Herminio Palacio Muñoz

LA SENDA DE LA TEORÍA DEL *desarrollo* Y EL *crecimiento*



Jesús Aguirre Valdez
auvj54@yahoo.com.mx

Es graduado en Economía por la Universidad Autónoma de Coahuila, y en Derecho por la UNAM; Maestro en Economía del Desarrollo y Doctor en Problemas Económico Agroindustriales por la Universidad Autónoma Chapingo. Actualmente se desempeña como docente e investigador en la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

José Luis Montesillo Cedillo

jlmonte@prodigy.net.mx

Es Licenciado en Economía por la UNAM; Maestro en Ciencias Económicas por la UNAM y Doctor en Problemas Económico Agroindustriales por la Universidad Autónoma Chapingo. En el año 2000 recibió un reconocimiento por BANOBRAS debido a la originalidad en el tratamiento del tema: *cómo financiar el suministro del agua potable en México*; en septiembre de 2003 obtuvo el grado de doctor con mención honorífica. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores nivel uno. Actualmente se desempeña como profesor investigador de tiempo completo en el Centro de Estudios de la Universidad (CEU), de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMex).

Jesús Aguirre Valdez
José Luis Montesillo Cedillo
Víctor Herminio Palacio Muñoz

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA CHAPINGO

LA
SENDA DE LA
TEORÍA
DEL *desarrollo*
Y EL *crecimiento*

LA
SENDA DE LA
TEORÍA
DEL *desarrollo*
Y EL *crecimiento*

Jesús Aguirre Valdez
José Luis Montesillo Cedillo
Víctor Herminio Palacio Muñoz



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA CHAPINGO

Diseño de portada: Lucía Santos García

Primera edición en español, septiembre 2010

ISBN: 978-607-12-0154-6

D.R. © Universidad Autónoma Chapingo

km 38.5 carretera México-Texcoco,

Chapingo, Texcoco, Estado de México, C.P. 56230

Tel: 01(595)952-1532

Fax: 01(595)952-1607

Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas
de la Agroindustria y la Agricultura Mundial (CIESTAAM)
<http://www.ciestaam.edu.mx>

Impreso en México

La reproducción total o parcial de esta publicación, ya sea mediante fotocopias o cualquier otro medio, requiere la autorización por escrito del representante legal de la Universidad Autónoma Chapingo.

Datos de los autores

Jesús Aguirre Valdez

auvj54@yahoo.com.mx

Graduado en Economía por la Universidad Autónoma de Coahuila, y en Derecho por la UNAM; Maestro en Economía del Desarrollo y Doctor en Problemas Económico Agroindustriales por la Universidad Autónoma Chapingo. Actualmente se desempeña como docente e investigador en la Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM).

José Luis Montesillo Cedillo

jlmonte@prodigy.net.mx

Licenciado en Economía por la UNAM; Maestro en Ciencias Económicas por la UNAM y Doctor en Problemas Económico Agroindustriales por la Universidad Autónoma Chapingo. En el año 2000 recibió un reconocimiento por BANOBRAS debido a la originalidad en el tratamiento del tema: *Cómo financiar el suministro del agua potable en México*; en septiembre de 2003 obtuvo el grado de doctor, con mención honorífica. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores nivel uno. Actualmente se desempeña como profesor investigador de tiempo completo en el Centro de Estudios de la Universidad (CEU), de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEMex).

Víctor Herminio Palacio Muñoz

palkacios@hotmail.com

Profesor-Investigador del Centro de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas de la Agroindustria y la Agricultura Mundial (CIES-TAAM) de la Universidad Autónoma Chapingo (UACH) en donde desempeñó el cargo de Coordinador del Posgrado en Problemas Económico-Agroindustriales. Ha impartido cursos en las escuelas de Economía de la UNAM, IPN, Puebla, Baja California, Chiapas y en el Posgrado de Guerrero.

Autor de diversas publicaciones entre las que destacan 17 libros, memorias y artículos científicos. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores (SNI).

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA CHAPINGO

Dr. Aureliano Peña Lomelí

Rector

Dr. Marcos Portillo Vázquez

Director General Académico

Dr. Héctor Lozoya Saldaña

Director General de Investigación y Posgrado

M.I. Martín Soto Escobar

Director General de Difusión Cultural y Servicio

Dr. Jesús Ma. Garza López

Director General de Administración

M.C. Ignacio Miranda Velázquez

Director General de Patronato Universitario

Dr. J. Reyes Altamirano Cárdenas

Director del CIESTAAM

M.C. Ofelia Hernández Ordóñez

Responsable de ISBN por la UACH

Lic. Fabiola García Hernández

Jefa del Departamento de Publicaciones, DGDCyS

Edición a cargo de la Oficina Editorial del Centro
de Investigaciones Económicas, Sociales y Tecnológicas
de la Agroindustria y la Agricultura Mundial (CIESTAAM)
<http://www.ciestaam.edu.mx>



Tabla de contenido

Introducción	11
1. El pensamiento económico sobre desarrollo	15
2. Los precursores	19
3. Neoclásica - marginalista	25
4. Modernización de las naciones y autarquía del bienestar (1930-1990)	33
4.1 Extensión del análisis clásico del desarrollo económico	37
4.2 Extensión del análisis neoclásico del crecimiento económico	45
4.3 La teoría estructuralista del desarrollo	50
4.4 Teoría neomarxista del desarrollo	57
5. Nueva globalización: La senda del mercado y el comunitarismo	61
5.1 Nueva teoría del crecimiento endógeno	68
5.2 Neoinstitucionalismo	71
5.3 Teorías del crecimiento económico local (CEL)	79
5.3.1 <i>Localización, Espacio Geográfico y Desarrollo Regional</i>	81
5.3.2 <i>Comportamientos de los Agentes en el ámbito local</i>	85
5.3.3 <i>Intervención del Estado y Crecimiento Económico Local (CEL)</i>	88
5.3.4 <i>Teorías Eclécticas o Multifactoriales</i>	90
6. Propuestas alternativas y comunitarias	97
6.1.1 <i>Economía ambiental conservacionista</i>	99
6.1.2 <i>Economía ecológica</i>	106
6.1.3 <i>Ecodesarrollo</i>	113
6.2. El desarrollo humano	115
6.3 Gobernabilidad y gobernanza	130
6.4 El capital social	140
Conclusiones	149
Referencias bibliográficas	157

INTRODUCCIÓN

Este libro está dedicado a dar cuenta a profundidad de la evolución del pensamiento en torno al desarrollo y al crecimiento económico desde una perspectiva “Macro”. Sin embargo, no se enfatizan las implicaciones filosóficas que hacen explícita la parte activa del sujeto (utilidad, bienestar, funcionamiento, libertad), pero sí comprende lo que los economistas han denominado la economía del desarrollo y la teoría del crecimiento.

La revisión del pensamiento sobre desarrollo ayudará, por una parte, a identificar la naturaleza y complejidad del proceso de desarrollo y, de manera destacada los factores externos a las intervenciones estatales que influyen en el desempeño económico, entendiendo que las intervenciones de desarrollo no son el “desarrollo” en sí mismo, sino un medio para avanzar en lo que se considera la senda correcta; y de igual modo, a la interpretación, desde el pensamiento sobre desarrollo, de la eficacia o del rol que han tenido y tienen las propias intervenciones.

A partir de los cambios ocurridos a escala planetaria tanto en el ámbito experimental como en el de la teoría, el debate sobre el desarrollo se ha enriquecido con nuevas propuestas que acercan las ramificaciones de la teoría económica con el desarrollo humano -incluido el capital humano-, la acción colectiva -neoinstitucionalismo, capital social, economía civil- y la gestión de los recursos naturales.

La presente reseña considera la evolución del pensamiento en su forma no lineal e identifica las principales corrientes y tendencias metodológicas que se plasmaron en políticas públicas, en particular las ocurridas más recientemente.

Desde luego, no se pretende dar cuenta de todo lo que se ha escrito sobre desarrollo, sino fundamentalmente de aquellas propuestas y explicaciones más relevantes y frecuentemente referenciadas por los especialistas de la disciplina.

Hemos destacado que la definición de desarrollo no es una tarea sencilla, como todos sabemos o nos imaginamos. Sin embargo, se precisa la forma en la que se ha entendido y pretendido plasmar en el terreno de las políticas públicas.

Tradicionalmente al desarrollo se le concebía como la capacidad de una economía nacional de mantener sus condiciones iniciales más o menos sin variación en el largo plazo, que le permitía generar y mantener un incremento anual del Producto interno bruto (Pib) entre el 5 y el 7 por ciento anual. No obstante, con el agotamiento del modelo de reordenación política y económica de la posguerra, a mediados de la década de 1960, el desarrollo se redefinió según el nivel de vida de la población, en términos de la reducción de la pobreza y de la desigualdad, en un contexto de crecimiento económico.

La recesión económica de 1970-1980 provocó el recorte de los programas sociales y se restringió la intervención del Estado, resurgiendo el planteamiento neoclásico centrado en los aspectos macroeconómicos, el mercado y la liberalización comercial.

En la década de 1990 se incorpora la noción medio ambiental que había surgido desde los años setenta, y se introduce el concepto de desarrollo sustentable y, su variante alterna, el sostenible, éstos enfatizan la compatibilidad del desarrollo con los límites medio ambientales presentes y futuros.

Casi al mismo tiempo se incorporan los conceptos de capital social, acción colectiva y desarrollo humano, que consiste, a grandes rasgos, en el proceso de ampliar la gama de opciones de las personas en un entorno físico sustentable. Así, el impulso al desarrollo pasa a centrarse en el proceso de expansión de las capacidades de las personas y se rompe la premisa de que los medios de desarrollo se basan exclusivamente en la acumulación de capital físico, tal y como lo propuso R. Solow en 1956 (Solow, 1970[1956]), poniendo énfasis en el desarrollo y acumulación de capital humano.

También desde el neoinstitucionalismo se destaca la importancia de las restricciones o reglas formales e informales y los sistemas de incentivos a los agentes económicos. El institucionalismo surge a inicios del siglo XX y paulatinamente declina, sobre todo con posterioridad a la Segunda Guerra Mundial. No obstante, en los años setenta recobró su presencia bajo el nombre de “neoinstitucionalismo”. Esta nueva postura tiene origen en el análisis de los costos de transacción y los derechos de propiedad, propuesto por Ronald Coase (1960 y 1937) y más tarde ampliado por Oliver Williamson (1981); los contratos, los agentes y las organizaciones son temas poco relevantes para la economía neoclásica. Para este enfoque, señala José Ayala (2003), las instituciones y los cambios institucionales son entes que reducen los costos de transacción; acotan la incertidumbre; interiorizan las externalidades y; producen beneficios colectivos a través del comportamiento coordinado o cooperativo entre agentes.

Con el devenir de la etapa del Post-Consenso de Washington y el replanteamiento del rol del Estado y siguiendo los enfoques libertario y de desarrollo humano, las disciplinas socio políticas vinculan las ideas de capital social y democracia, al considerar los conceptos de gobernabilidad y gobernanza, como agencias substanciales al desarrollo socioeconómico (Prats, 2004, 2001, 1999 y 1997; y Feldman, 2001).

En general, todas estas variantes confluyen en la incorporación de otras disciplinas que intentan romper con la noción convencional de desarrollo circunscrita a la economía.

De igual modo, el alcance de estos avances no solo se ha ajustado a los fundamentos teóricos del desarrollo, sino que sus connotaciones prácticas se han plasmado en el terreno de las políticas públicas y, desde luego, de ahí se han derivado indicadores instrumentales alternativos que intentan corroborar las bondades de sus propuestas.

Así pues, abordaremos la descripción del pensamiento económico sobre el desarrollo, e incorporaremos, en forma sucinta, los aportes relevantes de otras disciplinas.

1. EL PENSAMIENTO ECONÓMICO SOBRE DESARROLLO

La actividad económica tiene esencialmente por objeto el logro de las realizaciones humanas asociadas con la naturaleza que se afectan con la multitud de excesos y restricciones y responsabilidades que nos conciernen a todos, las cuales según se armonicen con instituciones y organizaciones pueden constreñir o ensanchar el mejoramiento colectivo o el logro social.

Lo anterior significa, por un lado, según lo destaca Aristóteles al comienzo de la *Ética Nicomachea*, que "...la vida basada en la consecución de dinero se emprende por obligación, y, evidentemente la riqueza, no es lo bueno que estamos buscando, porque es meramente útil y para otros fines...", (Aristóteles citado en Sen (1991[1987])) y por otro, que a este principio, se vincula una gradación en el uso de los recursos y el comportamiento humano, lo cual impone una medida de eficacia, teniendo en cuenta los conocimientos técnicos limitados que se poseen.

Esta última característica da a la economía una connotación técnica más interesada por temas de logística, y quienes comparten y han extendido este enfoque metodológico consideran que los fines últimos para el ser humano son obtenidos en forma directa.

Aunque la distinción entre estas dos dimensiones no sea más que una parte de un todo mucho más vasto, el de las ciencias sociales y las de la tierra, no por ello, la economía deja de constituir un conjunto bien definido.

Sin embargo, esta diferenciación ha sido uno de los puntos de ruptura entre las distintas corrientes del pensamiento económico y con base en los considerables cambios que han tenido lugar tanto en la teoría como en los modelos experimentados, sobre todo a partir de la década de 1970 y en la recuperación de ciertos fundamentos clásicos que permanecieron confinados en el pasado, se han comenzado a difundir nuevos conceptos de la valoración del desarrollo.

En la historia del pensamiento económico podemos distinguir, según las convenciones aceptadas, cuatro grandes etapas de entendimiento del desarrollo y el crecimiento que siguen una ruta teórica y cronológica, las cuales comparten postulados entre ellas:

1. La de los precursores que llega poco más allá de la segunda mitad del siglo XIX.
2. Neoclásica marginalista ortodoxa que llega hasta 1930.
3. Modernización de las naciones y autarquía del bienestar, que comprende la teoría de la modernización clásica, la involución neoclásica tradicional, el estructuralismo y el neomarxismo, la cual finaliza en 1989¹.
4. Retorno a la senda de la globalización, en la que se incluye el neoliberalismo o enfoque de mercado que inicia en la década de 1980 y la visión multidisciplinaria, e incluye la perspectiva comunitaria en términos del capital social,

¹ En este apartado se mencionan sucintamente las contribuciones sobre el desarrollo económico derivadas de la tradición marxista. Un resumen de estas se encuentran en Paul Baran (1973[1957]); Andre Gunder Frank (1970[1965]) y; Cristóbal Kay (1989).

la gestión del mundo físico, la gobernabilidad y el individualismo del capital y el desarrollo humano, cuyas principales corrientes surgen a partir de mediados de la década de 1970 y continúan hoy día.

Esta progresión comparte tres elementos distintivos: i) la identificación del desarrollo con el aumento de la riqueza; ii) la consideración de que el aumento de la riqueza conlleva más oportunidades y, iii) la consideración de que las herramientas de análisis utilizadas en el estudio del desarrollo sólo son válidas para los entornos nacionales —esto es, los países—.

Es precisamente la negación de la identificación del desarrollo con el aumento de la riqueza uno de los elementos clave del surgimiento de la economía del desarrollo como subdisciplina científica de gran impulso con posterioridad a la década de 1940, que se concretó en las variantes de modernización clásica, extensión neoclásica y del estructuralismo. Mientras que la ruptura con la segunda y la tercera de las características, sitas en el párrafo anterior, se producen a partir del surgimiento de las teorías alternativas del desarrollo, que hemos agrupado en comunitarismo versus individualismo.

Desde luego, hay que señalar que esta última ruptura retoma los planteamientos clásicos y sus posteriores derivaciones.

De acuerdo con esta progresión sostenemos que la naturaleza del desarrollo económico actual se ha visto empobrecida sustancialmente por la fragmentación conceptual y metodológica que esencialmente existe entre la economía y otras ciencias sociales y, desde luego, con la ética, así como con las ciencias de la tierra.

El desarrollo como proceso multidimensional involucra cambios cualitativos, además de cuantitativos². No es únicamente un proceso de acumulación de capital, de mayor productividad del trabajo y de progreso tecnológico, sino que implica la creación de una estructura productiva y social coligada con la naturaleza, de la relación e interacción de las partes que constituyen esa estructura y del mejoramiento cualitativo de los productores directos, de sus capacidades y habilidades, de su formación y capacitación. En suma, de la conjugación de un proyecto social.³

Lo cual no impide que metodológicamente y para proponer la evaluación de políticas, se formulen indicadores, que si bien acotan su visión multidimensional, son relevantes para la valoración de ciertos aspectos del desarrollo.

² En el acta constitutiva de la “Liga de las Naciones” en 1919, se introduce por primera vez el concepto de desarrollo como “estadio” o etapa de desarrollo empleando un esquema de clasificación en el que los miembros de la liga eran “desarrollados”.

³ Para Perroux (1984:44), el concepto desarrollo involucra cambios cualitativos y cuantitativos. Se trata no solamente de un proceso de acumulación de capital, de mayor productividad del trabajo y de progreso tecnológico, sino también de un proceso de creación de una estructura productiva, de la relación e interacción de las partes que constituyen esa estructura y del mejoramiento cualitativo de los productores directos, de sus capacidades y habilidades, de su formación y capacitación.

2. LOS PRECURSORES

La primera etapa del desenvolvimiento de la teoría del desarrollo llega un poco más allá de la segunda mitad del siglo XIX; es la etapa de los clásicos, Adam Smith, Thomas Malthus, John Stuart Mill, David Ricardo y Karl Marx. Hacia el final de este periodo, Stuart Mill manifestaba en sus *Principios de Economía Política* (2006 [1848]:386) "...afortunadamente no queda nada que aclarar en las leyes del valor, ni para los escritores actuales ni para los del porvenir; la teoría está completa...", pero si esto era cierto, restaba no sólo entender el mundo, sino transformarlo, comprendiendo su dinámica, sus fortalezas y limitaciones, tal como lo consideraba Marx (1970[1888]:12).

En la esencia de los fundamentos de la economía clásica está presente la producción y la distribución, y podría considerarse que ineluctablemente todos sus teóricos mostraron preocupación por los aspectos macro del crecimiento y la distribución del ingreso o del consumo.

Una de las contribuciones más importantes de Adam Smith fue introducir en la economía la noción de rendimientos crecientes partiendo de la división del trabajo o las ventajas de la especialización como la base de una economía social y en la que el progreso es un proceso autogenerativo, en contraste con la visión menos optimista de los economistas clásicos posteriores (Thirlwall, 2003).

La concentración geográfica de la producción es una prueba clara de la influencia permanente de algún tipo de rendimiento creciente derivado de la división del trabajo y desde luego, los umbrales de ese principio se pueden potenciar por algún “gran impulso”⁴. De igual modo, sin la noción de rendimientos crecientes o de la división del trabajo, no es posible entender las divisiones o especializaciones en la economía mundial y los llamados modelos de crecimiento y desarrollo de Centro-Periferia, entre países pobres y ricos o entre el norte y el sur.

Para Adam Smith aunque el hombre actúa racionalmente en busca de la maximización de su propio interés, debe considerarse a sí mismo no como algo separado e independiente, sino como un ciudadano del mundo, un miembro de la vasta comunidad de la naturaleza y para el interés de esta gran comunidad, debe, en todo momento, estar dispuesto a sacrificar sus pequeños intereses, citado en (Smith citado en Sen (1991[1987]:40).

Adam Smith (1976[1776]) toma normalmente la riqueza en un sentido de “flujo”, aunque hoy la tomamos como un stock, bajo el principio de los rendimientos crecientes⁵. La riqueza es producción; es lo que para una nación llamamos el producto nacional. En la primera oración de su libro la *Riqueza de las Naciones*, comparte con el economista moderno esta percepción: “El trabajo anual de cada nación es el fondo que la provee originalmente de todos los bienes que consume anualmente”. La reiteración de la palabra anual subraya el flujo, porque el flujo es el fondo revolvente de trabajo efectivo.

⁴ Para Paul Krugman (1997a [1995]:14), el modelo del gran empuje se puede ver como una demostración minimalista del papel potencial que las externalidades pecuniarias tienen sobre el desarrollo, de las condiciones necesarias para que se den estas externalidades y de lo que un modelo de externalidades debe incluir.

⁵ Por supuesto, esto no significa necesariamente el crecimiento perpetuo.

El producto social -el fondo- es grande cuando grandes son las cantidades de los factores productivos usados en su elaboración, y cuando esas cantidades grandes se usan con gran eficiencia. El producto social crece cuando crecen los factores productivos, el número y la eficiencia de los trabajadores, y la acumulación del capital. Y crece cuando mejora la eficiencia con la que se aplica el capital a la mano de obra; es decir, por mejoramiento de la eficiencia con que se combinen los factores productivos (Smith, (1976[1776])).

Al mismo tiempo, no hay duda de que el flujo de riqueza es producción; las cosas se producen, y en estos productos consiste el flujo de la riqueza. Pero las cosas producidas son heterogéneas; no es obvio que podamos reunir las y reducirlas a una “sustancia” común. En el enfoque clásico está implícito que podemos reunir las para fines esenciales. Podemos representarlas por un flujo de riqueza, tan homogéneo que puede ser mayor o menor. Al estudio de este flujo de riqueza los clásicos lo llamaron la economía política. Sin embargo, ésta no es una mera conjunción trivial, pues es la percepción de un proceso, de un movimiento permanente, no es una representación estática de la producción y del desarrollo.

Cabe preguntarse entonces, cómo es que llegaron a pensar en estos términos Adam Smith y sus sucesores, si no tenían a su disposición nada de nuestro moderno formato de contabilidad social. La teoría llegó al tiempo que la aplicación empírica, y nuestra contabilidad social es una aplicación de ella.

Seguramente el origen proviene de los sucesivos avances del desarrollo que en la época se sintetizan en una analogía con la experiencia mercantil:

...Los productos de una empresa pueden ser heterogéneos, pero se reducen a una medida común cuando se valúan en términos de dinero. En términos monetarios podemos decir si la producción de una empresa es mayor que la de otra; ¿no podremos hacer lo

mismo en el caso de las naciones? A. Adam Smith le resultaba siempre fácil pasar de la empresa al total de la economía; es sorprendente que la analogía le pareciera imperiosa. Esa es claramente la forma en que Smith debe de haber empezado... (Hicks, 1986:241).

Sin embargo, al tratar de integrar los valores de distintas clases de productos, Smith rápidamente observó que la medida monetaria no podría usarse sin precaución. Había necesidad de distinguir entre los valores de mercado (que son poco reveladores como medio de valuación) y los valores “naturales” o normales que sí son significativos; y había necesidad de encontrar un “patrón de valor” para corregir los cambios ocurridos en el valor del dinero.

Así pues, la teoría de la producción de Smith se basa en una teoría del valor que identifica los valores necesarios para la ponderación del producto social, esto es, la reducción de los bienes heterogéneos que lo componen a una medida común: el trabajo.

Desde luego, la estructura de la teoría del valor trabajo está mucho más clara en Ricardo. La aceptación general es que verdadera teoría clásica del valor es la de David Ricardo. Lo fundamental de la “teoría del valor-trabajo”, que Ricardo usa en gran medida (pero no exclusivamente), es que le proporciona un medio para reducir los bienes heterogéneos a una medida común en términos del costo. Si el trabajo (homogéneo) fuese el único factor productivo -o lo que equivale a lo mismo para este propósito, si todos los factores productivos fuesen sustitutos perfectos entre sí-, eso sería obvio.

En la práctica, por supuesto, nada es obvio, con factores heterogéneos, hay varias clases de dificultades, con las que hay lidiar. Entre tales dificultades destacan la caracterización entre trabajo productivo e improductivo, la libre movilidad del factor trabajo y otros factores productivos, la existencia de otras motivaciones para el intercambio, entre otros aspectos.

Sin embargo, aun hoy el enfoque de Ricardo se mantiene en operación. Porque en los hechos, tal como lo destaca Hicks (1986), gran parte de la macroeconomía moderna macroeconomía práctica, depende de ese enfoque.

En los usos que hacemos de la contabilidad social, recurrimos implícitamente a la simplificación propuesta por Ricardo. La damos por sentada en nuestras reflexiones, aunque la discutiríamos sin duda si la examináramos explícitamente.

Si bien no nos referimos al trabajo homogéneo, todavía pensamos en términos de “recursos” homogéneos. Cuando proponemos, mediante la política presupuestaria o de otra índole, la transferencia de una parte del ingreso nacional de una clase o de un sector a otro, o de los fines privados a los públicos -y cuando pensamos que podemos calcular el efecto de la transferencia mediante simples sumas-, pensamos, en efecto, en términos de la teoría del valor-trabajo. Pero además no sólo este razonamiento es aplicable en la macroeconomía moderna, sino también en la microeconomía, cuando al integrar ciertos aspectos de la valoración económica de cualquier plan de negocios, estimamos en términos de “recursos homogéneos”.

Ahora más recientemente, al menos en México, al atarse el ejercicio del presupuesto público al desempeño macroeconómico e introducir el enfoque de transferencias compensadas y la focalización de recursos a ciertos segmentos y sectores, se busca reemplazar el enfoque de la valoración económica en términos de recursos homogéneos por el de utilidad y el interés personal y la aplicación de gasto social selectivo.

Así, en gran parte de nuestra economía aplicada aún utilizamos los postulados clásicos. No podemos escapar del todo de los enfoques de Smith ni de Ricardo, es una de las cosas que debemos conservar, aunque debemos ser muy cautelosos en su uso actual.

3. NEOCLÁSICA - MARGINALISTA

Esta escuela inicia hacia finales del siglo XIX, con el recelo por la política y la ética en la que se comprende la introducción del análisis diferencial por la escuela marginalista austriaca, destacando los trabajos de Karl Menger, León Walras, Stanley Jevons, y Alfred Marshall, entre otros, y con la utilización de las matemáticas por la Escuela de Lausana, Suiza, y la elaboración científica de los datos de la observación por Irving Fisher.

A diferencia de la doctrina clásica, considera que el valor de los bienes está determinado por el deseo y la necesidad, y no por el costo de producción, tampoco por la cuantía de trabajo que se haya empleado en producirlos⁶.

El crecimiento y el desarrollo fueron equiparados a un proceso natural evolutivo, similar a los desarrollos biológicos del mundo natural y no había que intervenir en ellos, en abierta oposición a como lo entendieron los grandes reformadores sociales de la época.

En estos argumentos encontramos las ideas esenciales de la herencia neoclásica a la economía del desarrollo.

⁶ La escuela marginalista resolvió muchas interrogantes, excepciones y contradicciones internas de la teoría del valor trabajo, pero también agudizó algunas que siguieron insolutas y aun identificó nuevos problemas. El problema de la distribución del valor de un producto conjunto a sus partes contribuyentes es fundamental.

El desarrollo es un proceso gradual y continuo (con cambios armoniosos y acumulativos no bruscos); que se ajusta según los mecanismos de equilibrio automático; y que proyecta una perspectiva optimista de las posibilidades de beneficios del crecimiento económico continuo acorde a los efectos de difusión y transmisión del desarrollo económico.

Por tanto, para este enfoque la sola comprensión de los temas de logística de la economía, sin considerar el logro de las realizaciones humanas, garantiza el éxito para el desarrollo.

Esta interpretación la objeta Amartya Sen (1991[1987]), para quien no hay ninguna justificación para dissociar el estudio de la economía y la ética, y considera que la situación de la economía del bienestar en la teoría económica neoclásica es bastante precaria, porque a diferencia de la economía política clásica, ahora se establecen límites marcados entre el análisis de la economía del bienestar y otros tipos de investigación económica, lo que hace aparecer a aquella, como una rama dudosa de la economía.

Quizás una de las razones de ello sea que en los clásicos la ciencia económica fue un esfuerzo intelectual revolucionario para encontrar y establecer los principios rectores de un nuevo sistema económico de avance hacia las causas de la humanidad.

Lionel Robbins opinaba, por ejemplo, que:

...El sistema de libertad económica (...defendido por los clásicos) no era tan solo una recomendación indiferente para no interferir: era una demanda imperiosa para remover los que se consideraban como obstáculos e impedimentos antisociales para que el inmenso potencial de una libre iniciativa individual que se encontraba en sus principios pudiese florecer. Por supuesto, fue con este espíritu con el que sus partidarios se dedicaron a agitar, en el mundo de la práctica, en contra de las

formas principales de estos impedimentos... (Robbins citado por Baran, 1973[1957]:18)⁷.

Los clásicos habían advertido claramente que en cualquier tipo de organización social –bajo la que es posible operar con rendimientos crecientes– el fruto del trabajo de una colectividad sobrepasa lo que sus integrantes necesitan para sobrevivir.

Esto es, tiende a obtenerse un excedente del producto social.⁸ Para los neoclásicos no existe dicho excedente. Su explicación consistió en tratar de demostrar que, siendo cada factor remunerado en función de su productividad marginal, la totalidad del producto se agota en el proceso distributivo.

Esta era una explicación muy abstracta y alejada de la realidad de un mundo de desocupados como era el de fines del siglo XIX, en el que la vertiginosa y constante sustitución de la mano de obra por el capital afectaba las proporciones de la asignación del excedente entre los factores de la producción.

Pero esta fue, sin duda, otra de las razones por las que una vez que el capitalismo quedó establecido y que surgieron los nuevos modelos de regulación política-económica, la cuestión del “desarrollo económico” se relegó al “bajo mundo” del pensamiento económico y social, a pesar de que los procesos históricos, en el curso de unas cuantas décadas, cambiaron todo el panorama social, político e intelectual.

De hecho, mientras la economía neoclásica se ocupaba de afinar el análisis del equilibrio estático y de elaborar los

⁷ Baran (1973[1957]:18) considera que es extraña la afirmación de Robbins en el sentido de que “...encuentro difícil entender cómo alguien que haya prestado atención seria a la obra de estos hombres haya dudado de su integridad y de su transparente devoción por el bien común...”

⁸ De este planteamiento es posible derivar las conclusiones a que llega Amartya Sen al objetar el modo tradicional de entender el problema de la pobreza por falta de recursos.

argumentos adicionales que probaban lo viable del capitalismo, y su armonía intrínseca, el propio sistema pasaba por transformaciones de gran trascendencia. La primera fase de la industrialización del mundo occidental estaba próxima a completarse; surgieron las grandes corporaciones y los sistemas de producción en cadena; se sucede la revolución Rusa; la lucha por los mercados y las fuentes de las materias primas; la gran depresión, y las conflagraciones bélicas, fueron entre otras las manifestaciones relevantes que engendraron, como reacción, al *Estado del bienestar*.

Pigou fue quien le dio nombre al tema; pues consideró que el bienestar económico de una comunidad consiste en el equilibrio de satisfacciones derivadas del uso del dividendo nacional, frente a la insatisfacción comprendida en su producción. Esto es, la parte del bienestar social que puede ponerse en relación directa o indirecta con el dinero.

Esta percepción pronto se objetó argumentando que se refería a un concepto moral al que no pueden aplicarse las categorías del todo y las partes; también, implicaba que las satisfacciones de diferentes individuos podrían sumarse y que la adición de las satisfacciones era una extensión ilegítima de los procedimientos de la teoría de la elección.

Sin embargo, la originalidad de Pigou consiste en no conformarse con proposiciones de orden estático y en situar la maximización del producto en una perspectiva de crecimiento. Considera, que si bien, la capacidad de previsión de la mayor parte de los agentes económicos es a la vez insuficiente y sesgada, las satisfacciones limitadas, pero actuales, serán a menudo preferidas sobre las satisfacciones más importantes, pero futuras. Esta miopía puede ser la fuente de un crecimiento subóptimo y, por ello, de una pérdida importante de bienestar en el largo plazo.

Hay, en esto, una primera razón para la intervención del Estado. Es decir, éste, en cumplimiento de sus fines y como mejor juez del futuro, debe rectificar los sesgos de las previsiones individuales y, en particular, inducir a los individuos a ahorrar y a procurar la eficiente utilización de los recursos.

De esta manera, el nivel de bienestar no depende solamente de la producción. También depende de la distribución, ya que situados en la concepción preparetiana de la utilidad -es decir, en la de Pigou-, se tendría que si las funciones de utilidad marginal son cardinales, independientes y decrecientes, está claro que el máximo de utilidad total se obtiene, para una producción dada, cuando la distribución es perfectamente igualitaria.

En ese caso, en efecto, no podemos esperar ganancias de utilidad de la transferencia de una unidad del agente "rico" (para el que la utilidad marginal es baja) al agente pobre. Los límites racionales de la redistribución se alcanzarán entonces cuando comience a disminuir el ingreso nacional. Lo que Pigou exactamente dice es: "...en tanto que el ingreso global no disminuya, cualquier aumento, en un amplio abanico, del ingreso real del que disfrutan las clases más pobres, a expensas del que disfrutan las clases más ricas entraña un aumento del bienestar..." (citado por Cortés y Gamboa, 1999: 10). He aquí entonces una segunda razón para justificar la intervención del Estado: la redistribución del ingreso permite aumentar el bienestar colectivo. Esta recomendación se sustenta sin lugar a dudas en las comparaciones interpersonales de utilidad, pero poco importa: también descansan en el buen sentido y a Pigou le resultan perfectamente razonables.

Adicionalmente, Pigou (1952[1920]) redescubrirá otros dominios para la intervención pública, al retomar y desarrollar el concepto marshalliano de efecto externo y distinguir los "productos sociales" de los "productos privados". En general, los efectos externos son consecuencias de las actividades económi-

cas que no son tenidas en cuenta por el mercado, y que por ello el mercado es incapaz de asegurar su regulación.

En el caso de los efectos externos positivos, ciertos agentes se benefician de las ventajas económicas sin haber movilizado recursos para obtenerlas.

Sin embargo, el hecho de que la economía normativa neoclásica desestime las comparaciones entre los individuos, no implica necesariamente haber renunciado a elaborar un concepto de justicia social. De hecho, busca desarrollar una ética social de carácter científico, postulando, como lo han destacado diversos teóricos, la combinación del comportamiento egoísta por un lado y la evaluación del logro social mediante algún criterio de utilidad por otro. La teoría se estableció en un espacio que excluye el conflicto. Este desconocimiento del conflicto se realiza negando la pertinencia de las comparaciones interpersonales.

Como quiera que haya sido, con la diferenciación entre economía positiva y normativa, prevaleció la opinión anti-ética, al abandonar la economía del bienestar las comparaciones interpersonales de utilidad, el criterio superviviente fue el de la utilidad colectiva u "ofelinidad" como la llamaba Pareto. Un estado social se define como óptimo si y sólo si, no se puede aumentar la utilidad de uno sin reducir la utilidad de otro (Pareto, (1991[1906])).

Este es un tipo de solución muy limitado, en realidad el planteamiento sólo hace más clara la distinción entre la eficiencia y la equidad. No dice nada acerca, en su caso, de la naturaleza de los bienes añadidos ni de sus cantidades. Un estado puede ser un óptimo de Pareto, con algunas de las personas en la más grande de las miserias y con otras en la mayor de la opulencia, en tanto no se pueda mejorar la situación de los pobres sin reducir el lujo de los ricos. Tampoco se ha resuelto el interrogante adicional de

si la teoría es invariable frente a un cambio de signo, es decir, cuando disminuye la posición de alguien en lugar de mejorarla.

La economía del bienestar descendiente de Pareto fue un esfuerzo por descubrir cuánto podía decirse del bienestar general sin recurrir a las comparaciones interpersonales. La conclusión a la que se ha llegado es que se obtiene muy poco una vez que se impone rígidamente el tabú de las comparaciones interpersonales de utilidad.

Bergson (1974[1938]), quien reconoce el estancamiento de la discusión entre equidad y eficiencia, propuso evaluar los cambios en bienestar, mediante una “función de bienestar social”, es decir, un mapa de indiferencia social que ordene diversas combinaciones de utilidades individuales de acuerdo con un conjunto de juicios de valor explicativos acerca de la distribución del ingreso.

Desafortunadamente no queda claro aún, si tales juicios de valor han de ser de los legisladores, de los economistas, de los electores, o de cualquier otro grupo; así como tampoco, cuáles serían los mecanismos de solución de las controversias.

En cualquier caso, fue hasta Pigou y la economía neoclásica, cuando se propuso el ingreso como una medida de bienestar económico individual. En Inglaterra, Ch. Booth, se dedicó, a finales de la etapa victoriana, entre 1889 y 1902, al estudio sistemático de los pobres de Londres y, Rowntree, en 1901, investigó el mismo fenómeno en York, Gran Bretaña. Casi simultáneamente en la India, Dadabhai Naoroji, en 1901, desafió la noción de que el Imperio Británico había sido una experiencia benévola; utilizó una innovadora contabilidad del ingreso nacional para medir la pobreza existente entonces en la India.

Desde ese entonces, estos trabajos mostraron que la prosperidad global puede entrañar condiciones de vida adversas para grandes grupos de la población (Desai y Boltvinik, 1998[1991]).

A las investigaciones realizadas en Gran Bretaña, le siguió en 1911, el primer trabajo de estimación del ingreso nacional Británico, efectuados por el profesor Bowley, que junto con una segunda medición realizada por él mismo en 1924, constituyen la base de todos los trabajos posteriores de medición del crecimiento y el desarrollo (Hicks, 1966[1942])⁹.

Si bien Pigou trató de relacionar el ingreso como medida de bienestar económico individual con el dividendo nacional, es decir, el ingreso agregado, esto no es sencillo. Por una parte, el producto neto o el ingreso real neto resultó demasiado difícil de medir, incluso ex-post y a un nivel agregado, Parker y Harcourt, (1969).

A principio de los años cuarenta y posteriormente cuando se necesitó una medida de actividad productiva para la planeación bélica, se llegó a una transacción de estas diferencias teóricas utilizando el producto nacional bruto e ignorando los conceptos netos (Desai y Boltvinik, 1998[1991]).

El otro uso del ingreso, como medida de bienestar, requería de un concepto ex-ante, que como lo mostró Hicks (1966[1942]), es casi imposible implementar de una manera práctica. El ingreso, de acuerdo con esta definición, es el flujo máximo de consumo que un individuo puede aspirar a sostener, dadas sus expectativas sobre precios y tasas de interés, manteniendo intacto el nivel inicial de su riqueza.

Esta definición contiene una ruta prospectiva del consumo, lo que constituye una percepción que puede ser valiosa para construir un concepto alternativo de desarrollo/progreso.

⁹ En México, una primera estimación del ingreso nacional se registra en 1929 y la realizó Josué Sáenz. Posteriormente el Banco de México inicia su primer cálculo en 1939. Citado por Hicks (1966[1942]:269).

4. MODERNIZACIÓN DE LAS NACIONES Y AUTARQUÍA DEL BIENESTAR (1930-1990)

Durante 1930-1990 la ciencia económica tiende a transformarse en un conjunto de conocimientos fundados en el análisis estadístico de los hechos, en teorías cuya coherencia lógica puede verificarse, y en la confrontación de estas teorías con los datos de la observación. Las mediciones del producto nacional bruto fueron una contribución importante al intento de proporcionar algunas respuestas a la principal cuestión de ese momento, y actual, la distribución del ingreso. Tales estimaciones ininterrumpidas se aceleraron cuando los resultados se convirtieron en una guía frecuentemente empleada para la política pública y en buena parte de la privada.

La economía se concibe como un sistema de partes interrelacionadas, en donde las economías nacionales se estructuran institucionalmente. Todo esto se expresa en el dualismo del desarrollo entre países desarrollados y subdesarrollados; el desarrollo se identificó con el crecimiento económico y éste, con el crecimiento del Producto Interno Bruto per cápita (PIBpc); los factores sociales se identificaron con la modernidad y los políticos con la libertad. La organización social se institucionaliza siguiendo los patrones de simetría, centralidad y autarquía.

La teoría del desarrollo no surge como una subdisciplina teórica estructurada, sino que se forjó como una actividad práctica en respuesta a las necesidades de gobiernos y organizaciones acerca de lo que se podía y debía hacer a fin de facilitar que los países emergieran de la situación de pobreza en la que se encontraban.

En esta etapa, se pueden identificar al menos cuatro vertientes de análisis: a) Extensión del estudio de las teorías “clásicas o tradicionales” del desarrollo económico, de contenido histórico; b) Extensión de la teoría tradicional neoclásica del crecimiento económico; c) La teoría estructuralista del desarrollo y; d) el enfoque neomarxista de la dependencia y el subdesarrollo.

De una lectura rápida de las distintas aportaciones puede considerarse que los estudiosos del desarrollo abordaron sus investigaciones con base en las perspectivas teóricas siguiente: Los que intuyeron que el modelo de equilibrio general neoclásico era un obstáculo a la búsqueda de solución de los problemas del desarrollo económicos y rescataron y retomaron el principio clásico de los rendimientos crecientes, que fueron aportaciones realizadas con anterioridad a 1960.

Los que por el contrario, con posterioridad a 1960 aunque no exclusivamente, tardaron en comprender que la gran depresión fue un aviso manifiesto de la incapacidad del cuerpo teórico neoclásico dominante para explicar que las fuerzas del mercado por sí solas, no garantizan el funcionamiento del sistema económico sin sobresaltos, y educados en el formalismo del equilibrio general con rendimientos constantes, continuaron considerando un sistema cerrado, y no es que, como lo destaca Krugman (1997a[1995]), rechazaran las posibilidades de que las economías de escala pudieran ser importantes, sino que su esfuerzo analítico sólo extendió los fundamentos neoclásicos.

Por su parte, las corrientes locales iniciaron con la segunda posguerra y se agruparon en torno al estructuralismo y en las aportaciones sustentadas en el pensamiento marxista que después propone la teoría de la dependencia que se impregna del estructuralismo a finales de los años sesenta¹⁰.

El estructuralismo como método de investigación alternativo –al empiricismo y al positivismo– define como objeto de investigación un sistema de relaciones recíprocas entre las partes de un todo en un momento histórico y situación estructural específica, y no sólo el estudio de las partes en forma aislada.

A su vez, la extensión clásica con enfoque histórico identifica el desarrollo de las naciones siguiendo una progresión que colma la brecha entre tradición y modernidad. Sin embargo, trata de encontrar explicaciones a la situación particular de cada país o región. Es evidente que de la experiencia empírica y analítica de las corrientes de modernización clásica y estructuralista, se extrajeron valiosas aportaciones que alimentaron a las corrientes de pensamiento sustentadas en la monoeconomía.

Para las teorías que extienden el análisis neoclásico, la explicación no radica en las diferencias entre países pobres y ricos, sino más bien en la identificación de ciertas variables/parámetros que inciden, cambian o alteran la trayectoria de una economía hacia el sendero del crecimiento sostenido, ya sea diversificando o especializando su producción.

Las variables/parámetros exaltadas son, entre otras: la propensión al ahorro (Galor, 1996); los esfuerzos por acumular capi-

¹⁰ Históricamente el pensamiento económico de Iberoamérica se había inspirado básicamente en las grandes corrientes europeas. Recientemente se ha visto influido por el pensamiento Norteamericano y el de las Organizaciones multinacionales. Independientemente los economistas del continente han confrontado los modelos estándar de las escuelas dominantes para generar importantes contribuciones al pensamiento económico universal, destacando el estructuralismo promovido por la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y la teoría de la dependencia.

tal físico y humano; la tasa de crecimiento poblacional; la depreciación del capital y la inversión extranjera para superar cuellos de botella, estas son las variables relevantes para McKinnon (1974[1973]); mientras que Gersovitz (1985[1982]) destaca el endeudamiento y la salud, y para Deardoff (2000) es relevante la diversificación productiva o manufacturera.

La corriente estructuralista hace referencia a la existencia de un conjunto de relaciones institucionales y organizativas, y sus efectos en los ámbitos económicos y sociales que se manifiestan al producirse el intercambio entre países. El punto de arranque de esta corriente es la crítica a la teoría neoclásica del comercio internacional materializada en la teoría de la tendencia al deterioro de los términos de intercambio, dicha teoría es conocida como la tesis Prebisch-Singer. Aunque esta tesis no puede considerarse propiamente estructuralista, sí pone las bases, al menos en la versión de Prebisch (1962[1950]), lo que sería la piedra angular del estructuralismo latinoamericano, el modelo centro-periferia.

El neomarxismo ha destacado la naturaleza social y política de los problemas del desarrollo en los denominados, desde entonces, países del tercer mundo, mostrando cómo se da esta relación y qué implicaciones surgen del tipo de regulación que se establece entre economía, sociedad y política en momentos históricos y situaciones estructurales distintas.

En general, exceptuando la variante neomarxista del desarrollo, al subdesarrollo se le considera como un problema de atraso relativo, consecuencia de la existencia de círculos viciosos que mantienen a los países en cuestión en una situación de estancamiento. Se concede gran importancia a la industrialización y al ahorro externo, porque se consideran elementos fundamentales de la modernización y aspectos imprescindibles del desarrollo. También se confiere gran preponderancia al Estado

y a la planificación como elementos esenciales de la política de desarrollo.

Examinemos sucintamente cada una de ellas.

4.1 Extensión del análisis clásico del desarrollo económico

Todas las corrientes de pensamiento que surgieron en la década de los treinta intentaron responder a los problemas de producción y distribución generados con la gran depresión; los conflictos derivados del sistema mundial de competición intersistemas instaurado tras la segunda guerra mundial; la nueva fase de industrialización y de innovación tecnológica y; el agotamiento del modelo primario agro exportador, entre otras grandes cuestiones.

El enfoque histórico del proceso de desarrollo desde sociedades pre capitalistas hacia sociedades capitalistas, se sustentó en la concepción dualista de un sector en desarrollo o menos desarrollado frente a otro desarrollado y la combinación de tres agentes: trabajadores, empresarios y el Estado, este último, encargado del equilibrio macroeconómico, la dotación de bienes públicos, impulsar la expansión económica y el bienestar social.

El proceso consistía en el paso del “subdesarrollo” o “trampa de equilibrio de bajo nivel de ingreso” a otra de desarrollo y de “equilibrio” con crecimiento sostenido, mayores niveles de ingreso por habitante y de ocupación plena.

Las causas principales del subdesarrollo se asociaron con: insuficiente demanda interna para absorber la mano de obra; escasez de ahorros e inversiones; bajo desarrollo del sector financiero; existencia de “indivisibilidades”¹¹ en la producción, la demanda y los ahorros generados por la existencia de economías de escala al nivel de la empresa (o de la planta); falta de

¹¹ Las indivisibilidades resultan por que se requieren altos volúmenes de inversión para que la producción sea factible. Ejemplos de este tipo son las comunicaciones y el transporte, economías industriales de escala y ahorro.

coordinación empresarial y la baja propensión al ahorro respectivamente. La superación de las “indivisibilidades” puede originar externalidades pecuniarias (positivas) al nivel agregado, es decir, de toda la economía.

La relevancia de estas posturas consiste en que reavivaron la teoría del crecimiento y del desarrollo, destacando el papel de las externalidades y crecimiento equilibrado, el concepto de vinculaciones y la doctrina del excedente de trabajo, conceptos que Paul Krugman (1997a [1995]:16-24) define como integradores de la “teoría del alto desarrollo” y del “gran empuje”.

A partir de esta postura surgieron dos ramificaciones básicas: Los que compartieron la noción de crecimiento sectorial equilibrado impulsando a un mismo tiempo todos los sectores económicos para evitar estrangulamientos y los que postularon el concepto de crecimiento no balanceado y argumentaron que no se requiere el equilibrio sectorial global, sino que se trata de impulsar primero los sectores claves que sirviesen como motor del resto de la economía

En el primer enfoque se comprendieron los trabajos de Allyn A. Young “Rendimientos crecientes y progreso económico”(1975[1928]), Schumpeter (1963[1934]) “Teoría del desarrollo económico”; Rosenstein-Rodan (1970[1943])“Los problemas de industrialización de Europa Oriental y Sudoriental”; el análisis de Nurkse “Los problemas de formación de capital en países subdesarrollados” (1970[1953]); el ensayo de Arthur Lewis “Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra” (1970[1954]); J. M., Fleming con su análisis de “Las externalidades y la doctrina del crecimiento balanceado (1955); Gunnar Myrdal que formula una propuesta de “Teoría económica y regiones subdesarrolladas” (1968[1957]), cuya idea central era la de la causalidad circular y acumulativa y Ranis y Fei (1970[1961]), una teoría del crecimiento económico.

Entre los que postularon el concepto de crecimiento no balanceado y argumentaron que no se requiere el equilibrio sectorial global sino que se trata de impulsar primero los sectores claves que sirviesen como motor del resto de la economía, destacan las aportaciones de Tibor Scitovsky (1974[1954]), planteadas en “Dos conceptos de economías externas”; Hla Myrth (1965[1958]), en su crítica a la teoría clásica del comercio internacional y la controversia que plantea la aplicación de los principios de la teoría económica para los países avanzados y los subdesarrollados y Albert Hirschman, “La estrategia de desarrollo económico” (1981[1958]).

Dentro de los trabajos que compartieron la tesis del crecimiento equilibrado, el trabajo de Allyn A. Young según Thirwall (2003) revivió el principio de los rendimientos crecientes postulado por Adam Smith, mismo que recientemente fue redescubierto por la “nueva teoría del crecimiento”, la teoría del crecimiento endógeno.

Young considera que el cambio llega a ser progresivo y se propaga en forma acumulativa y que quizás la concepción apropiada de la economía sea la del equilibrio movable. Los rendimientos crecientes al irradiarse no están simplemente confinados a los factores que incrementan la productividad dentro de las industrias individuales, sino que se relacionan con el producto de todas las industrias, las cuales, deben ser vistas como un todo interrelacionado.

La visión desarrollada por Young sugiere que un mercado mayor para un bien confiere externalidades positivas a otros bienes, y esta idea es también la que se encuentra en la naturaleza circular de los problemas del desarrollo planteada por Rosenstein-Rodan y Nurkse que, en 1952, se refirió reiteradamente a la idea de la naturaleza circular del problema de hacer despegar el crecimiento en los países pobres, estos trabajos constituyeron el punto de partida de los trabajos que posteriormente

desarrollaron Gunnar Myrdal, Albert Hirschman y Nicholas Kaldor (1985) en sus modelos de no equilibrio del proceso de desarrollo.

Para Schumpeter (1971[1954]) y (1963[1934]) es crucial la importancia del empresario innovador y sostiene que las sucesivas oleadas de innovaciones son la principal causa explicativa de los ciclos y las fluctuaciones económicas. La aparición de las innovaciones es discontinua y se suele producir por racimos que arrastran decisiones masivas de inversión¹².

Rosenstein-Rodan, en su ensayo propuesta de desarrollo sobre los países de Europa del Este, argumentó a favor de la inversión coordinada. La inversión tiene escasas posibilidades de ser rentable si es aislada, pero, en cambio, si viene acompañada de inversiones similares en otros sectores, es mucho más probable que sí sea rentable. En esta propuesta están claramente incorporados los supuestos de las economías de escala, comprendido en la afirmación de que la producción debe tener una escala grande, y el supuesto de que los trabajadores se puedan abstener elásticamente del desempleo, del mal pagado trabajo del sector agropecuario y de la emigración¹³.

Nurkse (1970[1953]), si bien acepta que las indivisibilidades juegan un papel en los círculos virtuosos del desarrollo, niega que sean esenciales. Lo relevante es la naturaleza circular del problema de hacer despegar el crecimiento en los países menos desarrollados y también insistió en la elasticidad de la oferta de capital.

Probablemente el ensayo más famoso de todos, en economía del desarrollo, sea “Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra” de Arthur Lewis (1970). En retrospectiva, es difícil saber cuál fue la clave de ello, pero para Lewis el precio

¹² Esta noción hace referencia a los Clústeres de la literatura organizacional industrial.

¹³ Las ideas expuestas en esta sección están basadas en Krugman P. (1992 y (1997a[1995])

sombra del trabajo del sector agropecuario en los países en desarrollo es cero o, por lo menos muy bajo, de forma que el rendimiento social de la inversión es superior a su rendimiento privado.

Eventualmente la defensa de la idea del excedente de mano de obra del sector rural contribuyó a aflorar una idea clave de la doctrina clásica postulada desde los tiempos de Rosenstein-Rodan, la de que el excedente de subempleo agrícola era necesaria para el sector industrial.

Poco tiempo después Fleming (1955) se dio cuenta que en ausencia de dicho supuesto la inversión debería ser sustitutiva en lugar de complementaria, lo que desviaría recursos de la senda productiva¹⁴. Al mismo tiempo, realizó el análisis de la naturaleza de las externalidades en el marco del desarrollo, centrándose en la interacción de la oferta de factores y las economías de escala y, a diferencia de Rosenstein-Rodan, sostiene que el argumento a favor de la coordinación no es concluyente sin esos dos componentes.

Fleming (1955) también argumentó que las externalidades “horizontales” de Rosenstein-Rodan eran menos importantes que las externalidades “verticales” que resultan cuando los bienes intermedios se producen bajo economías de escala -ésta es la condición-, lo cual se parece mucho a la teoría de los vínculos que seguramente Hirschman retomó posteriormente.

Aunque a Myrdal se lo ha ubicado en este grupo de precursores, para Krugman:

la exposición de Myrdal (1968[1957]) sobre el papel de la “causalidad circular y acumulativa”, parece que debiera dar un lugar clave a las economías de escala; pero no encontró en su trabajo

¹⁴ Esta propuesta es comprensible en el contexto de los procesos migratorios en los que se movilizan amplias reservas de mano de obra agrícola en proceso de trasvase hacia zonas urbanas y otros países y dispuesta a aceptar salarios mínimos y estables.

ni una sola referencia a ellas ni siquiera una mención indirecta. De hecho, cuando ofrece un ejemplo del proceso de causalidad circular, las externalidades ocurren a través de los tipos impositivos, y no como difundidas desde los mercados privados... Krugman (1997a [1995]:28).

Por tanto, considera que sus contribuciones marcaron el final, no el principio, de la teoría del “alto desarrollo”, y no debe considerársele sino como alguien que cristalizó un conjunto de ideas conocidas.

Dentro de los que postularon el concepto de crecimiento no balanceado y argumentaron que no se requiere el equilibrio sectorial global, sino que se trata de impulsar primero los sectores claves que sirviesen como motor del resto de la economía, destacan las aportaciones de Tibor Scitovsky (1974[1954]), que a partir de la distinción entre economías externas pecuniarias y tecnológicas diferencia entre utilidad privada y beneficio social. Entre empresas que se benefician del mercado de trabajo creado por el establecimiento de otras empresas, y aquel en el cual varias empresas utilizan un recurso “libre”.

Asimismo, señaló que algunas sociedades obtienen mayor bienestar con menos recursos debido a que el bienestar se ha confundido con el consumo, la calidad con la cantidad y el progreso con el crecimiento.

Por su parte, Hla Myint (1965[1958]), en su confrontación de los postulados clásicos del comercio internacional, no defendió un modelo equilibrado, sino moderadamente desequilibrado, concentrando los mecanismos de protección selectivamente en clúster¹⁵, con ventaja competitiva, para minimizar las zonas pro-

¹⁵ El concepto introducido y popularizado por Michael Porter en su libro “The Competitive Advantage of Nations” (1991[1990]) hace referencia a una concentración de empresas relacionadas entre sí en una zona geográfica relativamente definida, que conforman en sí mismo un polo productivo especializado con ventajas competitivas.

tegidadas de la economía, lo que a la larga conduce al crecimiento desequilibrado.

Generalmente no se piensa en Albert Hirschman (1981[1958]) como alguien preocupado por las no convexidades. Aun así, su explicación del concepto del vínculo hacia atrás invoca explícitamente la importancia de procurarse mínimas economías de escala, mientras que su discusión de los vínculos hacia delante, aunque de forma más vaga, también alude a la importancia de dichas economías de escala.

En la definición de vínculos hacia atrás, está implícito que una empresa crea estos vínculos cuando su demanda permite que una industria que la provee se establezca con al menos la escala mínima. El impacto de los vínculos hacia atrás de una industria se puede medir por la probabilidad de que vaya a empujar a otras industrias por encima del umbral de la rentabilidad¹⁶.

Por su parte, en la definición de los vínculos hacia adelante está comprendida la interacción entre economías de escala y tamaño del mercado¹⁷; en este caso, la definición es más vaga, pero parece involucrar la habilidad de una industria para reducir los costos de utilización de su producto por parte de sus clientes potenciales y así, de nuevo, empujarlos por encima del umbral de rentabilidad.

Sobre la base de estas dos interacciones podría valorarse la efectividad del enfoque de cadenas industriales y agroindustriales.

En este punto de vista, uno de los sectores líderes al que se dio especial atención fue el exportador, usualmente ligado a la

¹⁶ Este ha sido el enfoque promovido para el desarrollo de cadenas agroalimentarias en México a partir del año 2000. Habría que probar su efectividad midiendo el efecto de la empresa en cuestión sobre el umbral de rentabilidad de otras empresas, industrias o sectores.

¹⁷ Una noción que se desprende de lo expuesto por A. Smith en la "Riqueza de las naciones", libro I, capítulo III.

explotación de los recursos naturales y la producción de materias primas o productos primarios, Myint (1965[1958]).

Las exportaciones generadas por una demanda externa podrían ser un elemento clave ante la insuficiente demanda interna por el bajo nivel de ingresos de las economías en desarrollo. El nivel de “apertura” de la economía requerida para el desarrollo del sector exportador originaba, sin embargo, dos efectos sobre el desarrollo del mercado interno. El primero, favorable al desarrollo de dicho mercado, causado por la generación de demanda, necesaria para el despegue o “take off”, Rostow (1974[1960]); o “big push”, Rosenstein-Rodan (1970[1943]); o “salto cualitativo” de la economía y la reducción del tamaño de la inversión requerida para el despegue.

El segundo enfoque sustenta los impredecibles efectos sobre la demanda interna, debidos a los movimientos de los factores trabajo y capital entre países. Las emigraciones de ambos factores, desde la economía menos desarrollada hacia las más desarrolladas, podrían deprimir a la economía menos desarrollada por la falta de capital, empresas y potencial capital humano. Contrariamente, las emigraciones de ambos factores desde las economías desarrolladas hacia las menos desarrolladas podría acelerar el proceso de desarrollo, siempre y cuando la mano de obra externa sea de mayor grado de calificación que la mano de obra interna.

En general, todas estas propuestas daban por descontado que las economías de escala limitaban las posibilidades de establecer industrias rentables en los países en desarrollo, y que, en presencia de dichas economías de escala, las externalidades pecuniarias llegarían a tener un impacto real en términos de bienestar.

Las economías de escala a nivel industrial y la oferta de factores de producción elástica, dan lugar a externalidades pecuniarias con una repercusión real en términos de bienestar. Así, para

Krugman (1997a [1995]) la teoría del alto desarrollo, hacia 1961, contenía como uno de sus conceptos centrales la idea de que las economías de escala, al nivel de la empresa individual, se traducían en rendimientos crecientes al nivel agregado, por la vía de las externalidades pecuniarias.

Evidentemente, estos autores no cubren todo lo que pasó en el campo de la economía del desarrollo, pero se considera que éstos constituyen el núcleo central de lo que ahora debe ser recuperado. Con todo, hay que admitir que parte de la literatura de ese momento no parece estar completamente de acuerdo con el argumento de que las economías de escala eran el elemento clave de la teoría y esos fueron los que extendieron la doctrina del crecimiento económico.

4.2 Extensión del análisis neoclásico del crecimiento económico

Durante casi 60 años, después de la muerte de Marx en 1883, la teoría del crecimiento económico permaneció virtualmente en el letargo, hasta que fue reavivada por el economista británico Roy Harrod (1970[1939]), con la publicación de su artículo “Un ensayo sobre la teoría dinámica”, al que se consideró como una extensión del análisis del equilibrio estático de la *Teoría General* de Keynes.

Harrod, argumenta que si el requisito para un equilibrio es que las condiciones de inversión sean iguales a los planes de ahorro, entonces ¿cuál debe ser la tasa de crecimiento del ingreso para que esta condición de equilibrio se cumpla en el tiempo en una economía en crecimiento?

Domar en “Expansión y empleo” (1970[1947]), también llegó a la misma conclusión, aunque por una ruta diferente. Identificó que la inversión aumenta tanto la demanda como la oferta a través del multiplicador, al expandir la capacidad de

producción, y se planteó entonces la pregunta ¿cuál es la tasa de crecimiento de la inversión que garantiza que la demanda se iguale a la oferta?

El modelo Harrod–Domar es el punto de partida de los grandes debates en la economía del crecimiento que ha ocupado a una gran parte de los economistas del crecimiento entre los años cincuenta y ochenta del siglo pasado, y que algunos autores lo han denominado la involución neoclásica, Bustelo, G. Pablo, 1992[1991]).

El debate se propuso desarrollar mecanismos que reconciliaran las divergencias entre la tasa de crecimiento natural y la garantizada de la economía, destacando dos posiciones básicas: Una con base en Cambridge, Massachusetts, Estados Unidos, cuyos principales protagonistas son R. Solow (1970[1956]), Franco Modigliani y Paul Samuelson (1966); y la escuela Keynesiana del crecimiento de Cambridge, Inglaterra, promovida por Nicolás Kaldor (1970[1961]), Joan Robinson (1973[1962]), y Luigi Pasinetti (1978[1974]).

La primera enfocó su atención en la relación capital–producto, esto es, la cantidad de acumulación de capital extra o la inversión asociada con un incremento unitario en el producto, de lo que resultaría la convergencia hacia el desarrollo de los distintos países con independencia de su condición de atraso o subdesarrollo.

La segunda, apoyó su teoría en la tasa de ahorro, haciéndola función de la distribución del ingreso entre salarios y beneficios, los cuales se suponían relacionados con el auge o recesión económica.

El alcance de la polémica en los dos escenarios no se redujo a la fundamentación teórica del desarrollo, sus connotaciones prácticas se plasmaron en el terreno de la política estatal. En términos generales, la primera ha concedido mayor relevancia a

los mecanismos del mercado, que se propagaban desde finales del siglo XIX; la segunda, promovió oscilatoriamente la intervención del Estado en la corrección de las imperfecciones provocadas por aquél.

Según estas trayectorias se puede inferir que la relevancia de las teorías neoclásicas de crecimiento económico no radica en la explicación de las diferencias de crecimiento entre países pobres y ricos, sino más bien en la identificación de ciertas variables/parámetros, que inciden, cambian o alteran la trayectoria de una economía hacia al sendero del crecimiento sostenido.

Las variables/parámetros enfatizadas han sido la propensión al ahorro, la tasa de crecimiento poblacional, la tasa de depreciación del capital, los recursos extranjeros provistos por los organismos internacionales para superar cuellos de botella (tales como falta de reservas internacionales o de ahorro interno) y la existencia de múltiples bienes.

La escuela de Cambridge, Massachusetts, como ya señalamos, enfocó su atención en la razón capital/producto, argumentando que si la fuerza de trabajo crece más rápidamente que la del capital, el mecanismo del precio operará de tal manera que inducirá el uso de técnicas más intensivas en trabajo y viceversa.

Dicho mecanismo presupone que los precios relativos del trabajo y el capital son lo suficientemente flexibles y que se cuenta con una gama de técnicas para elegir, de manera que las economías pueden desplazarse fácil y suavemente a lo largo de una función de producción continua que relaciona el producto con los insumos capital y trabajo, Thirlwall (2003).

De este modelo se derivó la extraordinaria conclusión contraintuitiva de que la inversión no importa para el crecimiento de largo plazo, ya que la tasa natural de crecimiento de la economía depende del incremento de la fuerza de trabajo y del aumento en la productividad de la misma -condiciones que, en sí mismas,

dependen del progreso técnico- y ambas están determinadas exógenamente.

...Cualquier incremento en la tasa de ahorro o de inversión de un país sería compensado por un aumento en la razón capital/producto, dejando la tasa de crecimiento de largo plazo sin cambios... Thirlwall (2003:55).

Sin embargo, este razonamiento se sustenta, esencialmente, en la disminución de la productividad del capital a medida que la razón capital/producto aumenta. Esto es, el argumento depende del supuesto de rendimientos decrecientes al capital. Premisa que ahora objeta la “nueva teoría del crecimiento endógeno” neoclásica.

El modelo neoclásico de desarrollo formulado a mediados de los años cincuenta considera como eje central de su argumentación la acumulación de capital físico, la creación de grandes empresas, la producción en serie y en gran escala. Luego, emerge como variable principal el capital humano (educación-calificación) por su capacidad para generar nuevo conocimiento creando rendimientos crecientes a escala, posteriormente se considera la dualidad investigación & desarrollo tecnológico, y más recientemente la innovación y el territorio (aunque no en su dimensión exclusivamente física) como factores que contrarrestan la disminución de la productividad marginal del capital y constituyen las principales variantes de análisis de lo que ahora se denomina la nueva teoría del crecimiento endógeno.

Los trabajos posteriores al modelo Harrod-Domar, corresponden a Robert Solow y Trevor Swan (1956)]. Solow (1970[1956]:193) emplea el enfoque de la función de producción Cobb-Douglas y afirma que "... La mayor parte de su ensayo [contribución a la teoría economía del crecimiento] se ocupa de un modelo de crecimiento a largo plazo que acepta todos los

supuestos de Harrod-Domar, excepto el de las proporciones fijas...". Dicho supuesto, según Solow, impide la sustitución de capital por mano de obra, y es el que determina las conclusiones de todo el modelo.

Así, concluye, en primer lugar, que el supuesto de rendimientos decrecientes de los factores acumulables tenía como consecuencia desalentadora el hecho de que el crecimiento a largo plazo, debido a la acumulación de capital, era insostenible.

Un segundo resultado es el denominado "Residuo de Solow", según el cual, el progreso técnico era la principal causa que explicaba el crecimiento observado en las diferentes economías, dejando en un segundo término la acumulación de capital, y por lo tanto, el ahorro.

En tercer lugar, y quizás lo más importante, la capacidad de actuación sobre el crecimiento económico por parte de los factores y agentes de la producción era prácticamente nula, ya que en última instancia, éste dependía de componentes que se determinaban de forma exógena.

Denison (1962 y 1967) usó el mismo enfoque de la función de producción para estudiar el comportamiento del crecimiento de los Estados Unidos, y entre los países de Europa, desagregando el término del progreso técnico (o residuo de Solow) en varias partes, componentes tales como la educación, entre otros. Angus Maddison (1997[1970]) siguiendo el mismo enfoque estudió las diferencias en las tasas de crecimiento entre países desarrollados y en vías de desarrollo. Desde estas investigaciones tempranas, ha habido muchos otros estudios que comprenden una lista muy extensa como para documentarlos aquí.

Sin embargo, merecen destacarse dos investigaciones recientes a manera de ilustración que destaca Thirlwall (2003). El Banco Mundial (1991) realizó un estudio para 68 países, y muestra que la acumulación de capital es de primordial importancia, y

que el progreso técnico desempeña un papel menor. Ésta parece ser la conclusión fundamental para países en desarrollo, en contraste con los países desarrollados.

Asimismo, existe un controvertido estudio de Alwyn Young (1994) para los cuatro “dragones” del este asiático: Hong Kong, Singapur, Corea del Sur y Taiwán, el cual muestra que la mayor parte del crecimiento en esos países puede ser explicado por el crecimiento de los factores productivos, y no por el progreso técnico, por lo que, de acuerdo con Young, no ha existido un milagro de crecimiento en esos países, lo que contradice a la “sabiduría” convencional.

4.3 La teoría estructuralista del desarrollo

Las tesis estructuralistas se asociaron esencialmente a los postulados de la Comisión Económica Para la América Latina y el Caribe (CEPAL), fundada en 1948 en el seno de la ONU, y surgieron a partir de los trabajos de su primer director Raúl Prebisch, considerado el precursor del estructuralismo.

Las ideas desarrolladas por los antiguos estructuralistas (R. Prebisch, H. Singer, J. Noyola Vásquez, A. Pinto, O. Sunkel, M. Tavares, Víctor L. Urquidi) de moda en los años 50 y 60 estuvieron fuertemente influenciadas por la teoría keynesiana y Nekeynesiana¹⁸. Esta última vertiente, como hemos visto, tuvo su origen en los trabajos de los economistas con sede en Cambridge, Inglaterra, que abordaron los nexos entre distribución del ingreso, formación de los precios y la tasa de ganancia. Aún más, estas ideas han sido puestas en práctica en distintos grados y por

¹⁸ Teorías sustentadas en el rol positivo y necesario del Estado frente a las perturbaciones del mercado, para crear y extender la “demanda efectiva” interna a fin de estimular las actividades productivas y asimismo proponían una explicación del fenómeno inflacionista a partir de factores sociales o reales.

periodos de diversa duración, principalmente en Argentina, Brasil y México.

Las políticas estructuralistas han tenido en estos tres países una gran difusión, principalmente durante la etapa conocida como de despegue de la industrialización, resultados que tienden a subestimarse cuando se asume que dicho proceso contribuyó en gran parte a los problemas económico–sociales causados por la crisis de la deuda en los años ochentas.

Si bien es cierto que algunos postulados del primer estructuralismo han quedado obsoletos, lo cierto es que el neoestructuralismo comparte en términos esenciales los puntos de vista de la condición de subdesarrollo de la región latinoamericana, ya que el subdesarrollo no se explica por las distorsiones exógenas inducidas por la política económica, como lo afirman los neoclásicos.

La condición de subdesarrollo se explica ante todo por factores estructurales endógenos, como: la distribución desigual del ingreso y la riqueza, la concentración de la propiedad de la tierra, la inserción desfavorable en el comercio mundial, el grado elevado de concentración de los mercados y el retraso tecnológico. Y por factores sociopolíticos, como: las organizaciones sindicales inconsistentes, distribución geográfica y sectorial de la población, desigual y bajo nivel educativo.

El estructuralismo nació inicialmente como un método de investigación alternativo al empiricismo y al positivismo, y como tal, el objeto de su investigación es un sistema (relaciones recíprocas entre las partes de un todo), y no el estudio de las diferentes partes aisladas. En el campo de la economía, esta noción hace referencia a la existencia de un conjunto de relaciones económicas y sociales entre partes de un mercado con desventajas para las economías emergentes.

El punto de arranque de esta corriente es la crítica a la teoría neoclásica del comercio internacional sustentada en la teoría de la tendencia al deterioro de los términos de intercambio; dicha teoría es conocida como la tesis Prebisch-Singer (1962[1950]).

Aunque dicha tesis no puede considerarse propiamente estructuralista, sí pone las bases, al menos en la versión de Prebisch, de lo que sería la piedra angular del estructuralismo latinoamericano, que se concretó en el modelo centro-periferia.

El estructuralismo siguió desarrollándose en el seno de la CEPAL durante los años cincuenta y sesenta, elaborando estudios sobre los obstáculos del desarrollo latinoamericano y proporcionando recomendaciones de política económica para superarlos.

Dentro de los elementos fundamentales destaca la distinción entre crecimiento y desarrollo económico, de acuerdo con la relevancia de los factores estructurales y del progreso tecnológico. Asimismo, considera que las estructuras económicas subdesarrolladas han sido históricamente determinadas por su inserción en la economía mundial y a partir de éstas se explican los desequilibrios macroeconómicos subyacentes (inflación, desempleo, déficit exterior, migración, entre otros).

El subdesarrollo es fuente de recursos baratos para las economías avanzadas y un mercado para la exportación de sus productos. De este proceso resultan estructuras económicas duales; un sector moderno de exportación de productos primarios y otro tradicional casi a nivel de subsistencia.

Si las economías subdesarrolladas no modifican sus estructuras, serán incapaces de generar su propia dinámica de crecimiento y de alcanzar el desarrollo económico. Así, solo con la intervención gubernamental, que promueva una continua transformación estructural, apoyada en el desarrollo de un sector

industrial nacional diversificado, podría solucionarse el problema del subdesarrollo.

El pensamiento estructuralista puede dividirse en tres importantes etapas. La primera, que iría desde los cincuenta hasta mediados de los setenta, caracterizada por el predominio del pensamiento cepalino, a esta fase pertenece la teoría del deterioro de los términos de intercambio, el modelo centro-periferia y las recomendaciones de una política de industrialización por sustitución de importaciones.

Le sigue, desde finales de los sesenta, la teoría estructuralista de la dependencia con dos corrientes principales: la neomarxista y la estructuralista. Esta última se distingue de aquella en creer en la posibilidad del desarrollo, según el estado actual de desarrollo del capitalismo.

En la estructuralista se comprenden las aportaciones de Aníbal Pinto (1975[1973]) y Pedro Vuskovic (1990), sobre la heterogeneidad estructural y el estilo perverso del desarrollo; de Osvaldo Sunkel y Pedro Paz (1973[1970]), con referencia a la relación histórico estructural; de Fernando Enrique Cardoso y Enzo Faletto (1972[1969]) respecto del desarrollo dependiente asociado y de Raúl Prebisch (1962[1950]), Celso Furtado (1979[1968]) y Osvaldo Sunkel, que destacan el proceso de dependencia cultural, intelectual y tecnológica.

En la fase contemporánea que inicia en los noventa se propone, en forma alternativa, al consenso de Washington la transformación productiva con equidad que incluye el equilibrio macroeconómico, la preocupación por el medio ambiente, el fortalecimiento de la democracia y la incorporación del cambio tecnológico, entre otros grandes aspectos.

En esta misma etapa coexiste la variante ortodoxa cepalina del desarrollo, que postula la posibilidad de la interdependencia

con el centro, que comparte, con la teoría contemporánea de la modernización, gran parte de sus planteamientos.

La teoría del deterioro de los términos de intercambio de R. Prebisch y H. Singer, apoyada en estudios empíricos, sostuvo que a lo largo del tiempo los productos primarios de los países subdesarrollados pierden valor respecto de las manufacturas procedentes de los países desarrollados; con lo cual la especialización productiva en términos de las ventajas comparativas perjudica a los países subdesarrollados y beneficia a los desarrollados.

Para Prebisch los países subdesarrollados (periferia) giran en su proceso de desarrollo en torno a los países desarrollados (centro), como si fueran constelaciones de un sistema. El sistema se organiza por los países centrales, favorecidos por un previo progreso técnico, en función de sus propios intereses. De modo que las estructuras productivas de los países subdesarrollados se sobre determinan por las necesidades de los países centrales, antes que de la propia periferia.

Las recomendaciones de política económica que se desprendieron de estos postulados se concretaron en la industrialización por sustitución de importaciones; transformando la estructura productiva de los países subdesarrollados al sustituirse la importación de manufacturas por la producción nacional, con la aplicación de políticas proteccionistas.

Al mismo tiempo, la exigencia de una política económica centrada en la superación del subdesarrollo descansaba en la concepción del Estado como algo situado arriba de la sociedad y capaz de dotarse de una racionalidad propia.

Con estas medidas no se lograron todos los efectos deseados. Si bien se impulsó la industrialización, se tuvieron problemas de balanza de pagos y de inflación, y nunca se reguló el poder de las empresas transnacionales. Además, las relaciones de intercambio comercial siguen hoy vigentes como lo estaban

entonces, no dependen del sistema de precios, sino de la gestión y regulación institucional.

A partir de este reconocimiento, hacia mediados de los sesenta el pensamiento estructuralista comenzó a desarrollarse fuera del ámbito de la CEPAL. En ciertos casos, con influencia cepalina, en otros, neomarxista y en algunos más combinando determinadas posturas que dieron origen a las primeras versiones de la teoría de la dependencia, que tendrían su auge durante los años setenta.

Para los estructuralistas la dependencia implica que las economías nacionales están condicionadas por el desarrollo y la expansión de otra economía a la que están sometidas, de manera que sólo pueden evolucionar como un reflejo de la expansión de las economías dominantes, lo que puede tener un efecto positivo o negativo.

Al mismo tiempo, admite la posibilidad de que exista un desarrollo en la periferia, si bien sería dependiente y en el mejor de los casos asociado. Puede producirse la industrialización y un cierto desarrollo, pero vinculado al dinamismo y necesidades del centro.

El sistema de relaciones internacionales se traslada al interior de los países, creando relaciones de dependencia entre distintas regiones y sectores y se refuerza por otros esquemas de inserción no económicas como la intelectual (adopción de patrones de pensamiento ajenos), cultural (incorporación de pautas de conducta y de consumo procedentes de los centros) y tecnológica (utilización de tecnología importada en lugar de desarrollar una propia).

Hacia mediados de los años ochenta, la teoría de la dependencia había sido ya fuertemente cuestionada por el radicalismo que había adquirido y por su incapacidad para explicar ciertos logros en el desarrollo. La CEPAL comienza a moderar su discurso

y a defender las posibilidades que ofrece la interdependencia que existe a nivel internacional; todo ello conduce a la elaboración en 1990 de un nuevo informe de la CEPAL sobre la Transformación productiva con equidad, en el que se recogen las recomendaciones para afrontar el reto de los años noventa, tras el aprendizaje de las décadas anteriores.

La transformación productiva con equidad pretende crear nuevas fuentes de dinamismo que permitan alcanzar algunos de los objetivos de una nueva concepción de desarrollo basada en crecer, mejorar la distribución del ingreso, consolidar los procesos democratizadores, adquirir mayor autonomía, crear las condiciones que detengan el deterioro ambiental y mejorar la calidad de vida de toda la población; para lo que son elementos clave la competitividad, tecnología, educación, relaciones industriales, integración supranacional y estabilización macroeconómica.

En su vertiente exterior, se admite la idea de la interdependencia, de manera que según se avance en la senda de una transformación los países irán ganando legitimidad, credibilidad y eficacia como interlocutores válidos en el diseño de un nuevo orden económico internacional, y en la medida en que se reactiven las economías y se desarrolle la integración regional aumentará el poder de negociación de los países latinoamericanos frente a terceros.

Los esfuerzos actuales de estabilización y de integración supranacional de algunos países latinoamericanos según este esquema, pueden considerarse como ejemplos, aunque incompletos de la transformación productiva con equidad; tal es el caso de los países del MERCOSUR (Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay), de la integración de México en el NAFTA y la situación chilena.

Ahora también se sabe que no basta con la estabilidad macroeconómica para impulsar la producción, el empleo, la equidad y el desarrollo humano y social.

4.4 Teoría neomarxista del desarrollo

La teoría neomarxista del desarrollo surge durante la posguerra y alcanza un alto nivel de reflexión con la obra de Paul Baran “la economía política del crecimiento (1973[1957]), con la que se inicia esta corriente de pensamiento.

El subdesarrollo se concibe como un proceso de continua extracción del excedente generado en la periferia por las economías capitalistas avanzadas. Los países subdesarrollados tienen un escaso ingreso per cápita y bajas tasas de acumulación de capital. Y el desarrollo económico debe consistir en una reinversión nacional del excedente, que permita un aumento de la renta que posteriormente será redistribuida de forma equitativa.

El futuro del desarrollo económico bajo el capitalismo de cualquier país está determinado por su posición en la economía internacional. Considera que los países industrializados introdujeron en los periféricos un sistema de relaciones de intercambio desigual por medio del cual el excedente económico es extraído.

El intercambio desigual con los centros desestimula la producción nacional y restringe los incentivos para un desarrollo industrial capitalista autónomo. La competencia de las exportaciones manufactureras de los centros reduce aún más los incentivos para el desarrollo industrial de la periferia. Así, el desarrollo industrial ha estado controlado por un número limitado de monopolios industriales en manos de capitalistas nacionales y/o extranjeros que han extraído el excedente hacia los centros.

Los elementos centrales del análisis son la adopción de una perspectiva histórica y la atención hacia la distribución del control del excedente entre las clases sociales. Estas relaciones de

intercambio desigual, a menudo impuestas por la fuerza, persisten hasta hoy y han provocado el bloqueo del desarrollo de la periferia.

A raíz de la obra de Baran surge la moderna teoría del imperialismo que se desarrolla durante los años cincuenta y sesenta, con las aportaciones del propio Baran y Sweezy (1966), Harry Magdoff (1979[1977]), Emmanuel Arghiri (1979[1972]) y Samir Amin (1979[1970]); su piedra angular es la corporación transnacional; la competencia en el mercado internacional sustituida por una competencia oligopólica entre grandes empresas que se disputan el control de los mercados. Por distintos motivos y mecanismos estas corporaciones se instalan en los países subdesarrollados y comienzan a generar riqueza, pero al mismo tiempo ésta es extraída y enviada a los países desarrollados.

Así, la inversión extranjera no es mecanismo para el desarrollo, sino un conducto de transferencia de riqueza de los países pobres hacia los ricos, al tiempo que permite a éstos aumentar su control sobre las economías de aquéllos.

Para la teoría del intercambio desigual las barreras proteccionistas y los bajos niveles salariales de los países subdesarrollados dan origen a que sus productos sean vendidos en el mercado internacional a un precio inferior a su valor, mientras que los procedentes de los países desarrollados son vendidos a un precio superior. El resultado es la extracción del excedente económico y el desarrollo desigual de los países.

Desde finales de los sesenta y sobre todo durante los años setenta, esta corriente alimentó la versión neomarxista de la teoría de la dependencia, a la que contribuyeron importantes autores de países subdesarrollados como el ya citado Samir Amin (1978,1979 y 1997), Andre Gunder Frank (1970[1965]) que formula la relación metrópoli satélite como base de la expropiación del “excedente económico” en el desarrollo del

subdesarrollo; Theotonio Dos Santos (1978), en su crítica a la teoría del desarrollo convencional, mostró que existen diversas formas de dependencia entre economías; Ruy Mauro Marini, (1974[1973]) considera que la explotación del trabajo en los países del tercer mundo explica el proceso de acumulación de las economías industrializadas; y Vania Bambirra (1977[1974]) critica la tipología propuesta por Cardoso y Faletto (1973) entre economías de enclave y economías con control nacional del proceso productivo, entre otros.

Esta versión se diferencia de la estructuralista en su negación de la posibilidad de un desarrollo de los países dependientes bajo el capitalismo, y constituye la versión Sur de la teoría del imperialismo, a la que complementa y supera. La principal idea que puede extraerse de esta teoría es que el sistema capitalista no sólo no genera desarrollo en los países dependientes, sino que además propicia el subdesarrollo, por cuanto desarticula la estructura productiva de los mismos, altera su funcionamiento económico de acuerdo con las necesidades de los países centrales, y revierte dichas economías, dejándolas a merced de los vaivenes del mercado internacional.

Por lo mismo, el desarrollo de los países centrales está sustentado en la explotación de los países dependientes, y así, desarrollo y subdesarrollo son las dos caras de una misma moneda, el sistema capitalista mundial, en el cual el subdesarrollo es un elemento funcional.

Hacia finales de los setenta y durante los ochenta, el debate había superado el ámbito de la teoría de la dependencia y se centraba en la explicación del funcionamiento del sistema capitalista mundial, donde realizaron sus aportaciones Samir Amin (1978, 1979 y 1997), Andre Gunder Frank (1970[1965]), Immanuel Wallerstein (1984[1980]) y (2005) y Christian Palloix (1978). Análisis que supone una reformulación integral de las ideas subyacentes en las teorías del imperialismo y la dependencia.

Desde entonces destaca la tesis de Amin (1997) referente a la desconexión; según la cual si no es posible el desarrollo bajo el sistema capitalista mundial, lo mejor que se puede hacer es desconectarse del mismo, es decir, supeditar las relaciones exteriores de cada país subdesarrollado a las necesidades de su desarrollo interno, lo cual no debe confundirse con un repliegue autárquico o una exclusión impuesta del sistema. La desconexión supone el condicionamiento de las relaciones exteriores al proceso de desarrollo nacional.

Como ejemplos de desconexiones podemos citar la Tanzania de Nyerere, la Nicaragua de Ortega, la Cuba de Castro, y de diversas regiones autónomas en el seno de las comunidades nacionales.

Estos hechos, y todo lo que ha supuesto la caída del Muro de Berlín, han marcado en cierto modo el declinar de este debate, que en estos momentos se encuentra en recomposición como gran parte del pensamiento político de raíz marxista.

5. NUEVA GLOBALIZACIÓN: LA SENDA DEL MERCADO Y EL COMUNITARISMO

Los modelos de regulación político-económica nacionales, la desregulación de los movimientos de capitales en el ámbito internacional, el reconocimiento del desarrollo humano y las prioridades sociales esenciales y el desplazamiento de las ideologías de la socialdemocracia y el estatismo, por el neoliberalismo y el libertarismo; la aceleración en el agotamiento de recursos y el deterioro del medio ambiente y; los avances en la tecnología de la información, las comunicaciones y el transporte, son los nuevos fundamentos que confrontan el análisis económico convencional.

Conforme a esta nueva perspectiva analítica, se propicia que la ciencia económica enfrente el dilema de extender el análisis científico de los hechos más allá de la lógica decisional del costo-beneficio y se genere un revulsivo para abrirla hacia otros sistemas de razonamiento que inciden también sobre los problemas de gestión del mundo social, institucional y físico.

Estos nuevos enfoques profundizan, por un lado, los esquemas tradicionales de razonamiento monoeconómico¹⁹ y monodisciplinal, según los cuales los problemas que enfrentan los países y los entornos territoriales en general, sólo pueden resolverse siguiendo la prospectiva económica de los países desarrollados y la de ceñir el análisis exclusivamente a la estricta visión de la disciplina económica que subordina o extiende a otras disciplinas la lógica del mercado y, por la otra, empuja a abrir el universo hasta ahora aislado de lo económico, a la realidad física, a sus modelos predictivos, a las opciones tecnológicas, a los procesos de regulación institucional, a las vinculaciones entre la economía y la filosofía, la sociología, el derecho, las ciencias políticas y la ética, explicaciones que intentan trasladar el centro de discusión económica desde los valores mercantiles hacia informaciones, instituciones y agencias exteriores al mismo.

Al mismo tiempo, el capitalismo como sistema económico ha retornado en cierta forma al sendero anterior a 1914 (y 1917) a una nueva suerte de globalización, a ser un fenómeno mundial²⁰ que en el proceso de agotamiento de su capacidad para el desarrollo establece una nueva configuración de regulación institucional y de dominio territorial, que confronta a los Estados nación—que abandonan la perspectiva de adelantarse a la marcha del proceso económico, pasando de administrar la abundancia posible a la escasez inevitable, esto es, dejan de ser monopolios defensivos en su entorno—; impulsa la deslocalización de las fases

¹⁹ La visión monoeconómica en los términos de Albert O. Hirschman (1981[1958]) es el rechazo a la concepción de que los países subdesarrollados se separan como un grupo, mediante varias características económicas específicas comunes a ellos, de los países industrializados avanzados.

²⁰ Para Meghnad Dessai (2004) lo ocurrido entre la Primera Guerra Mundial y la caída del muro de Berlín, fue una anomalía histórica; comprende no sólo el socialismo realmente existente, sino también la edad dorada de lo que denomina el capitalismo nacional en un sólo país (el Keynesianismo) que se extiende desde la segunda posguerra hasta fines de los años setenta.

del proceso de trabajo y establece los equilibrios macroeconómicos guiados por el control de la inflación, y han intentado adaptarse en el mejor de los casos, a lo que podría derivar en sistemas internacionales de regulación económica.

Los nuevos desafíos para el desarrollo originaron cuatro grandes grupos de literatura, que intentan incorporar mayor rigurosidad formal (y matemática) en los nuevos modelos.

El primero tiene como marco analítico a la teoría neoclásica con sus modelos de equilibrio general y parcial y de continuidad monoeconómica, pero siguiendo ahora el enfoque neoliberal – del mercado y del libre comercio– y adoptando una visión microeconómica, dirigida más hacia lo individual que a lo colectivo o lo nacional, y alternativamente a esa visión monoeconómica ortodoxa surgen en complemento enfoques analíticos vinculados al marco transdisciplinar de la economía neoinstitucional y de la organización, tales como el capital humano, la investigación y desarrollo y la innovación tecnológica, que se consideran factores (externalidades) relevantes que contrarrestan la disminución del producto marginal del capital y se postula que alguna de estos componentes explican las diferencias entre los países, investigaciones que se agrupan en la nueva teoría del crecimiento endógena.

El neoliberalismo, como tal, no aporta realmente ideas nuevas sobre el desarrollo económico, en su lugar presenta una actualización de la vieja teoría neoclásica del equilibrio y del comercio internacional y las propuestas de liberalización interna y externa de las economías de los países subdesarrollados basadas en la exportación de mercancías de tecnología intermedia en lugar de materias primas.

Un segundo grupo comprende las posturas que destacan la importancia de las instituciones para el crecimiento económico. Estas propuestas consideran que el desempeño institucional, la

agencia y las organizaciones, crean una estructura de incentivos para llegar a una pauta de desarrollo sostenible.

Tanto el primer enfoque como el neoinstitucionalismo son complementarios, aunque cada uno tiene características distintas. Para el neoinstitucionalismo el elemento dominante para el crecimiento es la interconexión entre las instituciones y las organizaciones.

Las instituciones en opinión de North, (2006[1990]) proporcionan la estructura básica por medio de la cual la humanidad a lo largo de la historia ha creado orden y de paso influye en la incertidumbre.

La tercera corriente enfatiza la importancia de los problemas o factores económico espaciales tangibles (costos de producción, transporte, externalidades, aglomeración, y causalidad circular y acumulativa, entre otras) y de organización y distorsión de los mercados (comportamiento de agentes [empresas, capital social, género, gobierno, instituciones]), en los ámbitos local o regional que influyen en las decisiones de la política económica, destacando dos grandes campos de análisis, el de la evolución de la geografía económica Krugman (1997b[1996])(1992) y las basadas en la noción de la competitividad propuesta por Porter (1991[1990]).

En general, las teorías clásicas del desarrollo a nivel país y los modelos estático y dinámico de crecimiento neoclásico y neoliberal no incorporan la heterogeneidad en los factores económicos, geográficos, demográficos y sociales al interior de las regiones de cada país, ni las diversas interrelaciones entre los comportamientos de los agentes que afectan las actividades dentro de las regiones o áreas locales específicas respectivas. De igual modo, también esos enfoques macroeconómicos desatienden aspectos microeconómicos del proceso de desarrollo de los países.

En contraste, el enfoque microeconómico de las nuevas teorías del desarrollo y del crecimiento económico permiten una mayor profundización y entendimiento del proceso de desarrollo en las áreas geográficas locales y específicas al interior de los países.

Así pues, los aspectos geográficos, del espacio y el enfoque microeconómico son características que distinguen a las teorías del desarrollo económico local de las teorías (tradicionales y neoclásicas) de desarrollo económico a nivel de país.

La cuarta corriente agrupa a las nociones de desarrollo alternativas a la visión tradicional económica monodisciplinal, que pretenden vincular la filosofía con la economía en torno al desarrollo humano, la política con la economía en el tema de la gobernabilidad y la gobernanza, la economía con la sociología en relación con la importancia del capital social y el nexo entre la economía y las ciencias de la tierra para una mejor gestión del mundo físico.

La preservación y cuidado del medio ambiente, la búsqueda de la satisfacción de las necesidades básicas humanas y la acción colectiva (gobernabilidad y capital social), se articulan delimitando un concepto distinto de desarrollo basado en la reducción de la pobreza absoluta siguiendo diferentes modalidades y no en el aumento de la riqueza.

Este planteamiento enfoca su interés hacia el entendimiento de partes de un todo, hacia el individuo y la comunidad en concreto, y no hacia un país en conjunto. Se trata de aumentar las capacidades y funcionamientos de las personas para que puedan satisfacer sus necesidades por medio de un aumento de su productividad, para lo cual es necesario previamente dotarlos de mínimos de educación, alimentación y sanidad. De esta forma, si la población pobre es más productiva tendrá mayores ingresos y

eso le permitirá ir satisfaciendo sus necesidades básicas, siendo así cada vez más productivos y menos pobres.

Dentro de esta línea de pensamiento se intenta construir un concepto de desarrollo sostenible que pone de manifiesto la necesidad de garantizar un equilibrio entre la comunidad y el medio ambiente, de forma tal que las actuaciones presentes no perjudiquen la calidad de vida en el futuro. Hasta ahora el concepto suele definirse como desarrollo sostenible en los términos del Informe Brundtland (1987), es decir, que el modelo de desarrollo ha de permitir satisfacer las necesidades de las generaciones presentes sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades.

El colocar la dimensión medioambiental en el contexto de la teoría del desarrollo supone un gran paso en la búsqueda de un desarrollo multidimensional.

Otras importantes dimensiones del desarrollo alternativo son: el etnodesarrollo, que comprende los elementos étnicos y culturales; el endodesarrollo o desarrollo local, que añade la dimensión territorial. El territorio, con todo lo que representa (geografía, recursos, cultura, etnia, medio ambiente, etc.) juega un papel fundamental en la estrategia de desarrollo, y su desconocimiento puede obstaculizar las políticas al dificultar su implementación en un determinado territorio con características específicas.

El orden internacional aparece como otra de las dimensiones del desarrollo alternativo, a lo que han contribuido la publicación de tres importantes informes, el tercer informe del "Club de Roma", denominado "Reshaping the International Order", (RIO) -reestructuración del orden internacional-, coordinado por Jan Timbergen (1976); el reporte Brandt (1980) del diálogo Norte-Sur, coordinado por el canciller Alemán Occidental Willy

Brandt y el Nyerere (1990) coordinado por Julius Nyerere, que concitó el movimiento de los países no alineados.

Estos documentos coinciden en señalar que el orden internacional perjudica seriamente las posibilidades de desarrollo de los países subdesarrollados.

Sin embargo, difieren en las recomendaciones de política económica: el primero, defiende una planificación de la economía mundial desde las Naciones Unidas; el segundo, aboga por un intervencionismo de corte keynesiano en el mercado internacional, que corrija las imperfecciones de este; el informe Nyerere, por el contrario, considera que la responsabilidad del diseño y ejecución de la política de desarrollo de los países subdesarrollados corresponde exclusivamente a éstos y que la tarea de los países desarrollados queda reducida a ser receptivos de las modificaciones del orden internacional propuestas por aquellos y atender las peticiones concretas de cooperación internacional.

La más reciente aportación al desarrollo alternativo la constituye el desarrollo humano, concepto empleado por el PNUD, y con el que se hace referencia a la mejora de la capacidad de los individuos para satisfacer sus propias necesidades, reactualizando el enfoque de las necesidades básicas (salud, educación e ingreso).

Los logros de las últimas cuatro décadas pueden considerarse moderadamente positivos si se tienen en cuenta sus tres dimensiones en conjunto. No obstante, los resultados de la implementación de las políticas de desarrollo humano que comenzaron a desarrollarse a principios de los noventa por iniciativa de las Naciones Unidas aún no pueden ser evaluados, ya que sus efectos sólo pueden apreciarse a largo plazo.

Así pues, en este periodo prosigue el continuismo del análisis neoclásico con sus diversas modalidades, resurge el

neoinstitucionalismo, se particulariza el desarrollo en el plano local mediante la geografía económica que replantea la teoría clásica del comercio internacional y la competitividad y, aparece la preocupación por el desarrollo humano, el capital social, la gobernabilidad y la economía ecológica que incorpora el desarrollo sustentable y sostenible.

Todos estos planteamientos pretenden acercarse a la construcción de una visión multidisciplinaria de los problemas que suscita la gestión diaria, tema del que queda mucho por hacer.

5.1 Nueva teoría del crecimiento endógeno

Heredera de la teoría neoclásica del crecimiento, la nueva teoría del crecimiento endógeno ha seguido la línea de pensamiento monoeconómica tradicional. Fundada esencialmente en la defensa de la eficacia del mercado como mecanismo de asignación óptima de los recursos y la prescripción a la intervención pública en las actividades económicas por cuanto generadoras de distorsiones; así como, en valorar las potenciales ventajas de una participación plena en el comercio internacional y la consecuente crítica al modelo de industrialización por sustitución de importaciones.

Sin embargo, intenta extender el análisis neoclásico incorporando ciertos aspectos relacionados con la complementariedad estratégica en las decisiones de inversión y sobre los fallos de coordinación que son ignorados en los modelos de equilibrio competitivo.

Así, desde mediados de los años ochenta se generó un caudal de literatura e investigaciones acerca de economía aplicada del crecimiento que intentan entender y explicar las diferencias en el crecimiento del producto y de los niveles de vida entre distintos países.

Esta abundancia de estudios ha sido impulsada por una serie de factores: primero, por el creciente interés en homogeneizar el desempeño económico de las regiones más pobres; segundo, porque los estudios muestran la no convergencia de los ingresos per cápita en la economía mundial (W. Baumol 1986), contrario a la predicción de la teoría neoclásica del crecimiento basada en el supuesto de rendimientos decrecientes del capital²¹; tercero, por la aparición de explicaciones del desarrollo alternativas a la visión mono-económica y mono disciplinal que han complementado el enfoque del crecimiento y; cuarto, por la creciente disponibilidad de datos uniformes, con los cuales se realizan las investigaciones (Summers y Heston, 1991).

La teoría del crecimiento endógeno busca una explicación del por qué no ha existido una convergencia del nivel de vida en la economía mundial. El punto de partida consiste en considerar que el crecimiento es determinado en forma endógena (por algún factor inherente al proceso de desarrollo o sujeto a dominio de la agencia, como el gasto en educación, o investigación, externalidades por derramas tecnológicas, entre otras) y por tanto, establece que el crecimiento no está determinado simplemente por la tasa de crecimiento exógeno de la fuerza de trabajo y del progreso técnico.

En términos del modelo, si no existen rendimientos decrecientes del capital —sino, digamos, rendimientos constantes—, una mayor razón capital-trabajo será exactamente compensada por un mayor producto per cápita, y la razón capital-producto no será mayor en los países ricos en capital que en los países pobres en capital, y la razón ahorro-inversión, por tanto, será importante

²¹ Según Thirlwall (2003) ningún estudio global encuentra evidencia de convergencia, más allá de cuando se emplean las cuatro variables robustas que ya han resalta-do durante muchos años los analistas del crecimiento: Pib per cápita, la razón ahorro-inversión, la inversión en capital humano y con frecuencia el crecimiento de la población.

para el crecimiento a largo plazo, y los países deben converger en el desarrollo.

Al no haber tal convergencia, entonces existen fuerzas en acción que evitan que el producto marginal del capital disminuya (educación, investigación & desarrollo, salud como parte del capital social y humano) y que al estimularse éstas la razón capital-producto aumenta, a medida que la inversión crece y los países prosperan.

Estos nuevos desarrollos tienen origen, en parte, en la variante Norteamericana de Cambridge, Massachusetts. Paul Romer (1986 y 1994) fue el primero que retomó el análisis de las externalidades estudiadas por los teóricos del primer tercio del siglo XX y sugirió la existencia de externalidades en el gasto conjunto en investigación y desarrollo. Robert Lucas (1988) enfocó su análisis en las externalidades en la formación de capital humano (educación). Posteriormente, Azariadis Costas y Drazen (1990) encuentran evidencia sobre la existencia de diferencias importantes en la tasa de crecimiento de la renta per cápita en las economías, cuando la única disimilitud significativa entre ellas se halla en la cualificación de los trabajadores.

North (2006[1990]) considera que el marco institucional es fundamental para el éxito o fracaso del desarrollo. Grossman y Helpman (1990) valoran la relevancia de las derramas tecnológicas resultantes del comercio y de la inversión extranjera directa. Paul Krugman (1997b[1996]), (1992) y Masahisa, Krugman y Venables (2000[1999]) destacan el papel de los mercados integrados, la geografía económica y el espacio. Por su parte, Stiglitz (2002) puntualiza las desigualdades en el sistema de comercio mundial. Otros economistas han subrayado el papel de la inversión en infraestructura y su complemento con otros tipos de inversión, entre otras contribuciones.

5.2 Neoinstitucionalismo

A mediados de los años cincuenta del siglo pasado la respuesta estándar a la pregunta central de ¿cómo explicar las diferencias del nivel y tasas de crecimiento del ingreso por habitante entre los países?, era que los países pobres y ricos son similares, excepto en la dotación de factores o recursos (fuentes del crecimiento).

Hoy día, esta respuesta es insostenible. Los países no convergen en ingresos por habitante según la predicción neoclásica. Como consecuencia, para Joseph Stiglitz (1988a y 1988b), y Stiglitz y Hoff (1999), las diferencias pueden explicarse a partir de la organización económica, la interacción de los agentes y en las instituciones que median estas interacciones.

Según este punto de vista, el desarrollo no es visto solamente como un proceso de acumulación o incremento de los factores (fuentes del crecimiento) sino como una transformación organizacional, en donde las nuevas áreas de desarrollo están relacionadas con la economía de la información, la teoría de la coordinación y las instituciones, todas ellas resultantes de distorsiones o fracasos del mercado.

Los conceptos teóricos que distinguen a este enfoque de los modelos neoclásicos tradicionales, son el “Pareto Eficiente Restringido”, de equilibrios múltiples y la interacción entre instituciones, agencias y organizaciones (Greenwald y Stiglitz, 1993).

Bajo el modelo neoclásico y sus extensiones (mercados competitivos sin distorsiones, incluyendo aquellas originadas por el gobierno), el mercado produce asignaciones “Pareto eficiente” o “Pareto Eficiente Restringido” y el equilibrio de la economía es en general único.

Por lo tanto, para este modelo, las instituciones o la historia no importan, y los fundamentos de la economía se circunscriben a la dotación de recursos, tecnologías y preferencias. Las

intervenciones del gobierno son requeridas para moderar o reducir los problemas de equidad resultantes de la asignación de recursos (desigualdad en la distribución de los ingresos y riqueza y atención a la población en situación de pobreza).

Sin embargo, al intentar corregir las distorsiones o fracasos del mercado se ha observado que las asignaciones resultantes no son necesariamente “Pareto Eficiente Restringido” y además el equilibrio puede ser múltiple. Bajo equilibrios múltiples, la asignación de recursos resultante de cada equilibrio no necesariamente es Pareto eficiente restringido. Más aún, es posible que el gobierno pueda diseñar un conjunto de impuestos y subsidios tal que cambie la asignación de recursos de un equilibrio con asignaciones de recursos ineficientes a otra asignación de equilibrio donde todos los individuos mejoren su bienestar. Esta nueva asignación del nuevo equilibrio se denomina una asignación “Pareto Mejorada”.

Bajo este esquema, en las teorías clásicas y neoclásicas tradicionales de desarrollo y crecimiento económico, la situación “inicial” de bajo nivel de *Pib per capita (Pibpc)* real es una situación “temporal” del proceso de desarrollo de la economía y en donde cambios o incrementos de los fundamentos de la economía, permiten a ésta alcanzar la situación de equilibrio única, “Pareto eficiente y de crecimiento sostenido”.

En contraste, en las nuevas teorías de crecimiento económico, la situación inicial de bajos niveles de *Pibpc* de una economía es una situación ineficiente y los cambios en los fundamentos no necesariamente cambiarán dicha situación en presencia de distorsiones en los mercados. A este equilibrio se le denomina una “Trampa de equilibrio” o un “equilibrio de una economía menos desarrollada”.

Los clásicos del desarrollo tomaron en cuenta la posibilidad de estas trampas de equilibrio. Así, los conceptos de “oferta

ilimitada de mano de obra” de Lewis (1970[1954]); “take off” de Rostow (1974[1960]); “big push” de Rosenstein-Rodan (1970[1943]), son nociones relacionadas con las “trampas de equilibrio o de pobreza”. Sin embargo, existen dos diferencias fundamentales entre el desarrollo de estos conceptos en las teorías clásicas del desarrollo y aquellos de las teorías modernas del crecimiento.

La primera es en el uso del aparato técnico (formal matemático) que incorpora los cinco conceptos de las teorías modernas versus la ausencia de estas técnicas en las teorías tradicionales. La segunda es que para los clásicos el proceso de desarrollo es un proceso “histórico” (sustentado en el análisis de la historia del desarrollo de los países ricos) mediante el cual los países transitan en las diferentes “etapas de desarrollo”.

En las nuevas teorías del crecimiento y el desarrollo, el proceso de desarrollo es un proceso de cambio organizacional y de procesos productivos no necesariamente comunes a todos los países y en donde eventos accidentales o históricos pueden explicar las diferencias de desarrollo entre países pobres y ricos (Stiglitz y Hoff, 1999).

Así, el despegue económico o lo que se denomina “salto cualitativo”, es el periodo de cambio de una situación de equilibrio de economía menos desarrollada a otro equilibrio de mayor desarrollo y en la que todos los individuos están mejor (en el sentido de bienestar económico sobre la base de un ingreso real mayor). Las condiciones del cambio o salto “cualitativo” no sólo requieren cambios sustantivos en los fundamentos, sino que además requieren “cambios institucionales”, económicos, tecnológicos, sociales, políticos. Por tanto, el concepto de “instituciones” tiene una importancia central en las nuevas teorías.

Además de los cambios en la connotación del concepto de equilibrio de Pareto como umbral de desarrollo y en la posibilidad

de alcanzar equilibrios múltiples, las instituciones son un tercer concepto que distingue a las nuevas teorías de desarrollo.

El crecimiento o desarrollo de una economía comprende dos tipos de procesos. Uno es el crecimiento del estándar de vida de los habitantes y otro es el proceso del cambio institucional que comprende modificaciones en el comportamiento y conducta de los agentes; las interacciones entre agentes; en el papel político de los agentes; en los niveles de urbanización y comercialización, entre otros. A este segundo proceso se le denomina también “modernización”.

Estos dos tipos de procesos están interrelacionados y cada uno de ellos puede acelerar o retardar al otro. En el modelo de crecimiento neoclásico, las transacciones económicas no incorporan a las instituciones y fundamentalmente están concentrados en el primer proceso.

Las nuevas teorías de desarrollo y crecimiento económico incorporan ambos procesos y el cambio institucional se sustenta en la noción de instituciones.

Las instituciones dan origen a ciertos comportamientos regulares y a las normas, regulan el comportamiento de los agentes y las organizaciones. Las instituciones pueden ser formales (tales como: leyes, constituciones, contratos escritos, los intercambios de mercado y organizaciones creadas por las leyes) e informales (tales como: valores, normas, costumbres, ética, ideología, etc.), esto según North (2006[1990])

En cada institución se requiere claridad sobre el conjunto de agentes, agencias y organizaciones y la duración del periodo sobre los cuales estas reglas de comportamiento se aplican.

Del mismo modo, también es importante distinguir entre un arreglo institucional -definido como el conjunto de reglas de comportamiento que gobierna un específico dominio (o actividad) y

una estructura institucional- definido como el conjunto de arreglos institucionales (formales e informales) de una economía.

Al propiciarse un cambio institucional se busca, según el modelo económico neoclásico, economizar, lo que permite que un individuo mejore su bienestar sin perjudicar en bienestar al resto de individuos, esto es, que la asignación con la institución sea “Pareto mejorada” o se llegue a una asignación eficiente de los recursos. Por el contrario, si se permite que uno o más agentes obtengan mayores niveles de bienestar o ingreso dentro de las restricciones que impone la institución, dichos cambios institucionales no necesariamente conllevan a asignaciones “Pareto eficiente restringido”. Este podría ser el caso, por ejemplo, de la serie de restricciones al comercio exterior de productos agropecuarios.

La literatura sobre la economía institucional surgió a inicios del siglo XX. Las contribuciones disminuyeron después de la Segunda Guerra Mundial hasta finales de los sesenta y a partir de ahí ha recobrado su presencia con la reformulación del denominado “Nuevo Institucionalismo”. Gran parte de esta nueva corriente se origina en el análisis de: a) los costos de transacción de los derechos de propiedad de Coase (1937) y (1960); b) contratos y c) organizaciones. Así, las instituciones y los cambios institucionales son entes que reducen los costos de transacción; la incertidumbre; internalizan las externalidades pecuniarias; y producen beneficios colectivos a través del comportamiento coordinado o cooperativo entre agentes (Rutherford, 2001).

Las instituciones demandan relaciones e interacciones entre individuos, de manera tal que estos llegan a un “acuerdo” respecto del conjunto de reglas de comportamiento, normas, etcétera. Estas relaciones, sin embargo, enfrentan una serie de dificultades, desavenencias o fricciones que la teoría económica (específicamente la economía de la información e incentivos) las

ha analizado mediante el concepto de la agencia y los contratos derivados de ellas.

La agencia y los contratos derivados de ésta es el cuarto concepto que distingue a las nuevas teorías. Una agencia es una relación vinculante entre dos o más agentes (o partes contratantes) y en donde un individuo o una institución (o grupo de individuos o instituciones) denominado “agente”, actúa en nombre o en representación de y realiza actividades (trabajos o transacciones) en lugar de, el otro (grupo de) agente(s) denominado “principal” en un particular dominio de problemas de decisión.

La delegación de “facultades” del principal al agente se debe a que este último no puede (desea), no conoce, le es muy costoso realizar él mismo las “facultades delegadas”, o le es rentable delegar actividades al agente que las puede y sabe hacer y las realiza a un menor costo. Ejemplos de agencias son los contratos entre trabajadores y empleadores, los contratos de préstamos, los contratos de alquileres de bienes, servicios y recursos, las relaciones entre el gobierno y el sector privado, etc.

Las características que pueden originar fricciones y dificultades en la relación entre el agente y el principal son: la asimetría en la información entre agentes-instituciones y el principal; el grado de aversión al riesgo; el cumplimiento del modo y términos del contrato; el grado de compromiso de los individuos de la agencia de realizar lo que a cada uno le corresponda (según el contrato); evaluación del desempeño de agentes o instituciones por el principal y, la dotación de riqueza o activos de los individuos que participan en la agencia.

El objetivo del principal en la agencia es que el agente realice las actividades (trabajos y transacciones) tal como si él las hubiese realizado (en el caso que tuviera el conocimiento y la habilidad de poder hacerlas). El objetivo del agente en la agencia es maximizar su bienestar tomando en consideración los posibles

resultados de sus actividades (trabajos, transacciones) y el pago al principal.

El quinto concepto que distingue a las nuevas teorías del crecimiento es el de la organización. Ésta se define como un arreglo de un grupo de individuos que persiguen un objetivo común. A diferencia de los modelos neoclásicos tradicionales, donde el individuo es la unidad de análisis, en la economía de la organización ésta es la unidad de análisis.

Para la economía, los aspectos relevantes de la teoría de la organización son: las condiciones bajo las cuales las ganancias de la especialización, cooperación e interiorización (de las actividades) son mayores con la organización que sin ésta, y la determinación de la estructura de la organización. Por tanto, al igual que las instituciones, las organizaciones exógenas o endógenamente determinadas afectan a la asignación de recursos y al proceso de desarrollo de una economía.

Para Stiglitz y Hoff (1999) el umbral de Pareto, los equilibrios múltiples, las instituciones, la agencia y las organizaciones, como nociones esenciales del enfoque organizacional de las nuevas teorías del desarrollo, se pueden aplicar a tres áreas (o programas) de investigación interrelacionadas: El capital social, las externalidades pecuniarias sobre la asignación de recursos y la innovación tecnológica.

El capital social²² es la asignación de recursos y su relación con la distribución de la riqueza resultante del funcionamiento de los mercados.

²² Conjunto perezcedero de valores y normas informales compartidos por miembros de un grupo que les permiten cooperar entre ellos. Si existe "confianza" es un lubricante para que el grupo funcione eficientemente. También es definido como el conjunto de relaciones entre individuos (como redes sociales o normas de reciprocidad y de confianza). Una sociedad de individuos virtuosos aislados no es necesariamente rica en capital social, Durlauf (2002:460).

En cuanto a las “externalidades” sobre la asignación de recursos y los problemas de coordinación que surgen de estos incluyendo el ámbito de la ecología del desarrollo. A diferencia del enfoque liberal y neoclásico basados en modelos “físicos” de la dinámica de la economía y en donde las fuerzas del mercado conducen a las economías hacia la asignación de recursos de equilibrio, en el enfoque ecológico del desarrollo, la dinámica se basa en modelos “biológicos” y depende de los procesos en evolución, los sistemas complejos y de los eventos accidentales que originan diversos sistemas o equilibrios.

La economía es como un “ecosistema” que de acuerdo con Darwin (1859) implica múltiples equilibrios, Stiglitz y Hoff (2001).

Los problemas de coordinación por efecto de las externalidades pueden surgir en relación con las actividades de investigación y desarrollo (R&D). Las inversiones en dichas actividades, según Romer (1986), pueden tener efectos positivos no incorporados en el mecanismo de mercado sobre otras firmas.

Las externalidades también dependen del comportamiento de los agentes. Un burócrata (o rentista) podría tener menores incentivos para innovar. Asimismo, la distribución de la propiedad afecta la proporción de firmas y trabajadores que se establecen en una sociedad en equilibrio con niveles bajos de desarrollo, la proporción de la población que emprende actividades empresariales es baja por el bajo nivel de riqueza de los agentes.

También, la rentabilidad por los eslabonamientos de una firma puede ser baja si hay una insuficiente demanda por su producto. Su producto no será demandado si existen pocas firmas que lo producen. Este resultado puede originar limitaciones al proceso de industrialización.

De igual modo, los costos de la búsqueda de trabajadores calificados por nuevas tecnologías pueden incrementarse si éstas y la capacitación no se realizan dentro de la empresa. Por tanto,

ocurren trampas de equilibrio con bajos niveles de calificación de la mano de obra y de innovación.

En cuanto a la innovación tecnológica, la brecha de conocimientos se explica por factores geográficos y del medio ambiente que obstaculizan el flujo de personas con conocimientos; las características de propiedad de los bienes privados o públicos provocando que se generen subinversiones en la acumulación de conocimientos y barreras de información pueden evitar la adopción de nuevas tecnologías.

Así, sobre las bases de estos tres programas es factible explicar el proceso de desarrollo y las diferencias entre países ricos y pobres, en términos de los arreglos institucionales, la organización, y procesos productivos, los cuales producen múltiples equilibrios y en donde las asignaciones resultantes del mercado no son "Pareto eficiente restringido".

Más aun, y a diferencia de los modelos liberales y neoclásicos donde los criterios de eficiencia y equidad son analizados separadamente, la distribución de la riqueza, así como los contratos de las agencias y los arreglos institucionales también afectan el grado de eficiencia en la asignación de recursos resultantes del mercado.

5.3 Teorías del crecimiento económico local (CEL)

Desde mediados de la década de 1980 los procesos de desarrollo económico local han tomado un renovado impulso en los países en desarrollo, originado por las deficiencias de los gobiernos centrales de responder a las necesidades de servicios públicos de las áreas locales, y por las demandas de la población de impulsar sistemas democráticos y de una mayor participación ciudadana en las decisiones económicas.

Ahora no solo se trata de evaluar las intervenciones gubernamentales en los entornos locales, sino de que éstos asuman

un carácter más activo en su desarrollo y compitan en forma multifacética para influir en su devenir.

En las teorías de desarrollo económico a nivel de países, la dimensión “espacio, localización o áreas geográficas” no está incorporada en el análisis, excepto por la demarcación de países. Se asume implícitamente que las características y el nivel o grado del proceso de desarrollo económico de las áreas geográficas al interior de los países son similares (o idénticas) entre sí.

Sin embargo, este supuesto discrepa con la realidad, ya que las características y los niveles de desarrollo de las áreas geográficas al interior de los países son notablemente diferentes.

El desarrollo económico local contrasta con el contexto al nivel país, porque incorpora en el análisis las características singulares y el grado de desarrollo de los entornos comunitarios y las áreas geográficas interiores²³. Del mismo modo, el comportamiento, acciones e interacciones de los agentes (económicos, políticos y sociales) tienen una mayor preponderancia en el desarrollo económico local que en la literatura de las teorías del desarrollo a nivel de países.

Así, en este apartado se sintetizan las principales teorías formuladas en torno a la literatura del CEL que comprenden: las teorías que enfatizan los factores geográficos, de localización y regionales, incluidas las que destacan la interrelación entre organizaciones, agencia e instituciones en las distorsiones de mercados; la literatura que analiza el comportamiento, acciones e interacciones de los agentes y organizaciones, la reflexión en torno al papel del Estado en el desarrollo económico local y las eclécticas o multifactoriales.

²³ La tendencia actual en la literatura de desarrollo económico a nivel de país, tiene un enfoque microeconómico del desarrollo, destacándose el papel de los agentes en la economía.

5.3.1 Localización, Espacio Geográfico y Desarrollo Regional

Para la teoría de la base económica regional, el desarrollo de una región o área local específica depende de los efectos e interacciones que se producen en las actividades de ésta con los sectores o actividades básicas sobre otros no básicos. Lo que impulsa el desarrollo de la región son los sectores básicos cuyos productos son demandados esencialmente por regiones externas a la ubicación de los sectores básicos²⁴. El sector o sectores básico(s) representa(n) el sector “exportador” de la región.

El conjunto de factores internos a la región, comprende: a) el espacio geográfico y la dotación de recursos naturales; b) la ubicación de la región, la demanda de los bienes y servicios producidos, la producción de bienes y servicios finales e insumos que se requieren para la producción de dichos bienes y servicios, y la distancia entre estas ubicaciones; c) los factores asociados a la ventaja competitiva de la localización del sector básico; d) eventos accidentales e históricos; e) el flujo de entrada y salida de organizaciones de los sectores básicos y no básicos; f) los factores asociados a la diversificación (en lugar de la especialización) de los sectores básicos; g) la existencia y explotación de las economías de escala, de aglomeración y externalidades; y h) los factores relacionados al desarrollo de los productos.

North (1955) examina los principios y el análisis de la localización industrial con el crecimiento económico; Raymond Vernon (1966) relaciona la inversión extranjera, el comercio mundial y el ciclo del producto; James Biles (2003) aplica técnicas econométricas espaciales; Porter, (1991 [1990]) la competitividad ; Mayo y Flynn (1989) relacionan las entradas y salidas

²⁴ Los primeros trabajos de esta teoría fueron desarrollados por Andrews (1953); Tiebouts (1956) y; Sirkin (1959). Un resumen de los trabajos empíricos de los precursores se encuentra en Richardson (1973) y discusiones posteriores se presentan en Shelby Gerking-Isserman (1981) y Loveridge Scott (2004).

de las firmas en el contexto local; Dissart (2003) examina la diversidad regional y la estabilidad económica; Krugman (1992) y (1997a [1995]) y Masahisa *et al.* 2000[1999]) formulan una visión panorámica de los avances recientes en geografía económica y la teoría del desarrollo económico.

El segundo conjunto de factores son los denominados externos a la región incluyendo aquellos que determinan el desarrollo de las otras regiones que demandan productos del sector base de una región particular y el de los mercados de los productos de exportación Tiebouts (1956); Sirkin (1959) y; Blakely (2001 y 2003).

Los análisis de la geografía económica tradicional o las teorías de localización (ubicación de las actividades productivas) y la de la economía regional urbana y rural o del espacio (asignación de recursos en el tiempo en las regiones), se concentran en el conjunto de factores internos y son las que en mayor medida han contribuido en la determinación del sector básico de una región o área local.

Entre los factores que modelan el espacio de localización y geográficos, destacan: El análisis de los costos de transporte propuestos por Walter Isard (1949 y 1956), para quien la empresa elige la “localización” de las actividades productivas en función de la distancia entre el mercado del producto y la localización de los insumos o recursos que se utilizan en la elaboración; otros costos de producción (laborales, impuestos, gobierno, etc.); las ventajas del lugar central (marketing, consumidores, insumos, proveedores) examinadas por August Losch (1957[1944]) que aborda la localización y tamaño de las ciudades y áreas de mercado que “sirven” a las actividades de las empresas. Estas teorías han sido criticadas por Krugman (1997a [1995]), por el uso de

supuestos “irreales” acerca de la distribución de la demanda y la relación entre costos de transporte y distancia²⁵.

De igual modo, intervienen las externalidades (por mercados integrados, osmosis tecnológica y especialización productiva y de abasto) formuladas por Marshall (1963[1890]), Edgar Hoover (1943) y Walter Isard (1949); que fueron los pioneros que identificaron la generación de beneficios potenciales para las empresas por estar localizadas o agrupadas en una determinada área geográfica.

A su vez, la hipótesis de la causalidad circular y acumulativa ha sido rescatada por Myrdal (1968[1957]) y revitalizada por Arthur Brian (1989[1983]) y Krugman (1997a[1995]), para quienes las nuevas industrias, el descubrimiento de recursos naturales o la construcción de infraestructura pública pueden generar círculos virtuosos de crecimiento.

También destaca el análisis formulado por Von Thünen (1966[1826]) y posteriormente August Losch (1957[1944]), referente a la distribución de actividades a lo largo de un espacio geográfico, considerando la renta de la tierra y los costos de transporte.

El análisis de los polos de desarrollo precedidos por las industrias de punta y otros sectores económicos dominantes, ha pretendido superar el carácter específico de las explicaciones de desarrollo económico local, al considerar en forma global el crecimiento económico local. Compartiendo esta misma perspectiva global, la nueva geografía económica enfatiza como factores determinantes del crecimiento local, el consumo de manufacturas, el recurso humano industrial, las economías de escala, los

²⁵ Los supuestos “irreales” en los modelos de Losch (1957[1944]) son: a) el espacio plano; b) los costos de transporte son iguales independientemente de la dirección; c) los consumidores tienen idénticas preferencias e ingresos y d) están uniformemente distribuidos en el espacio.

costos de transporte, la obtención de economías pecuniarias industriales y los eslabonamientos industriales.

Un segundo grupo de modelos de desarrollo económico local sustentados en los factores externos a las regiones, comprende la teoría de los Ciclos de Productos (primero se genera el producto, se madura y luego se estandariza, según el resultado se accede a un nuevo esquema de crecimiento); la interdependencia de sectores (primario, industrial, servicios, exportación); de movimiento de empresas en los sectores básicos y no básicos y diversificación de sectores de crecimiento regional (funcional y hasta superficial) a través del aprovechamiento de los recursos claves a nivel de las ciudades centros o interiores.

Un tercer grupo de modelos destacan los modos de organización, las instituciones y las distorsiones de los mercados, como elementos que enfatizan los “factores intangibles” a nivel de áreas geográficas locales (incluso de áreas marginales dentro de grandes ciudades). Así, los problemas de información y otras distorsiones de mercado a nivel de las localidades al interior de los países pueden obstaculizar su desarrollo.

Las limitaciones existentes estriban en problemas de información para el cálculo de algunos de los beneficios de las intervenciones del gobierno. Superar esta limitación, exige de los gobiernos locales una mayor atención a la generación de información y estadísticas. Otra limitación, es que la política se concentra en los problemas de eficiencia y no de distribución. Como consecuencia un apropiado análisis costo/beneficio requiere incluir los problemas distributivos de la intervención. Una última, es que no toma en cuenta los beneficios y los costos que pueden trascender a otras regiones.

5.3.2 Comportamientos de los Agentes en el ámbito local

El análisis del desarrollo económico local se distingue con respecto al global o de país, porque incorpora la incidencia específica de las acciones, interacciones y el papel de los “agentes económicos” en el desarrollo de las áreas locales. Los agentes identificados son la firma y su capacidad empresarial, el capital social, las distinciones de género y de incorporación de las mujeres al desarrollo, los grupos de interés y la intervención gubernamental local y nacional, principalmente.

Se considera a las empresas como el primer agente, las cuales influyen en el proceso de innovación y difusión tecnológica; los mecanismos de coordinación, asociación y formación de redes de negocios; el desarrollo de alianzas con otras empresas y con el sector público; la provisión de bienes y servicios de infraestructura y creación de instituciones (por ejemplo, universidades y centros de investigación) relacionadas a las actividades productivas; y la política económica y social local.

El segundo agente identifica a los “grupo económico o de interés”, factor que ha sido analizado por Mancur Olson (1965), el cual concluye que existe una relación negativa entre los grupos de interés y crecimiento económico al nivel de país.

A diferencia de esta postura, Elinor Olstrom (2000[1990]) señala que se trata de identificar la situación de interdependencia entre los grupos para que obtengan beneficios conjuntos ininterrumpidos, a pesar de que todos intentan eludir responsabilidades.

Olstrom considera que “la tragedia de los comunes”, “el dilema del prisionero” y “la lógica de la acción colectiva”, son conceptos estrechamente relacionados en los modelos que definen el modo en que la perspectiva de uso general enfoca muchos de los problemas que los individuos enfrentan cuando intentan lo-

grar beneficios colectivos. En el centro de cada uno de estos modelos está el problema del free-rider (gorrón).

Conviene destacar que Elinor Olstrom, polemiza ²⁶contra quienes sostienen que los recursos poseídos y administrados colectivamente están condenados, por definición, a la sobreexplotación y al deterioro, al demostrar empíricamente en diversos casos, que es posible reconciliar la explotación o el uso de los bienes comunes con los intereses de los grupos colectivos mediante instituciones y agencias apropiadas.

El tercer agente es el capital social, que representa el conjunto temporal de valores y normas informales compartidos por miembros de un grupo de personas que les permiten cooperar entre ellos. El concepto de capital social pone el acento sobre varios factores que no son nuevos, pero que generalmente fueron pasados por alto durante el auge de la economía neoclásica y las teorías de la elección racional: confianza y normas de reciprocidad, redes y formas de participación civil y reglas o instituciones tanto formales como informales, Olstrom (2003).

La contribución de la perspectiva del capital social consiste en que incorpora estos factores aparentemente diversos al marco de la acción colectiva. Ayuda a abordar la cuestión de cómo acelerar el desarrollo económico y la gobernabilidad democrática. Si existe confianza entre los integrantes del grupo, sirve como lubricante para que el grupo funcione eficientemente. Las normas y valores para que se forme el capital social necesariamente requieren incluir virtudes, tales como: actuar honestamente, cumplir las obligaciones con el grupo y otorgar reciprocidad.

²⁶ Olstrom, en particular crítica la postura del biólogo Garrett Hardin que sostuvo en un artículo de la revista Science en 1968, que los intentos de un colectivo por racionalizar el uso de los recursos conduce a su uso irracional, lo que determina la "tragedia de los comunes".

Pero además, la noción de capital social permite acercamientos pluridimensionales de otras realidades, generalmente se asocia al de Sociedad Civil que de acuerdo con Bruni y Zamagni (2007), se funda en la idea de que existe una tercera esfera de la sociedad, además del mercado y el Estado, en la cual puede fincarse la democracia a través de la libre asociación y sobre la base sociológica de la interacción social.

La democratización consistiría entonces en el fortalecimiento de la organización de los actores sociales y el control progresivo sobre el Estado y el mercado por parte de la sociedad civil.

Así pues, esta perspectiva extiende la noción de capital social hasta las relaciones y estructuras institucionales más formalizadas, por ejemplo, el gobierno, el régimen político, la aplicación del derecho, el sistema judicial, y las libertades civiles y políticas.

En el plano local o comunitario, una evidencia sobre la importancia del capital social en el desarrollo económico ha sido presentada por Knack y Keefer (1997) para quienes el capital social (medido como normas y grado de confianza) tiene un mayor impacto en el crecimiento económico cuando los países son pobres, debido a que éstos tienen un menor grado de desarrollo de defensa ante el sector financiero, preservación y seguimiento de los derechos de propiedad y la supervisión y cumplimiento de los contratos.

El cuarto agente analizado en la literatura del desarrollo económico local es la mujer o el “género femenino”. Debido a las diversas actividades que realizan las mujeres, un incremento de la productividad de ellas puede conducir al incremento en el crecimiento económico de un área geográfica local y al mismo tiempo reducir la población en situación de pobreza (PNUD (1995 y Evelyn Blumenberg, 1998), han examinado la inserción de la mujer en el desarrollo económico local.

El quinto agente relevante en el proceso de desarrollo de las áreas locales y países son las instituciones, tanto públicas como privadas e incluye las universidades y centros de investigación.

Una diferencia distintiva entre las instituciones para el desarrollo económico local respecto a las del nivel país es el énfasis de las primeras en los objetivos políticos, económicos y sociales circunscritos a las áreas locales donde están ubicadas.

El último agente es el gobierno local y nacional, que se describe en el siguiente apartado. Debe señalarse que la forma en que se despliegan en el ámbito local los modelos o propuesta de organización, están circunscritos, en buena medida, a la forma de Estado y de gobierno prevalecientes, a la composición demográfica y a la idiosincrasia y elementos culturales comunitarios.

5.3.3 Intervención del Estado y Crecimiento Económico Local (CEL)

Las teorías CEL tienen su origen en la práctica de los gobiernos locales en los países desarrollados. El Estado a través de sus entes gubernamentales (central, regional y local) ha tenido un papel central en el desarrollo económico local.

Dentro de las proposiciones que se derivan del análisis de las políticas del gobierno para el CEL, se destaca la focalización y especificidad de las metas e indicadores que se pretenden alcanzar, para lo cual se requiere establecer objetivos generales y específicos; definir la forma de evaluar o de dar un seguimiento de la efectividad de los instrumentos y establecer programas implementados por los diversos estamentos del Estado. Los objetivos definidos requieren establecer “metas” de las variables de incidencia del proceso.

En los inicios del siglo XX la literatura sobre políticas CEL ha seguido tres modalidades de impulso o intervención. Primero, se tenía como objetivo general atraer inversión a ciertas áreas

geográficas determinadas en función de la dotación de los factores (recursos) de localización de dichas áreas.

Una segunda aplicación, tiene como objetivo general el desarrollo interno de las áreas geográficas en función del crecimiento interno de dichas áreas. Actualmente, se plantea incidir en sectores específicos bajo estrategias industriales e internas a las áreas geográficas.

Todas estas modalidades se aplicaron con más o menos rigurosidad, pero en general no existe evidencia sistemática que sostenga que las políticas CEL han sido efectivas en los países desarrollados y en desarrollo (Meyer-Stamer, 2003).

Bartik (2004) y Meyer-Stamer (2003) sugieren un cuadro de políticas CEL con el propósito de lograr una mayor efectividad. Estas políticas son clasificadas en tres tipos:

- a) Políticas genéricas de localización, tienen por objetivo generar un clima favorable a la inversión y negocios en general;
- b) Políticas estratégicas de localización, tienen por objetivo promover ciertos sectores industriales a través de clúster;
- c) Políticas reflexivas de localización, se ubican entre los dos anteriores, tienen por objetivo generar un clima de reflexión de los agentes en la determinación de sus acciones dentro de un área geográfica determinada.

En particular, Bartik (2004) ha propuesto como estrategia diseñar instrumentos y programas específicos que tengan una mayor efectividad. Entre los principales instrumentos o programas que destaca se comprenden:

- a) Los fiscales.
- b) Los programas de empleo.
- c) Eliminación de las distorsiones del mercado.

- d) Los programas de atracción a la inversión y creación de negocios.
- e) Los destinados a las pequeñas empresas.
- f) Los programas que desarrollan la tecnología.
- g) Aquellos que mantengan el desarrollo de forma sostenida y sustentable.

5.3.4 Teorías Eclécticas o Multifactoriales

El cuarto grupo de teorías de desarrollo económico local son las denominadas eclécticas o multifactoriales. Estas teorías consideran que el desarrollo económico local requiere de una serie de “factores” de simultánea implementación para la consecución del crecimiento y desarrollo de las áreas locales.

Thompson (1968) señala que la teoría de la base económica es útil sólo para analizar aspectos de corto plazo. En el largo plazo, el conjunto de stock de activos de un área geográfica es el principal determinante del desarrollo del área. Entre los activos que comprende el stock se encuentran: a) la infraestructura y facilidades públicas; b) la calidad de los negocios en servicios; vivienda y educación; c) la capacidad de realizar investigación y desarrollo; d) las calificaciones de la fuerza laboral; y e) el talento empresarial y de administración de los agentes residentes en las áreas geográficas.

Cecilia Wong (1998), desde la perspectiva de los agentes privados y públicos relacionados al desarrollo económico en el plano regional, encuentra evidencia empírica de once factores que inciden directamente en el desarrollo. Estos factores fueron divididos en dos grupos. En el primero se incluyen los denominados “factores tradicionales” que incluyen: recursos naturales; de localización; recursos humanos, financieros y de capital; infraestructura; conocimiento y tecnología y, estructura industrial.

El segundo grupo comprende los factores intangibles que incluyen: la capacidad institucional; la cultura empresarial; la imagen e identidad de la comunidad y la calidad de vida.

La literatura del enfoque multifactorial ha sido desarrollada en los trabajos de Porter (1990[1991], 1998, 2000); Feser (1998), Bergman y Feser (2000); Philip Raines (2001) entre otros. Esta literatura puede dividirse en tres enfoques eclécticos del desarrollo económico local, que a continuación se describen.

5.3.4.1 Competitividad de las Áreas Locales

El concepto competitividad al nivel país y local fue expuesto por Porter (1990). Desde la publicación de su trabajo el término se ha difundido a tal grado que en los países en desarrollo se ha convertido en una especie de estrategia de desarrollo económico.

La competitividad hace referencia a la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico.

El término competitividad es ampliamente utilizado en los círculos empresariales, políticos y socioeconómicos, en general. Se intenta ampliar el marco de referencia de los agentes económicos para que transiten de una actitud auto protectora a un planteamiento más abierto, expansivo y proactivo.

Krugman (1997b [1996]) ha advertido que la connotación del término competitividad puede convertirse en una peligrosa obsesión si se lo utiliza como una analogía empresa/país para caracterizar los buenos resultados comerciales y algo más.

Así, los factores que influyen en la competitividad local son:

- a) De localización, relacionados con los recursos humanos y naturales, la dotación de infraestructura, los recursos financieros, de capitales y el medio ambiente.
- b) Los externos e internos relacionados con el entorno macroeconómico de las empresas residentes en las áreas locales.
- c) Los relacionados con las empresas y la organización/configuración industrial donde ellas compiten.
- d) Las empresas e industrias de soporte a las empresas.
- e) Las acciones e interacciones de los agentes que inciden en el desarrollo económico de un área geográfica.

5.3.4.2 Teoría de las Ciudades Interiores

Una segunda aplicación del concepto de competitividad expuesto por Porter (1995), es en el desarrollo de los “distritos interiores”, las ciudades grandes con menores o bajos niveles de desarrollo. Porter, argumenta que el desarrollo de estos distritos no requiere de caridades o de incentivos artificiales por parte del gobierno. Todo lo contrario, requiere apoyo para desarrollar las ventajas competitivas y negocios que induzcan al desarrollo. Las principales ventajas de los distritos interiores son:

- a) La localización estratégica alrededor de distritos más grandes y ricos.
- b) La potencial demanda local no explotada por los negocios de los propios distritos interiores.
- c) La integración con clúster regionales existentes en los distritos vecinos a los distritos interiores.
- d) Los recursos humanos.

5.3.4.3 Teoría de Clúster

La tercera aplicación del concepto de competitividad, también expuesto por Porter (1998, 2000), es el de Clúster, de actualidad

en los países desarrollados y en algunos emergentes. La definición estándar hace referencia a un grupo de firmas (entidades) relacionadas (de forma horizontal, verticalmente o de soporte) ubicadas en un área geográfica determinada que permita aprovechar una serie de aspectos (como externalidades, ahorros de costos de transacción, disponibilidad rápida y a gusto del cliente de los insumos, etc.) proveen ventajas a las firmas, sectores, distritos o regiones de un país donde las firmas están ubicadas.

Este concepto es distinto al de cadena productiva²⁷. Así, la cadena productiva de un producto es definida como: el conjunto de actividades que genera (produce) un bien desde el inicio, pasando a través de las heterogéneas fases de transformación de las diversas fases productivas y finalizan por la distribución y alcance del consumidor final y los desperdicios del producto.

Una definición alternativa de cadena productiva es la de un conjunto de actividades necesarias para convertir la materia prima en productos terminados y venderlos, y en el valor que se agrega en cada eslabón (encadenamiento). Así, un clúster puede incluir distintas cadenas productivas y las cadenas productivas no necesariamente constituyen clústeres.

La importancia de los “Clústeres” en el desarrollo económico local y regional ha sido enfatizada en diversos trabajos, tanto de economías desarrolladas como subdesarrolladas.

Para Francisco Alburquerque :

...Los “distritos industriales” y los “clusters” son dos modelos de organización de la producción que suponen, al mismo tiempo, dos enfoques del desarrollo económico que reconocen un papel fundamental a la localización territorial aunque tienen algunas diferencias significativas... Alburquerque (2006:4)

²⁷ El concepto cadena productiva es abordada por dos corrientes de la literatura económica: en las áreas de negocios se usa como cadena de abastecimiento y, en economía industrial, hace referencia a una cadena de valor.

Si bien, ambas formas desarrollan modelos de producción y de intercambio basados en el binomio economía y sociedad, el distrito enfatiza un desarrollo de tipo local y asigna un papel estratégico al agrupamiento de empresas y a la comunidad de personas. El territorio es considerado como un “lugar de vida” en el que se desarrolla la capacidad humana de producción y trabajo de una comunidad.

A su vez, el clúster se centra en la búsqueda de las fuentes de ventajas competitivas de los agrupamientos sectoriales de empresas situados en diferentes lugares o territorios. Esto es, se trata de un modelo organizativo de redes de empresas e instituciones contextualizadas en un determinado ámbito geográfico

Para Porter (1998), los clústeres compitiendo con otras localizaciones, basadas en un área geográfica, son la fuente primaria de crecimiento y prosperidad del área.

Bergman y Feser (2000) sintetizan la importancia del análisis de los clústeres en el desarrollo regional al señalar que uno no puede entender completamente la política económica sobre desarrollo regional sin el conocimiento y, tal vez, alguna experiencia con las aplicaciones de los clústeres industriales. El análisis de clústeres industriales es un método comprensivo para entender las condiciones económicas regionales y sus tendencias, así como los desafíos de política económica y oportunidades que dichas condiciones y tendencias indican.

La comprensión del funcionamiento de los clústeres industriales puede ayudar a explotar los datos económicos regionales y proveer formas de pensar efectivamente acerca de interdependencia industrial y generar formas y opciones de política económica regional.

Los elementos que determinan el desarrollo de los clústeres de un área geográfica, a su vez, son elementos que nutren el desarrollo económico local donde están ubicados. Entre los

principales elementos del desarrollo de los clústeres que inciden en él destacan:

- a) La generación de externalidades.
- b) La explotación de las economías de aglomeración.
- c) El ambiente y el proceso de innovación.
- d) Las relaciones de cooperación, interrelación y coordinación entre empresas que conforman el clúster.
- e) La rivalidad entre firmas.
- f) El sendero de dependencia tecnológica .

6. PROPUESTAS ALTERNATIVAS Y COMUNITARIAS

Hacia finales del siglo XX el aumento del agotamiento de los recursos naturales y la degradación del medio ambiente, la disminución de la productividad en las principales economías, la nueva conformación geopolítica de las regiones y la no convergencia en el ingreso per cápita entre los entornos de menor y mayor desarrollo, tal como había predicho la teoría neoclásica del crecimiento y el desarrollo, originaron que desde mediados de los ochenta se generara un renovado caudal de literatura e investigaciones de economía aplicada del crecimiento que intentan explicar las diferencias en el crecimiento del producto y en los niveles de vida entre los países.

A partir de estas controversias se han producido variantes más cercanas a los postulados clásicos en un sentido ético y cívico, que refuerzan la relación de la economía con otras disciplinas del conocimiento como la antropología, la política, el derecho, la sociología y las ciencias de la tierra (biología, física, química).

Dentro de las principales variantes destacan las relacionadas con la gestión del mundo físico y del medio ambiental, el desarrollo humano, la interrelación de la política, la economía y la democracia en el terreno de la gobernabilidad y la gobernanza y el capital social y la acción colectiva.

6.1 La gestión del mundo físico

Otra gran vertiente del análisis de nuevo cuño e inseparable del crecimiento, del desarrollo y de la calidad de vida tiene que ver con el reconocimiento de la relación del ser humano con la naturaleza. Relación que tiene sus raíces en la crítica naturalista a la destrucción infringida a la naturaleza desde inicios de la revolución industrial y en la crítica social construida contra los efectos sociales negativos de la industrialización y la colonización impregnada por la idea de progreso con base en una amplia transformación social.

No es nada sencillo determinar las causas y el ritmo del agotamiento de recursos y la degradación del medio ambiente y se continúa discutiendo en círculos científicos, cuál ha sido el efecto de la acción humana. Pero aun para quienes atribuyen a ella una importancia central, no está completamente claro por qué razones el ser humano ha llevado el equilibrio ecológico a un nivel tan delicado, como el calentamiento global, para su propia supervivencia y para muchas otras especies.

La intrusión de la crisis ambiental en el ámbito político tuvo lugar a finales de la década del sesenta y principios del setenta del siglo pasado. Fue impulsada por una serie de informes científicos discutidos en diversos foros internacionales que lograron catalizarse en la Conferencia sobre el Medio Humano, de la ONU, realizada en Estocolmo, Suecia, en 1972, en la cual surgieron diferencias entre los países respecto de la forma de entender y asumir el medio ambiente.

También en 1972, se publica el primer informe del “Club de Roma”—integrado en 1968, por académicos, investigadores y políticos de diversos países—, dicho informe fue elaborado por un equipo de científicos coordinados por Dennis Meadows y fue denominado “Los límites del crecimiento” (Meadow *et al.*, 1972)

que sustenta la propuesta de crecimiento cero y es considerado el documento más influyente para establecer la alarma ambiental contemporánea.

Para tratar de abordar esa problemática e intentar conciliar las posiciones divergentes se instituyó el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA).

Desde entonces, encontramos tres grandes corrientes de pensamiento: una ecologista conservacionista, integrada por biólogos, ecólogos y economistas que confluyen en la tesis de los límites físicos y la propuesta de crecimiento cero que paradójicamente está contenida en el primer informe del Club de Roma.

Otra corriente desarrollista congregada en torno a la declaración sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo Humano de la ONU, de Estocolmo, Suecia, 1972, que constituye el primer antecedente de la formulación del objetivo de desarrollo sustentable que la ONU consolidará en 1987 en el informe Brundtland conocido como "Nuestro futuro común".

La tercera, es una corriente alternativa crítica y humanista de promoción del ecodesarrollo, para la cual, antes de que el ser humano se enfrente a límites físicos afronta relaciones sociales.

6.1.1 Economía ambiental conservacionista

Los planteamientos contemporáneos más destacados de la economía ambiental enfatizan la necesidad del crecimiento cero, para lo cual argumentan la existencia de límites físicos al crecimiento y están contenidos en las ideas de Kenneth E. Boulding (1966), que representa al planeta tierra como una "nave espacial" que parte a un largo viaje, en donde solo tendrá una fuente de energía externa: la energía solar, y tendrá existencias de recursos dependiendo de su capacidad para almacenar elementos antes de partir, pero, a medida que disminuyan las existencias, también lo hará la esperanza de vida para aquellos que están a

bordo de la nave, de no ser, claro está, que encuentren algún modo de reciclar el agua y materiales y generar fuentes de alimento.

Así pues, Boulding destaca la necesidad de ver a la tierra como un sistema económico cerrado, en el que la economía y el medio ambiente no se caracterizan por tener relaciones lineales, sino circulares. Esta metáfora de la nave espacial refleja las implicaciones del principio del balance de masas y puede también ser vista como una conjetura de la visión moderna de los problemas ambientales globales.

Ehrlich y Holdren (1971) destacan el impacto del crecimiento poblacional, ya que encuentran que la expansión de ésta, es la causante fundamental de la degradación ambiental, y las formulaciones de Meadows *et al*, (1972) en los límites del crecimiento, recrean el crecimiento de la población, el económico y el incremento de la huella ecológica de la población sobre la tierra. Su tesis principal es que, en un planeta limitado, no es posible un continuo crecimiento económico, y estos límites pueden ser de dos tipos: de recursos naturales y de la capacidad de la tierra para absorber la polución sin mermar la calidad del medio ambiente.

También destacan las propuestas de White (1967) que atribuyó a la ideología judeo-cristiana occidental proclive al dominio de la naturaleza, ser la causante de la crisis ambiental. Garret Hardin (1968) consideró que el incremento poblacional y la proliferación de espacios públicos, conducían a generar deterioro ambiental. También, señaló que el intento de quienes forman parte de un colectivo por racionalizar el uso de los recursos lleva al uso irracional de dichos recursos, por tanto, propone la privatización o el control estatal en virtud de que los colectivos no son sujetos sociales capaces de un uso eficiente de los recursos, ni desde el punto de vista ecológico ni económico. Tesis que más

tarde fue ampliamente refutada por Elinor Ostrom (2000[1990]).

Más tarde, Barry Commoner (1972) argumentó que la moderna industria y el hiperconsumo, constituían la razón principal que contribuye al aumento de la tasa de agotamiento y degradación de los recursos.

Recientemente, gran parte de los ambientalistas considera que utilizando los mecanismos del mercado se pueden corregir los problemas ambientales, equiparando el daño causado, por ejemplo, con alguna cuota de contaminación negociable o estipulando precios a los recursos o bienes naturales.

Si bien los políticos ambientalistas y los economistas neoclásicos y keynesianos rara vez se refieren a las causas de la crisis ambiental, en sus argumentos está implícito que esta radica en el escaso desarrollo del mercado. Existen científicos de todas las disciplinas que defienden esta propuesta (Simon, 1984).

Frente al deterioro ambiental y la prevalencia de los valores mercantiles, la economía ambiental constituida como disciplina en los años setenta del siglo XX, encuentra en los economistas neoclásicos una respuesta a la problemática ambiental contemporánea. Sus propuestas se basan en las teorías de la internalización de las externalidades de Marshall (1963[1890]), Pigou (1952[1920]) y Coase (1960).

Pigou (1952), es quien sugiere la presencia del Estado en la economía para reglamentar y disciplinar los efectos externos.

Coase (1960), en su artículo “el problema del costo social”, muestra que un efecto externo no enfrenta un interés privado a uno público, sino un interés privado frente a otro interés privado, con lo que se derrumba la tesis moral de que el contaminador es el que hace el mal y, por tanto, tiene que pagar. Así, queda establecida una aparente neutralidad.

Frente a la necesidad de plantear alternativas de regulación ambiental, tanto en los modelos de Pigou como en el de Coase se tiene el problema de la falta de información y la dificultad metodológica de atribuir un valor monetario a un costo social. Además, en el planteamiento de Coase se agrega la dificultad de definir con claridad el derecho de propiedad de muchos bienes ambientales.

Según la concepción neoclásica el valor del medio ambiente depende de la utilidad que presenta a quien lo posee, usufructúa o disfruta. El mecanismo inverso consiste en la posibilidad de medir el valor de un bien, por lo que los consumidores estarían dispuestos a recibir para no tenerlo, para que sea sustituido por otro bien o para conservarlo.

De este modo, todos los métodos de valoración se basan en la propensión a pagar de los individuos para tener, usar y mantener, o en la propensión a recibir para perder o sustituir.

Estos métodos miden el valor en el mercado por sustitución, o en el mercado por experimentación. El mercado por sustitución es cuando efectivamente los atributos ambientales, sean ganancias o pérdidas, son pasados a los precios de los bienes, a través de sus sustitutos, que sí tienen precio de mercado. Mientras que el mercado experimental simula un mercado, y son atribuidos valores hipotéticos a los bienes, a través de una encuesta.

A continuación, presentamos los principales métodos de valoración del medio ambiente, según los refiere Chang (2005, p. 175).

Dentro de los métodos de mercado por sustitución o de preferencia revelada, destacan: El método de costo de viaje descrito por Sinden y Worrell (1979), mientras que Bishop y Heberlein, (1979), proponen como mecanismo de valoración contingente un precio determinado que debían aceptar o rechazar los interesados

en el bien de difícil valuación mercantil. De esta forma, según ellos, suelen funcionar los mercados de bienes ordinarios.

Hyman (1981), propone como método para la evaluación ambiental, obtener e incorporar un valor en pesos a múltiples objetivos para la toma de decisiones. En este método, el valor de los coeficientes de ponderación se infiere de los intercambios que la gente hace en opciones sobre alternativas. Estos pesos se aplican a escala de puntajes para las cuentas basadas en atributos mensurables de cada uno de los objetivos. Con el fin de indicar las ramificaciones políticas de las decisiones y para facilitar el análisis de sensibilidad, los valores en poder de diversos grupos se presentan en la matriz de organizados por grupos de afiliación o por tipos de sentencia que comparten valores comunes.

Dixon y Hufschmidt (1986), establecen el valor mínimo que las personas están dispuestas y pueden gastar en prevenir el daño en el ambiente. Este método es también conocido como gastos de mitigación, Perrings (1995), considera que el valor de un bien ambiental es estimado por el valor del tiempo utilizado en el desplazamiento y en la permanencia en el local (horas de trabajo perdidas o rendimientos no obtenidos), más los gastos del viaje y el costo de la entrada y la estadía. Es como si la suma de los costos que los visitantes están dispuestos a pagar para disfrutar de cierto espacio ambiental, representase el valor de ese bien.

En los costos preventivos, el valor del bien ambiental es estimado por lo que se paga para protegerlo contra degradaciones previsibles. Cuando la utilidad de un bien natural es su preservación en sí misma, entonces su valor equivaldría a los costos preventivos para preservarlo. Un ejemplo son los costos de prevención de incendios forestales.

En el método de precio implícito (de valor hedónico), destacan los trabajos de Hufschmidt *et al.* (1983); Hyman, (1981);

Sinden y Thampapillai (1995) y Streeting, (1990) para quienes hay bienes y servicios que tienen el valor ambiental incorporado en los precios de mercado, pudiendo ser positivo o negativo.

Por ejemplo, en el mercado inmobiliario, hay casas con claras ventajas paisajísticas, que tienen un valor ambiental positivo incorporado. Por el contrario, una casa situada cerca de un aeropuerto puede tener un valor ambiental negativo, en razón del ruido. Un servicio que cause daños a la salud tiene que pagar un salario adicional a los operarios, aumento que corresponde con el valor ambiental negativo incorporado. El valor ambiental en este método es estimado a través de las diferencias de precios de los bienes con características ambientales positivas o negativas en relación con otro bien semejante, sin dichas características.

El empleo del método de precio líquido, el valor de un recurso natural se obtiene por su precio líquido de mercado (deducidos los costos de extracción), se multiplica por las unidades físicas que se quieran calcular. Este método es muy utilizado para medir el valor de un área desforestada. Se toma el precio de la leña o la madera en pie y se multiplica por la cantidad existente en hectárea, en el área desforestada.

El método de costos de recuperación consiste en que el valor de un recurso ambiental es valorado por los gastos necesarios para recuperar su capacidad productiva. Los costos, por ejemplo, para recuperar la fertilidad del suelo degradado a través de la reposición de macro nutrientes como urea, materia orgánica, sedimentos calcáreos, fertilizantes y mano de obra.

A su vez, el método de cambio de productividad, considera que el valor de algunas cualidades ambientales puede ser valorado a través de la diferencia de producción física, multiplicada por el valor de mercado del producto de los recursos con y sin tal cualidad ambiental. El valor de un suelo conservado es estimado

a través de la comparación entre las producciones agrícolas de ese y de un suelo erosionado.

El valor de un ambiente atmosférico y sonoro sano puede ser calculado por la diferencia de productividad humana con un ambiente contaminado y ruidoso.

En la concepción de que el ser humano es parte de la naturaleza, el valor de la vida es establecido para fines de su internalización, así, el método de valor la vida humana sirve para calcular el costo de la vida humana cuando un trabajador resulta incapacitado por accidente. Hay varias maneras de calcular el valor de la vida. La más simple es asumir el valor que el mismo individuo se atribuye a través de un seguro. Otra forma es calcular el ingreso que una persona deja de recibir desde el momento de la invalidez o la muerte hasta el final de su vida activa esperada. Las empresas de seguros, en general, tienen tablas que establecen una media estadística de ingreso probable, que sería el valor de la vida de diferentes individuos en función del color, la edad y sexo.

En cuanto al método que recurre a la valoración por medio del mercado experimental, se utiliza el método de valoración contingente, que comprende distintas formas, como describen Freeman (1979); Sinden y Worrell (1979); Hyman (1981); Hufschmidt *et al.* (1983) y; Gunnar K hlin (2001), entre otros. Este método no considera lo que efectivamente sucede, sino lo que los individuos dicen que harían, si eso algo sucediera. Por eso el mercado es experimental y no de sustitución. Sirve para dar indicativos de las propensiones de los individuos, tanto a pagar por un beneficio, restauración o preservación de un ambiente natural, como a recibir como compensación por la pérdida de una determinada cualidad ambiental.

El método está basado en un cuestionario. Es contingente porque es hipotético e incierto. Este método obliga a los

economistas a salir de sus modelos matemáticos y relacionarse con las personas, lo que permitiría ver que esas personas no son tan racionales como ellos presuponen, abriendo la posibilidad de cuestionar la propia teoría.

Entre los varios métodos descritos arriba, cada cual presenta especificidades que se adecuan para valorar bienes y servicios con características ambientales diferentes. La elección está en función de la utilidad que los recursos representan a los ojos de quien los está valorando. En el límite, un bien natural que no tuviera utilidad ninguna para el ser humano no tiene valor, por lo tanto, no es posible su internalización.

6.1.2 Economía ecológica

La principal característica de la economía ecológica es su carácter transdisciplinario derivado de la necesidad de estudiar las relaciones entre los ecosistemas naturales y el sistema económico, por lo que requiere de la participación, no sólo de la economía, sino de otras disciplinas como las ciencias de la tierra, la sociología, el derecho, etcétera.

Para Naredo (1993), la economía ecológica tiene como antecedente teórico a los fisiócratas franceses del siglo XVIII, quienes postulan la necesidad de acrecentar la producción de riquezas renacientes o renovables, sin deteriorar los bienes fondo, teoría que dio lugar a la noción de ingreso o producto neto.

Asimismo, plantea que lo económico está rompiendo su habitual aislamiento para servir de punto de encuentro obligadamente transdisciplinario que permita enjuiciar económicamente la gestión del mundo físico, integrando esa economía de la naturaleza que es la ecología, esa economía de la física que es la termodinámica y la economía propiamente dicha.

Naredo, en su crítica al ambientalismo, señala que la corriente de la economía ecológica proclama la existencia de una

contradicción entre un mundo finito en materiales y una sociedad consumista y de crecimiento ilimitado.

Dentro de esta corriente también destaca Nicholas Georgescu-Roegen quien publica en 1971 su libro “La ley de la entropía y el proceso económico”, en donde hace hincapié en los recursos no renovables como amenaza para la sustentabilidad del proceso económico y en la entropía resultante.

Poco más tarde, Daly y Cobb (1993[1989]) en su texto “Para el bien común. Reorientando la economía hacia la comunidad, el ambiente y el futuro sostenible”, consideran indebido suponer que los recursos son inagotables y que el crecimiento económico sea la panacea contra los males de la humanidad, en consecuencia, proponen emplear la tecnología para el desarrollo sostenible. Sin embargo, ésta no debe emplearse para continuar el desarrollo sin freno ni visión, sino para descubrir otros métodos con los que se pueda mantener un desarrollo sostenible.

Para Martínez y Roca (2001[1995]) el objetivo implícito de la economía ecológica, y la política ambiental, es proponer nuevas formas de gestión ambiental y operativas que concilien las necesidades de consumo con una limitada disponibilidad de servicios y bienes de los ecosistemas. Es decir, establecer una propuesta de interacción entre la economía, el medio ambiente y el bienestar social.

Por su parte, Borrayo (2002) considera que la sustentabilidad de los modelos de desarrollo deben tomar en cuenta las restricciones biofísicas del mundo real que se imponen a toda sociedad, acotando su horizonte de bienestar, por lo que la sustentabilidad debe ser un valor universal que incida en el respeto de los sistemas ambientales.

En el marco de esta línea de pensamiento, se recuperan y reformulan las primeras reflexiones que atendían a la necesidad de corregir los indicadores obtenidos a partir de la contabilidad

nacional. Entre estas destaca el artículo sobre estabilidad local del equilibrio de Kenneth Arrow y J. Hurwicz (1958), trabajo que en esos años fue ignorado por la profesión, y sólo hasta inicios de los setenta alcanzó relevancia.

Más tarde Daly publicó en 1972 un artículo en el National Bureau of Economic Research (NBER), en el que ya atendía a consideraciones relativas a la degradación y depreciación de los recursos naturales y ambientales, pero sin poner un excesivo énfasis en los mismos.

A este artículo siguió una serie de trabajos de autores como: Nordhaus y Tobin (1973[1972]) sobre indicadores de progreso y bienestar, quienes se proponen desarrollar una medida convincente de la contribución positiva de la economía, y el propio Arrow con Fisher (1974) sobre la preservación del medio ambiente y la teoría de la elección social, y Solow (1974[1973] y (1986), en torno a la equidad intergeneracional y la gestión de recursos no renovables.

Robert Constanza *et al* (1997) en el texto “Historical development of economic and ecology”, dan cuenta de la vinculación transdisciplinar entre la economía y la ecología, y reconocen que el grupo más amplio trabaja desde la premisa inicial de que la tierra tiene una capacidad limitada para sostener sustentablemente a la gente y sus artefactos, lo que requiere plantear políticas ambientales específicas.

Asimismo, Peskin (1976) y Repetto (1990[1989] y 1992), entre otros, publicaron sus trabajos en los que se reconocía la utilidad de las cuentas nacionales, pero se establecía un conjunto de recomendaciones para incluir el capital natural en la contabilidad de macromagnitudes. Puede afirmarse, de hecho, que el trabajo de ambos autores ha marcado un nuevo camino en el campo de la contabilidad ambiental. Peskin (1976)., diseñó un marco contable cuya peculiaridad consistía en tratar los servicios del capital

natural como si fuesen comercializados a través del mercado (es decir, construir un marco hipotético en el que bienes públicos pudiesen ser tratados como bienes privados).

Repetto (1990), por su parte, intentó reestimar parcialmente las cuentas nacionales de algunos países menos desarrollados incluyendo la depreciación neta de sus recursos naturales, como elemento de corrección. Su marco de análisis permite incorporar la depreciación de recursos naturales comercializados, de ahí que resulte altamente pertinente para países con una amplia base de recursos naturales. Indonesia fue el estudio de caso empleado en primera instancia, y en él se pueden comparar indicadores convencionales como el PIB y el Producto Interno Neto (PIN) e indicadores corregidos para incluir la depreciación de los recursos naturales como el Producto Interno Neto Ecológico (PINE) ajustado.

A su vez, el método del Costo de Uso desarrollado por Salah El Serafy (1989), a partir de la noción Hicksiana del ingreso, valora el recurso con base en el costo por agotamiento del mismo, estimado como una parte del valor presente del ingreso neto esperado en la vida útil del recurso, bajo la condición de que dicha parte sea reinvertida para obtener un ingreso permanente en el futuro.

A partir de la década del noventa la contabilidad ambiental experimentó un gran desarrollo, con nuevas aportaciones desde el ámbito académico, con base en autores que ya habían realizado aportaciones notables en años precedentes, como Repetto (1992), Dasgupta y Maler (1998) y Weitzman (2000), entre otros.

Sin embargo, todavía persiste la dificultad para vincular la contabilidad ambiental a la teoría económica, según la doble interpretación que puede ofrecerse en relación con estos marcos contables. Generalmente, se cree que la contabilidad ambiental se refiere a ajustes en las medidas convencionales de la actividad

económica, de manera que dichas medidas sean más sensibles a cambios en el medio natural.

De alguna manera, esta concepción de la contabilidad ambiental se centra en su capacidad para convertirse en una herramienta de información cuantitativa sobre la actividad económica. En este sentido, el enfoque teórico empleado para optimizar los sistemas de Contabilidad Nacional y diseñar medidas alternativas de la actividad económica de un país, consiste en analizar las implicaciones de maximizar una función ampliada de bienestar social para incluir los servicios del capital natural.

Dicho de otra manera, junto con los bienes y servicios generados por el capital convencional (no natural), una función ampliada de bienestar social incluiría tanto los bienes y servicios proporcionados por el medio natural, objeto de transacciones de mercado, como los que son ajenos a la lógica de los valores mercantiles. La capacidad de todo el capital en su conjunto para generar los bienes y servicios que nutren el bienestar individual y colectivo, en un momento preciso del tiempo, depende de la depreciación del capital físico, pero también de la depreciación de los recursos naturales y el deterioro del medio.

Sin embargo, existe una visión alternativa según la cual la contabilidad ambiental no está encaminada únicamente a la estimación de un indicador lineal agregado de bienestar (como el Producto Interno Bruto), sino también a informar, mediante la recuperación de datos de manera lógica, de un modelo de gestión de la economía en su conjunto. Desde esta concepción, es más importante la estructura del marco contable, la complejidad del sistema, que las implicaciones del mismo en el cálculo de indicadores sintéticos.

Es decir, la estructura de un sistema de contabilidad ambiental no responde sólo a principios de teoría económica (como en la aproximación alternativa), sino también a cuestiones políticas,

convenciones técnicas, o condicionantes institucionales. Sin embargo, los fundamentos de teoría económica son la única garantía de que un sistema integral de contabilidad económica y ambiental sea comprensivo y coherente desde un punto de vista lógico.

De otra parte, los avances obtenidos en el campo de la contabilidad ambiental nunca hubieran sido posibles sin el apoyo de organizaciones supranacionales como, la ONU, la OCDE y el Banco Mundial, que comenzaron a invertir en esfuerzos considerables en el desarrollo de este tipo de trabajos.

En 1993 las Naciones Unidas proponen el Manual del Sistema de Contabilidad Económica y Ambiental Integrada (SEEA) como referente básico de la contabilidad ambiental. Si bien, establece la pretensión de configurarse siguiendo una vocación integradora, inicialmente sólo llega a ser un sistema satélite en el que se vincula la información estadística sobre recursos naturales y ambientales con la información económica que ya incluye el sistema tradicional de cuentas nacionales, respondiendo, de esta forma, a las críticas en relación con la falta de atención prestada por los sistemas de Contabilidad Nacional al medio ambiente y a los recursos naturales.

Ernst Lutz (1993), señala que en el trabajo presentado por el Banco Mundial y la Organización de las Naciones Unidas para justificar la aplicación del Manual del sistema contable medio ambiental, se incluyen dos casos de cuentas piloto en México y Papúa Nueva Guinea. Para el primero de esos países, el Producto Interior Neto ajustado representa aproximadamente el 90% del indicador no ajustado.

Los fuertes descensos (aproximadamente del 50%) experimentados por la inversión neta, al incluir la corrección de la depreciación de recursos y la degradación ambiental, son parte de los resultados

más relevantes de este análisis, según la Commission on Geosciences (1994).

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) planteó la necesidad de depurar las cuentas nacionales (1995, 2000), con trabajos claramente orientados a optimizar los procesos de decisión en lo que se refiere a la gestión de recursos naturales. De Haan *et al.* (1996), señala que a escala nacional, los países pioneros en la puesta en marcha de proyectos de contabilidad ambiental fueron los Países Bajos, Noruega, Estados Unidos (EUA) y Francia. Dentro de estos países se observan dos aproximaciones: Francia (desde concepciones patrimoniales), y los Países Bajos centraron sus esfuerzos en desarrollar un marco conceptual integrado, mientras que EUA y Noruega movilizaron una cantidad ingente de recursos y bases de datos para la elaboración de cuentas independientes (Commission on Geosciences, 1994).

En los Países Bajos, como ejemplo especialmente notable desde un punto de vista operativo, se desarrolló la matriz NAMEDA (National Accounting Matrix including Environmental Accounts), en ella, la Contabilidad Nacional se amplía con cuentas en unidades físicas. Sobre la base de la contribución esperada, de cada sustancia contaminante, a un problema ambiental concreto, las emisiones específicas se traducen en medidas equivalentes, esto permite obtener indicadores ambientales sintéticos que son directamente comensurables con los agregados económicos convencionales.

Como resultado de estas aportaciones y de diferentes propuestas (asimétricas) desde ámbitos académicos e institucionales, se ha ido consolidando un marco teórico que presenta incertidumbres conceptuales, pero que puede considerarse, en progreso.

6.1.3 Ecodesarrollo

Otra propuesta alternativa a la problemática ambiental, es la sustentada en la corriente del ecodesarrollo que surge de la lucha por definir un nuevo orden mundial, contenido en la propuesta de nuevos estilos de desarrollo basados en el potencial ecológico de las diferentes regiones y en las capacidades propias de las comunidades, principalmente del llamado Tercer Mundo.

Esta corriente reúne gran parte de la crítica al concepto de desarrollo como equivalente lineal de crecimiento económico, como: críticas a los patrones de consumo dominantes; a los sistemas y escalas de producción; a los estilos tecnológicos que suponían la actitud predatoria sobre los recursos naturales. Por eso, propone la incorporación de ideas de autodeterminación; escalas de producción acordes a la vida comunitaria; la preferencia por los recursos renovables frente a los no renovables y por las tecnologías blandas, buscando la conservación del medio natural (Foladori *et al.*, 2005).

El ecodesarrollo aparece definido por Ignacy Sachs (1974 y 1981), como un estilo de desarrollo que en cada región requiere soluciones específicas tomando en consideración la problemática ecológica, cultural y económica. En esta noción, el desarrollo no tiene un sentido universal, no hay desarrollo como tal, sino desarrollo de algo, de una localidad, de un entorno, en el que los factores clásicos de la producción (trabajo, inversión y mercado) son suplantados por el grupo, por valores culturales y civiles de los recursos naturales.

Dentro de esta variante se incluye John Foster Bellamy (1994) que identifica al sistema capitalista como el responsable por la actual crisis ambiental.

Para Bookchin (1985), los sistemas de dominación y jerárquicos, propios de la moderna sociedad industrial, inducen una actitud de dominio irresponsable sobre la naturaleza. Considera

que la meta de la ecología social es la totalidad y no la mera suma de innumerables detalles tomados al azar e interpretados subjetiva e insuficientemente. La ciencia se ocupa de las relaciones sociales y naturales en las comunidades o ecosistemas.

Al concebirlos holísticamente, es decir, en los términos de su interdependencia mutua, la ecología social busca descubrir las formas y modelos de interrelación que permiten comprender una comunidad, ya sea natural o social. El holismo, en este caso, es resultado de un esfuerzo consciente para discernir cómo se ordenan las particularidades de una comunidad, cómo su geometría (según lo plantearían los antiguos griegos) hace que el todo sea más que la suma de sus partes.

James O' Connor (2001[1998]) considera que la contradicción básica del capitalismo mundial estriba en que los seres humanos y el mundo natural terminarán por chocar y que dicha contradicción se agrava por el vacío político originado por el desmantelamiento de las formas previas de regulación política, económica y social, ocurrido en el último cuarto de siglo XX.

Para Enrique Leff (2002[1998], 2003[1986] y (2004) el conocimiento apoyado en la sobreeconomización del mundo ha desestructurado los ecosistemas, al medio ambiente y a la naturaleza. De igual modo, considera que la racionalidad ambiental llega a desestructurar la organización ecosistémica del planeta y a degradar el ambiente, como una crisis de civilización del mundo globalizado.

Así pues, reconocer la relación del ser humano con el medio ambiente y el potencial que albergan las habilidades del hombre que incorporan estos nuevos desarrollos ha traído consigo el restablecimiento de corrientes de pensamiento antiguas y, a la vez, marginadas.

En casi todos ellos, se reconoce la importancia atribuida al agotamiento y a la degradación del medio ambiente y al

denominado capital social —en especial al desarrollo de la destreza y la capacidad productiva de toda la población, o sea, el entramado social— y se destacan las contribuciones por suavizar y humanizar en algo, en los últimos años, el proyecto de desarrollo humano de mercado, reforzando ciertos atributos materiales —focalización del gasto, asignación de transferencias compensadas, mejoría en indicadores de salud, educación y servicios—, así como las dificultades enfrentadas con nuestra prosperidad.

6.2. El desarrollo humano

Como se ha señalado, desde finales de la década de 1970 se ha intentado reformular la noción de desarrollo. Ahora se pretende incorporar, además de la acumulación de capital, las libertades y necesidades básicas del ser humano.

La discusión que llevó al desarrollo humano tiene sus orígenes, por una parte, en las formulaciones de la economía del bienestar tradicional, que desde las primeras décadas del siglo XX, estuvo inclinada a identificar el bienestar de una persona con su posesión de bienes y servicios, lo que derivó en un enfoque basado en el ingreso.

La ruta alternativa ha surgido a partir del pensamiento libertario dentro del que se comprenden problemas éticos sobre la naturaleza de los juicios de valor, la conceptualización del bienestar, la racionalidad práctica o los principios de justicia. Asimismo, se confrontan supuestas verdades incuestionables entre los economistas, de manera destacada aquella que establece una separación entre eficiencia y libertad en las decisiones sociales.

En la conjunción de esta nueva perspectiva analítica, destacan, según lo expone Nancy Cartwright *et al.* (1996), los trabajos pioneros del socialdemócrata austriaco Otto Neurath, que en

1923 propuso la medición de los estándares de vida²⁸ —salud, educación, criminalidad, vivienda, nutrición—, utilizando un indicador estándar o una medición genérica y cuyo resultado sería regulado por un centro de administración central. Esta propuesta fue combatida por Ludwig Von Mises (1961[1923]) al señalar que no es posible realizar un cálculo racional con valores de uso, y que el intercambio es reflejo de los precios de mercado determinados libremente en él.

La respuesta a la objeción de Mises, la formularía Oscar Lange y Fred Taylor (1965[1938]) al retomar las ideas de Otto Neurath para plantear lo que denominó los fundamentos de la economía del bienestar, mediante el señalamiento de que la utilidad total de una comunidad no es la suma de utilidades (una cantidad de escala), sino un vector que se obtiene de un modelo iterativo de ensayo y error organizado por una oficina central de planificación.

Estas reflexiones son cuestionadas por Arrow (1951), para quien la teoría de la elección social al conjugarse con valores individuales conduce a un callejón sin salida. Conclusión que, sin duda, se desprende de considerar una reducida clase de información, de la que se disponía en ese entonces para tratar de formular elecciones sociales y las limitaciones impuestas por el marco analítico de base.

John Rawls (2006[1971]) es quien ha venido reformulando las concepciones de filosofía política, y propone nuevas bases de justicia distributiva, con la finalidad de poder valorar ciertas clases de libertades esenciales.

La renovación del interés por el tema de la justicia distributiva, deviene de la preocupación por los magros resultados alcanzados con los modelos de desarrollo implementados. Desde

²⁸ Para Meghnad Desai (2004:210) Neurath se adelantó siete décadas en la conceptualización de las mediciones del PNUD.

el campo académico, influyó la publicación del libro de John Rawls, “Teoría de la justicia” (2006[1971]), y el acercamiento de la filosofía con el desarrollo de la teoría económica y la teoría política.

Los méritos de la teoría de la justicia de Rawls son rescatar la idea del contrato social, conciliar dos principios que parecían irreconciliables: el liberalismo, que recupera la idea de la libertad y el socialismo que realza la idea de igualdad y reunir dos tradiciones que en el pensamiento liberal se veían como antagónicas: la defensa de las libertades políticas y la salvaguardia de las libertades cívicas.

Para Rawls los principios de justicia como imparcialidad serían las libertades básicas (pensamiento, conciencia, asociación, integridad personal, movimiento, ocupación, poderes y prerrogativas, ingreso y bases sociales de respeto) y la igualdad de oportunidades.

Así, Rawls, al caracterizar los “bienes primarios”—derechos, oportunidades, ingreso, bases sociales de respeto, etcétera—, hace una descripción más amplia de los recursos que necesitan los individuos, cualesquiera que sean sus fines, al ir más allá del ingreso, incorporando otros medios de uso general que amplían las libertades.

Por otra parte se encuentra Amartya Sen (1976b[1970]), quien abre nuevos caminos que permiten ir más allá del teorema de la imposibilidad de Arrow, al confrontar los supuestos básicos de la ciencia económica y revisar las relaciones entre la política social y las preferencias de las personas.

Amartya Sen retoma este enfoque metodológico y defiende la idea de que en muchas evaluaciones el espacio correcto no es ni el de las utilidades (como sostienen los partidarios de la teoría del bienestar), ni el de los bienes primarios –libertades– (como lo

propone Rawls²⁹), sino el de las libertades fundamentales, ahora denominadas así –capacidades y funcionamientos– para elegir la vida que tenemos y sus razones para valorarla.

En el terreno de la praxis política, la primera formulación contemporánea más homogénea de esa nueva perspectiva analítica es la llamada relatoría de Uppsala, Suecia, de 1977, sobre el “otro desarrollo”, que comprende no sólo la perspectiva de la gestión de los recursos medio ambientales, sino también el desarrollo humano (Cardoso *et al.*, 1977).

El desarrollo alternativo debe orientarse a satisfacer las necesidades humanas materiales e inmateriales, empezando por las básicas y complementar las privaciones de expresión, creatividad e igualdad, así como las de convivencia, que facilitan al ser humano comprender y dominar su propio destino.

El reconocimiento de esta nueva perspectiva, y los resultados de los ajustes estructurales iniciados en los ochenta, dieron origen a que la UNICEF (Fondo de las Naciones Unidas para la Infancia) patrocinara en 1987, el estudio denominado “Ajuste con Rostro Humano” (Cornia *et al.* 1987), en el que sugiere hacer compatibles las políticas de corrección estructural con el fortalecimiento de los servicios sociales básicos.

Más tarde, el PNUD divulga en 1990 su primer informe sobre desarrollo humano, al que siguen otros que recogen parcialmente distintas variantes y refinamientos teóricos y empíricos de antiguas y actuales aportaciones de las teorías alternativas del desarrollo, así como, las experiencias de las políticas de ajuste estructural contemporáneas.

En la propuesta de la UNICEF, integrada por Cornia, Jolly Stewart (1987), se contiene la más elaborada alternativa a las recomendaciones de estabilización y ajustes estructurales propug-

²⁹ Rawls propone para la valoración un índice de tenencia de bienes primarios.

nados por el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial desde los años setenta.

Allí se defiende la necesidad de una estabilización económica (ajuste ortodoxo, preconizado por el Fondo Monetario Internacional) y de un ajuste estructural (ajuste orientado hacia el crecimiento, apoyado por el Banco Mundial), pero se intenta ir más allá, al proponer que dicho ajuste ha de hacerse garantizando la protección de los grupos vulnerables, es decir, que toda la población vea cubiertas sus necesidades básicas de nutrición, salud y educación.

Para iniciar una senda de crecimiento y mejorar el nivel de vida, lo primero es reducir los desequilibrios económicos externos e internos; una vez estabilizada la economía, es necesario ajustarla por medio de una reestructuración productiva que permita iniciar una renovada senda de crecimiento. Sin embargo, el crecimiento por sí sólo no garantiza la protección de los grupos vulnerables (Cornia *et al.*, 1987).

El ajuste con rostro humano supone medidas concretas, dependiendo de cada país, dentro de las que destacan la implantación de: a) macro políticas expansivas de estabilización; b) meso políticas selectivas para la atención de necesidades básicas y desarrollo económico; c) reestructuración productiva, priorizando las actividades de pequeña escala; d) promoción de la equidad y la eficiencia del sector social; e) programas compensatorios, para proteger los niveles básicos de vida, salud y nutrición y, f) seguimiento regular de los niveles de vida, salud y nutrición de los grupos vulnerables durante el ajuste.

Las macro políticas de estabilización han de llevarse a cabo minimizando sus efectos deflacionarios a los estrictamente necesarios. Es decir, cuando sea posible, se debe equilibrar la balanza comercial sin necesidad de reducir la demanda interna, bien exportando más o bien sustituyendo importaciones; se deben

evitar las reducciones del consumo y de la inversión interna con el fin de disminuir las importaciones, para no perjudicar a mediano plazo el stock de capital físico y humano y, la reducción de la inflación sólo ha de ser un tema prioritario cuando amenaza a los grupos vulnerables, por lo que se precisa de un menor rigor en el equilibrio presupuestario y el volumen del crédito.

El equilibrio presupuestal debe realizarse ampliando los ingresos fiscales y no reduciendo el gasto que afecte la salud, la educación primaria, el saneamiento, la infraestructura económica, etc.; en muchos casos incluso es necesario aumentar estos gastos. Los ingresos pueden aumentarse mejorando la eficacia recaudatoria o aumentando la base imponible y los tipos impositivos.

Las macro políticas deben complementarse con meso políticas que influyan en la disponibilidad de bienes y servicios (políticas de oferta) como en la distribución del ingreso (políticas de demanda).

Por su parte, la propuesta del PNUD de 1990 marca el inicio de una etapa en la estrategia de desarrollo de las Naciones Unidas que se propone mundializar normas, estándares, políticas e instituciones en el contexto de los mercados, siguiendo un modelo que asume que sólo la economía de mercado, es el único enfoque capaz de hacer realidad la ampliación de las oportunidades y capacidades, así como la expansión de las libertades asumiendo una actitud proactiva.

Así, las personas —o la gente, como se lee en los documentos— no sólo son las depositarias de los beneficios del crecimiento económico, sino que en lo individual se transforman en las gestoras de su destino y su objetivo es optimizar su calidad de vida. Por tanto, se transita de ser un asunto colectivo y social, para tratarlo como un asunto personal o individual.

Dicho informe fue elaborado por un grupo de expertos dirigidos por el pakistaní Mahbub Ul Haq y del que formaban parte

autores tan prestigiosos como G. Ranis, Amartya K. Sen, F. Stewart, M. Desai, K. Griffinn, A. R. Khan, P. Streeten y S. Ángel.

El objetivo central del desarrollo es el ser humano, ya que dicho desarrollo es un proceso por el cual se amplían las oportunidades de éste. Las oportunidades, en principio, pueden ser infinitas y cambiar con el tiempo; sin embargo, las tres oportunidades más esenciales son disfrutar una vida prolongada y saludable, adquirir conocimientos y tener acceso a los recursos necesarios para poder lograr un nivel de vida deseable. Si no se poseen estas oportunidades esenciales, otras resultarán inaccesibles.

Asimismo, el desarrollo humano comprende otras dimensiones, tales como: la libertad política, económica y social, la posibilidad de ser creativo y productivo, respetarse a sí mismo y disfrutar de la garantía de los derechos humanos.

El desarrollo humano tendría, además, dos aspectos distintos, la formación de las capacidades humanas (mejor estado de salud, conocimiento y destreza) y el uso que la población hace de las capacidades adquiridas (descanso, producción y actividades culturales, sociales y políticas). Si el desarrollo humano no consigue equilibrar los dos aspectos puede generar una gran frustración humana.

La propuesta de desarrollo humano pretende ir más allá de la satisfacción de las necesidades básicas, al proponerse armonizar la producción y distribución de bienes de consumo con la expansión y uso de las capacidades humanas, incluyendo un proceso dinámico de participación social, lo que lo convierte en un concepto válido, tanto para países desarrollados como para los subdesarrollados.

Para Mahbub Ul Haq (2003), el paradigma del desarrollo humano establece consistentemente que el crecimiento no es el fin del desarrollo económico, pero que la ausencia de crecimiento a menudo sí lo es. El crecimiento económico es esencial para

el desarrollo humano, pero necesita ser administrado adecuadamente para aprovechar al máximo las oportunidades de un mejor bienestar que ofrece el crecimiento.

La diferencia esencial entre las corrientes del desarrollo y el crecimiento económico, y el desarrollo humano, es que las primeras se enfocan básicamente en la ampliación del ingreso y excepcionalmente en alguna otra dimensión, mientras la segunda, abarca la ampliación de todas las opciones humanas, ya sean económicas, sociales, culturales o políticas. También puede señalarse que la expansión del ingreso, a su vez, puede ampliar todas las demás opciones, sin embargo, eso puede no ser efectivo como se ha visto en los últimos años en algunos países de América Latina.

Mahbub Ul Haq señala que:

...el paradigma del desarrollo humano cuestiona el supuesto vínculo automático entre la ampliación del ingreso y la ampliación de opciones humanas. Ese vínculo depende de la calidad y distribución del crecimiento económico, no sólo de la cantidad de dicho crecimiento. Un vínculo entre crecimiento y vidas humanas tiene que crearse a conciencia mediante políticas públicas deliberadas, tales como el gasto público en servicios sociales y en políticas fiscales para redistribuir el ingreso y los bienes. Este vínculo no existe dentro del accionar automático del mercado, lo que puede marginar aún más a los pobres... Mahbub Ul Haq (2003, p.18)

Asimismo, pone en claro que:

El redescubrimiento del desarrollo humano no es una invención nueva. Es un tributo a antiguos líderes del pensamiento político y económico. La idea de que los órdenes sociales deben juzgarse por el nivel hasta el cual promueven el "bien humano" data al menos de Aristóteles (384 322 A.C.), quien sostenía que "la riqueza evidentemente no es el bien que buscamos, porque es

simplemente útil y persigue otra cosa'. Distinguía un buen orden político de uno malo por sus éxitos y fracasos al permitir a las personas llevar 'vidas prósperas'... Mahbub Ul Haq (2003, p.18).

Por su parte, en Amartya Sen (1990) no está claro el vínculo entre la expansión del crecimiento y el aumento del desarrollo humano. Hace referencia al aumento en el desarrollo con la ampliación de los funcionamientos y capacidades, pero omite considerar la relevancia de la calidad del crecimiento y de su distribución.

Tampoco el desarrollo humano es, y no puede ser, la simple sumatoria de desarrollos individualizados, un agregado de libertades individuales recibidas o conquistadas.

Es cierto que los funcionamientos y capacidades son individuales, pero compartidos e integrados a una dinámica social. Debe destacarse, según Lecaros (2003), que en esa perspectiva el desarrollo y el subdesarrollo no son tomados como aspectos de una realidad que respondan a una dinámica de continua retroalimentación, y se lo reduce a un asunto de disparidades. Esto es, que hayan existido y existan en cada país, o grupo de países, de manera autónoma, mayores o menores oportunidades y capacidades para ser aprovechadas y lo que es más, que cada cual haya sido o sea hoy, libre de hacerlo.

Mientras que para Sen:

...Hay una gran diferencia entre los medios y los fines. El reconocimiento del papel que desempeñan las cualidades humanas como motor del crecimiento económico no nos aclara cuál es la meta del mismo. Si en último término, el objetivo fuera propagar la libertad del hombre para vivir una existencia digna, entonces el papel del crecimiento económico consistiría en proporcionar mayores oportunidades en esta dirección y debería integrarse en una comprensión más básica del proceso de desarrollo... (Sen, 1998, p.13)

Si bien, sí propone diferenciar la valoración del desarrollo entre magnitudes estrictamente pecuniarias y alguna contribución al bienestar individual en términos de mayor libertad, tal distinción debe hacerse en términos del mercado.

De este modo, considera que la ampliación de las capacidades del ser humano en conjunción con la naturaleza reviste una importancia a la vez directa e indirecta para la consumación del desarrollo. Indirectamente, tal ampliación permitiría estimular la productividad, elevar el crecimiento económico, acrecentar las prioridades del desarrollo y contribuiría a controlar, razonablemente, el cambio demográfico; directamente, afectaría el ámbito de las libertades humanas, el bienestar social y la calidad de vida, tanto por sus valores intrínsecos como por su condición de elemento constitutivo de las mismas (Sen, 1998).

Por tanto, si la prosperidad económica, el equilibrio con la naturaleza y una situación demográfica favorable fomentan el bienestar y la libertad de una sociedad, no deja de ser cierto que una mayor educación, prevención y atención de la salud, y otros factores similares, intervienen en las auténticas libertades a que tiene acceso la población.

Siguiendo ese razonamiento, sugiere que ciertas evidencias indican que la efectividad del crecimiento económico incide en la difusión de logros tan elementales como la longevidad, si esto viene acompañado de otros factores característicos de la expansión económica, tales como: el aumento en los ingresos de los estratos más pobres o la expansión de los servicios y la salud personal y pública.

Estos avances sociales deben considerarse como parte del desarrollo, puesto que nos procuran una existencia más prolongada, y previsiblemente libre y fructífera, además de estimular la productividad o el crecimiento económico.

Una de las restricciones actuales para entender la perspectiva del desarrollo radica en que la interpretación tradicional del concepto “capital humano”, entendido como propiedades (habilidades y capacidades) de que disfrutaran las personas, tiende a concentrarse en la segunda función que comprende la ampliación de las capacidades del ser humano, es decir, la de generar ingresos.

Si bien generar ingresos no deja de ser importante, a esto habremos añadir los beneficios y ventajas de tipo directo o primario. Dicha ampliación es de naturaleza aditiva y acumulativa, en vez de una alternativa a la actual noción de “capital humano”. El proceso de desarrollo no es independiente de la ampliación de las capacidades del ser humano, dada la importancia de ésta última al nivel intrínseco e instrumental.

Para Lecaros (2003), Amartya Sen, aunque asume que el desarrollo es un problema de desigualdad (inequidad), en rigor, lo identifica como disparidades (diferencias que resultan de la medición de un sinnúmero de indicadores) mismos postulados que son compartidos en el marco de la propuesta del desarrollo humano del PNUD.

La problemática de la desigualdad no debería ser vista únicamente desde la perspectiva del estudio de indicadores de resultado e impactos, sino en el análisis de las causas que los han originado y las originan.

La mayor presencia de formas democráticas aparentes y formales —logradas con la ampliación de las libertades en términos de salud, educación, empoderamiento, género, focalización y asignación del gasto, la alternancia, etcétera—, pero no tangibles, contradice cualquier argumento respecto de una esperada o quizás espontánea expansión directa (diáfana) de las oportunidades existentes, ya sea como resultado de esfuerzos internos (personales o intrínsecos) o de una interdependencia

basada en la equidad. Así, si bien se derivan beneficios parciales de esta praxis de justicia distributiva, no se busca trastocar el modelo dominante actual.

La desigualdad en el desarrollo no debería ser vista únicamente como un asunto de no aprovechamiento de las oportunidades y capacidades existentes en los países que la padecen o, en el mejor de los casos, a “omisiones” y “serios problemas” (Sen), o bien, a “descontroles” e “inestabilidades” macroeconómica (IDH).

En el contexto actual del subdesarrollo, los contenidos de los informes de desarrollo humano (PNUD), visto en sus aspectos más esenciales de justicia distributiva (Sen), constituyen, sin lugar a dudas, una ineludible invitación al debate, en todos los niveles de la sociedad. Por esta razón, los trabajos de Sen y los documentos reunidos bajo la denominación paradigmática de desarrollo humano hay que tomarlos como una propuesta que no pretende en ningún caso —no podría serlo y tampoco se aceptaría— constituirse en la propuesta para el desarrollo de los pueblos.

De otra parte, Amartya Sen, considera pertinente formular y ampliar las ponderaciones, valores y formas de regulación de la participación de la sociedad y del Estado para el crecimiento y el desarrollo humano asociado con el medio ambiente.

Destaca que ciertos círculos políticos y académicos se han mostrado reticentes a ampliar el concepto del desarrollo del simple crecimiento del *Pibpc*, a las interrelaciones del medio ambiente y la ampliación de las funciones y capacidades que darían cuenta del avance en las libertades humanas.

Amartya Sen propone valorar en su justa medida las diversas capacidades a las que hace referencia el desarrollo humano y señala que T. N. Srinivasan (1994) reiteraba, citando a Robert Sugden (1993), que el marco de los ingresos reales incluye una

medición operativa para ponderar el costo de los bienes básicos –la medición del valor de cambio– y que no existe una “medición operativa” similar para ponderar las capacidades y los diversos aspectos de la calidad de vidas (Sen, 1998).

Esta postura nos remite de inmediato a la antigua discusión de reducir exclusivamente nuestra valoración a los bienes y al mercado, sólo porque la única alternativa posible, hasta ahora, es emitir juicios comparativos sobre ventajas personales, en vez de seleccionar información acerca de los diferentes aspectos de la calidad de vida.

Se puede avanzar en la forma y componentes de las dimensiones de análisis, puesto que existen precios de mercado para todos y cada uno de los bienes producidos, y aunque no es posible tasar la actividad humana, debemos establecer cuál es su valor, en términos de medición, de los precios de mercado.

Evidentemente, al emitir un juicio evaluativo acerca del progreso, no es fácil desprenderse de las limitaciones que impone la valoración de la actividad humana y el medio natural, ya que ésta se sustenta básicamente en la lectura de los precios de mercado y a la medición del valor de cambio y es necesario incorporar cuál es el valor social y público en términos de mercado.

A este nivel destaca el problema de las externalidades o los mercados inexistentes que nos inducen a reajustar los precios de mercado, y luego a decidir qué reajustes son necesarios y de qué modo llevaremos a cabo esta operación³⁰.

Sin embargo, es claro que en el proceso, no podemos eludir las valoraciones, aun cuando nuestra intención sea la de emplear, ante todo, la valoración de mercado.

Hasta la ceguera del mercado ante el dólar del millonario y el del hombre pobre exige una respuesta, de manera que la

³⁰ Véanse, por ejemplo, Nordhaus y Tobin (1973[1972]).

“medición del valor de cambio” podrá difícilmente constituir la base automática de toda valoración comparativa³¹.

No menos importante es el hecho de que la “medición del valor de cambio”, si bien demuestra ser perfectamente operativa dentro de su contexto particular, no puede proporcionar comparaciones interpersonales entre las ventajas o el bienestar de diferentes individuos.

Para Sen, ha surgido cierta confusión a raíz de la interpretación defectuosa –nacida de una tradición que, por otra parte, era absolutamente coherente con el contexto en el que se forjó– de la noción de “utilidad”, vista como una mera representación numérica de las opciones personales.

Esta es, sin duda, una forma más útil de definir la “utilidad” para analizar separadamente el comportamiento del consumo de cada persona, pero no ofrece en sí mismo ningún procedimiento para realizar una comparación interpersonal de carácter sustantivo.

Paul Samuelson (1977[1947]), observa que ni los precios del mercado, ni la dinámica de los intercambios, ni la “medición del valor de cambio” pueden aportar datos útiles para realizar comparaciones interpersonales de la utilidad.

No se trata solamente de refinamiento analítico. La tendencia a emplear la medición del valor de intercambio para realizar comparaciones interpersonales no sólo carece de fundamentación teórica, sino que, por añadidura, su puesta en práctica podría llevarnos a omitir datos de vital importancia. Tales como: las diferencias de edad, género, talento, discapacidad, proclividad a las enfermedades, etcétera, pues pueden hacer que dos personas que disfrutan de una misma serie de bienes tengan oportunidades radicalmente distintas. Así, hemos de ir más allá

³¹ Sobre los diferentes métodos de comparación de los ingresos reales, una vez corregidos por el factor “distribución”, véase Sen (1976b) y (1979).

de las decisiones de mercado, que aportan poco o nada en el terreno de las comparaciones interpersonales y emplear datos adicionales, distanciándonos, de este modo, de la vieja medición del valor de cambio.

Toda vez que es ineludible realizar una valoración al efectuar juicios sobre el progreso y el desarrollo, parece indispensable emplear la noción de valor en la forma más explícita posible y así, facilitar su análisis crítico y su debate público. La valoración de la calidad de vida así como de las diferentes habilidades del ser humano, debe someterse a debate público como parte del proceso democrático de “elección social”.

Al emplear cualquier tipo de referencia como el IDH, el índice de equiparación de géneros propuesto por el PNUD, y otros indicadores agregados similares, se hace indispensable una formulación y articulación explícita que haga que el índice sea susceptible al examen, la crítica y la modificación de la opinión pública.

Es importante que las decisiones evaluativas se encuentren sujetas al examen de la sociedad³². De hecho, incluso aceptando la consecución de una mayor prosperidad económica como eje central del proceso de desarrollo, no podemos olvidar que tal supuesto se basa en los valores compartidos por la sociedad.

Los resultados alcanzados conducen a preguntarnos si el hecho de reconocer la importancia del medio ambiente y del capital humano ayuda a comprender la relevancia de los seres humanos en el proceso de desarrollo.

El giro experimentado en la comprensión del proceso de desarrollo tiene considerables implicaciones. El advenimiento del siglo XXI puede ser una simple coincidencia, pero lo cierto es que

³² Véanse Knight (1982[1947]), Arrow (1951), Buchanan (1954) y Sen (1995), diferentes aspectos que ponen de relieve este reconocimiento general.

en este cambio ha incidido algo más que el devenir de los años (Sen, 1998).

6.3 Gobernabilidad y gobernanza

A raíz de las transformaciones ocurridas a finales del siglo XX el consenso entre los expertos para definir las nuevas implicaciones del desarrollo económico experimentó cambios sustanciales. Si bien se establece la importancia de una economía saneada en términos macroeconómicos y eficientes en el ámbito microeconómico (Stiglitz, 2003), se añade la dimensión humana, se enfatiza la gestión medio ambiental y se destacan las facetas sociales, políticas y culturales del desarrollo.

Al reconocerse la aportación de los factores sociales y políticos al crecimiento económico, (Temple, 1999; y Rodrik, 1998), se establece el vínculo entre crecimiento y desarrollo humano, el cual pasa a entenderse en forma más amplia, agregando a la mera satisfacción de las necesidades básicas, los aspectos de gobernabilidad y gobernanza. Así, la definición multidimensional del desarrollo incluye no sólo aspectos materiales, sino también de participación política y social.

Aunque el origen de los estudios acerca de la gobernabilidad de los sistemas sociales, lo ubican Crozier *et al.* (1975), en la primera mitad de los setenta y más particularmente en el conocido Informe de la Comisión Trilateral³³ publicado en 1975, las fronteras entre la política y la economía se habían renovado unos años antes con la aparición de la escuela de la elección pública, surgida en la tradición de la economía política y preocupada por entender los asuntos relacionados con las elecciones del gobierno en un amplio espectro de asuntos económicos y políticos.

³³ La Comisión Trilateral se fundó en 1973 como entidad privada intentando moldear la política pública y construir una estructura para la estabilidad internacional, Sklar, Holly (1980).

Para Buchanan y Tullock (1993[1962]) tanto el mercado como el Estado son mecanismos por medio de los cuales la cooperación se organiza y se hace posible, sin embargo, lograr el consenso en materia de presupuesto, políticas de gastos e ingresos, regulaciones económicas, tarifas, rendición de cuentas, desconcentración y descentralización de funciones y responsabilidades, son temas en los cuales los ciudadanos pueden establecer límites al Estado y lograr eliminar costos externos y, en consecuencia, alcanzar ciertos beneficios que no se aseguran a través del comportamiento puramente individual.

La teoría de la elección pública detecta la existencia de fallos en los mecanismos de funcionamiento de las instituciones públicas y más adelante refina sus planteamientos para comprender a otros agentes y organizaciones.

En este sentido, de acuerdo con Prats i Catalá (2001), la noción de gobernabilidad deviene del entendimiento de los procesos de transición a la democracia, a la conceptualización de los esquemas de cooperación multilateral y, más recientemente, a las experiencias surgidas en el proceso de construcción de la Unión Europea.

La elaboración del informe de la Trilateral se originó en las convulsiones que aparecen como colofón de los sucesos políticos, económicos y militares que mostraban las transformaciones mundiales en los años de la posguerra. La crisis económica que entonces abatía al mundo y unido a ello la crisis del *Estado de bienestar*, condujo a un severo cuestionamiento de la legitimidad de las estructuras y sujetos del poder político en los países.

Así, la gobernabilidad aparece en la discusión política y económica como componente conceptual del proyecto político del nuevo orden mundial, al proponerse renovar la concepción del *Estado de bienestar*.

La gobernabilidad encuentra en la literatura diferentes tratamientos conceptuales. Se la concibe como una capacidad social y una relación social. De capacidad social para trazar y lograr objetivos en organizaciones, localidades, naciones, regiones y seres humanos (gobernabilidad corporativa, local, nacional, regional y social). Y como relación social, la de establecer vínculos de cooperación, unidad, jerarquía y control, entre otras, que se establecen entre grupos, organizaciones, localidades, naciones, regiones y seres humanos.

La capacidad de gobernabilidad puede ser optimizada al generar sinergias entre entidades involucradas en relaciones de gobernabilidad. Las sinergias permiten a un entorno o grupo trazar y conseguir objetivos al interior del poder ejecutivo, legislativo y judicial y las que se dan entre estos.

Para el PNUD (1999) la gobernabilidad significa el marco de reglas, instituciones y prácticas establecidas que delimitan los límites y los incentivos para el comportamiento de los individuos, las organizaciones y las empresas.

También el PNUD (1999) ha establecido que el reto de la gobernabilidad democrática radica en fortalecer las capacidades de los gobiernos y demás actores para profundizar la democracia, hacer más eficientes y competitivos los mercados y mejorar la equidad, como componentes inseparables del desarrollo humano.

Asimismo, por gobernabilidad se entiende la capacidad del gobierno para legitimar sus decisiones con base en un desempeño eficaz. En términos más amplios, Mayntz (2000) puntualiza que se la puede definir como la cualidad propia de una comunidad política según la cual sus instituciones de gobierno actúan eficazmente dentro de su espacio, de un modo considerado legítimo por la ciudadanía, permitiendo así el libre ejercicio de la voluntad política del poder ejecutivo mediante la obediencia cívica.

En otros enfoques, Cerrillo (2001) señala, predomina el componente operativo del concepto y se la definen como la capacidad de una determinada sociedad para enfrentar positivamente los retos y oportunidades

Otras variantes consideran el tratamiento de las formas organizativas, los mecanismos de funcionamiento, la búsqueda de equilibrios de intereses y, algunas más, dan mayor relevancia a la legitimidad en el desempeño del gobierno, abordando los componentes sustantivos para lograr un desempeño eficaz y legítimo de los sistemas políticos, como legalidad, alternancia política, descentralización, y transparencia y control de la corrupción, entre otras dimensiones.

Sin embargo, en los hechos, la implementación de estas nociones encuentra dificultades. Los desempeños gubernamentales se caracterizan por crisis de legitimidad y, por lo tanto, de credibilidad. La corrupción y la ineficacia siguen siendo atributos de los gobiernos y los esquemas para contrarrestar esta realidad, sólo pretenden minimizar el rol del Estado y dar preponderancia a los agentes y organizaciones privados, como vía para disminuir el peso de la ineficacia gubernamental y así, pretender alcanzar la gobernabilidad democrática.

Frente a estas limitaciones, surge a inicios de la década de 1990 el concepto de gobernanza integrado a un marco analítico que pretende definir un nuevo estilo de gobierno, diferente a los tradicionales, caracterizados por el control jerárquico, y por basarse en la interacción y la cooperación entre los poderes públicos y los actores no estatales en el interior de redes decisionales mixtas entre lo público y lo privado (Mayntz, 2000).

La gobernanza podría definirse como el sistema de reglas, procesos y prácticas que determinan el ejercicio de los poderes facticos. Así, podría considerarse como una institución de normas y reglas o conjunto de valores, principios y normas formales

e informales que pautan el desarrollo de una determinada política pública, es decir, que definen, como lo señala Joan Prats i Catalá (2004), los actores, los procedimientos y los medios legítimos de acción colectiva.

De este modo, la calidad de la gobernabilidad se basa en el grado de desarrollo institucional de la gobernanza que hay en una sociedad. Un sistema es gobernable cuando está estructurado sociopolíticamente de modo tal que todos los actores estratégicos se interrelacionan y resuelven sus conflictos conforme a un sistema de reglas y procedimientos formales o informales —instituciones dentro de las cuales formulan sus expectativas y estrategias—.

Para Jon Pierre (2000) la gobernanza está condicionada por las coordinadas político-administrativas vigentes en los países de origen. Salvando estos obstáculos, podemos definirla como el sistema de reglas, procesos y prácticas que determinan cómo los poderes son ejercidos.

Para el Banco Mundial, la “buena gobernanza” depende de la mejora en la gestión y el incremento de la responsabilidad del sector público, como del perfeccionamiento y la transparencia en la aplicación del marco legal, Cerrillo (2001).

Para el PNUD (1997) la buena gobernanza abarca no sólo los mecanismos, procesos e instituciones a través de los cuales los ciudadanos articulan sus intereses, median sus discrepancias y ejercen sus derechos y obligaciones legales, sino también el uso óptimo y equitativo de los recursos humanos y materiales.

La definición de gobernanza nos remite al contexto analítico neoinstitucional que comprende el marco de restricciones e incentivos de la acción individual y organizativa que hace razonablemente previsibles los comportamientos y permiten formular expectativas de desarrollo.

La gobernanza es un tipo de institucionalidad que se caracteriza por situarse en el ámbito de las decisiones públicas. Aunque, según Pierre (2000), en Europa gobernanza se refiere a la implicación de la sociedad en los procesos de gobierno, y en los Estados Unidos el término hace referencia a la noción de dirección y control.

Por su parte, Feldman (2001) afirma que las instituciones son mecanismos especializados que encarnan los diferentes principios de regulación social (jerarquía, intercambio y solidaridad), que individuos o colectivos que actúan en todas y cada una de las esferas de acción social (política, economía, sociedad) y en el Estado, adoptan para coordinar acciones destinadas a las solución de problemas o conflictos, así como para la realización de objetivos.

Las instituciones así entendidas se corresponden según Prats y Oriol (2003) con el contenido que enuncia el uso moderno de la palabra *governance* en el ámbito angloamericano.

En este contexto Néstor Martínez (1997) considera que la gobernabilidad depende tanto de la gobernanza o sistema de instituciones públicas –formales e informales– existente en una sociedad, como de la calidad de la gobernación, es decir, de las capacidades de los agentes y agencias de gobierno, que en las sociedades actuales, son las organizaciones gubernamentales, en primer lugar, aunque no exclusivamente.

Por tanto, gobernanza no significa gobernabilidad, sino las instituciones de gobierno o de gobernación ya que, siguiendo a Prats y Oriol (2003), la gobernabilidad se refiere a la capacidad de una determinada sociedad para enfrentar positivamente los retos y oportunidades que se le plantean en un momento determinado.

Así pues, el tejido institucional que configura la gobernanza ha de tener sus efectos en la gobernabilidad, es decir, en la

capacidad de las instituciones democráticas para asumir y procesar democráticamente el conflicto. La calidad de la gobernabilidad está basada en el grado de desarrollo institucional, y de la gobernanza, que hay en una sociedad.

Para Prats i Catalá, un sistema es gobernable cuando está estructurado sociopolíticamente de modo tal que todos los actores estratégicos se interrelacionan y resuelven sus conflictos conforme a un sistema de reglas y de procedimientos formales o informales –instituciones– dentro del cual formulan sus expectativas y estrategias.

De igual modo, Feldman (2001), ha observado que el grado de desarrollo y sofisticación de las instituciones de gobernanza que conforman todas y cada una de las redes de instituciones de gobierno de las diferentes esferas de acción social afecta la calidad de la gobernabilidad e influye tanto en la generación de crisis de gobernabilidad de características y alcance específicas como en las formas de resolución de las mismas.

Por tanto, la relación entre gobernabilidad y gobernanza no se basa únicamente en el rol de los poderes públicos, sino que es imprescindible integrar e incentivar también a los actores sociales. Así, el fortalecimiento de la gobernabilidad es mucho más que un programa de reforma o modernización del Estado como ha sido entendido hasta muy años recientes por la mayoría de las agencias de cooperación para desarrollo.

Una estrategia de fortalecimiento de la gobernabilidad exige liderazgos políticos, económicos y sociales, capaces de articular una visión, traducible en una agenda o política de Estado, apoyada por una coalición suficientemente amplia, fuerte y duradera como para articular y resolver adecuadamente la suma de tensiones que se producirán al querer enfrentar los retos y oportunidades representados por el nuevo modelo de la Cooperación para el Desarrollo y el Fomento de la Gobernabilidad. Éste

significa nuevas reglas del juego para lo político, lo económico y lo social, y no se asegura con meros cambios en la maquinaria del Estado (Prats i Catalá, 2004).

Esto quiere decir que el tejido institucional de la gobernanza no cambia fácilmente. Utilizando la expresión acuñada por Crozier (1975), el cambio no puede hacerse por decreto, ya que lo que ha de cambiar son nada menos que las reglas estructurantes de la acción colectiva, los modelos mentales, los valores, las actitudes, las capacidades y los equilibrios de poder.

En el mismo sentido, se observa que el cambio institucional es un proceso extraordinariamente difícil porque supone cambios en los agentes y agencias, en las relaciones de poder y en los modelos mentales llenos de incertidumbres y esfuerzos costosos, difíciles de asumir.

Siguiendo esta trayectoria North, señala que el cambio institucional se caracteriza por ser un proceso (fundamentalmente incremental) impulsado por agentes (emprendedores o líderes) y un origen o causa (cambios generados endógenamente o exógenamente) en las preferencias de la gente en una sociedad que suponen el cambio de la manera como los miembros de dicha sociedad escogen maximizar sus funciones de utilidad (North, 2006[1990]).

Además, las instituciones son formales e informales, lo cual supone que el cambio institucional no puede hacerse sólo de arriba hacia abajo, sino que supone la intervención de todos los actores. Finalmente, las instituciones no son lo mismo que las organizaciones. Las instituciones son órdenes abstractos, independientes de los individuos que las componen, cumplen la función de facilitar a los individuos y las organizaciones la consecución de sus fines particulares, pero que en sí mismas no tienen fines específicos. En cambio, las organizaciones son órdenes concretos, determinados por individuos, y los recursos que

los integran, creados para la consecución de fines particulares y específicos (Prats i Catalá, 1997).

La gobernanza implica una nueva forma de gobernar y la manifestación de nuevas relaciones entre el Estado y la sociedad, lo que supone el surgimiento de nuevos principios para ampliar y profundizar aquellos que tradicionalmente han regido el funcionamiento de los poderes públicos y sus relaciones con la sociedad.

Los elementos comunes que se observan en la lectura de los programas de buena gobernanza de las agencias multilaterales como el Banco Mundial, son: transparencia, participación y responsabilidad. Estos principios tienen por objetivo, precisamente, garantizar el reconocimiento y la intervención de una pluralidad de actores que conforman las redes donde se dan los procesos de gobernanza y, además, también persiguen su identificación con las decisiones que se tomen.

A estos principios debemos añadir aquellos que garantizarán buenas relaciones entre los diferentes actores en juego, en particular, los principios de coherencia y de coordinación.

Como señala John Ackerman (2004) en la actualidad existen tres amenazas fundamentales para la construcción de un buen gobierno: corrupción, clientelismo y el acaparamiento. Fenómenos que tienen que ver con la utilización de cargos públicos para el beneficio privado, cuyo impacto va mucho más allá de la simple desviación de fondos.

La gobernanza otorga a la gobernabilidad una perspectiva democrática que se corresponde con los intereses civiles y la actividad del Estado, que se añade a los procesos políticos, y no sólo aquellos que definen el sistema de partidos y el ejercicio electoral.

Sin embargo, la gobernabilidad en las sociedades actuales tiene su génesis en que ellas definen los valores y las normas de

su comportamiento político, no por los intereses de la coparticipación de los sectores públicos y privados en general, sino por la absoluta preponderancia de aquellos sectores dentro de lo público y lo privado, protagonistas de la hegemonía del mercado en el universo de los intereses de la sociedad.

Los resultados de las investigaciones empíricas, respecto de las implicaciones de la gobernanza en el crecimiento económico, muestran diversos contrastes al margen de la consistencia de los indicadores y las variables incorporadas en éstos.

Hay quienes no encontraron efectos robustos del desarrollo político sobre el crecimiento económico como: Londregan y Poole (1990); Przeworski y Limongi (1993); Helliwell (2004) y; Sala-I-Martin (2004), y aquellos que encontraron resultados positivos, aunque con heterogeneidad relevante en los acontecimientos de democratización como Roll y Talbot (2003); Papaioannou y Siourounis (2003); Jones y Olken (2005); Giavazzi y Tabellini (2005) y; Rodrik y Wacziarg, (2005), entre otros.

Gerrind *et al.* (2005), consideran que la trayectoria democrática de un país puede tener efectos positivos en el desempeño económico. Sin embargo, ello dependerá de la calidad del desarrollo político en los países. En lo que se denomina democracias estables, hay una correlación positiva entre el crecimiento económico y la estabilidad democrática, lo que puede propiciar un círculo virtuoso.

Si se considera el orden político como una condición necesaria para el desarrollo económico, se reconoce que el sistema político garantiza los derechos de la ciudadanía que sirven de fundamento al modelo de crecimiento económico. Por lo tanto, el crecimiento económico requiere de un orden político que puede ser establecido en forma consensual, en forma autoritaria e incluso mediante procesos de desorden.

La sociedad autoritaria limita el alcance de un orden político basado en la cooperación social y desarrolla un sistema de intercambio político donde se otorgan derechos y privilegios por lealtad y apoyo.

Las autocracias que se convierten en democracias continúan siendo inestables y vulnerables e imposibilitan el crecimiento económico. No obstante, Londregan y Poole (1990), no encontraron evidencia de los efectos de la inestabilidad política causada por los levantamientos políticos en el crecimiento económico.

6.4 El capital social

En la medida en que se siguen buscando las causas de la prosperidad económica y el orden democrático, se ha venido reformulando la noción de capital social. Enfatizando ciertas dimensiones analíticas que no son nuevas, pero que generalmente fueron pasadas por alto durante el auge de la economía neoclásica y las teorías de la elección racional: confianza y normas de reciprocidad, redes y formas de participación civil y reglas o instituciones, tanto formales como informales. La contribución del capital social consiste en que incorpora estos factores aparentemente diversos al marco de la acción colectiva, y la cuestión de cómo acelerar el desarrollo económico y la gobernabilidad democrática.

Elinor Ostrom (2003) propone a los teóricos de la acción colectiva que salgan del mundo del razonamiento puro y aborden cuestiones empíricas de políticas públicas y de importancia práctica³⁴.

³⁴ Para Elinor Ostrom, los factores que condujeron a la popularidad del capital social son: 1) los esfuerzos para aplicar el concepto a la investigación relacionada con las políticas públicas; 2) la atracción para un espectro ideológico amplio, incluyendo “la derecha neoliberal -escéptica en cuanto al papel del Estado— y aquellos comprometidos con ideas acerca de la participación y el empoderamiento de grupos de base” (Harris y Paolo De Renzio, (1997: 920) y; 3) atrae de manera intuitiva a personas que están fuera de la academia.

El capital social se aplica en los análisis elaborados en distintos campos y disciplinas de la investigación social, como en la reflexión de diversos organismos internacionales y de entidades especializadas en el diseño de políticas.

Se ha utilizado para explicar la relación existente entre la calidad de las redes sociales y el crecimiento económico (Knack y Keefer, 1997); la demografía (Helliwell, 2004); la criminalidad en zonas urbanas con características socio demográficas semejantes (Sampson *et al.*, 1997); la inmigración y el empleo (Sanders y Nee, 1996); en análisis sobre migración para comprender los mejores resultados que logran ciertos grupos de inmigrantes respecto de otros en el acceso a puestos de trabajo, en condiciones de oportunidades similares (Portes *et al.* 1995); o para determinar las causas de unas tasas más elevadas de desempeño institucional y de desarrollo económico de una región respecto de otra en un mismo país (Putnam, 1993; y Putnam *et al.*, 1983); y para comprender por qué las políticas de desarrollo centradas en la construcción de infraestructura fracasan con tanta frecuencia (Olstrom, 2000b).

Aunque las referencias al concepto de capital social provienen desde los clásicos de la economía y la política como Adam Smith, Alexis de Tocqueville y Emile Durkheim, entre otros, James Coleman fue el primero que reformuló su análisis a inicios de los noventa y poco después Robert Putnam lo popularizó al presentar los resultados de su investigación "Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy" (1993), con lo que incentivó a nuevos y más profundos análisis.

No obstante la fertilidad del concepto y la variedad de su aplicación, no hay un consenso pleno sobre su significado teórico ni su enfoque metodológico. Si bien, su utilización ha apoyado la elaboración de mejores métodos de análisis y, a la vez, precisar con mayor claridad los muchos y muy variados nudos conceptuales y analíticos, la exploración metodológica y de investigación

empírica hasta ahora no parece haber acotado debidamente su utilización sino que, por el contrario, lo ha impulsado a veces de manera difusa y sin contornos (Millan y Gordon, 2004)

Sin embargo, las referencias más frecuentes son: James Coleman, porque es el clásico de la reformulación del concepto y sostuvo la difundida idea de que el capital social consiste en recursos insertos en la estructura de las relaciones sociales. Para Coleman (1990), el capital social –confianza, osmosis tecnológica, cultura, etcétera–, es productivo y hace posible el logro de ciertos fines que serían inalcanzables en su ausencia. Podría señalarse que el trabajo de Coleman se sustenta en la tradición de la elección racional, al conectarse a los postulados de teoría de la acción basada en el intercambio social. En ésta, la noción de capital social le permite establecer que algunas características de las estructuras sociales son apreciadas como recursos por los actores

En Robert Putnam (1993 y 1983) se reconoce una indiscutible influencia al formular el vínculo sobre capital social y compromiso cívico. Además, es quien establece una distinción entre capital físico referido a objetos físicos (computadoras, fábricas) y el humano referido a propiedades intrínsecas de las personas (educación) y el social compete al orden de los vínculos entre individuos.

Así, el capital social se refiere a las características de organización social, tales como la confianza, las normas y redes, que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad mediante la facilitación de las acciones coordinadas. Así Putnam, por su parte, se adhiere a una perspectiva republicana, ligada a las tradiciones políticas que apelan al carácter virtuoso de las relaciones colectivas,

A Nan Lin (2001) se le reconocen aportaciones a la perspectiva de redes, enmarcadas en el capital social, que se ha constituido en una fuerte corriente de análisis empírico.

La premisa principal en Lin (2001), es que la gente invierte en relaciones sociales con la expectativa de obtener retornos y, con este fin, interactúan. La red es el lugar del intercambio, el mercado en el que ocurren las interacciones, que son el medio para el mismo. El capital social es concebido como un activo social generado por las conexiones entre actores y constituido por recursos de los que se carece, que otros poseen y a los que se puede acceder porque quien los posee desea ejercer influencia.

Lin, quien se adscribe a la teoría del intercambio, sostiene que el capital social es un recurso sólo de carácter individual. Su modelo se basa en la idea de que la interacción entre las personas es también una interacción entre sus recursos y que un tipo de interacción remite también a una modalidad de vinculación de recursos.

De otra parte, el capital social abarca los conceptos de confianza, normas de reciprocidad, redes de participación civil, reglas y leyes. Todos afectan las expectativas que tienen los individuos acerca de los patrones de interacción que los grupos de individuos introducen en una actividad recurrente, Coleman (1990), Ostrom (2000 y 2003), Putnam (1993).

Si bien, durante mucho tiempo, la noción de capital físico ha hecho referencia a un conjunto único y homogéneo de medios fungibles, cuando se manejan temas conceptuales de inversión en las empresas individuales y en las economías y su crecimiento. Eso no significa que una planta física, un camino o una computadora sean la “misma” cosa.

En muchos casos se quiere analizar el impacto de nuevos servicios de transporte independientemente del impacto de las nuevas tecnologías físicas. Pero para otros temas, puede ser analíticamente útil centrarse en el impacto del nuevo capital físico (como un solo concepto amplio). De la misma manera, los conceptos de red social, de normas compartidas y confianza y de

reglas formales e informales, se pueden reunir productivamente bajo la agencia de capital social. Esto permite al analista abordar muchas cuestiones más amplias sobre el desarrollo social y económico.

La clave para el análisis es saber cuándo abordar una cuestión en un nivel más específico y cuándo enfocarla de manera más general y abordar una cuestión en un nivel más amplio.

Desde la perspectiva de Pierre Bourdieu (2003[2002] y 1985), el capital no se reduce sólo a su significación económica, pues dejaría de lado todo un conjunto de propiedades que los agentes utilizan en su lucha por el poder. En este sentido, es necesario considerar la noción de capital como una riqueza producida y cuyo fin es generar nuevas riquezas, no sólo económicas, sino de diversa índole.

De este modo, también el mercado es construido por el Estado que puede tomar la decisión de favorecer el acceso a un bien o un servicio, ya sea en forma individual o colectiva, por ejemplo, impulsar la construcción de viviendas “unipersonales” o “colectiva”(Bourdieu, 2003[2000]).

Es en este contexto donde se produce una separación teórica y metodológica importante entre los bienestar tangibles y los intangibles; en donde la acumulación del capital se suma o se suple con la necesidad-demanda de, por ejemplo, ser indígena, ser ciudadano, poseer un territorio y poder tomar decisiones al interior de él.

Por tanto, el concepto de capital social debe focalizar sus esfuerzos para crear las teorías de la racionalidad y de acción colectiva (Elinor Ostrom, 2003). De igual modo, los esfuerzos para crear una teoría conductual de la acción colectiva se benefician de la perspectiva del capital social.

Al establecer cualquier actividad coordinada, los participantes logran mucho más por unidad de tiempo dedicada a una

actividad conjunta si parten de los recursos de capital con objeto de reducir el nivel de aportaciones necesarias para producir un resultado conjunto. Son más productivos, sea cual sea el capital físico y humano del que parten, si concuerdan en la manera en que coordinarán las actividades y se comprometen realmente a una secuencia de acciones futuras.

La comprensión del papel desempeñado por el capital social en la solución de problemas de acción colectiva, facilita el desarrollo de un análisis más riguroso del capital social, a la vez que enriquece la evolución contemporánea de las teorías de la acción colectiva.

Siguiendo a Ostrom (2003), se identifican tres formas amplias de capital social, a saber:

- 1) Confianza y normas de reciprocidad.
- 2) Redes.
- 3) Reglas o instituciones formales e informales.

De éstas, la confianza es el concepto central que se ve afectado por las otras dos formas, así como por factores del contexto.

También debe observarse, que la acción colectiva exitosa no puede explicarse sólo a partir del capital social. Otros factores contextuales también afectan los incentivos a los que se enfrentan los individuos y su probable comportamiento en escenarios de acción colectiva.

En la visión minimalista, el capital social pertenece a cada individuo, a veces a costa de los demás. Tal y como lo trata Burt Ronald (1992), el capital social son las relaciones que uno tiene con “amigos, colegas y contactos más generales” y mediante los cuales uno maximiza el capital financiero y humano que ya posee.

También forman parte de esta tendencia las formulaciones de Loury Glenn Cartman (1976); Pierre Bourdieu (1985, y 2003[2000]); y en parte Coleman (1990). En estos estudios, el

capital social se refiere al conjunto de recursos inherentes a las relaciones de familia y en la organización comunitaria y social, que son útiles para el desarrollo cognitivo o social de la gente.

En la visión transicional de capital social como bien público, Coleman (1990, citado por Olstrom, 2003), lo define por su función, es decir, el capital social no es una entidad individual, sino una variedad de entidades diferentes que tienen dos características en común: todas están formadas por algún aspecto de una estructura social y facilitan ciertas acciones de individuos que se hallan dentro de la estructura. A diferencia de otras formas de capital, el capital social es inherente a la estructura de relaciones entre dos o más personas. No se aloja ni en los individuos ni en la puesta en marcha física de la producción.

En el contexto de la visión expansionista, el capital social se relaciona con la acción colectiva y políticas públicas. El modelo tradicional de la acción colectiva supone la existencia de individuos atomizados que buscan metas egoístas de corto plazo, que llevan a cada individuo a no colaborar en un grado eficientemente integral con los proyectos colectivos (Free rider). Según esta visión, los individuos no abordan voluntariamente una multitud de proyectos que benefician a la colectividad en las esferas privada y pública, porque esperan a que los demás lleven a cabo las costosas acciones necesarias para beneficiarlos a todos (Olson, 1965).

Las teorías de la acción colectiva de la primera generación, en Mancur Olson (1965), y Garret Hardin (1968), llegaron a la conclusión de que los individuos no podían lograr beneficios conjuntos cuando se los dejaba solos, si todos se iban a beneficiar contribuyeran o no al esfuerzo. Esta teoría apuntaba que para superar la incapacidad de los individuos para resolver los problemas se requería la intervención de una autoridad externa, la provisión de incentivos selectivos o la privatización.

En el trabajo de Ostrom (2000[1990]), el capital social se halla sobre todo en la forma de normas compartidas, saberes comunes, reglas de uso y se subraya que es un medio para solucionar problemas de acción colectiva a los que se enfrentan los propietarios de recursos de un acervo común en escala relativamente pequeña.

Putnam *et al.* (1983), amplían aún más la aplicación del concepto, y lo utiliza para estudiar la gobernabilidad democrática al nivel regional. Los autores atribuyen la diferencia notable entre el norte (lazos civiles horizontales) y el sur (lazos civiles verticales) de Italia, en cuanto a la actuación de los gobiernos regionales, a las diferencias en la tradición de participación civil y en los niveles de confianza entre la gente.

Para Karl Polanyi:

...el hombre no actúa para salvaguardar sus intereses individuales en la posesión de bienes materiales, sino para salvaguardar su posición social, sus derechos sociales, sus activos sociales. El hombre valúa los bienes materiales sólo en la medida que sirvan a este fin... (Polanyi, 1992, p.56)

Como otras formas de capital, el capital social abre la puerta a ciertas oportunidades y la cierra a otras. Así, por ejemplo, posee un lado oscuro. Las pandillas y la mafia usan el capital social como fundamento de su estructura de organización. Los cárteles también crean capital social en su esfuerzo por controlar una industria, de modo que puedan obtener más beneficios de los que podrían en otras circunstancias. Un sistema autoritario de gobierno basado en un mando militar y el uso de instrumentos de fuerza, destruye otras formas de capital social a la vez que construye el propio.

Estos aspectos no se comparten con el capital físico y son origen de diferencias sustanciales entre estas dos formas de capital, producto de la acción humana.

Como se ha señalado, las formas de capital social más discutidas en la literatura para el estudio de la acción colectiva son: 1) la confianza y las normas de reciprocidad, 2) las redes de participación civil y 3) las reglas o instituciones formales e informales.

Dichas formas están más especificadas en las teorías de la acción colectiva de segunda generación que reconocen la existencia de múltiples tipos de individuos como principio central de los modelos (Olstrom, 2000b). Además de la teoría de los juegos estándar no cooperativos que ha sido la herramienta clave para el modelaje en las teorías de la primera generación, las teorías de la segunda generación también usan las teorías conductual y evolutiva de los juegos.

El capital social puede, por supuesto, utilizarse para restringir el cambio tecnológico cuando el capital social del pasado ha sido el fundamento para altos niveles de productividad en industrias estables, Thomas Lyon (2005), usando un conjunto de datos sobre las veinte regiones de Italia para 1970-1995, encontró que las medidas de capital social de Putnam eran predictores significativamente positivos sobre la producción final regional. El hallazgo inquietante, sin embargo, fue que las medidas del cambio tecnológico en la Italia contemporánea estaban correlacionadas negativamente con todas las medidas del capital social.

Así, encontramos, una vez más, que el capital social no produce de manera uniforme resultados positivos en todos los escenarios. Así como el capital físico instalado puede incrementar la productividad, pero ser una traba para el cambio, el capital social parece tener un papel similar.

En suma, es necesario reconocer la importancia de la construcción de capital social en los países en desarrollo, como la integración de redes de aprendizaje y la construcción de diversas formas de capital social, proporcionados el capital físico y humano sustancial ya existente y la presencia de leyes formales extensivas.

CONCLUSIONES

Abordar la discusión sobre el desarrollo y el crecimiento no es sencillo. Este es el gran tema que está en el centro del debate para el ser humano y encierra un carácter multifacético y complejo, lo cual conduce a una gran diversidad de posiciones sobre sus causas y formas de encararlo.

Al formular una tipología de la trayectoria que ha seguido la teoría del desarrollo y el crecimiento, se intenta establecer una visión de conjunto de su devenir, explicitando sucintamente las bases en que cada corriente se apoya.

Comenzamos mostrando que las diferentes posiciones siguen la trayectoria histórica de la economía. Con los clásicos, la economía trata del estudio de las relaciones humanas en torno a la producción y distribución de mercancías.

Hacia fines del siglo XIX, esa visión se transforma radicalmente. Los neoclásicos se ocupan de cómo utilizar los recursos productivos escasos y consideran que el valor de los bienes está determinado por el deseo y la necesidad, y no por el costo de producción, así como tampoco por la cuantía de trabajo que se haya empleado en producirlos. Se desentiende del desarrollo dinámico de las naciones y se postula al mercado como institución eficiente para la asignación y el intercambio.

La economía se convierte en un tratado de la optimalidad, y el análisis diferencial es su instrumento fundamental. El sistema económico se concibe como un proceso natural evolutivo similar a los desarrollos biológicos del mundo natural y no había que intervenir en ellos, en abierta oposición a como lo habían entendido los grandes reformadores sociales.

Al proclamarse a la economía aparentemente libre de juicios de valor, se establece un gran recelo por la ética y, por lo mismo, se compacta el marco analítico de base lográndose desarrollar parcialmente una mayor capacidad de formalización teórica y analítica apoyada en la observación y en los métodos cuantitativos, lo que parecía darles un mayor grado de consistencia lógica a los modelos.

La noción de utilidad se presenta como un concepto único que mezcla el valor que tienen algunos estados mentales por sí mismos, y la medida de valor que tienen otros objetos valiosos. Evidentemente, en esta noción, se comprenden percepciones que pueden llevar a cometidos diferentes.

El bienestar de una persona se identifica con su posesión de bienes y servicios, lo que deriva en un enfoque basado en el ingreso. Con esa variable se determina cuánto puede consumir un individuo, y el bienestar social se representa agregando los niveles de utilidad de los integrantes de la sociedad.

Con la posguerra se modernizan las naciones y se inicia la fase de autarquía bienestarista. La economía tiende a transformarse en un conjunto de conocimientos fundados en el análisis estadístico de los hechos, en teorías cuya coherencia lógica puede verificarse, y en la confrontación de estas teorías con los datos de la observación. Las mediciones del producto nacional bruto son una contribución importante al intento de proporcionar algunas respuestas a la principal cuestión del momento actual, la distribución del ingreso y la erradicación de la pobreza.

La teoría del desarrollo y el crecimiento despierta de su virtual letargo y surge una distinción conceptual: el desarrollo era una tarea para los denominados países subdesarrollados, y el crecimiento era aplicable a los desarrollados, a los que ya sólo les restaba crecer. El enfoque analítico en el primer caso fue el entorno territorial nacional y en el segundo se exaltaba alguna variable o parámetro relevante.

A partir de ahí, se pueden identificar cuatro grandes tendencias: extensión del enfoque clásico del desarrollo; la teoría neoclásica del crecimiento; el estructuralismo y el neomarxismo.

La extensión clásica sustentó sus postulados en una visión monocausal que reducía el problema del desarrollo a un mero asunto financiero. Aunque debe admitirse que el concepto de trampa de la pobreza y el de múltiples equilibrios sustentado en rendimientos crecientes, han sido de gran utilidad para caracterizar el desarrollo.

La corriente neoclásica del crecimiento apoyó sus propuestas en alguna variable o parámetro específico y de ésta surgieron dos posiciones básicas: una con base en Cambridge, Massachusetts, Estados Unidos, y la escuela Keynesiana del crecimiento de Cambridge, Inglaterra.

La de Cambridge, Massachusetts, enfocó su atención en la relación capital–producto, esto es, la cantidad de acumulación de capital extra o la inversión asociada con un incremento unitario en el producto, de lo que resultaría la convergencia hacia el desarrollo.

La Cambridge de Inglaterra, apoyó su teoría en la tasa de ahorro, haciéndola función de la distribución del ingreso entre salarios y beneficios, los cuales se suponían relacionados con el auge o recesión económica.

El alcance de la polémica no se redujo a la fundamentación teórica del desarrollo, pues sus connotaciones prácticas de

plasmarse en el terreno de las políticas públicas. La primera ha concedido mayor relevancia al mercado, y la segunda, promovió oscilatoriamente la intervención del Estado en la corrección de las imperfecciones provocadas por el mismo mercado.

Para el estructuralismo, la condición de subdesarrollo se explica por factores estructurales endógenos como: la distribución desigual del ingreso y de la riqueza, la concentración de la propiedad de la tierra, la inserción desfavorable en el comercio mundial, el grado elevado de concentración de los mercados y el retraso tecnológico. Así como, por factores sociopolíticos atribuibles a las organizaciones sindicales, distribución geográfica y sectorial de la población, desigual y bajo nivel educativo.

Al mismo tiempo, el neomarxismo concibe al subdesarrollo como un proceso de continua extracción del excedente generado en la periferia por parte de las economías capitalistas avanzadas. Los países industrializados han introducido en los periféricos un sistema de relaciones de intercambio desigual por medio del cual el excedente económico es extraído.

Los elementos centrales del análisis son la perspectiva histórica del desarrollo y la distribución del excedente entre las clases sociales. Estas relaciones de intercambio desigual, a menudo impuestas por la fuerza, persisten hasta hoy y han provocado el bloqueo del desarrollo de la periferia.

Para mediados de la década de 1970, el aumento en los ritmos del agotamiento de recursos y la degradación del medio ambiente, la disminución de la productividad en las principales economías capitalistas desarrolladas, la nueva conformación geopolítica de las regiones y la no convergencia en el ingreso per cápita, entre los entornos de menor y mayor desarrollo, tal como lo había predicho la teoría neoclásica del crecimiento y el desarrollo, propiciaron la renovación de un caudal de literatura e

investigaciones de economía aplicada sobre el desarrollo y el crecimiento.

La economía refina su instrumental analítico cuantitativo y de modelaje y el desarrollo económico se sustenta en un enfoque multidisciplinario. La trayectoria que se sigue es la de la economía aplicada, esencialmente pragmática. El centro de interés espacial se ha trasladado de los entornos territoriales nacionales, hacia el desarrollo económico local. En el plano de la organización administrativa, se otorga una mayor relevancia al papel proactivo de los agentes. Al mismo tiempo, se confronta la antigua tesis de la teoría convencional del comercio internacional de las ventajas comparativas.

En un sentido específico, la economía intenta construir una perspectiva transdisciplinar, rompiendo su habitual aislamiento para servir de punto de encuentro con las ciencias de la tierra en la búsqueda de la comprensión y mejoramiento de la gestión de los recursos naturales.

Se propicia un acercamiento de la filosofía con los desarrollos de la teoría económica y la teoría política, facilitándose la relación de la economía con otras disciplinas como la sociología, la psicología y el derecho.

Si bien se han producido estas nuevas formas de entendimiento, perduran de manera relevante las visiones con una clara perspectiva de mercado. No se logra remplazar la lógica de los valores mercantiles.

Aunque hay reticencias a ampliar el concepto de desarrollo del simple crecimiento del *Pibpc*, a la ampliación de las capacidades y libertades humanas, el capital social y la afectación y degradación del medio ambiente, entre otras ponderaciones y valores, surgen las mediciones del PNUD, los sistemas de cuentas medio ambientales, el cálculo del consenso, las mediciones del capital social, etcétera.

Estas valoraciones, sin duda, son muy importantes al efectuar juicios acerca del progreso y el desarrollo, pero desde luego, debe evitarse su excesiva fragmentación.

No sólo debe valorarse el desarrollo en términos de capacidades y funcionamientos afines a la lógica (eficacia) del mercado o como si fueran la simple suma de valores individuales sin ninguna conexión social.

La nueva teoría del crecimiento endógeno de equilibrios múltiples y con rendimientos, digamos al menos, constantes, empleando modelos econométricos, se ha interesado esencialmente en los factores que influyen en la educación y el papel de la investigación y la innovación tecnológica, a su vez, la economía espacial ha destacado el rol de los mercados conjuntos, la osmosis tecnológica y las economías de escala.

Resurge el institucionalismo, bajo el cual se otorga un papel relevante a las instituciones, los agentes y las organizaciones, que reducen la incertidumbre y los costos de transacción.

Dentro de las teorías del desarrollo económico local, destaca la nueva geografía económica que confronta las bases de la teoría del comercio internacional convencional y en los entornos locales se asigna un papel relevante a los agentes y las instituciones y se revalora la intervención del Estado en el desarrollo.

En el campo de las propuestas alternativas se distinguen las relacionadas con la gestión del mundo físico y del medio ambiental, el desarrollo humano, la interrelación de la política, la economía y la democracia en el terreno de la gobernabilidad y la gobernanza y el capital social y la acción colectiva.

La enseñanza más general, y quizás obvia, que se desprende del abanico de las diferentes posturas expuestas, es que los cambiantes sectores de la sociedad, sean países, regiones, sectores productivos, agentes, instituciones o mecanismos de regulación o clases sociales o grupos, no tienen ni los mismos intereses

materiales frente a su entorno, ni tampoco iguales representaciones de la problemática.

Por ello, cada vez que se discute alguna propuesta de intervención en desarrollo, las dificultades para alcanzar acuerdos se multiplican. Indudablemente, de poco sirve ocultar las diferencias, debe abrirse la discusión y efectuarse valoraciones para medir la eficacia de las políticas públicas implementadas y reencauzar el rumbo de las transformaciones. La discusión abierta de las implicaciones filosóficas y las bases científicas de las diversas posiciones, pueden facilitar la reflexión y el análisis para lograr los acuerdos que la humanidad necesita.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abel, Andrew and Ben Bernanke (2001[1992]), *Macroeconomics (cuarta edición)*, Addison Wesley Publish Company, New York, 755 pp.
- Ackerman, John (2004), "Sinergia Estado-Sociedad en pro de la Rendición de Cuentas: Lecciones para el Banco Mundial", *Documento de trabajo del Banco Mundial* N° 31, pp. 1-45, Washington, D.C.
- Adriaanse, A. (1993), *Environmental Policy Performance Indicators. A Study on the Development of Indicators for Environmental Policy in the Netherlands*, The Ministry of Housing, Den Haag-The Netherlands, p. 175.
- Albuquerque, Francisco (2006), *Clusters, Territorio y Desarrollo Empresarial: Diferentes modelos de organización productiva*, Red de Proyectos de Integración Productiva. Fondo Multilateral de Inversiones (MIF/FOMIN) Banco Interamericano de Desarrollo, p. 14.
- Amin, Samir (1997), *Los desafíos de la mundialización*, Coedición CEIICH-UNAM/Siglo XXI Editores, colección el Mundo del Siglo XXI, México, pp. 297.
- ____ (1979[1970]), *La acumulación a escala mundial: crítica de la teoría del subdesarrollo*, Siglo XXI editores, cuarta edición, México, 660 pp.
- ____ (1978[1973]), "El desarrollo desigual", en *Ensayo sobre las formaciones sociales del capitalismo periférico*, editorial Fontanella, serie: Economía 2, tercera edición, Barcelona, 397 pp.
- Anand, Sudhir and Amartya Sen (2000), "The Income Component of the Human Development Index", en *Journal of Human Development*, Vol. 1, N° 1, pp. 83-106.
- Andrews, Richard (1953), "Mechanics of the Urban Economic Base: Historical Development of the Base Concept". *Land Economics* Vol. 29, N° 4, pp. 161-167.
- Arghiri, Emmanuel (1979[1972]), *El Intercambio Desigual: Ensayo Sobre los Antagonismos en las Relaciones Económicas Internacionales*, Siglo XXI editores, Quinta edición, México, 472 pp.
- Arrow, K., y Anthony Fisher (1974), "Environmental preservation, uncertainty and irreversibility", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 88, N° 2, pp. 312-319.
- Arrow, Kenneth (1951), *Social Choice and Individual Values*, John Wiley & Sons, and Chapman & Hall Limited, London, UK, 97 pp.
- Arrow, K y L. Hurwicz (1958), "Gradient method for concave programming, III: Further global results and applications to resource allocation", in *Studies in Linear and Non-Linear Programming*, by Arrow, K, Hurwicz, L, and H. Uzawa, editors, Stanford, University Press, pp. 134-135.
- Atkinson, A. B. (1981), *La economía de la desigualdad*, editorial Crítica, Grupo editorial Grijalbo, primera edición en español, Barcelona, España, 391 pp.

- Ayala, José (2003), "Instituciones para mejorar el desarrollo", en *Un nuevo pacto social para mejorar el crecimiento y el bienestar*, Fondo de Cultura Económica, primera edición, México, 448 pp.
- Azqueta Oyarzun D. y Delacámara G. (2004), "Limitaciones de la contabilidad ambiental y posibles extensiones", pp. 59-101, en *Cuentas ambientales y actividad económica*. Campos, Pablo y J. María Casado (Comps), Consejo General de Colegios de Economistas de España, Madrid, España.
- Bambirra, Vania (1977[1974]), *El capitalismo dependiente Latinoamericano*, editorial Siglo XXI, cuarta edición, México, 179 pp.
- Baran, Paul. (1973[1957]), *La economía política del crecimiento*, Fondo de Cultura Económica, quinta reimpresión, México, pp. 17-61.
- Baran, Paul y Paul Sweezy (1966), *Monopoly capital: An Essay on the American Economic and Social Order*, Thirteenth Printing, Modern reader paperbacks, Monthly Review Press, New York and London, pp. 1-13.
- Bartik, Timothy (2004), "Local Economic Development Policies", *Upjohn Institute Staff Working Paper* No. 03-91, a revision version of this paper was published as "Economic Development", in J. Richardson Aronson and Eli Schwartz, editors, *Management Policies in local government finances*, Washington, D.C. pp. 355-390.
- Baumol, William (1986), "Productivity Growth, Convergence and Welfare: What the long run data show", *American Economic Review*, American Economic Association, Vol. 76, Nº 5, December, pp. 1072-1085.
- Bellamy, John Foster (1994), *The vulnerable planet. A short economic history of the environment*, Monthly Review Press, New York, 160 pp.
- Bellamy, John (2008), "Ecology and the Transition from Capitalism to Socialism", *Monthly review*, (November 2008), pp. 1-8
- Bergman, E. and Edward Feser (2000), "Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications", Regional Research Institute, West Virginia University, pages 2-47. www.rri.wvu.edu/WebBook/Bergman-Feser/contents.htm
- Bergson, A. H. (1974[1938]). "A Reformulation of Certain Aspects of Welfare Economics", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 52, February, Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts, pp. 310-334.
- Biles, J. James (2003), "Using Spatial Econometric Techniques to Estimate Spatial Multipliers: An Assessment of Regional Economic Policy in Yucatán, Mexico", the *Review of Regional Studies*, Vol. 33, Nº 2, pp. 121-141.

- Bishop, R.C. and T.A. Heberlein (1979), Measuring values of extramarket goods: are indirect measures biased? *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 61, Nº 5, pp. 926-930.
- Blakely, Edward J. (2003), "Conceptualizing Local Economic Development: Part 1", *Public Finance and Management*, Vol. 3, Nº 2, pp. 209-216.
- _____ (2001), "Competitive Advantage for the 21st-Century City: Can a Place-Based Approach to Economic Development Survive in a Cyberspace Age?", *Journal of the American Planning Association*, Spring; 2001; volume 67, issue 2; 133-141 pp.
- Blaug, Mark (1980), *La metodología de la economía*, Alianza Editorial, primera edición, Madrid, 160 pp.
- _____ (2001[1962]), *Teoría Económica en Retrospectiva*, Fondo de Cultura Económica, primera edición en español, México.
- Blumenberg, Evelyn (1998), "Gender Equity Planning: Inserting Women into Local Economic Development", *Journal of Planning Literature*, Noviembre, Vol. 13, Nº 2, pp.131-146.
- Bonita, Manuel *et al.* (2002), "Forest Clusters: A Competitive Model for Latin America", *Developed Inter-American Bank*, Washington, D.C., 63 pp.
- Bookchin, Murray (1985), "El concepto de ecología social", *Revista comunidad*, Nº 47, abril-mayo, Montevideo, pp. 1-10.
- Borrayo L., Rafael (2002), "Sustentabilidad y desarrollo económico", coedición, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, Mc Graw Hill/Interamericana editores, México, 124 pp.
- Boulding, Kenneth E. (1966), "The Economics of the Coming Spaceship Earth", *Environmental Quality in a Growing Economy*, H. Jarrett editors, Resources for the Future/Johns Hopkins University Press, Baltimore, MD., pp. 3-14.
- Bourdieu, Pierre (2003[2000]), *Las estructuras sociales de la economía*, editorial Anagrama, Colección Argumentos, Barcelona, España, 283 pp.
- _____ (1985), "The forms of capital" en Richardson J.G. (compilador) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Greenwood, press. New York, p 241-258.
- Brandt Report (1980), "North-South: A program for Survival", International Development Issues, Pan Book Publisher, 304 pp., London UK. <http://www.stwr.org/special-features/the-brandt-report.html>
- Brian, Arthur. (1989[1983]), "Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock in by Historical Events", *Economic Journal*, Vol. 99, pp. 116-131.

- Brundtland Report (1987), World Commission on Environment and Development: Our Common Future, United Nations Publisher, 374 pp. New York. Disponible en: <http://www.worldinbalance.net/pdf/1987-brundtland.pdf>
- Bruni, Luigino y Stefano Zamagni (2007), "Economía civil", Eficiencia, equidad, felicidad pública, editorial Prometeo, primera edición, Buenos Aires, Argentina, 279 pp.
- Buchanan, James y Gordon Tullock (1993[1962]), "The Calculus of Consent". Logical Foundations of Constitutional Democracy, edición en español, editorial Planeta-Agostini, Barcelona, España, 368 pp.
- Buchanan, James (1954), "Social Choice, Democracy, and Free Markets", *The Journal of Political Economy*, Vol. 62, No. 2 (April, 1954), Published by: The University of Chicago Press, pp. 114-123.
- Bustelo Gómez, Pablo (1992[1991]), *Economía del desarrollo. Un análisis histórico*, Editorial Complutense, Madrid, España, 98 pp.
- _____ (1998), *Teorías contemporáneas del desarrollo económico*, Editorial Síntesis, Madrid, España, 303 pp.
- Cardoso, Fernando y Enzo Faletto (1972[1969]), *Dependencia y desarrollo en América Latina*, Siglo XXI editores, sexta edición, México, pp. 161.
- Cardoso, Fernando et al. (1977), *Another Development: Approaches and Strategies*, Marc Nerfin editor, Uppsala, Sweden, 265 pp.
- Cartwright, Nancy, J. Cat, L. Fleck, and T. Uebel (1996), "Otto Neurath: philosophy between science and politics", Cambridge, University Press, pp. 283.
- Casey B. Mulligan, Gil Ricardo y Sala-i-Martin Xavier (2004), ¿Do democracies have different public policies than nondemocracies? *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 18, Nº1, pages 1-26.
- Cerrillo, Agustí (2001), "La cooperación al desarrollo y el fomento de la gobernabilidad". *Revista Instituciones y Desarrollo* Nº 8 y 9, Institut Internacional de Governabilitat de Catalunya, Barcelona, España, pp. 543-576.
- Coase, Ronald (1960), "Problem of Social Cost", *Journal of Law and Economics*, Vol. 3, October 1960, The University of Chicago, Press, pp. 1-23.
- _____ (1937), "The Nature of Firm", *Económica*, Nº 4, pp., 386-405.
- Coleman, James (1990), Foundations of Social Theory, *The Belknap Press of Harvard University*, first edition, Cambridge, Massachusetts, 1014 pp.
- Commission on Geosciences, Environment and Resources: Commission on Behavioral and Social Sciences and Education; National Research Council (1994), "Assigning economic value to natural resources", Washington, D. C., *National Academy Press*. p. 186.

- Commoner, Barry (1972), "The closing circle: Nature, man and technology", New York, A. Knopf editor inc., New York, 326 pp.
- Constanza, Robert, *et al.* (1997), "An Introduction to Ecological Economics". Chapter II, "The Historical Development of Economics and Ecology", *St. Lucie Press and International Society for Ecological Economics*, Boca Raton, Florida, pp. 1-46.
http://www.eoearth.org/article/An_Introduction_to_Ecological_Economics_%28e-book%29.
- Cornia, A., Richard Jolly Giovanni y Frances Stewart (comps). (1987), "Adjustment with Human Face: Protecting the Vulnerable and Promoting Growth", *Oxford: UNICEF/Oxford University Press*. (Versión en español), Madrid, UNICEF, Siglo XXI, Madrid España, 377 pp.
- Cortés, Darwin y Luis Fernando Gamboa (1999), Una Discusión en torno al Concepto de Bienestar, *Universidad del Rosario*, Medellín, Colombia, 25 pp.
- Chang Man Yu (2005), "La Economía Ambiental", en *¿Sustentabilidad? Desacuerdos Sobre el Desarrollo Sustentable*, Foladori, Guillermo y Pierri Naína, Compiladores, Coedición Miguel Ángel Porrúa/Universidad Autónoma de Zacatecas, México, pp. 175-188.
- Costas, Azariadis y Allan Drazen (1990), "Threshold Externalities in Economic Development", *the Quarterly Journal of Economics*, Vol.105, Nº 2, May 1990, pp. 501-526.
- Crozier, M., Huntington, S., Watanuki, J. (1975), "The Crisis of Democracy: Report on the Governability of Democracies to the Trilateral Commission", *University Press*, New York, 220 pp.
- Daly, E., Herman y John B. Cobb Jr. (1993[1989]), "For the Common Good. Redirecting the Economy toward Community the Environment, and Sustainable Future", (Versión en español, *Fondo de Cultura Económica*, primera edición, México, 466 pp.)
- Dasgupta, P y Karl G. Maler (1998), "Decentralization schemes, cost benefit analysis, and Net National Product as a measure of social well-being", In Dasgupta y Maler editors, University of Cambridge, Beijer International institute for ecological economics, Stockholm, Sutherland, and resources for the future, Washington D.C., Discussion paper Nº 12, London UK, 38 pp.
- Debraj, Ray (2007), "Introduction to development theory". *Journal of Economic Theory*, Vol. 137, (August 2007), pp. 1-10.
- Debraj, Ray (2002[1998]), "El crecimiento económico", capítulo III, pp. 45-91, en *"Economía del Desarrollo"*, Antoni Bosch editores, Barcelona, España, 848 pp.

- Deardoff, Alan. V. (2000), "International provision of trade services, trade and fragmentation", *Discussion Paper* No. 463, Paper prepared for a World Bank Project, WTO 2000. pp. 1-35
- De Haan, *et al.* (1996), "Taking, environment into account: the NAMEA approach", *review of income and wealth*, Vol. 42, Nº 2, pp. 131-148.
- Denison, Edward F. (1962), "The Sources of Economic Growth in the United States and Alternatives before US", *Supplementary Paper* No. 13, New York, NY: Committee for economic development, 297 pp.
- _____ (1967), "Sources of Postwar Growth in Nine Western Countries", *The American Economic Review*, Vol. 57, No. 2, (May, 1967), pp. 325-332.
- Desai, Meghnad, Amartya K. Sen y Julio Boltvinik (1998[1991]), *Índice de Progreso Social Una propuesta* (inglés y español), re-editado por el Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, Colección Nuestro Mundo, Universidad Nacional Autónoma de México, México, 148 pp.
- Desai, Meghnad (2004), "Marx's Revenge: The Resurgence of Capitalism and the Death of Statist Socialism", 372 pp., Published by Verso, London, UK.
- Dieterlen, Paulette (1996), "Ensayos sobre justicia distributiva", editorial Fontamara, Nº51, primera edición, México, 120 pp.
- Dissart, J. (2003), "Regional Economic Diversity and Regional Economic Stability: Research Results and Agenda", *International Regional Science Review*, Vol. 26, Nº 4, pp. 423- 446.
- Dixon, J. y Maynard Hufschmidt (1986), "Economic valuation techniques for the environment: A case study workbook", *John Hopkins University Press*, Baltimore MD, 222 pp.
- Domar, E. (1970[1947]), "Expansion and Employment". *American Economic Review*, Marzo. (Versión en español, en Guillermo Ramírez H, selección de "Lecturas sobre desarrollo económico", Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 181-187).
- Dos Santos, Theotonio (1980[1978]), "Imperialismo y dependencia", *editorial nuestro tiempo*, segunda edición, México, 491 pp.
- Durlauf, Steven N. (2002), "On the Empirics of Social Capital", *The Economic Journal*, (November 2002), pp. 459-479.
- El Serafy, Salah (1989), "The proper calculation of income from depletable natural resources", contributed paper, pp., 10-18, in *Environmental Accounting for Sustainable Development*, Ahmad, Yusuf J., El Serafy and E. Lutz, editors, UNDP-World Bank Symposium, Washington, D.C., pp. 100.

- Eherlich, y J. Holdren (1971), "Impact of population growth". *Science: New Series*, Vol. 171, No. 3977, pp. 1212-1217.
- Feldman, E. (2001), "La evolución de la reflexión politológica sobre la democratización: del cambio del régimen a la arquitectura institucional de la gobernanza y la gobernabilidad", *Instituciones y Desarrollo*, No 8-9, Instituto Internacional de Governabilitat de Catalunya, Barcelona, España, pp. 367-384.
- Feser, Edward (1998) "Old and New Theories of Industrial Clusters", In "Clusters and Regional Specialisation : On Geography, Technology and Networks", *European Research in Regional Science*, M. Steiner, editor, Vol. 8, Pion, London, pp. 18-40.
- Fleming, J.M. (1955) "External Economies and the Doctrine of Balanced Growth", *The Economic Journal*, Vol. 65, Nº 258, pp. 241-256.
- Foladori, Guillermo (2005), "Una tipología del pensamiento ambientalista", pp. 83-136, en "¿Sustentabilidad? Desacuerdos sobre el desarrollo sustentable", Foladori, Guillermo y Pierri Naína (Coords.) coedición Miguel A. Porrúa y Universidad Autónoma de Zacatecas, primera edición, México, pp. 219.
- Foladori, Guillermo (2001), "Controversias sobre Sustentabilidad". *La coevolución sociedad-naturaleza*, coedición Miguel A. Porrúa, Colegio de Bachilleres, y Universidad Autónoma de Zacatecas, primera edición, México, pp.221
- Freeman, III A. Myrick (1979), "the benefit of environmental improvements: Theory and practice", John Hopkins University press, Baltimore, MD, pp. 272.
- Furtado, Celso (1979[1968]), "Teoría y política del desarrollo económico", *Siglo XXI editores*, octava edición, México, 301 pp.
- Galor, Oded (1996), "Convergence, Inferences from theoretical models", *The Economic Journal*, Vol. 106, Nº 437, (July 1996), pp. 1056-1069.
- Gamboa, Luis Fernando y Darwin Cortés (1999), "Una Discusión en torno al concepto de Bienestar", Universidad del Rosario, Medellín, Colombia, 25 pp.
- Georgescu-Roegen, Nicholas (1971), "The Entropy Law and the Economic Process", *Harvard University Press*, primera edición, Cambridge, Massachusetts, pp. 476.
- Gerring, John, Philip Bond, William Barndt y Carola Moreno (2005), "Democracy and economic growth: A historical perspective", *World Politics*, Vol. 57, Nº 3, pp. 323-354.
- Gersovitz, Mark, Compilador (1985[1982]), "The Theory and experience of Economic Development: Essays in Honor of Sir W. Arthur Lewis (contributor),

- 403 PP., Mark Gersovitz, Co-editor with George Allen & Unwin-Hyman Publisher, first edition, London, UK.(versión en español, editorial Fondo de Cultura Económica, primera edición, Mexico, 485 pp.).
- Giavazzi, Francesco y Guido Tabellini (2005), "Economic and Political Liberalizations", *Journal of Monetary Economics*, Vol., 52, Nº 7, pp. 1297-1330.
- Glenn Cartman, Loury (1976), "A Dynamic Theory of Racial Income Differences", discussion Paper 225, , Northwestern University, Center for Mathematical Studies in *Economics and Management Science*, Evanston, Illinois. pp. 2-95.
- Greenwald, Bruce and J. Stiglitz (1993), "New and Old Keynesians", *Journal of Economic Perspectives*, Vol.7, Nº 1, pp. 23-44.
- Grossman, Gene M. and Elhanan Helpman, (1990), "Trade, Innovation and Growth", *The American Economic Review*, Vol. 80, Nº 2, (May 1990), pp. 86-91.
- Gunder Frank, Andre (1970[1965]), "Capitalismo y Subdesarrollo en América Latina", *Siglo XXI editores*, primera edición, México, 360 pp.
- Hardin, Garret (1968), "The tragedy of commons". *Science*, Vol. 162, Nº 3859, pp. 1243-1248.
- Harris, John y Paolo de Renzio (1997), "Missing Links' or Analytically Missing? The Concept of Social Capital". *Journal of International Development*, Vol. 9 (7), pp. 919-949.
- Harrod, Roy F. (1970[1939]), "An Essay in Dynamic Theory", *Economic Journal*, March. (Versión en español, en Guillermo Ramírez H, selección de "Lecturas sobre desarrollo económico", Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 173-180).
- Helliwell, John (2004), "Demographic Changes and International Factor Mobility", In: *Global Demographic Change: Economic Impacts and Policy Challenges*, Symposium Sponsored by the Federal Reserve Bank of Kansas City at Jackson Hole, Wyoming, and National Bureau of Economic Research, working paper 10945, Cambridge, MA., pp. 1-29.
- _____ (1994), "Empirical Linkages between Democracy and Economic Growth", *British Journal of Political Science*, Vol. 24, Nº 2, April 1994, pp. 225-248.
- Hicks, John (1986), "Riqueza y bienestar". *Ensayos sobre teoría económica*, Fondo de Cultura Económica, primera edición, México, 318 pp.
- _____ [(1976)1934]), "Valor y capital", Fondo de Cultura Económica, cuarta reimpresión, México, 420 pp.
- Hicks, John. y A.G. Hart (1966[1942]), "Estructura de la economía. Introducción al estudio del ingreso nacional", *Fondo de Cultura Económica*, novena edición, México, 282 pp.

- Hirschman, Albert (1980), "Auge y ocaso de la teoría económica del desarrollo", el *Trimestre Económico*, Vol. 47, Nº188, Fondo de Cultura Económica, México, pp. 1057-1077.
- ____ (1981[1958]), "The Strategy of Economic Development", *New Haven Conn: Yale University Press*, 217 pp., (versión en español, Fondo de Cultura Económica, cuarta reimpresión, 211 pp., México).
- Hoover Edgar (1943), "Economía Geográfica", *Fondo de Cultura Económica*, primera edición, México, 275 pp.
- Hufschmidt, M.M, *et al.* (1983), "Environment natural system, and development: an economic valuation guide", *Johns Hopkins Press*, Baltimore, MD, 338 pp.
- Hyman, E., L. (1981), "The valuation of extramarket benefits and cost in environmental impact assessment", *Environmental impact assessment Review*, Vol. 2, Nº 3, plenum New York, pp. 227-258.
- Isard, Walter (1956), *Location and Space Economy: a General Theory Relating to Industrial Location, Market Areas, Land Use, and Urban Structure*, Cambridge, Massachusetts, Press, 350 pp.
- ____ (1949), "The General Theory of Location and Space-Economy", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 63, No. 4 (Nov., 1949), Published by: The MIT Press, pp. 476-506
- Jones, Ben and Benjamin Olken, (2005), Do leaders matter? National Leadership and growth since World War II, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 120, Nº3, pp. 835-864.
- Kaldman, Juan F. (1989), "Teoría de la Productividad", *Seminario de la producción*, Facultad de Economía, UNAM, Mimeo, México, 58 pp.
- Kaldor, Nicholas (1970[1961]), "Capital accumulation and economic growth". In Lutz, F., "The Theory of Economic Growth", London, Macmillan, 177-222. (Versión en español, en Guillermo Ramírez H, selección de "Lecturas sobre desarrollo económico", Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 213-230).
- (1985), "Economics without Equilibrium" *The Arthur M. Okun memorial lectures*, Armonk, N. Y.: M.E. Sharpe, pp. 79.
- Kay, Cristobal (1989), "Latin American Theories of Development and Underdevelopment", *Routledge editors*, London and New York, pp. 295.
- Knack, S., and P. Keefer (1997), "Does Social Capital Have an Economic Payoff: A Cross Country Investigation", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol., 112, Nº 4, pp. 1251-88.

- Knight, Frank, (1982[1947]). "Freedom & Reform: Essays in Economics and Social Philosophy". Introduction by James M. Buchanan, *Indianapolis: Liberty Press*, pp. 502.
- K. hlin, Gunnar (2001), "Contingent valuation in project planning and evaluation: the case of social forestry in Orissa, India" *Environment and Development Economics*, Vol. 6, N°2, (May 2001), Cambridge University Press, pp. 237-258.
- Krugman, Paul (1997a[1995]), "*Development, Geography and Economic Theory*", Massachusetts, Institute Technology, (Versión en español, Antoni Bosch editores, primera edición, , Barcelona, España), 111 pp.
- _____ (1997b[1996]), "The pop internationalism", *MIT Press*, Cambridge Massachusetts (Versión en español, editorial Critica Grijalbo-Mondadori, primera edición, Barcelona, España, 171 pp.).
- _____ (1992), "Geography and trade".(Versión en español, Antoni Bosch editores, primera edición, Barcelona, España, 152 pp.).
- Kuznets, Simón (1979[1972]), "Investigación cuantitativa del crecimiento económico", editorial Ariel, primera edición, México, 127 pp.
- _____ (1965[1964]), "Crecimiento económico de posguerra", editorial UTEHA, primera edición, México, 181 pp.
- Lange, Glenn-Marie (2003), "Policy Applications of Environmental Accounting", World Bank, paper N° 88, Published By *World Bank*, Washington, D.C. pp. 74.
- Lange, Oskar (1936), "On the Economic Theory of Socialism: Part One", *The Review of Economic Studies*, Vol. 4, No. 1 (Oct., 1936), Published by: The Review of Economic Studies Ltd, pp. 53-71.
- Lange, Oskar and M. Fred Taylor (1965[1938]), "On the economic theory of socialism", Benjamin Lippincott editor, *University of Minnesota Press*, (version en Español, Fondo de Cultura Económica, 348 pp., México).
- Lange, Oskar (1937), "On the Economic Theory of Socialism: Part Two", *The Review of Economic Studies*, Vol. 4, No. 2 (Feb., 1937), Published by: *The Review of Economic Studies Ltd*, pp. 123-142.
- Lecaros Z., Carlos P. (2003), Justicia distributiva y desarrollo humano: Una mirada desde los pobres. *Revista latinoamericana y caribeña de desarrollo sustentable*, Vol. 1, N° 2, 27 pp. <http://www.revistafuturos.info/nosotros.htm>
- Leff, Enrique (2004), "Racionalidad ambiental", *La apropiación social de la naturaleza*, Siglo XXI editores, primera edición, México, 509 pp.
- _____ (2002[1998])"Saber ambiental". Sustentabilidad, racionalidad, complejidad, poder, *Siglo XXI editores*, tercera edición, México, 414 pp.

- _____ (2003[1986]), "Ecología y capital". *Racionalidad ambiental, democracia participativa y desarrollo sustentable*, coedición Universidad Nacional Autónoma de México-Siglo XXI editores, quinta edición, México, 437 pp.
- Lewis, Arthur (1970[1954]), "Economic Development with Unlimited Supplies of Labor", *Manchester School of Economic and Social Studies*, vol. 22, (Versión en español, en Guillermo Ramírez H, selección de "Lecturas sobre desarrollo económico", Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 261-282).
- Londregan, John y Keeith Poole, (1990), "Poverty, the coup trap and the seizure of executive power", *World Politics*, Vol.42, Nº 2, pp. 151-183.
- Losch, August (1957[1944]), *Teoría económica espacial*, editorial "Ateneo", primera edición en español, Buenos Aires, 537 pp.
- Loveridge, Scott (2004), "A Typology and Assessment of Multi-sector Regional Economic Impact Models", *Regional studies Journal*, Vol. 38, Nº 3, May 2004, pp. 305-317.
- Lucas, Robert (1988), "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, Vol. 22, North-Holland, pp. 3-42
- Lutz, Ernst (1993), "Toward improved accounting for the environment: An UN-STAT". *World Bank Symposium*, first edition, World Bank, Washington, US, 329 pp.
- Lyon, Thomas P. (2005), "Making Capitalism Work: Social Capital and Economic Growth in Italy, 1970-1995", *Working Papers* 70. 2005, Fondazione Eni Enrico Mattei, Milan, Italia, pp. 1-45.
- Maddison, Angus (1997[1970]), *La Economía Mundial: 1820-1992: análisis y estadísticas*, Estudios del Centro de Desarrollo, *Colección Perspectivas*, Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), Paris, Francia. 355 pp.
- _____ (2006), *Economic Progress and Policy in Developing Countries*, , Routledge editors, Taylor & Francis group, London, 313 pp.
- Magdoff, Harry (1979[1977]), "Ensayos sobre el imperialismo", *editorial Nuestro Tiempo*, segunda edición, México, 178 pp.
- Marini, Ruy Mauro (1974[1973]), "Dialéctica de la dependencia", *ediciones Era*, segunda edición, México, 101 pp.
- Marshall, Alfred (1963[1890]), *Principles of economics*, Mac Millan, London, (Versión en español, editorial Aguilar, cuarta edición, Madrid, España, 733 pp.)
- Martínez Alier, Joan (1999), "Introducción a la economía ecológica", editorial Rubes, primera edición, Madrid, España, 142 pp.

- Martínez Alier, Joan y J. Roca (2001[1995]), "Economía ecológica y política ambiental", *Fondo de Cultura Económica*, primera edición, México, 499 pp.
- Martínez, Néstor Humberto. (1997), "Estado de derecho y eficiencia económica", en Jarquín, Edmundo y Fernando Carrillo compiladores, *La Economía Política de la Reforma Judicial*, Washington, D.C., BID, pp. 17-30.
- Martínez, O. (1997), Sinopsis en Investigación Sobre el desarrollo humano en Cuba, *La Habana Caguayo S.A.*, 25 pp.
- Marx, Karl (1970[1888]), Tesis sobre Feuerbach y otros escritos filosóficos, editorial, Grijalbo, *Colección 70*, primera edición, México, 158 pp.
- _____ (2005[1857]), Contribución a la crítica de la economía política, *Siglo XXI editores*, octava edición, México, 410 pp.
- Masahisa, Fujita, Paul Krugman, y Anthony J. Venables (2000[1999]), "The Spatial Economy", *Massachusetts Institute of Technology*, (Versión al español, editorial Ariel, primera edición, Barcelona, España, 347 pp.).
- Mayntz, R. (2000), "Nuevos desafíos de la Teoría de governance", *Revista Instituciones y desarrollo*, Vol. 7. Nº 6, *Institut Internacional de Governabilitat de Catalunya*, <http://www.iigov/revista7/docs/mayntz.htm>.
- Mayo, J.W., and J.E. Flynn (1989), "Firm Entry and Exit: Causality Tests and Economic-Base Linkages", *Journal of Regional Science*, Vol. 29, Nº 4, pp. 645-662.
- Mckinnon, Roland (1974[1973]), "Money and Capital in Economic Development", *The Brookings Institution*, Washington, D.C., (Versión en español, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México, D.F. segunda edición, México, 220 pp.
- Meadows, Dennis L., y Donella H. Meadows, Jorgen Rander, Williams Behrens III, ((1988[1972]), "Los límites del crecimiento": Informe al Club de Roma sobre el predicamento de la humanidad, *Fondo de Cultura Económica*, sexta edición, México, 257 pp.
- Meyer-Stamer, J. (2003), "Why is Local Economic Development so Difficult, and what can we do to make it more Effective". *Mesopartner paper*, Working Paper, Nº 04, pp. 1-34.
- Millán, René y Sara Gordon (2004), "Capital social: una lectura de tres perspectivas clásicas", *Revista Mexicana de Sociología*, año 66, núm. 4, octubre-diciembre, Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Sociales, México, pp. 711-747.

- Mises, Ludwig Von (1961[1923]), "Socialism: An Economic and Sociological Analysis", first published in German as *Die Gemeinwirtschaft* (Version en español, primera edición editorial Hermes, Mexico, 621 pp.).
- Modigliani, Franco and Paul A. Samuelson (1966), "The Pasinetti Paradox in Neoclassical and More General Models", *Review of Economics Studies*, Volume 33, Issue 4, October, pp.271.
- Myint, Hla (1965[1958]), "The Classical Theory of International Trade and Underdevelopment Countries", *The Journal of Political Economy*, Vol. 73, Nº 5, October 1965, published by: The University of Chicago Press, pp. 477-491.
- Myrdal, Gunnar (1968[1957]), "Economic Theory and Underdeveloped Regions", *London: Duckworth*. (Versión en español, Fondo de Cultura Económica, segunda edición, México, 188 pp.).
- Nan, Lin (2001), "Social capital: a theory of social structure and action", *Cambridge University Press*, Cambridge, UK, 299 pp.
- Naredo, José Manuel (1993), "Hacia una ciencia de los recursos naturales", *Siglo XXI de España editores, S.A.*, primera edición, Madrid, España, 335 pp.
- Nordhaus, William D. and James Tobin (1973[1972]), Is Growth Obsolete?, printed from Milton Moss (ed.), In "*The Measurement of Economic and Social Performance, Studies in Income and Wealth*", Vol. 38, National Bureau of Economic Research, 1973, pp. 509-564.
- North C., Douglas (2006[1990]), "Institutions, Institutional Change and Economic Performance", Cambridge, University Press, (Versión en español, Fondo de Cultura Económica, tercera reimpresión, México, 190 pp.).
- _____ (1955), "Location Theory and Regional Economic Growth", *The Journal of Political Economy*, Vol. 63, Nº. 3, (Jun., 1955), pp. 243-258, Published by: The University of Chicago Press.
- Nurkse, Ragnar (1970[1953]), "Problems of Capital-Formation in Underdeveloped Countries", Oxford University Press, (Versión en español en Guillermo Ramírez H, *Lecturas sobre desarrollo económico*, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 239-250).
- Nyerere, Julius K. (1990), "the challenge to the South"; *The Report of the South Commission*, Oxford University Press. 325 pp.
- Ocampo, J.A. (2006), "Más allá del consenso de Washington", *Revista Economía/UNAM*, Universidad Nacional Autónoma de México, Vol. 3, Núm. 7, enero-abril, México, pp. 7-22.
- O' Connor, James (2001[1998]), "Causas naturales"; ensayos de marxismo ecológico, *Siglo XXI editores*, primera edición, México, 406 pp.

- Olson, Mancur (1965), "The Logics of Collective Action", Public Goods and the theory of Groups, first edition, *Harvard University Press*, Cambridge, Massachusetts, pp. 186.
- Olstrom, Elinor (2003), "Una perspectiva del capital social desde las ciencias sociales: capital social y acción colectiva", *Revista Mexicana de Sociología*, año 65, núm. 1, enero-marzo, Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Sociales, México, pp. 155-233.
- ____ (2000[1990]), "Governing the Commons", the Evolution of Institutions for Collective Action, *Cambridge University Press*, (Versión en español, coedición Universidad Nacional Autónoma de México- Fondo de Cultura Económica, primera edición, México). 395 pp.
- ____ (2000b), Social Capital: a Fad or a Fundamental Concept?, in "*Social Capital: a Multifaceted Perspective*", compilado por Partha Dasgupta e Ismail Serageldin, World Bank, Washington, D.C, pp. 172-214.
- Oriol, Prats, Joan (2003), "El concepto y el análisis de la gobernabilidad", *Revista Instituciones y Desarrollo*, Nº 14-15, Institut Internacional de Governabilitat de Catalunya, Barcelona España, pp. 239-269.
- Organización de las Naciones Unidas (ONU) (1972), "Declaración de la conferencia de las Naciones Unidas sobre el Medio Humano", Estocolmo, 84 pp. www.pnuma.org/docamb/mh1972.
- ____ (2000), "Integrated Environmental and Economic Accounting, and Operational Manual". www.unstats.un.org/unsd/publication/SeriesF/SeriesF
- Organization for Economic Cooperation & Development (OCDE)(2000), "Toward sustainable development. Indicators to measure progress", *Rome conference*, Paris, pp. 417.
- ____ (1995), Environment Accounting for Decision-Making; Summary Report of an OECD Seminar. *Environment Monographs*, Nº 113, OCDE/GD (95), Environment Directorate and OECD Statistics, París, France, pp. 92.
- Palloix, Christian (1978), *La internacionalización del capital*, H. Blume Ediciones, Madrid, España, 230 pp.
- Papaioannou, Elias and Gregorios Siourounis, (2003), "Democratization and Growth", *Working Paper* No. 07-13, Centre for Economic Development & Institutions Brunel University West London, pp. 1-42.
- Pareto, Vilfredo (1991)[1906]), "Fundamentos de la economía moderna". *Manual de economía política*, coedición Instituto Politécnico Nacional-Colegio Nacional de Economistas AC, primera edición en español, tomo I y tomo II 526 pp., México

- Parker, R.H., Harcourt G.C., and Whittington G., (1969), "Readings in the Concept and Measurement of Income", *Cambridge, University, Press*. Cambridge, Massachusetts, 402 pp.
- Pasinetti, Luigi, L. (1978[1962]), "Rate of profit and income distribution in relation to the rate of economic growth", *Review of Economic Studies*, 29 (4), October, pp.103-120.
- _____ (1978[1974]), *Crecimiento económico y distribución de la renta*, editorial Alianza Universidad, primera edición, 178 pp., Madrid, España.
- Pearce, David y Gilles Atkinson (1993), Capital Theory and the Measurement of Sustainable Development: an Indicator of "weak" Sustainability, *Ecological Economics*, Vol. 8, Elsevier Science Publishers B.V., Amsterdam, Holland, pp. 103-108.
- Pearce, David W. (1985), "Economía Ambiental", *Fondo de cultura económica*, primera edición en español, México, 258 pp.
- Perrings, Ch. A. (1995), "The Economic Value of Biodiversity". In *Global Biodiversity Assessment*, editors V. H. Heywood and R. T. Watson, United Nations Environment Program (UNEP), Cambridge University Press. 827-914 pp.
- Perroux, F. (1984), "El desarrollo y la nueva concepción de la dinámica económica", *editorial ediciones del Serbal/UNESCO*, Barcelona, España, pp. 229.
- Peskin, H.M. (1976), "A national accounting framework for environmental assets", *Journal of Environmental Economic and Management*, Nº 2, pp. 255-262.
- Pierre, Jon (2000), "Conclusions: Governance beyond State Strength", In *Debating Governance: Authority, Steering and Democracy*, Jon, Pierre (coord.), Oxford University Press. pp. 260-272.
- Pigou, Arthur C. (1952[1920]), "The Economic of Welfare", London, Macmillan. (Versión en español, editorial Aguilar, primera edición, 720 pp. Madrid, España).
- _____ (1974[1946]), *An Introduction to economics*, London, Macmillan (Versión en español, editorial, Ariel, Barcelona, España, 259 pp.
- Pinto, Aníbal (1975[1973]), "Inflación raíces estructurales", Fondo de Cultura Económica, Lecturas del Fondo Nº 3, primera reimpresión, 420 pp., México.
- PNUD "Informes Mundiales sobre desarrollo humano". <http://hdr.undp.org/en/reports/>
- _____ (1990), "Primer informe sobre desarrollo humano". *Concept and Measurement of human development*, <http://hdr.undp.org/en/reports/>, y en Tercer Mundo Editores, Bogotá, Colombia.
- _____ (1995), "Genero y desarrollo humano". <http://hdr.undp.org/en/reports/>, y en Editorial Harla, México.

- _____ (1997), *The Shrinking State: Governance and Sustainable Human Development*, <http://hdr.undp.org/en/reports/>, y en A UNDP policy document, New York.
- _____ (1998), "Consumption for Human Development", <http://hdr.undp.org/en/reports/>, la edición impresa en español, es de *Ediciones Mundi-Prensa*, Madrid, España.
- _____ (1999), "Globalización con rostro humano". <http://hdr.undp.org/en/reports/>, y en *Tercer Mundo Editores*, Bogotá, Colombia.
- _____ (2005), "La encrucijada de la cooperación internacional: Ayuda, seguridad y comercio e inequidad". <http://hdr.undp.org/en/reports/> y en N.Y. *Hoechstetter Printing Company*, Pittsburgh, PA, USA.
- Polanyi, Karl (1992[1944]), "The Great Transformation. The political and economic origins of our time" (Versión en español, *Fondo de Cultura Económica*, primera edición, México, 306 pp.).
- Porter, Michael (2000), "Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy", *Economic Development Quarterly*, Vol. 14, Nº 1, February, pp. 15-34.
- _____ (1998), "Clusters and the New Economic of Competition". *Harvard Business Review*, November-December, pp. 77-90.
- _____ (1991[1990]), "The Competitive Advantage of Nations", New York, *Free Press*. (Versión en español, editorial Plaza y Janés, primera edición, Barcelona, España, pp. 1025).
- Portes, Alejandro, *et al.* (1995), "Economic Sociology and the Sociology of immigration: A conceptual Overview", In *Economic Sociology of Immigration*, the: Essays on Networks, Ethnicity and Entrepreneurship, 310 pp., editorial Russell Sage Foundation, Nueva York, pp. 1-41.
- Prats i Catalá, Joan (2004), "Gobernabilidad para el desarrollo. Propuesta de un marco conceptual y analítico". En *Binetti, Carlo y Carrillo, Fernando* (editores), *¿Democracia con desigualdad? Una mirada de Europa hacia América Latina*, Alfaomega Colombiana, Bogotá Colombia, BID y UE, pp. 3-33.
- _____ (2001), "Gobernabilidad democrática para el desarrollo humano. Marco conceptual y analítico", *Revista Instituciones y Desarrollo*, Nº 10, Págs. 103-148, octubre, Institut Internacional de Governabilitat de Catalunya, Barcelona España.
- _____ (1999), "Gobernabilidad y globalización: Los desafíos del desarrollo para después del 2000", en *Gobernabilidad y Salud. Políticas públicas y participa-*

ción social, editado por Casas, Juan y Cristina Torres, Organización Panamericana de la salud (OMS), Washington, D.C., pp. 35-72.

- _____ (1997), "Gobernabilidad Democrática en la América Latina Finisecular": Instituciones, Gobiernos y Liderazgos, En *revista de Estudios internacionales*, Universidad de Chile, año XXIX, octubre-diciembre, Nº 116, pp. 447-492.
- Prebisch, Raul (1962[1950]), "The Economic Development of Latin American and Its Principal Problems", (Lake Success, N.Y. United Nations, Department of Economic Affairs), Reprinted in *Economic Bulletin for Latin America*, 7 (1962), pages 1-22. (Versión en español, en Guillermo Ramírez H., *Lecturas sobre desarrollo económico*, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 351-358).
- Pressman, S. (2000), "The economic contributions of Amartya Sen", *Review of Political Economy*, Vol. 12, Nº1, pp. 89-113.
- Przeworski, Adam y Fernando Limongi (1993), "Political regimes and economic growth", *Journal of Economic Perspectives*, Vol.7, Nº 3, pp. 51-69.
- Putnam, Robert, Leonardi, Robert, Nanetti, Raffaella and Franco Pavoncello (1983), "Explaining Institutional Success: The Case of Italian Regional Government". *The American Political Science Review*, Vol. 77, Nº 1, (Mar., 1983), pp. 55-74.
- Putnam, Robert (1993), "Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy" Princeton, *University Press*, 258 pp.
- Raines, Philip (2001), "The Cluster approach and the dynamic of regional policy-making". *Regional and Industrial Policy Research*, paper, number 47, European policy research center, University of Strathclyde, Glasgow, UK, pp. 1-34.
- Ranis G., y J. Fei (1970[1961]), "A Theory of Economic Development", *American economic review*, September. (Versión en español en "*Lecturas sobre desarrollo económico*", selección de Guillermo Ramírez H., Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 285-296).
- Rawls, John (2006 [1971]), "A Theory of Justice". Harvard, University Press. , Cambridge, Massachusetts. (Versión en español, Fondo de Cultura Económica, sexta reimpresión, México, 549 pp.).
- _____ (2006[1993]), "Political Liberalism". Columbia University Press., New York, (Versión en español, Fondo de Cultura Económica, quinta reimpresión, México, 359 pp.).
- _____ (1996), *Sobre las Libertades*, Ediciones Paidós, primera reimpresión, Barcelona, España, 122 pp.

- Repetto, Robert (1992), "Accounting for environmental assets". *Scientific American*, June, pp. 94-100.
- _____ (1990[1989]), "Wasting assets: natural resources in the national income accounts", *Technology Review*, January 1990, pp.39-44.
- Richardson, H.W. (1973), "Regional Growth Theory", *MacMillan Press LTD*, Nueva York-London, 246 pp.
- _____ ((2006)[1978]), "The new Urban Economics, and alternatives", *Routledge Taylor & Francis Group, Press*, London, 184 pp.
- Robinson, Joan (1973[1962]), "Essays in the Theory of Economic Growth", London, Macmillan (Versión en español, Fondo de Cultura Económica, segunda reimpresión, México, 453 pp.).
- Rodrik, Dani y Romain Wacziarg. (2005), ¿Do democratic transitions produce bad economic outcomes? *American Economic Review Papers and Proceedings*, Vol. 95, Nº 2, pp. 50-56.
- Rodrik, Dani (1998), "Where Did All the Growth Go? .External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses", *Working papers* 6350, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA, pp. 1-31
- Roll, Richard and John Talbott (2003), "Political and Economic Freedoms and Prosperity", *Anderson School*, UCLA, pp. 1-55.
- Romer, Paul (1994), "The Origins of Endogenous Growth" *the Journal of Economic Perspectives*, Vol. 8, Nº 1, (Winter 1994), pp. 3-22.
- _____ (1986), "Increasing Returns and Long-Run Growth", *The Journal of Political Economy*, Vol. 94, No. 5 (Oct., 1986), Published by: *The University of Chicago Press*, pp. 1002-1037
- Ronald S., Burt (1992), "Structural Holes" *The Social Structure of Competition*, Harvard University Press, Cambridge Massachusetts 310 pp.
- Ros, Jaime (2004 [2000]), "Development Theory and the Economics of Growth". Ann Arbor, *The University of Michigan Press*, september (Versión en español, *Fondo de Cultura Económica*, primera edición, México). 480 pp.
- Rosenstein-Rodan (1970[1943]), "Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe", *Economic Journal*, Vol 53(210-211), June-September: 202-211, (Versión en español, en Guillermo, Ramírez, H., *Selección de lecturas*, Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 233-237).
- Rostow, W.W. (1974[1960]), "The stages of economic growth a non communist manifesto", Cambridge, University Press. (Versión en español, Fondo de Cultura Económica, quinta reimpresión, México), 206 pp.

- Rutherford, M. (2001), "Institutional Economics: Then and Now", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 15, Nº 3, pp. 173-194.
- Sachs, Ignacy (1974), "Environnement et style de développement" *Annales, Economies, Sociétés, Civilisations*, Paris, 3 (1974): 553-570 pp.
- _____(1981), "Ecodesarrollo: Concepto, aplicación, beneficios y riesgos", *Agricultura y sociedad* Nº 18, pp. 9-32.
- Sala-I-Martin (2000), "Apuntes de crecimiento económico", Antoni Bosch editor, segunda edición, Barcelona, España, pp. 264.
- Sampson, R., S. Raundenbush, F. Earls (1997), "Neighborhoods and Violent Crime: A Multilevel Study of Collective Efficacy". *Science* (277), 15 (august): 918-924 pp.
- Samuelson, Paul (1977[1947]), "Foundations of Economic Analysis", *Harvard University Press*, Cambridge Massachusetts, enlarged edition (Versión en español, Ateneo editorial, Buenos Aires, Argentina). 249 pp.
- _____(1950), "Evaluation of National Real Income", *Oxford, University Press*, Vol. 2, Nº 1, pp. 1-29. (Versión en español, en Arrow, K. J., y Scitovsky T., "La economía del bienestar", *selección de lecturas Fondo de Cultura Económica*, Nº 9, tomo II, México, pp. 27-66).
- Sanders, Jimmy M. and Victor Nee (1996), "Immigrant self-employment: the family as social capital and the value of human capital", *American Sociological Review*, Vol. 61, Nº 2, April 1996, pp. 231-249.
- Scanlon, T.M., (1982), "Contractualism and Utilitarianism" In *Utilitarisms and Beyond*, Sen, Amartya and Williams Bernard, editors, Cambridge University Press, Cambridge, MT, 304 pp.
- Scitovsky Tibor (1974[1954]), "Two Concepts of External Economies", *the journal of political economy*, pp. 145-151 (Versión en español, en Arrow, K. J., y Scitovsky T., "La economía del bienestar", *Selección de lecturas Fondo de Cultura Económica*, Nº 9, tomo I, México, pp. 304-318).
- Sen, Amartya (2000[1999]), "Development as Freedom", Random House Inc, New York, (Versión en español, editorial Planeta, primera reimpresión, México). 437 pp.
- _____(1998), "Teorías del desarrollo a principios del siglo XXI", en Emmerij, Louis y José Núñez del Arco editores. *El desarrollo económico y social en los umbrales del siglo XXI*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., pp. 1-25.
- _____(1997), "Capital humano y capacidad humana, *Cuadernos de Economía World Development*, Nº 25, traducción de Clara Ramírez, pp. 1-4

- _____ (1995), "Rationality and Social Choice", *the American Economic Review*, Vol. 85, Nº (1), pp. 1-24.
- _____ (1997[1993]), "Markets and Freedoms: Achievements and limitations of de market mechanism in promoting individual freedoms", *Oxford economic papers* 45, pages, 519-541, Oxford, University Press. (Versión en español en: Bienestar, justicia y mercado, ediciones Paidós, México, pp. 123-152).
- _____ (1992), "Inequality Re-examined", Russell Sage Foundation editor, 207 pp., Harvard University Press, New York-Cambridge, Mass.
- _____ (1997[1990]), "Justice: Means Versus Freedoms", *Philosophy and public Affairs*, Nº 19, pages 111-121, *Princeton University Press*. (Versión en español en: Bienestar, justicia y mercado, ediciones Paidós, México), pp. 109-120.
- _____ (1989), "Development as capability expansion", *In Journal of Development Planning*, Nº19; pp 41-58.
- _____ (1991[1987]), "On Ethics and Economics", Basil, Blackwell, editor, Oxford, Inglaterra, (Versión en español, *Alianza editorial*, primera edición, México). 152 pp.
- _____ (1997[1985]), "Well Being, Agency and Freedom: The Dewey Lectures 1984", *The Journal of Philosophy*, Nº 82, pp. 169-221, April, Michigan Institute Technologic, press. (Versión en español en: Bienestar, justicia y mercado, ediciones Paidós, México). pp. 39-107.
- _____ (1985), "Commodities and capabilities", Elsevier Science Publishers, Amsterdam, Holland, 104 pp.
- _____ (1984), "Resources, Values and Development", Oxford: Basil Blackwell, Oxford, UK, 547 pp.
- _____ (1983), "Liberty and social choice", *The Journal of philosophy*, Vol. 80, Nº1, Jan.1983, Journal of Philosophy, Inc. pp. 5-28.
- _____ (1979), "The Welfare Basis of Real Income Comparisons: A Survey", *Journal of Economic literature*, American Economic Association, Vol. 17, Nº 1, March, 1979, pp. 1-45.
- _____ (1976a), "Poverty: an ordinal approach to measurement" *Econometría, Journal of the econometric society*, Vol. 44, Nº 2, (March 1976), pp., 219-231.
- _____ (1976b), "Real National Income", *the Review of Economics Studies*, Vol. 43, Nº 1, (February 1976), pp. 19-39.
- _____ (1976[1971]), "Collective choice and social welfare", *Holland, publish co.* (Versión en español, *alianza editorial*, Madrid, España). pp. 1-40.
- Schumpeter, J.A. (1971[1954]), "Historia del Análisis Económico", Fondo de Cultura Económica, México, tomo I 810 pp., y tomo II 530 pp.

- _____ (1963[1934]), "The Theory of Economic Development", *Harvard University Press*, Cambridge, First Published in German, 1911. (Versión en español, Fondo de Cultura Económica, tercera edición, 255 pp.).
- Shelby, D. Gerking and Andrew M. Isserman (1981), "Bifurcation and the Time Pattern of Impacts in the Economic Base Model", *Journal of Regional Science* Vol.21, Nº 4, pp. 451-467.
- Simon, Julian (1984), *The resourceful earth: A response to global 2000*, H. Kahn editor, First Edition, Basil Blackwell, New York. 586 pp.
- Sinden, J.A. and D.J. Thampapillai (1995), *Introduction to benefit-cost analysis*, Longman, Melbourne, Australia. 262 pp.
- Sinden, J. and A. Worrell (1979), "Unpriced Values. Decisions without Market Prices". A Wiley-Interscience Publication, New York, USA, 511 pp.
- Sirkin, G. (1959), "The Theory of the Regional Economic Base", *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 41, Nº 4, pp. 426-429.
- Sklar, Holly (1980), "The trilateral Commission and elite planning for word management". Boston, South and Press, 1980.
- Smith, Adam (1976[1776]), *La Riqueza de las Naciones*, Impresora América, S.A., Compañía Impresora y editora de periódicos, libros y revistas, México.
- Srinivasan, T.N. (1994), "Human Development: A New Paradigm or the Reinvention of the Wheel," *The American Economic Review*, Vol. 84, Nº 2, May 1994, pp., 238-243.
- Solow, Robert (1986), "On the Intergenerational Allocation of Natural Resources", *Scandinavian Journal of Economics* 88(1), pp. 141-149.
- _____ (1974[1973]), "Intergenerational Equity and Exhaustible Resources", *The Review of Economic Studies*, Vol. 41, Symposium on the Economics of Exhaustible Resources (1974), pp. 29-45.
- _____ (1970[1956]), "A contribution to the Theory of Economic Growth", *The Quarterly Journal of Economic*, Vol. 70, Nº 1, February 1956, pp. 65-94 (Versión en español, en Guillermo Ramírez H. "lecturas sobre desarrollo económico", Facultad de Economía, Universidad Nacional Autónoma de México, pp. 193-196).
- Stiglitz, Joseph (2003), "El Rumbo de las Reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina", *Revista, CEPAL*, Nº 80, agosto, pp. 7-40.
- _____ (2002), *El malestar en la globalización*, editorial Taurus, primera edición, México, 314 pp.
- _____ (1999), "The Role of Participation in Development". *Market Economy and Development conference*, Seoul, Korea, February 1999, pp. 7-12.

- _____ (1988a), "Markets: market failures and development", *The American Economic Review*, 79, No 2, Mayo, pp. 197-203.
- _____ (1988b), "Economic Organization: Information and Development", in Hollis B Chenery & Srinivasan, editors, *Handbook of Development Economics*, first edition, Vol. 1, chapter 5, pages 93-160, Elsevier, North Holland.
- Stiglitz, J. and K. Hoff (1999), "Modern Economic Theory and Development". Preliminary version of a chapter for "Pioneers in Development", On a G. Meier, editors, *Oxford University Press*. The paper was presented at the Northeast Universities Development Conference at Harvard University in October 1999, 55 pp.
- http://www.cultureandpublicacion.org/pdf/hoff-stiglitz-frontiers_of_dev_ec.pdf
- Streeten, P. (1984), "Basic Needs: Some Unsettled Questions", Vol. 12, N° 9, September, *World Development Journal*, Published by Elsevier Science Ltd, pp. 973-978.
- Streeter, Mark (1990), "A survey of hedonic Price technique", Research paper N° 1, *Resource Assessment Commission*, Australian Government Publishing Service, Canberra, 352 pp.
- Stuart Mill, John (2006[1848]), "Principios de economía política", quinta reimpression, Fondo de Cultura Económica, México. 896 pp.
- Sugden, Robert (1993), "Thinking as a team: toward an explanation of nonselfish behavior", *Social Philosophy and Policy* Vol.10, pp. 69-89.
- Summers, Robert and Alan Heston (1991), "The Penn World Table (Mark 5): An expanded set of international comparisons, 1950-1988", *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 106, N° 2, May 1991, pp., 327-368.
- Sunkel, Osvaldo y Pedro Paz (1973[1970]), "El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo", *Siglo XXI editores-ILPES*, cuarta edición, Madrid, España, 385 pp.
- Sunkel, O. y G. Zulueta (1990), Comentarios Sobre el documento desarrollo humano, Informe 1990. Documento extendido del *Human Report Seminar*, documento N° 11, UNDP, Río de Janeiro, Brasil. pp. 1-26.
- Swan, Trevor W. (1956), "Economic Growth and Capital Accumulation", *Economic Record*, Vol. 32, November, pp. 334-361.
- Temple, J. (1999), "The New Growth Evidence", *Journal of Economic Literature*, Vol. 37, March 1999, pp., 112-156.
- Thirlwall, Anthony P. (2003), "La naturaleza del crecimiento económico. Un marco alternativo para comprender el desempeño de las naciones", Fondo de Cultura Económica, primera edición en español, México, 128 pp.

- Thompson, W. (1968), "Internal and External Factors in the Development of Urban Economics", In *Issues in Urban Economics*, Harvey S. Perloff editor, 688 pages, John Hopkins Press, pp 43-63.
- Tiebout, Charles M. (1956), "A pure theory of local expenditures", *The Journal of Political Economic*, Vol. 64, Nº 5, Published by: The University of Chicago Press. pp. 416-424.
- Timbergen, Jan (1976), "Reshaping the International Order" (RIO), *Report to the Club of Rome*, New York, Dutton, 325 pp.
- Ul Haq, Mahbub (2003), "The Human Development Paradigm", In *Readings in Human Development*, edited by Sakiko Fukuda-Parr and A. K. Shiva Kuma, Oxford University Press, Oxford, UK, pp. 17-34.
- Vernon, R. (1966), "International Investment and International Trade in the Product Cycle", *The Quarterly of Journal Economics*, Vol. 80, Nº 2, pp. 190-207.
- Von thünen, J. (1966[1826]), "Isolated State", Peter Hall editor, *Oxford, Pergamon Press*, 303 pp.
- Vuskovic, Pedro (1990), "América Latina: la crisis de la desigualdad", *Problemas del Desarrollo*, Nº 80, Universidad Nacional Autónoma de México, México, pp. 125-166.
- Wallerstein, Immanuel (2005), *La crisis estructural del capitalismo*, editorial contrahistorias, primera edición, México, 256 pp.
- Wallerstein, Immanuel (1984[1980]), *El moderno sistema mundial*, Siglo XXI editores, segunda edición, México, 524 pp.
- Weitzman, M.L. (2000), "The linearised Hamiltonian as Comprehensive NDP (net domestic product) and the sustainability- equivalence principle", Cambridge University Press, *Environment and Development Economics*, journal, Vol. 5, Nº 1, pp., 55-68.
- White, Lynn, (1967), "the historical roots of our ecologic crisis". *Science, New Series*, Vol.155, Nº 3767, *American Association for the Advancement of Science*, pp. 1203-1207.
- Williamson, Oliver E., (1981), "The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach". *The American Journal of Sociology*, Vol. 87, No. 3, (Nov., 1981), pp. 548-577.
- Wong, Cecilia (1998), "Determining Factor for Local Economic Development: The Perception of Practitioners in North West and Eastern Regions of the UK", *Regional Studies*, Vol. 32, Nº 8, pp. 707-720.
- World Bank (2005), Upper Middle Income Economies (UMIE), Julio 2005. <http://www.worldbank.org/data/countryclass/class-groups.htm>

World Bank (1993), "Toward improved accounting for the environment", published June 1993, by *World Bank*, Washington D.C., 329 pp.

World Bank (1991), "World Development Report: the challenge of development", *World Bank Group*, Washington, D.C., 304 pp.

Young, Allyn A. (1975[1928]), "Increasing returns and economics progress", *Economic Journal*, N° 38, pp. 527-542. (Versión en Español en Arrow, K.J. y Tibor, S., 1975, "La Economía del Bienestar", Fondo de Cultura Económica, selección de lecturas N° 9, tomo I, México, pp. 288-303).

Young, Alwyn (1994), "The Tyranny of Numbers: Confronting the Statistical Realities of the East Asian Growth Experience", *National Bureau of Economics Research*, working papers, N° 4680, march 1994, Cambridge MA, pp. 1-39.

Cuidado editorial:
Alejandro Merino Sepúlveda y Gloria Villa Hernández

LA SENDA DE LA TEORÍA DEL DESARROLLO
Y EL CRECIMIENTO

Esta publicación estuvo a cargo de la Oficina Editorial del CIESTAAM.

Tiraje: 500 ejemplares

Se terminó de imprimir en el mes de octubre de 2010
en los talleres de la Imprenta Universitaria de la UACH,
con domicilio en el km. 38.5 de la carretera México- Texcoco,
CP. 56230, Chapingo, Estado de México

En interiores se utilizó papel bond ahuesado de 90 g,

Tipo de impresión: Offset

Tipografía utilizada: Calibri y Vrinda