

Recibido: junio 2014
Aceptado: septiembre 2014

Teorías contemporáneas del crecimiento y el desarrollo económico: autores neoclásicos

Octavio Augusto Palacios Sommer¹
Fernando Velázquez Vadillo²
Guillermo Velázquez Valadez³

Resumen

En este ensayo se hace referencia a los escritos económicos recientes de la escuela neoclásica sobre el crecimiento y desarrollo económicos, contrastando las múltiples diferencias que hay entre ellos. Se procede de ensayos que respetan todos los cánones del neoclasicismo y que aún emplean sus modelos clásicos como el Solow-Swan o Ramsey hacia aquellos que presentan mayor “rebeldía”, en el sentido de postular posibles nuevas trayectorias para esta escuela de pensamiento económico y colaboraciones con autores de otras escuelas. Se enfatiza la variedad y riqueza de sub-enfoques dentro de esta escuela de pensamiento económico.

Clasificación JEL: O10; O11; O12; O16 y O17.

Abstract

In this paper the authors analyse recent Works of the neoclassical school of economics on economic development and growth, signalling the multiple differences among these. The paper advances from the most conventional writings, still based on the Solow Swan or Ramsey,

¹ Profesor investigador tanto en la licenciatura en economía de la ESE-IPN, como en la maestría en ciencias económicas de la SEPI-ESE-IPN. M. A. Economics por la University of Kent, Reino Unido. oapalacios@ipn.mx; octaviopalaciossommer@gmail.com

² Profesor investigador del Departamento de Economía de la UAM-Azcapotzalco. Doctor en Economía Financiera por la Universidad de París. fevevad@yahoo.com.mx

³ Profesor-Investigador de la SEPI-ESE del IPN. Doctor en Administración por la Universidad La Salle, México; consutoriaciecas@yohoo.com.mx y gvelazquezva@ipn.mx

towards those of a more “rebellious” character in the sense of proposing new trajectories for neoclassical economics and collaboration with scholars of other schools of economic thought. The variety and richness of thought within the neoclassical school is emphasised.

JEL Classification: O10; O11; O12; O16 and O17.

Presentación

El presente es el primero de una serie de ensayos derivados de presentaciones en clase sobre los distintos enfoques contemporáneos sobre el crecimiento y el desarrollo económicos. No pretende ser un repaso exhaustivo; ni siquiera pretende tener los “enfoques más significativos”, pues por ser contemporáneos, es difícil establecer su importancia. Lo que sí se pretende es dar al lector una visión panorámica sobre algunos de los temas tratados en los últimos veinte años por las distintas escuelas o grupos de pensamiento económico con la esperanza de lograr captar su interés y motivarlo a profundizar por cuenta propia en este apasionante tema.

Se destacarán particularmente aquellos trabajos que sirvan de intersección entre dos o más escuelas, pues son éstos los que permiten el entendimiento entre ellas y el avance hacia el objetivo común: tener una mejor comprensión de cómo y por qué ocurre el desarrollo y su contraparte, el subdesarrollo; de por qué algunos países logran avances rápidos, otros entran en decadencia y algunos jamás logran salir del atraso. También se intentará repasar aquellos escritos que describan la relación y posible complementariedad entre desarrollo y subdesarrollo. Igualmente se verán las discusiones contemporáneas sobre cuál o cuáles deben ser los objetivos del desarrollo y la interacción de los procesos de desarrollo con la capacidad del planeta Tierra de sustentarlos por largos periodos de tiempo.

Esta serie de ensayos inicia con los autores ortodoxos, neoclásicos o de la corriente dominante, precisamente por eso, por ser la corriente dominante en la actualidad, aunque no lo fuera en otros siglos. Dentro de estos autores distinguiremos a tres subgrupos: crecimiento endógeno, economía política del desarrollo y rebeldes. Estos últimos son los más propensos a incorporar ideas y modelos de otras escuelas de pensamiento y a colaborar con autores no neoclásicos, constituyendo una sana influencia ecléctica sobre la teoría económica.

Crecimiento endógeno

En este subgrupo cabe destacar que se mantienen las características de sustituibilidad entre los factores de la producción y la existencia de estados estacionarios; conciben una sociedad atomista y a un humano egoísta y maximizador. En esta sección repasaremos tres trabajos distintos. En el primero de ellos veremos cómo el cambio tecnológico modificó la estructura social en los Estados Unidos.

En su capítulo del Handbook of Economic Growth, Greenwood y Seshadri tratan de sustentar que los modelos de Solow y Ramsey son útiles para explicar la relación entre los cambios tecnológicos y los cambios observados en las familias y mercados laborales de los Estados Unidos de 1800 a la fecha (Greenwood y Seshadri, 2007: 1230).

Desde la introducción señalan que si la utilidad marginal de los bienes transables en el mercado disminuye menos que el incremento real del ingreso, la fertilidad tenderá a disminuir, reduciendo el tamaño medio de las familias (Greenwood y Seshadri, 2007: 1227). También tratan de explicar a partir del cambio tecnológico la incorporación de la mujer y la desaparición de los niños en el mercado laboral, señalando que la incorporación de aparatos electrodomésticos redujo el tiempo de trabajo necesario en el hogar, de 58 horas a la semana en 1900, a 18 horas en 1975 (Greenwood y Seshadri, 2007: 1230).

Igualmente indican que entre 1800 y 1940 el progreso tecnológico de los sectores urbanos fue del doble que en los sectores rurales y que los bienes de origen rural poseen una menor elasticidad ingreso de la demanda que los bienes urbanos. Esto implicó que el empleo se hiciera progresivamente más urbano, empleo que requiere mayor capacitación formal, al tiempo que la mecanización de la agricultura también elevó las necesidades de capacitación formal, con lo cual la tasa de formación de capital humano creció en el tiempo (Greenwood y Seshadri, 2007: 1227 a 1229).

En su trabajo conciben a la sociedad como un proceso de generaciones traslapadas que viven tres periodos: niñez, en la que son dependientes; adultos jóvenes que trabajan, ahorran y procrean; y adultos mayores que des-ahorran. La función de utilidad del agente representativo es:

$$U = \theta \ln(c^y + c) + \beta \ln(c^o) + (1 + \beta)(1 - \theta) \ln(n^y)$$

donde c^y y c^o representan el consumo como adulto joven y adulto mayor; n^y es el número de hijos deseados y c es la producción familiar o doméstica de bienes transables, y el costo de criar niños es directamente proporcional al salario (Greenwood y Seshadri, 2007: 1231).

Por su parte, las empresas están representadas por una función producción de tipo Cobb-Douglas; intentan maximizar su ganancia y el ingreso se agota en el pago a los factores, el cual es igual al valor de su producto marginal (Greenwood y Seshadri, 2007: 1232 y 1233).

Mediante manejo matemático llegan a la conclusión de que la tasa de fertilidad n^y disminuye al aumentar los salarios w ; aumenta al mejorar la tecnología doméstica (Greenwood y Seshadri, 2007: 1233); disminuye al aumentar la productividad del trabajo y aumenta al aumentar la tasa de interés real (Greenwood y Seshadri, 2007: 1237). También, conforme la productividad conjunta de los factores crece más en la industria que en la agricultura, la tasa de fertilidad tiende hacia su límite inferior; así el cambio tecnológico explica la mayor parte de la reducción de la fertilidad observada entre 1800 y 1940 en los Estados Unidos (Greenwood y Seshadri, 2007: 1242, 1243 y 1245).

La mecanización de la agricultura y la urbanización de la economía, al elevar las necesidades de capacitación de la fuerza de trabajo significó que ya no se emplearan niños en la producción y, en cambio, se les orientara a la capacitación, aun antes de que aparecieran leyes contra el trabajo infantil y a favor de la educación básica universal obligatoria (Greenwood y Seshadri, 2007: 1246 a 1250).

Al igual que con el número de hijos y el trabajo infantil, el ingreso de la mujer casada al mercado de trabajo se analiza como un problema de maximización de la satisfacción sujeta al costo de criar niños y al valor de la producción familiar. Llegando a la conclusión de que una reducción del valor de la producción doméstica provocará (i) que el trabajo femenino en la casa disminuya si los bienes intermedios y el trabajo doméstico son bienes sustitutos; (ii) aumento del trabajo doméstico si los bienes intermedios y el trabajo son complementarios; o (iii) ningún cambio si los bienes intermedios y el trabajo doméstico son neutrales o independientes entre sí (Greenwood y Seshadri, 2007: 1258 a 1260).

Obviamente se concluye que los modelos de Solow-Swan y de Ramsey sirven para analizar el desarrollo de los Estados Unidos.

Por su parte Kettani, Mamuneas, Savvides y Stengas analizan si la relación entre desarrollo financiero y crecimiento económico es lineal o no lineal mediante técnicas de estimación no paramétricas, las que requieren de un tamaño de muestra considerable, tamaño de muestra que aumenta rápidamente conforme se incrementa el número de variables explicativas siendo la ecuación a estimar del tipo:

$$Y = x\beta + z\theta + \varepsilon$$

donde y es la tasa de crecimiento de la economía, x y z son las variables independientes y β y θ son parámetros de regresión con forma funcional desconocida (Kettani et al., 2004: 4).

Se utilizaron datos de panel para 74 países con siete años normalizados en intervalos de cinco años por país para el periodo 1961 a 1995. Y se consideraron como variables independientes al ingreso per cápita inicial (*Initial*), tamaño del gobierno (*Gov*), grado de apertura comercial (*Trade*), tasa de inflación (*Pi*), capital humano (*Sec*), premio en el mercado negro (*Bmp*), documentos financieros líquidos en manos del sistema financiero (*Lly*), razón de activos de la banca comercial a activos financieros de todo el sistema bancario (*Btot*), y valor de los créditos otorgados al sector privado como razón del PIB (*Privo*). Las últimas tres variables son indicadores del grado de desarrollo financiero (Kettani et al., 2004: 6 y 7).

Estudios previos habían mostrado una relación no lineal entre el ingreso inicial y el crecimiento que podía ser modelada como un polinomio de cuarta potencia, así como una relación no lineal entre capital humano y crecimiento que puede ser modelada como un polinomio de tercer grado. Si se toman en cuenta estas relaciones no lineales, entonces los indicadores de desarrollo financiero muestran una relación lineal con el crecimiento económico que es positiva y estadísticamente significativa (Kettani et. al., 2004: 8). Si la no linealidad entre ingreso inicial y capital humano con la tasa de crecimiento no son consideradas, entonces la relación entre desarrollo financiero y la tasa de crecimiento se vuelve no lineal (Kettani et.al., 2004: 9).

Por tanto, los autores concluyen que aquellas políticas enfocadas al desarrollo financiero también aumentarán la tasa de crecimiento de la

economía, incluyendo aquellas leyes que fueren el cumplimiento de contratos y que refuercen las prácticas contables favorables a la generación de estados financieros amplios y comparables entre empresas (Ketteni et. al., 2004: 12 y 13).

Calderón y Lui en su ensayo sobre la dirección de la causalidad entre desarrollo del sistema financiero y desarrollo de la economía en su conjunto comienzan enunciando que hay tres hipótesis principales al respecto. La primera de ellas es la hipótesis de empuje de la oferta, conforme a la cual la dirección de la causalidad va del desarrollo financiero al desarrollo económico mediante la provisión de más y mejores servicios financieros (Calderón y Lui, 2002: 1). La segunda hipótesis es la de arrastre de demanda, conforme a la cual la causalidad corre del desarrollo económico al desarrollo financiero, conforme se hacen necesarios servicios financieros más sofisticados (Calderón y Lui, 2002: 1). La tercera hipótesis es la de fases del desarrollo, conforme a la cual en las fases iniciales del desarrollo económico la causalidad irá del desarrollo financiero al desarrollo económico para, lentamente y conforme se avanza en el proceso de desarrollo económico, invertirse, hasta llegar a ser el desarrollo económico el que cree al desarrollo financiero (Calderón y Lui, 2002: 1 y 2).

Para comprobar cuál de estas hipótesis se sustenta en la realidad, elaboraron un panel de datos para 109 países, para el periodo 1960 a 1994, generando años normalizados a cinco y diez años (Calderón y Lui, 2002: 7 y 8). Las variables empleadas fueron la relación de M2 a PIB cuyo crecimiento implica un creciente desarrollo de la intermediación financiera, así como la razón de créditos otorgados al sector privado por los intermediarios financieros a PIB. También se usaron otras variables como el PIB per cápita real, capital humano inicial, nivel de ingreso inicial, tamaño del gobierno, premio en el mercado negro de divisas y dummies para América Latina, Asia Oriental y África (Calderón y Lui, 2002:6).

Para discernir entre las tres hipótesis, los autores eligieron la prueba de descomposición de Geweke, autor que sostiene que la dependencia lineal y retroalimentación entre dos series estadísticas x e y puede ser medida como la suma de la retroalimentación lineal de x a y , de y a x , y la retroalimentación instantánea entre x e y (Calderón y Lui, 2002: 4).

Calderón y Lui obtienen cinco resultados que consideran importantes (2002: 3 y 4):

- El desarrollo financiero generalmente llevó al desarrollo económico en los 109 países considerados.
- Cuando la muestra se divide en países desarrollados y subdesarrollados, se obtiene una causalidad bidireccional.
- La profundización financiera es más importante en los países subdesarrollados que en los desarrollados, lo que coincide con la hipótesis de la fase del desarrollo.
- Entre más años se incluyen los años normalizados, mayor es el efecto del desarrollo financiero sobre el desarrollo económico, indicando que su efecto tarda tiempo en manifestarse.
- El efecto del desarrollo financiero se ejerce mediante la aceleración de la acumulación de capital y del cambio tecnológico.

Así los autores confirman la hipótesis de fases del desarrollo y la inversión de la causalidad entre desarrollo financiero y desarrollo económico, lo que origina las dificultades encontradas en establecer la dirección de ésta.

Por su parte Audretsch y Sanders sostienen que tres choques, que son (i) el colapso del comunismo, (ii) el desarrollo de la telemática, y (iii) la apertura al comercio internacional y a la IED de tres países con poblaciones grandes: China, Brasil e India, han conducido a los países subdesarrollados a especializarse en productos maduros aprovechando su mano de obra poco especializada en línea con el modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson, al tiempo que los países desarrollados han transitado hacia una economía empresarial en la cual la innovación, creatividad y valor agregado son los fundamentos de una ventaja competitiva (Audretsch y Sanders, 2009: 3).

La caída del comunismo produjo una reducción de los riesgos de la IED y del comercio internacional, lo que permitió que economías con abundancia relativa de mano de obra no calificada se unieran al comercio, lo cual fue facilitado por una telemática en rápido desarrollo. Los empresarios de los países desarrollados aprovecharon los diferenciales en salarios enviando a países menos desarrollados los procesos y productos maduros y aumentando la participación de productos nuevos productos y servicios intensivos en conocimiento en sus economías (Audretsh y Sanders, 2009: 5).

Para Audretsch y Sanders el rápido crecimiento de las exportaciones de manufacturas y mejora en los niveles de vida de las economías masivas de reciente ingreso al comercio mundial como China e India corresponde perfectamente al modelo Heckscher-Ohlin-Samuelson (Audretsch y Sanders, 2009: 8).

La contrapartida para los países del norte ha sido un desarrollo tecnológico favorable al empleo de mano de obra calificada, cuya disponibilidad se incrementó a partir de la década de 1970. La demanda por trabajo en el norte ha tendido a polarizarse conforme los empleados de capacitación media han sido reemplazados por nueva tecnología. Y el que las actividades dentro de las empresas del norte se haya especializado hacia el diseño, ventas, comercialización y crédito, mientras que la manufactura es subcontratada a otras empresas o enviada al extranjero (Audretsch y Sanders, 2009: 15).

El proceso de globalización parecía condenar a la actividad empresarial, entendida como la creación de nuevas empresas o de empresas pequeñas a la extinción, pues el tamaño de empresa es un determinante básico de su participación en los procesos de IED, subcontratación internacional y comercio exterior. Sin embargo, en Europa y Estados Unidos su importancia en términos de empleo generado aumentó entre 1988 y 2001 (Audretsch y Sanders, 2009: 16 a 18).

A partir de las ideas de Raymond Vernon, Paul Krugman, así como Grossman y Helpman, se ha formalizado el análisis del ciclo de vida del comercio y producción mundiales, pero sin hacer la distinción entre trabajo calificado y no calificado. Así la actividad económica del norte se basa en la innovación de producto para generar valor agregado (Audretsch y Sanders, 2009: 19).

En el modelo propuesto, la demanda de los consumidores está dada por:

$$\text{Max} \int_t^{\infty} e^{-\rho(\tau-t)} \log(E_t / P_t) \tau$$

$$\text{s.a. } Y_t + rA_t = E_t + \delta A_t / \delta_t$$

donde E es el gasto de consumo; P es el precio de una unidad de utilidad directa derivada del consumo; ρ es la tasa de descuento; Y es ingreso; r es una tasa de descuento o interés y A son activos financieros. Esto nos

lleva al resultado de Ramsey $(\delta E_i / \delta t) / E_t = r - \rho$ (Audretsch y Sanders, 2009: 20).

Después se supone una función de utilidad instantánea con constante elasticidad de sustitución de gusto por la diversidad y se resuelve:

$$\max U = \left(\int_0^n c_i^\alpha d_i \right)^{1/\alpha}$$

$$s.a. \int_0^n c_i p_i d_i \leq E$$

donde i es un bien y n es el total de tipos de bien disponibles; c y p son la cantidad y precio de un tipo de bien en la canasta (Audretsch y Sanders, 2009: 20).

Cuando el producto es novedoso, los productores son monopolistas que maximizan su ganancia:

$$\max \Pi_i = c_i p_i - w_H^N l_{Hi}^N$$

$$s.a. c_i = c_i^D$$

$$s.a. y_i = b_H^N l_H^N$$

donde w_H^N es el salario de los obreros calificados del norte y l es el total de trabajo empleado. Nótese que sólo existe el factor trabajo y por tanto el ingreso y es una función lineal del trabajo empleado. (Audretsch y Sanders, 2009: 20 y 21).

Conforme el producto madura, el mercado se vuelve contestable. Para reducir costos contratando sólo a empleados no calificados en el norte, el proceso de producción tiene que ser rutinizado en máquinas y procedimientos y, consecuentemente, puede ser transferido al extranjero. El margen está dado por la mayor productividad marginal de los obreros no calificados del norte en relación a sus contrapartes del sur. El producto será subcontratado a un precio (Audretsch y Sanders, 2009: 21):

$$P_i = \min(w_0^s / a b_L^s, w_L^N b_L^N) - \varepsilon$$

La existencia de competencia imperfecta atrae a nuevos oferentes, con la existencia de dos brechas salariales: (i) entre los obreros calificados

y no calificados en el norte; y, (ii) entre los obreros no calificados del norte y del sur. Y estas brechas pueden ampliarse o reducirse (Audretsch y Sanders, 2009: 23). Aun con derechos de propiedad perfectamente establecidos, el alterar los esquemas de producción será viable siempre y cuando $w^N_H > w^N_L > w^S_L$ y el talento empresarial deberá dividirse en tres usos posibles: (a) nuevos productos en el norte, (b) subcontratación en el norte una vez que el proceso de producción haya sido adaptado a mano de obra poco calificada y (c) transferencia y control de actividades de producción en el sur (Audretsch y Sanders, 2009: 25 y 26).

La economía alcanzará un estado estacionario en el cual la asignación de todos los tipos de trabajo será estable y toda la gama de productos crecerá a la misma tasa y los mercados de trabajo estarán en equilibrio. Este estado estacionario es un equilibrio único y globalmente estable (Audretsch y Sanders, 2009: 27).

Un incremento lo suficientemente grande de obreros no calificados en el sur inicialmente deteriorará los salarios en el sur. Esto hará más atractiva la producción y aprovisionamiento desde el sur de bienes maduros en relación a la inversión en RyD e innovación en el norte, reduciendo la tasa de innovación mundial. Esta reducción de la innovación hará que w^N_H y w^N_L se reduzcan en relación a w^S_L y aumentará el pago a los talentos empresariales, provocando una creciente concentración del ingreso. Eventualmente el equilibrio se restaurará cuando se llegue al punto de rendimientos marginales decrecientes en recortes a la innovación y aprovisionamiento desde el sur. Sólo los países que ingresen al comercio mundial con $w < w^S_L$ verán sus salarios aumentar. Eventualmente la tasa de innovación y w^N_H se recuperarán (Audretsch y Sanders, 2009: 28). En resumen, el modelo pronostica brechas de ingresos crecientes en el norte entre empresarios y trabajadores calificados por un lado y trabajadores no calificados, al tiempo que la brecha salarial entre el norte y el sur también se ampliará (Audretsch y Sanders, 2009: 29).

Los autores concluyen que los gobiernos del norte deberán ajustar sus políticas laborales y de seguridad social a esta nueva realidad mundial, apoyando la creación de un amplio sector de bienes no comercializables que requieran personal de baja calificación, si es que se desea que sobrevivan los estados benefactores. Por su parte, la flexibilidad, movilidad y empleabilidad serán los atributos más valiosos para la mano de obra (Audretsch y Sanders, 2009: 30).

Para los países del sur el énfasis deberá pasar de atraer IED al desarrollo de capacidades locales y la absorción autónoma de tecnologías maduras para, posteriormente, intentar avanzar hacia etapas más tempranas en el ciclo de vida de los productos. En los dos tipos de países el desarrollo de habilidades empresariales será básico para ajustarse a nuevos choques que existirán en el futuro (Audretsch y Sanders, 2009: 30).

Economía política

En su concepción contemporánea este término se refiere al uso del instrumental de la economía neoclásica al análisis de fenómenos extraeconómicos tales como elecciones, formulación de leyes y reglamentos, de organizaciones y otros temas afines (Weingast y Wittman, 2006: 3). En ella se pasa de agentes atomísticos a agentes que mantienen relaciones estratégicas entre ellos –esto es, son mutuamente interdependientes-, y estas relaciones pueden ser meramente egoístas, recíprocas o hasta altruistas. Los juegos que se pueden dar entre agentes pueden ser de suma cero o de suma positiva, dependiendo del autor o caso que se desea analizar. El Homo Economicus comienza a carecer de una hiper-racionalidad a limitarse a estar plenamente consciente de la correlación entre objetivos y recursos disponibles para alcanzarlos. Los críticos de esta visión la tachan de imperialismo economicista.

El primer ensayo de esta sección es una revisión del neoinstitucionalismo, entendido éste como la aplicación del instrumental neoclásico al análisis de instituciones. El autor comienza correctamente definiendo que se entiende por una institución e identifica que existen autores como North para quién las instituciones son restricciones que los humanos ponemos a nuestro comportamiento, por lo que prohíben, permiten o requieren ciertas acciones, facilitando la coordinación entre agentes. Mientras que para otros autores las instituciones incluyen a las organizaciones, sin que exista una definición generalmente aceptada de que es una institución (Jütting, 2003: 9). También identifica que muchos estudios no se basan en un marco conceptual que identifique los canales de influencia de las instituciones sobre la economía, ocasionando problemas metodológicos (Jütting, 2003: 9).

El neoinstitucionalismo retoma varias concepciones y aspectos del institucionalismo tradicional, entre ellos clasificar a las instituciones de acuerdo a su grado de formalidad, jerarquía o área de análisis (Jütting,

2003: 11). Existen instituciones formales como son las constituciones, leyes y reglamentos, que son creados por organizaciones específicas (p.e.: parlamentos o congresos) y cuyo cumplimiento puede ser forzado por organizaciones específicas creadas ex profeso (p.e.: policía y tribunales). Y existen instituciones informales que son reglas de comportamiento que no son creadas por autoridad alguna y cuyo cumplimiento no es supervisado por organización alguna. Las instituciones informales subyacen y complementan a las instituciones formales en las regiones prósperas; en las regiones pobres, las instituciones informales sustituyen a las instituciones formales (Jütting, 2003: 11). Así, la misma institución formal puede producir resultados muy distintos en diferentes sociedades si las instituciones informales difieren entre ellas (Jütting, 2003: 12).

Por área de análisis las instituciones se dividen en (i) económicas – definen los procesos de asignación, producción y distribución-; (ii) políticas –define al sistema político-; (iii) legales –definen al sistema legal-; y (iv) sociales –definen el acceso a servicios y las relaciones entre agentes económicos (Jütting, 2003: 14).

El autor encontró en los estudios que revisó que se mide la calidad o rendimiento de las instituciones, no a las instituciones en sí; existe un consenso sobre el hecho de que las instituciones tienen influencia sobre la tasa y tipo de desarrollo; y un debate sobre la importancia de las instituciones con relación a la geografía o a la participación en el comercio internacional (Jütting, 2003: 19).

También encontró que no existe un consenso sobre la forma correcta de medir la calidad o rendimiento de una institución (Jütting, 2003: 20); y que existen serias limitantes en cuanto a la disponibilidad y calidad de los datos y estadísticas disponibles, además de la posibilidad de variables omitidas y causalidad inversa en los estudios (Jütting, 2003: 21). Por último, la interpretación de los hallazgos suele ser vaga, genérica y difícil de interpretar. El autor cita la conclusión de Dani Rodrick al problema de que las instituciones son específicas a un entorno y que, por tanto, queda mucho por aprender sobre qué constituye la mejora institucional (Jütting, 2003: 22). Además de que las instituciones informales frecuentemente son ignoradas pese a ser un elemento clave en la comprensión del manejo de los recursos naturales, desarrollo de mercados y manejo de conflictos (Jütting, 2003: 26).

Teorías contemporáneas del crecimiento y el desarrollo económico

Por niveles de jerarquía las instituciones se clasifican en (Jütting, 2003: 12 y 13):

Nivel	Ejemplo	Velocidad de cambio	Efecto
1 Instituciones relacionadas con la sociedad	<i>Instituciones informales</i>	<i>Muy lenta, cien años o más, salvo crisis mayores</i>	<i>Definen como la sociedad se conduce a sí misma</i>
2 Instituciones relacionadas a las reglas del juego	<i>Instituciones formales</i>	<i>Lenta, diez a cien años</i>	<i>Definen el entorno institucional; definición de derechos de propiedad</i>
3 Instituciones relacionadas al juego	<i>Reglas que definen el estilo de gobernar las organizaciones privadas</i>	<i>Mediano plazo; uno a diez años</i>	<i>Llevan a la constitución de organizaciones públicas, privadas o sociales</i>
4 Instituciones relacionadas a los mecanismos de asignación	<i>Reglas relacionadas a la asignación de recursos</i>	<i>Rápido; un año o menos</i>	<i>Alineación de incentivos; ajuste de precios y producción</i>

Un cambio en el entorno puede convertir a instituciones previamente eficaces en costosas e ineficientes (Jütting, 2003: 29), y los procesos de desarrollo, al aumentar la complejidad de las transacciones, exigen un aumento en el número y peso de las instituciones formales, y el desarrollo institucional presenta una fuerte dependencia de trayectoria, la cual puede explicar la existencia de países subdesarrollados (Jütting, 2003: 30).

Por último, el autor detecta un considerable vacío en la literatura sobre medidas de política para inducir innovaciones institucionales. Para ello identifica tres áreas de oportunidad (Jütting, 2003: 35):

1. Relaciones y nexos entre las distintas jerarquías institucionales;
2. determinantes de los cambios en las instituciones informales; y
3. opciones de política para mejorar los nexos entre las instituciones formales, instituciones informales y la estructura social local. Identificar bajo qué condiciones las instituciones informales pueden desplazar a las instituciones formales, así como de evaluar

los beneficios y costos privados y sociales de las instituciones informales.

Por su parte Cingolani, Thomsson y de Crombrughe nos recuerdan la influencia de otras ciencias sociales mediante autores como Weber, al analizar la condiciones bajo las cuales la capacidad de actuar del gobierno y la autonomía de su burocracia coinciden o difieren mediante el uso de los indicadores de mortalidad infantil y prevalencia de la tuberculosis, concluyendo que la autonomía burocrática tiene mayor impacto en la capacidad gubernamental que otros indicadores y que tiene un papel más importante en los indicadores seleccionados que en los indicadores macroeconómicos (Cingolani et al., 2013: 1 y 2).

Los diversos académicos que han escrito sobre la capacidad gubernamental se refieren al menos a cuatro dimensiones de ésta: coercitiva, administrativa, fiscal y legal (Cingolani et al., 2013: 2). Y los de tradición weberiana ven a la capacidad gubernamental como un resultado de una eficaz política de delegación a cuerpos burocráticos profesionales y autónomos (Cingolani et al., 2013: 3).

Los autores hacen una revisión de la bibliografía al respecto, citando, inter alia, a Barbara Geddes en su estudio sobre el dilema de los políticos latinoamericanos entre personas cercanas a ellos para asegurar su apoyo o servidores públicos profesionales que impulsen el desarrollo, a sabiendas de que el poder del gobierno depende de su capacidad de crear reformas administrativas orientadas hacia la meritocracia (Cingolani et al., 2013: 5). También citan a Linda Weiss, quién sostiene que el poder del gobierno no se mide por su intervención en la sociedad, sino por su capacidad de transformación, entendida ésta como la habilidad para coordinar la transformación económica para enfrentar un contexto de competencia internacional (Cingolani et al., 2013: 6). Así como a Evans y Rauch con su Weberian State Dataset realizada con encuestas sobre características de la burocracia gubernamental como reclutamiento por méritos, arreglos salariales y trayectorias profesionales; quienes encontraron una asociación entre el “webernarismo” de la burocracia gubernamental, la efectividad gubernamental y el crecimiento económico (Cingolani et al., 2013: 6).

Diversas organizaciones como el grupo PRS, el Banco Mundial y el Instituto de Calidad Gubernamental publican sus mediciones de la autonomía de las burocracias públicas (Cingolani et al., 2013: 12 y 13). Por su parte, los autores proponen el siguiente índice:

$$AUT_{it} = (\sum_{s=1}^t \text{Reg}TOR_{is} - \sum_{s=1}^t \text{Irreg}TOR_{is}) / (1 + \sum_{s=1}^t \text{Reg}TOR_{is} + \sum_{s=1}^t \text{Irreg}TOR_{is})$$

donde AUT_{it} mide la razón de cambios irregulares ($\text{Irreg}TOR_{is}$) a cambios regulares ($\text{Reg}TOR_{is}$) en el personal, acumulados en un periodo de veinte años. Valores positivos del índice indican que predominan los cambios regulares, los que se relacionan con autonomía burocrática; mientras que valores negativos del índice indican que los cambios irregulares predominan indicando dependencia burocrática respecto de los políticos (Cingolani et al., 2013: 14).

Los autores encuentran que en el agregado mundial no parece existir correlación entre autonomía de la burocracia y capacidad gubernamental; pero si se divide la muestra por tipo de gobierno se encuentra una correlación negativa en el caso de las autocracias; ninguna correlación en el caso de las anocracias; y una correlación positiva en el caso de las democracias (Cingolani et al., 2013: 15). Además, el indicador que proponen parece ser plenamente confiable sólo en el caso de las democracias maduras (Cingolani et al., 2013: 16).

Y al correr los análisis de correlación de autonomía de la burocracia y capacidad gubernamental con mortalidad infantil y morbilidad por tuberculosis, los autores encontraron que, para el periodo 1990 a 2010, la autonomía de la burocracia está fuertemente correlacionada con reducciones en la mortalidad infantil y con reducciones en la morbilidad por tuberculosis, mientras que la capacidad gubernamental presenta resultados más ambiguos. Y estos resultados refuerzan los determinantes de infraestructura y demográficos frecuentemente empleados en estudios sobre temas de mortalidad y morbilidad (Cingolani et al., 2013: 21).

Aunque faltaría confirmar en un mayor número de campos o actividades, la autonomía de la burocracia respecto a sus mandos políticos pareciera ser importante en aquellas situaciones donde la base de conocimientos es amplia, especializada, distribuida y acumulativa.

Continuamos con dos ensayos en los que Daron Acemoglu es coautor, los que citaremos por el año en que fueron escritos. El primero es una aplicación de teoría de juegos al análisis de la difusión de normas sociales (rutinas); el segundo trata sobre la necesidad de realizar

consideraciones de orden político al recomendar medidas de orden económico a gobiernos.

En el ensayo *History, expectations, and leadership in the evolution of social norms*, Daron Acemoglu y Matthew O. Jackson, proponen un juego de generaciones traslapadas para analizar el origen, mantenimiento y decadencia de las normas sociales. En este juego los agentes viven dos periodos; en el primero son influenciados por la generación previa y en el segundo influncian a la generación siguiente, pudiendo aceptar una norma alta virtuosa o una norma baja o corrupta, recibiendo por su decisión un pago de:

$$(1-\lambda)u(A_t, A_{t-1}) + \lambda u(A_t, A_{t+1})$$

donde A_{t-1} es la acción del agente de la generación previa y A_{t+1} es la acción del agente de la generación posterior. Por su parte $\lambda \in (0,1)$ mide que peso le da el agente a la acción de la generación subsecuente con relación a la acción de la generación previa. Cuando $\lambda = 1$ al agente le importa sólo la siguiente generación, y cuando $\lambda = 0$ al agente le importa sólo la generación previa (Acemoglu y Jackson, 2012: 10).

La matriz de pagos es:

	Alta	Baja
Alta	β, β	$-\alpha, 0$
Baja	$0, -\alpha$	$0, 0$

En la cual α y β tienen valores positivos, siendo alta-alta un óptimo de Pareto y equilibrio estable y baja-baja un equilibrio estable (Acemoglu y Jackson, 2012: 11).

En esta sociedad los agentes pueden tener dos características (Acemoglu y Jackson; 2012: 11):

1. Pueden ser endógenos, en cuyo caso maximizan su utilidad dada la regla definida; o bien, pueden ser exógenos, cuando están comprometidos a una línea de comportamiento.
2. Pueden ser prominentes, cuando sus acciones son visibles a todos los agentes y pueden convertirse en punto de referencia para varias generaciones; o no-prominentes, cuando su acción es vista sólo por otro agente.

Teorías contemporáneas del crecimiento y el desarrollo económico

Para estas dos características la matriz de probabilidad de pertenecer a uno u otro tipo de agente es (Acemoglu y Jackson, 2012: 11 y 12):

	No-prominente	Prominente
Endógeno	$(1 - 2\pi)(1 - q)$	$(1 - 2\pi)q$
Exógeno	$2\pi(1 - q)$	$2\pi q$

Donde q es la probabilidad de que sea un agente prominente y π es la probabilidad de que sea un agente exógeno.

La mayoría de los agentes serán endógenos no-prominentes y se les designa como agentes regulares. Todos los agentes además de estar expuestos a un agente de la generación previa y a un agente de la generación posterior, están expuestos a una historia h^{t-1} , cuyo último periodo es h_{t-1} con un valor alto o bajo (Acemoglu y Jackson, 2012: 12). Puesto que $0 < q < 1$ y $\pi > 0$, todas las combinaciones son posibles (Acemoglu y Jackson, 2012: 13).

Un agente endógeno de la generación t escogerá un comportamiento alto si y solo si (Acemoglu y Jackson, 2012: 14):

$$(1 - \lambda)\Phi_{t-1} + \lambda\Phi_{t+1} \geq (\alpha/(\alpha + \beta)) \equiv \gamma$$

donde Φ es la probabilidad que el agente de la generación t le atribuye a los agentes de las generaciones $t - 1$ y $t + 1$ de elegir la opción alta y λ es que tanto el agente de la generación t se fija en el futuro para tomar su decisión.

En sociedades donde λ es alta, su comportamiento está guiado por expectativas; en sociedades donde λ es pequeña, el comportamiento está guiado por su historia (Acemoglu y Jackson, 2012: 15). Por otra parte, la acción de agentes exógenos prominentes puede ser capaz de modificar el comportamiento de la sociedad por al menos algún tiempo, lo que abre la posibilidad a liderazgos, siendo en general más fácil cambiar de comportamientos bajos a altos entre más orientada al futuro esté una sociedad (Acemoglu y Jackson, 2012: 22 a 27).

En este modelo las normas sociales son marcos de referencia para decidir el comportamiento, y se desarrollan a partir del comportamiento observado en el agente de la generación anterior con el que tenemos contacto, del comportamiento conocido de los agentes prominentes, de

la reputación colectiva de la generación o generaciones previas y de lo que deseamos para el futuro (Acemoglu y Jackson, 2012: 4 y5).

La corrupción pública y la corrupción privada son actividades complementarias (Acemoglu y Jackson, 2012: 6); así, si cada grupo espera que el otro sea corrupto, aceptará corromperse. En la decisión de participar en acciones colectivas, la acción de agentes prominentes será influyente para tomar la decisión de participar (Acemoglu y Jackson, 2012: 8).

En su ensayo *Economics versus politics: pitfalls of policy advice*, Daron Acemoglu y James A. Robinson, coautores del popular libro *Why nations fail*, comienzan por listar los argumentos neoclásicos de la intervención en la economía derivada de la existencia de externalidades, bienes públicos, poder monopólico, competencia imperfecta e información asimétrica (Acemoglu y Robinson, 2013: 1). Y hacen destacar que se ha admitido que la mejor política es una elección contexto específica, pero que se excluye del contexto a la política bajo tres argumentos: (i) a los políticos les interesa promover el bienestar público; (ii) la política es un factor aleatorio; y (iii), la buena economía es buena política. Y arguyen que la asesoría económica ignorará a la política bajo su propio riesgo (Acemoglu y Robinson, 2013:1).

Para estos, Acemoglu y Robinson, al dar asesoría económica a los gobiernos, es necesario considerar bajo qué circunstancias la economía y la política se contraponen y evaluar las consecuencias políticas de los cursos de acción propuestos. Por ejemplo, el balance político de una sociedad puede descansar sobre una serie de fallas de mercado, y retirar esas fallas de mercado puede empeorar la asignación de recursos al desestabilizar la política.

En opinión de estos autores, existen tres mecanismos por los que la economía y la política pueden entrar en conflicto: (i) la modificación de las rentas económicas puede modificar el equilibrio político; (ii) la distribución del ingreso puede modificar el equilibrio político; y (iii) los incentivos políticos, que determinan qué intereses deben satisfacer los políticos, pueden ser modificados y ocasionar una reacción en contra (Acemoglu y Robinson, 2013: 3).

Por ejemplo, los sindicatos han promovido mejoras en la distribución del ingreso y en la democratización de la sociedad; por lo que reducir

su poder puede, al modificar la distribución del ingreso, alterar el balance político a favor de élites financieras, aumentando la ineficiencia de la economía (Acemoglu y Robinson, 2013: 2). Concretamente, al reducir el poder de los monopolios se ha dado una transferencia de ingreso de los obreros a los directivos de las empresas, haciendo al espectro político más conservador (Acemoglu y Robinson, 2013: 11).

También citan la importancia de la propiedad de los recursos naturales, en especial los minerales sobre el balance político. Los recursos naturales enfrentan la falla de mercado de congestión, esto es, entre más personas los extraigan, menos quedará para cada uno. Para eliminar esta falla las soluciones tradicionales han sido crear un monopolio o imponer cuotas y registros de uso (Acemoglu y Robinso; 2013: 8). Y citan como ejemplos a la minería en Australia y a Sierra Leona. Australia aplicó la solución de cuotas y registro y acabó creando un ambiente democrático en su sociedad. Sierra Leona creó un monopolio y con él una sociedad no democrática (Acemoglu y Robinson, 2013:9 a 11).

Para ellos, la experiencia del proceso de desregulación financiera en los Estados Unidos desde la década de 1980, ilustra cómo una política económica diseñada sin considerar sus efectos políticos puede dañar seriamente el bienestar social. Concretamente, la regulación financiera que surgió como consecuencia de la Gran Depresión tenía muchos aspectos irracionales desde el punto de vista de la economía neoclásica (Acemoglu y Robinson, 2013: 12). Entre 1980 y 2005, las ganancias del sector financiero aumentaron en 800% en términos reales, mientras que las del conjunto de la economía aumentaron en 250%; y su participación en la economía pasó del 3.6 al 6.0 por-ciento, lo que hizo al sector más influyente y agresivo, presionando para mayor desregulación (Acemoglu y Robinson, 2013: 13).

El siguiente ejemplo al que recurren es el de la privatización en Rusia, emprendida por la administración Yeltsin en 1991, la cual fue orientada por la teoría económica de los libros de texto. La privatización fue realizada con grandes rebajas esencialmente hacia empleados de las propias empresas, cuya participación en la propiedad de las empresas declinó del 50% en 1994, al 36% en 1999. Para 2005, el 71% de las empresas medianas y grandes contaban con un accionista que controlaba la mitad o más del capital social de la empresa (Acemoglu y Robinson, 2013: 14 y 15).

A juicio de los autores, esta privatización llevó al poder a un grupo de oligarcas sin escrúpulos que regresaría a Rusia a un régimen autoritario con una economía guiada por el gobierno. Esto debido a que la privatización no fue capaz de engendrar (i) la distribución de la propiedad requerida para generar una democracia; (ii) el incremento en la concentración del ingreso favoreció a los políticamente conectados; y (iii) la KGB, bajo Pútín, se esforzó por recuperar el control de la economía. Esto puede haber generado apoyo popular hacia Pútín y su grupo (Acemoglu y Robinson, 2013: 16).

Un problema básico de la asesoría económica a los gobiernos es la necesidad de reconocer que una serie de políticas que parecieran estar fuertemente equivocadas desde la visión de un libro de texto básico sobre economía, pueden ser necesarias para mantener unida a una coalición gobernante (Acemoglu y Robinson, 2013: 17).

El objetivo de todo orden social es el control de la amenaza y uso de la violencia. Para ello se han creado sistemas de acceso abierto que incluyen el estado de derecho y la democratización; o se han creado sistemas de acceso restringido con privilegios y desigual aplicación de la ley. Y dado que la creación de rentas económicas mediante el acceso restringido es el principal mecanismo de control de la violencia en los países subdesarrollados, en ellos la buena economía y la buena política suelen estar en conflicto (Acemoglu y Robinson, 2013: 20). Por tanto la asesoría económica tiene que considerar los efectos políticos de sus recomendaciones a fin de no romper la paz política ni de apoyar aún más a los grupos ya de por sí favorecidos.

Otras de las obsesiones del neoinstitucionalismo han sido los derechos de propiedad. Un ejemplo de esto es el ensayo de Kanwar Innovation, productivity and IPRs. El autor comienza por señalar que el inicio del rápido crecimiento de los BRICs⁴ coincide con el acuerdo sobre los derechos de propiedad intelectual relacionados al comercio (TRIPs, por sus siglas en inglés), de 1994; y que en ellos la tasa de incremento de la innovación, eficiencia y productividad repuntó después del acuerdo sobre los TRIPs (Kanwar, 2013: 1).

El autor mantiene los argumentos de que una mayor protección de la propiedad intelectual al incrementar las ganancias fomenta la innovación, aumenta la propensión a licenciar tecnología, la inversión

⁴ BRICs: Brasil, Rusia, India y China.

extranjera directa y las operaciones de investigación y desarrollo por empresas multinacionales (Kanwar, 2013:2). Y para sustentarlos crea una muestra de industrias sensibles a los derechos de propiedad como es la farmo-química y de industrias no sensibles a los derechos de propiedad como la maquinaria no eléctrica (Kanwar, 2013: 9 y 10).

Para medir la productividad conjunta de los factores de la producción utiliza el índice Färe-Primont, al cual considera útil para comparaciones en el tiempo y entre empresas (Kanwar, 2013: 7). Y procede a comparar el comportamiento de las empresas con respecto a la frontera tecnológica que el autor estima, encontrando que muchas empresas operan por debajo de dicha frontera (Kanwar, 2013: 12). Y encuentra una reducción de la productividad en las industrias química, farmo-química y electrónica después de la adopción del tratado de los TRIPS (Kanwar, 2013: 14).

Rebeldes

En esta sección veremos dos ensayos de Joseph Stiglitz y dos de Dani Rodrik. En los cuatro se notan tendencias al cambio en el pensamiento neoclásico. Entre ellos, la presencia de economías crecientes a escala; las fricciones de tiempo, espacio y cultura; los procesos de aprendizaje organizacional; el predominio de mercados oligopólicos con información imperfecta y asimétrica; así como la complementariedad en lugar de la sustituibilidad entre factores. Es también frecuente la adopción de conceptos desarrollados por escuelas heterodoxas como dependencia de trayectoria, y la colaboración con autores no-neoclásicos, en una muestra de una actitud ecléctica por ambas partes.⁵

Rodrik en su ensayo Growth strategies nos recuerda que durante el periodo que va de 1960 al año 2000, fueron pocos los países subdesarrollados que lograron convertirse en desarrollados. Que en ese periodo se observan países de crecimiento rápido y de crecimiento lento; países que lograron un periodo de rápido crecimiento para después colapsarse; países que crecieron a partir de 1980 y países que se estancaron a partir de 1980 (Rodrik, 2003: 1 y 2).

Y a pesar de que las políticas de crecimiento son en contexto específicas, los principios básicos de protección a los derechos de

⁵ Tristemente, algunos “puristas” del neoclasicismo consideran todo lo que no sea neoclásico como “sociología”, en tono de desprecio.

propiedad; cumplimiento de contratos; competencia en el mercado; moneda sólida y deuda sostenible son comunes a todas ellas. Y las buenas instituciones y organizaciones son aquellas capaces de hacer funcionar estos principios básicos en un contexto específico, independientemente de su forma (Rodrik, 2003: 3).

Las políticas de desarrollo han estado sujetas a modas. Así, por ejemplo, el Consenso de Washington es el ejemplo de la “virtud victoriana en la política económica” de disciplina fiscal, tipo de cambio competitivo, privatización y desregulación. Y ante la evidencia de que las políticas orientadas al mercado no funcionan sin una previa transformación de las instituciones, se le añadieron las reformas institucionales y las políticas de reducción de la pobreza (Rodrik, 2003: 4).

Pero, países notoriamente desviantes de dicho consenso, como Taiwán y Corea del Sur, lograban altas tasas de crecimiento, mientras que países como los latinoamericanos, que eran fieles seguidores del consenso se estancaban (Rodrik, 2003: 5 y 6). Y mientras que América Latina se sometió a un “tratamiento de choque”, China prefirió un enfoque gradualista que creaba eficiencia sin elevar el número de damnificados (Rodrik, 2003: 8). Y este enfoque funcionó porque mediante organizaciones poco ortodoxas creó derechos de propiedad, estabilidad macroeconómica e incentivos de mercado (Rodrik, 2003: 10).

Al analizar estas experiencias, el autor nos recomienda evitar dos falacias. La primera es la falacia funcionalista; el pensar que las organizaciones adquieren cierta forma debido a la función que desempeñan. La segunda es la falacia de racionalización ex post; ésta consiste en atribuir los resultados a las anomalías observadas (Rodrik, 2003: 10). Si evitamos estas dos falacias, veremos que la teoría económica correcta, esto es, la neoclásica, es compatible con las “anomalías” institucionales, cuyos principios básicos son libres de instituciones. Existen infinitas formas de “empaquetar” estos principios en diversos paquetes institucionales, cuyos costos y beneficios cambiarán conforme a las restricciones políticas, capacidad administrativa y fallas de mercado que se enfrente. El arte de la reforma institucional consiste en la correcta selección a partir de un infinito menú de diseños institucionales (Rodrik, 2003: 11).

Aun las más sencillas de las recomendaciones de política son contingentes a una mirada de elementos del contexto político y económico al cual se aplicarán. Hacer esto explícito tiene dos ventajas: (i) nos alerta sobre las dificultades a enfrentar en su instrumentación; y (ii) estimula el pensamiento creativo sobre alternativas para superar esas dificultades (Rodrik, 2003: 12).

Los asesores económicos han sido muy descuidados al pasar de los principios básicos a las cuestiones operacionales del caso concreto (Rodrik, 2003: 13). Siempre existe un alto grado de incertidumbre sobre el arreglo institucional conveniente para un caso específico, por lo cual es necesario un proceso de búsqueda y descubrimiento al tiempo que se da una aplicación gradual de las medidas para obtener conocimiento sobre la viabilidad de las alternativas en un contexto dado, frecuentemente resultando en paquetes no-ortodoxos (Rodrik, 2003: 14).

Un limitado paquete de reformas suele resultar en una aceleración del crecimiento de corta duración (Rodrik, 2003: 14). Esto sugiere que iniciar un crecimiento sostenido requiere de una amplia serie de reformas institucionales (Rodrik, 2003: 15).

Los procesos de reforma asociados con crecimiento sostenido combinan elementos ortodoxos con prácticas institucionales poco ortodoxas (Rodrik, 2003: 15). Y es difícil identificar algún caso de crecimiento acelerado sostenido en el que no existan elementos heterodoxos (Rodrik, 2003: 16).

Un aspecto desilusionante de esto es que la emulación frecuentemente fracasa (Rodrik, 2003: 17). Las reformas exitosas suelen ser aquellas que empaquetan los principios básicos del neoclasicismo con las capacidades, restricciones y oportunidades locales; esto implica que la formulación de la estrategia de desarrollo requiere un amplio y profundo conocimiento del entorno local y, por tanto, de experimentación (Rodrik, 2003: 17 y 18).

Para sostener el crecimiento se requiere profundizar las reformas iniciales a fin de fortalecer la infraestructura institucional de la economía de mercado tales que mantengan el dinamismo de la producción y generen resiliencia a los choques externos (Rodrik, 2003: 18).

A juicio de Dani Rodrik, es mucho más fácil emprender reformas institucionales en entornos de crecimiento que en entornos de estancamiento. Por tanto propone que las políticas de crecimiento exitosas han tenido dos vertientes: (i) estimular el crecimiento y (ii) sostener el crecimiento (Rodrik, 2003: 19). Y el primer requisito del crecimiento es la inversión, la cual puede ser obstaculizada o fomentada por el gobierno, dependiendo de las acciones que tome (Rodrik, 2003: 19 y 20).

Aunque se ha enfatizado la importancia para el desarrollo de aprender a (i) adaptar tecnologías existentes y (ii) a desarrollar nuevas tecnologías, existe la necesidad de aprender sobre la composición de los costos locales, conocimiento que una vez adquirido, se desborda de los incumbentes a los entrantes, convirtiéndose en información pública y reduciendo el grado de incertidumbre (Rodrik, 2003: 21). Esto es particularmente cierto en actividades nuevas al país o región. La rentabilidad de una actividad “moderna” depende de qué tan orientada esté la economía hacia actividades modernas, esto es, $\pi^m(n)$ donde $(\delta\pi^m(n)/\delta n) > 0$.

Si la rentabilidad de actividades tradicionales es π^t , y no existe ninguna empresa de sectores modernos, entonces es muy posible que $\pi^m(0) < \pi^t$ y que la modernización no se sostenga en regiones donde $n = 0$. Estas relaciones de complementariedad pueden surgir de desbordamientos de demanda final entre industrias que presenten economías crecientes a escala, de inversión no divisible en infraestructura física, relaciones insumo-producto inter-industriales y de la presencia de insumos intermedios especializados. Esto hace que la propagación de actividades “modernas” no sea un proceso natural, sino de uno que requiere incentivos (Rodrik, 2003: 22).

La historia contemporánea está llena de ejemplos sobre lo efectiva que puede ser la intervención creativa cuando el clima de negocios es bastante negativo; pero también de casos en los cuales cualquier política puede ser corrompida si la economía política local lo permite o favorece (Rodrik, 2003: 22 y 23).

Las instituciones son las reglas del juego en una sociedad; y pueden ser informales (códigos morales) o formales (leyes). Las instituciones de alta calidad son aquellas reglas del juego que inducen comportamientos socialmente deseables en los agentes (Rodrik, 2003: 25). La existencia de mercados presupone la existencia de derechos de propiedad y del

cumplimiento de contratos; de límites al uso del poder de mercado, internalización de externalidades, asimetrías en la información, fijación de estándares de calidad técnica, seguridad y sanidad, inter alia. Y estas regulaciones deben de lograr un balance entre objetivos conflictivos como flexibilidad y predicibilidad, así como mantener la suficiente competencia para alcanzar una asignación eficiente y la suficiente concentración para que existan rentas que financien la innovación (Rodrik, 2003: 26).

La historia de los últimos doscientos años de los países desarrollados puede ser interpretada como un proceso de aprendizaje de cómo desarrollar los ingredientes básicos requeridos para una economía de mercado funcional: burocracias meritocráticas; poder judicial independiente; banca central; política fiscal estabilizadora; reglamentos anti-monopolio; supervisión financiera; seguridad social; y democracia política. Todos estos elementos pueden ser provistos por arreglos institucionales muy diferentes entre sí (Rodrik, 2003: 26). Y existen razones para que no se dé una convergencia institucional, entre ellas tenemos: diferencias en las preferencias sociales; complementariedades entre distintos componentes del sistema institucional que pueden generar dependencia de trayectoria;⁶ y el arreglo institucional requerido para promover el desarrollo económico puede diferir dependiendo del grado de desarrollo del país (Rodrik, 2003: 27). Los países que han desarrollado sus propias instituciones formales, las han adaptado a las condiciones locales, o han estado familiarizados con las instituciones formales de otros países, han logrado crear mucho mejores instituciones formales que aquellos países que simplemente las importaron (Rodrik, 2003: 27).

Como conclusión el autor señala que pocos actualmente creen que la liberalización, desregulación y privatización por sí mismas traen el desarrollo. Y quizás lo correcto sea olvidarnos por completo de la búsqueda de “grandes ideas”. El problema real es traducir los principios básicos en recomendaciones concretas y para ello se requiere de proveer muchos ingredientes adicionales que son contingentes al ambiente político y económico local, lo que obliga a conocer lo local profundamente (Rodrik, 2003: 29).

⁶ Aquí el autor puede estar confundiendo path dependency con lock-in; el primero es algo normal cuando tomar una decisión nos favorece tomar unas decisiones y dificulta tomar otras en el futuro. El segundo tiene una connotación negativa de bloqueo, de quedar atrapado en una situación poco deseable.

En su ensayo *The new development economics: We shall experiment, but shall we learn?* Dani Rodrik trata el problema entre macro y micro economistas del desarrollo, sus diferencias y la posibilidad de un campo común entre ellos. Así, la necesidad de reconocer la naturaleza contextual de las soluciones políticas a los problemas del desarrollo y de cómo nuestra ignorancia obliga a un enfoque que sea abiertamente experimental que utilice diagnósticos y evaluaciones Y grupos han tendido al pragmatismo. Sin embargo esta convergencia es ocultada por las diferencias metodológicas centradas en que constituye una “evidencia empírica válida” (Rodrik, 2008: 1 y 2).

Para los microeconomistas del desarrollo la única evidencia válida proviene de muestreos aleatorios entre la población objetivo. Sin embargo la “evidencia dura” obtenida de esta forma, tiene que ser complementada por mucha “evidencia blanda” antes de poder ser utilizada en forma útil (Rodrik, 2008: 2 a 5).

Las estrategias de investigación tienen distintos grados de validez interna y externa. La validez interna se relaciona a la calidad en la identificación de relaciones causales; la validez externa se refiere a la posibilidad de generalizar los resultados. Una inferencia sólida requiere tanto de validez interna como externa (Rodrik, 2008; 16).

La investigación aleatoria favorecida por los microeconomistas tiene problemas de validez externa; la investigación econométrica favorecida por los macroeconomistas tiene problemas de validez interna (Rodrik, 2008: 16). Una investigación que carece de validez interna es inútil, pero una que carece de validez externa tiene sólo valor anecdótico (Rodrik, 2008: 17). En la práctica tanto la validez interna como externa son cuestiones de grado, y las reglas sobre cuáles son creíbles cambian con el tiempo (Rodrik, 2008: 18).

La necesidad de sustentar que se han identificado correctamente relaciones causales es ampliamente entendida en la práctica económica contemporánea. Los reportes econométricos, no experimentales, tienen largos segmentos dedicados a la endogeneidad, variables omitidas y errores de medición. Se explicita la estrategia de identificación, la robustez de las pruebas es analizada, y se anticipan posibles objeciones y contra-argumentos. Esto es, se dedica un gran esfuerzo por convencer al lector de la validez interna del estudio (Rodrik, 2008: 20).

En contraste, el reporte promedio de los estudios de campo aleatorios dicen poco sobre su validez interna; y si incluyen alguna especulación sobre las condiciones de trasfondo, éstas son tratadas de forma superficial. Más aún, no se hacen observaciones sobre la posibilidad de generalizar los resultados; ni se previene al lector sobre las posibles dificultades de intentarlo (Rodrik, 2008: 20 y 21). Además, como en estos estudios no se somete a prueba a ninguna teoría, es difícil identificar bajo qué condiciones puede repetirse el experimento (Rodrik, 2008: 22). Y el avance del conocimiento bajo un método experimental se basa precisamente en la capacidad de reproducir el experimento (Rodrik, 2008: 23). Es en este sentido que el autor considera que la mejor forma de mejorar la utilidad de los estudios de campo aleatorios es incluir en ellos consideraciones sobre la capacidad de generalizar sus resultados, indicando bajo qué condiciones la generalización de sus resultados puede no ser viable (Rodrik, 2008: 23).

La innovación en políticas es importante debido a que las dificultades encontradas pueden tener soluciones no convencionales o que diferentes contextos implican diferentes soluciones (Rodrik, 2008: 24). Esto requiere de enfatizar la humildad, la diversidad de políticas, la conveniencia de reformas modestas y selectivas, y la experimentación (Rodrik, 2008: 25). El trabajo de investigación en estas condiciones requiere de establecer varias hipótesis sobre el comportamiento de la economía y su proceso de crecimiento y ver cuál de las hipótesis es la que mejor corresponde al comportamiento observado. Y la formulación de la política se basa en una combinación de experimentación y monitoreo (Rodrik, 2008: 25).

Las investigaciones para el diseño de política deben iniciarse sin la creencia de tener la respuesta, sino con encuestas, encuestas y recolección de información a fin de identificar la problemática existente. Reunida la información e identificados los principales problemas, se requiere de creatividad para encontrar soluciones a ellos. Finalmente se somete a estas ideas sobre posibles soluciones a experimento, y se ajusta la que parece ser la mejor opción disponible (Rodrik, 2008: 26).

El pragmatismo no significa la ausencia de teoría, sino evaluar la evidencia conforme a distintos marcos teóricos. El pragmatismo consiste en la voluntad de cambiar de un marco de referencia (marco teórico) a otro conforme la evidencia se acumula y en la inclinación a

experimentar con varias posibles soluciones a un mismo problema (Rodrik, 2008: 27).

En resumen, el esquema actual de políticas para el desarrollo se caracteriza por (Rodrik, 2008: 28 y 29):

- Agnosticismo; se inicia con un diagnóstico para identificar cuellos de botella y otras restricciones.
- Enfatiza la experimentación como estrategia para identificar que funciona mediante el monitoreo y la evaluación.
- La búsqueda por reformas selectivas con objetivos limitados.
- Búsqueda de políticas innovadoras para que circunvengan dificultades políticas.

El caso de China quizás sea la joya de coronación del método experimental de hacer política económica. En ella la experimentación se realizó en tres diversas formas (Rodrik, 2008: 30 y 31):

1. Regulaciones explícitamente identificadas como experimentales;
2. regiones experimentales; y
3. puntos de experimento como proyectos piloto y unidades de demostración.

En su ensayo *On the measurement of social progress and well being: Some further thoughts*, Jean-Paul Fitoussi y Joseph Stiglitz hacen una evaluación de las medidas de desarrollo con las que contamos a la fecha, bajo la concepción de que el análisis estadístico y las conclusiones que se deriven de él no serán más confiables que las mediciones y variables en las que se basen. Además, será poco útil instrumentar políticas que hagan crecer el PIB si éstas conducen a un deterioro en la calidad de vida de la población (Fitoussi y Stiglitz, 2011: 2).

En los años previos a la actual crisis, los Estados Unidos no estaban teniendo un desempeño tan bueno como se creía debido a los sistemas de medición disponibles, y la naturaleza mecanicista de los modelos económicos empleados no permite conocer las consecuencias de las pérdidas sufridas por la población (Fitoussi y Stiglitz, 2011: 4). Las medidas agregadas ocultan tanto como lo que muestran, por ejemplo, si consideramos que en los países de la OCDE el ingreso del 80% de la población ha crecido menos que el PIB durante el último cuarto de siglo

(Fitoussi y Stiglitz; 2011: 5). Y esto sin considerar visiones como las de Robert Barro, para quién las libertades políticas son un bien de lujo que disminuye la tasa de crecimiento del PIB, pese a que las libertades políticas son un componente esencial del bienestar humano (Fitoussi y Stiglitz, 2011: 5).

Otro problema es el horizonte temporal analizado. Por ejemplo los estudios que concluyen que la desregulación financiera incrementa la tasa de crecimiento del PIB, están basados en periodos demasiado cortos para incluir las consecuencias de la explosión de la burbuja bursátil que acompaña a tales desregulaciones. O las recomendaciones sobre la desregulación de los mercados de trabajo que puede reducir la inversión de los trabajadores en conocimientos o habilidades empresa-específicos, deteriorando la eficiencia y el desarrollo (Fitoussi y Stiglitz, 2011: 6 y 7).

Si se desean realizar comparaciones internacionales hay que considerar que diferentes países estiman en forma distinta sus cuentas nacionales, aun al interior de la Unión Europea (Fitoussi y Stiglitz, 2011: 8). Y que una verdadera medida de la riqueza debe incluir al capital físico, al capital humano y al capital natural (Fitoussi y Stiglitz, 2011: 10).⁷

A esto hay que añadir problemas de concepción en los conceptos, citando por ejemplo el concepto de desarrollo sostenible limitado a la capacidad de pago de la deuda pública llevando a la aplicación de políticas fiscales procíclicas que reducen la tasa de crecimiento y que pueden llevar a la no sostenibilidad financiera de toda la economía (Fitoussi y Stiglitz, 2011: 11). Y esto sin considerar que las medidas que utilizamos dependen del modelo analítico elegido y frecuentemente no se sabe cuál es el modelo correcto (Fitoussi y Stiglitz, 2011: 11).

Considerando el desempleo, por ejemplo, el daño es no sólo sobre el ingreso, sino sobre la capacitación, disciplina laboral, salud física y capacidad de disfrutar eventos positivos posteriores, elementos todos que se ven disminuidos por la experiencia del desempleo y que deberían de estar considerados si se desea evaluar el bienestar de una población (Fitoussi y Stiglitz, 2011: 14). Si lo que se desea es aumentar el bienestar de la población, entonces la formulación y evaluación de la política económica deben considerar la evolución en el tiempo del

⁷ Nótese que estos autores no consideran al capital social como la capacidad de asociación entre las personas, elemento que también es parte de su riqueza.

empleo y la distribución del ingreso como elementos centrales de las políticas de estabilización puesto que la duración e intensidad de los ciclos tienen efectos permanentes en el bienestar de las personas (Fitoussi y Stiglitz, 2011: 15).⁸

Las actuales medidas de desempeño económico centradas en el PIB, la inflación y medias como medida de tendencia central, han orientado a los países en una dirección equivocada. Quizás el caso de Bután que ha enfatizado la felicidad de sus ciudadanos y no el PIB, esté en el camino correcto (Fitoussi y Stiglitz, 2011: 15 y 16).

Una característica interesante de varios autores es su disposición y capacidad para colaborar con autores de otras escuelas de pensamiento; en este caso Joseph Stiglitz con Mario Cimoli (estructuralista) y Giovanni Dosi (evolucionista) en la coordinación del libro *The political economy of capabilities accumulation: the past and future of policies for industrial development*, publicado por Oxford University Press, del cual analizaremos el capítulo de conclusiones como fue publicado por el Laboratory of Economics and Management (LEM) de la Sant'Anna School of Advance Studies. En él los autores destacan los principales ingredientes y principios comunes a las políticas de industrialización históricamente más exitosas (Cimoli, Dosi y Stiglitz, 2008: 2):

- Emulación de los paradigmas tecnológicos más prometedores;
- medidas para proteger el aprendizaje en industrias nacientes, incluyendo la deformación intencional de las señales provenientes de los mercados internacionales;
- políticas de acumulación de capacidades explícitas orientadas no sólo a la educación y capacitación, sino a la conformación de actores corporativos;
- la administración de rentas favorable al aprendizaje e industrialización, al tiempo que se limita la explotación de posiciones monopólicas;
- medidas enfocadas a crear y utilizar un régimen débil en cuanto a derechos de propiedad intelectual;
- estrategias enfocadas a evitar la “maldición de los recursos naturales”; y

⁸ La actual administración conservadora del gobierno británico está ya considerando que el objetivo de la política económica debe ser la generación de empleos estables y no el crecimiento del PIB, así que estas ideas comienzan a ser escuchadas.

- apoyo mutuo entre la política sectorial y la política macroeconómica.

Y como estos principios e ingredientes contrastan con lo que actualmente se enseña y recomienda respecto a la política industrial.

El estilo de globalización actual ha aumentado el diferencial entre países para absorber nuevas tecnologías y desarrollar capacidades de diseño y, consecuentemente, ha reforzado en ellos su anclaje a determinadas actividades económicas, patrones de especialización y desarrollo de capacidades tecnológicas, ampliando la brecha de tasas de crecimiento e ingreso per cápita (Cimoli, Dosi y Stiglitz; 2008: 4).

La ideología en que se sustenta esta forma de globalización no sólo actúa en contra de la seguridad laboral, sino que también actúa contra el sistema de seguridad social, la recaudación fiscal y la política industrial, retirando de los gobiernos nacionales la posibilidad de orientar su economía y, en cambio, apoya la conformación de una clase gobernante internacional (Cimoli, Dosi y Stiglitz, 2013: 4 y 5).

Esto contrasta contra la experiencia de los países actualmente desarrollados, los cuales en distintas fases de su historia desarrollaron una política económica notoriamente intervencionista orientada a apoyar la formación de capacidades tecnológicas y de organización basada en una distribución de rentas favorable al aprendizaje y una política macroeconómica que apoyara el crecimiento (Cimoli, Dosi y Stiglitz, 2013: 5). Y proceden a analizar cada uno de los siete elementos de las políticas industriales exitosas en el pasado.

El primero de ellos es la emulación, esto es el esfuerzo intencional de aprender y dominar las tecnologías y procesos productivos “de frontera” sin considerar las “ventajas comparativas que se posean; es aprender a hacer lo que otros ya hacen a fin de “saltar” hacia las tecnologías nuevas más prometedoras (Cimoli, Dosi y Stiglitz, 2013: 5 y 6). Puesto que las economías subdesarrolladas presentan una desventaja absoluta en casi todo, la emulación implica mayores posibilidades de crecimiento, de incremento de la productividad y, eventualmente, de innovación local (Cimoli, Dosi y Stiglitz, 2013: 6).

El segundo elemento es la complementariedad entre aprendizaje tecnológico y el desarrollo de la capacidad de producción. La capacidad de producción son los conocimientos y rutinas necesarios para operar,

reparar y mejorar en forma incremental la maquinaria, equipo y productos existentes. La capacidad tecnológica son las habilidades, conocimientos y rutinas requeridos para generar cambio tecnológico (Cimoli, Dosi y Stiglitz, 2013: 7).⁹ El aprendizaje no es un subproducto de la producción, sino una actividad costosa y explícita de administración de la experiencia acumulada (Cimoli, Dosi y Stiglitz, 2013: 7).

Quienes formulan la política económica deben estar atentos al hecho de que las capacidades futuras se crean refinando y modificando las capacidades actuales, por lo cual un objetivo primordial de toda política económica debe ser el generar dependencias de trayectoria positivas (Cimoli, Dosi y Stiglitz, 2013: 7).

El tercer elemento es la crianza de industrias nacientes. Exactamente como a las personas les toma mucho tiempo aprender nuevas habilidades. Esto mismo ocurre con las organizaciones y con la capacidad de generar nuevas organizaciones. Esto hace necesario salvaguardar la posibilidad de aprendizaje, puesto que las señales del mercado suelen ser contrarias al aprendizaje creando una baja tasa de inversión en él (Cimoli, Dosi y Stiglitz, 2013: 8).

Otro problema a resolver es que aun cuando se pueda tener acceso a la frontera tecnológica internacional, las organizaciones pueden carecer de las capacidades necesarias para explorar y utilizar dicha frontera. Por tanto, apoyar el desarrollo o abiertamente construir organizaciones con las capacidades tecnológicas requeridas, son parte fundamental de las tareas del desarrollo de industrias nacientes (Cimoli, Dosi y Stiglitz, 2013: 9).

Puesto que aun las economías más desarrolladas tienen sólo una pequeña proporción de organizaciones tecnológicamente dinámicas en su población de empresas, el proceso de política industrial debe aspirar a cambiar las proporciones entre empresas dinámicas y rezagadas. Y la política industrial históricamente ha implicado: (i) la propiedad estatal de empresas; (ii) asignación selectiva del crédito; (iii) regímenes fiscales especiales para industrias seleccionadas; (iv) restricciones a la inversión extranjera directa; (v) requerimientos de contenido local; (vi) regímenes especiales de derechos de propiedad; (vii) compras

⁹ Una rutina es una institución informal; un conjunto de ideas, actitudes y actividades que permiten a las personas coordinarse sin una autoridad o ley formal.

gubernamentales; y (viii) apoyo a empresas nacionales grandes (Cimoli, Dosi y Stiglitz, 2013: 9).

El cuarto punto son las industrias nacientes bajo en nuevo régimen del comercio internacional. En este sentido los acuerdos internacionales sobre derechos de propiedad intelectual (TRIPs) son una novedad que reduce las opciones de política para los países subdesarrollados (Cimoli, Dosi y Stiglitz, 2013: 10). Este régimen convertiría en forajidos a los Estados Unidos, Alemania y Japón del siglo XIX. Sin embargo, puede lograrse mucho si se aprovechan sus imprecisiones, mismas que los países desarrollados ya están aprovechando y que los países subdesarrollados, o no han logrado percatarse de ella, o son presionados a no utilizarlas (Cimoli, Dosi y Stiglitz, 2013: 11).

El problema básico es que estos acuerdos son utilizados como piso en los acuerdos bilaterales de “libre comercio” entre naciones desiguales, en los cuales la más desarrollada impone condiciones aún más estrictas, incluyendo la restricción de importaciones provenientes de terceros países, lo que frecuentemente restringe las posibilidades de industrialización en otros países (Cimoli, Dosi y Stiglitz, 2013: 11 y 12).

Otra novedad es la negociación de aranceles a nivel de partida dentro de la Organización Mundial de Comercio, en lugar de asignar un arancel promedio por país –ligado a su nivel de desarrollo-, y que el país decida su mezcla de aranceles altos y bajos que le permita alcanzar esa media ponderada (Cimoli, Dosi y Stiglitz, 2013: 12).

El quinto aspecto es la administración de rentas para favorecer el aprendizaje y la industrialización. Las políticas de asignación de rentas hacia el aprendizaje y la industrialización tienen tres aspectos a considerar (Cimoli, Dosi y Stiglitz, 2013:):

- Deberán transferirse recursos hacia los agentes más dinámicos. En esto el establecimiento de organizaciones financieras que apoyen el proceso de industrialización ha sido clave.
- La temporalidad del apoyo y la imposición de castigo por incumplimiento de compromisos debe ser creíble.
- El apoyo a empresas oligopólicas o monopólicas nacionales debe ser balanceado con compromisos de exportación, a fin de que se enfrenten a la competencia internacional; así como la aplicación de leyes anti-monopolio y anti-colusión.

El sexto punto consiste en que todos los procesos de industrialización exitosos han ocurrido bajo regímenes de baja protección a la propiedad intelectual. Todos los países que han alcanzado a la frontera tecnológica, lo han logrado mediante imitación, ingeniería de reversa y copia directa (Cimoli, Dosi y Stiglitz, 2013: 13).

Los acuerdos internacionales sobre protección de derechos de propiedad intelectual han eliminado la posibilidad de que los países puedan seleccionar la mezcla de aranceles que más le convenga; además de presentar carencias que aún no han sido explotadas por los países en desarrollo (Cimoli, Dosi y Stiglitz, 2013: 14).

Estas limitantes hacen necesaria una nueva ronda de negociación conducentes a:

- ✓ Reducir la cobertura de los TRIP's.
- ✓ Aumentar el dominio de los no sujetos a propiedad intelectual;
- y
- ✓ relacionar la intensidad de aplicación de los TRIP's al nivel de desarrollo.

El séptimo aspecto a considerar es evitar la “maldición de los recursos naturales”. Ésta ocurre cuando la alta disponibilidad de recursos naturales reduce el tipo de cambio –incrementa el valor de la moneda local-, restándole competitividad internacional a actividades con economías crecientes a escala, reduciendo las posibilidades de aprendizaje comercial y tecnológico, y polarizando la distribución del ingreso. Esto implica la necesidad de redistribuir rentas en contra de la ventaja comparativa estática a favor de modificar la composición de la actividad económica a favor de industrias intensivas en conocimiento (Cimoli, Dosi y Stiglitz, 2013: 15).

Octavo, la necesaria consistencia entre la política industrial y la política macroeconómica. La combinación de purismo de mercado con la carencia de una política fiscal y de administración de la demanda, junto con un esquema de fragilidad financiera, conducen a una alta y creciente volatilidad del ingreso acompañada de la destrucción de capacidades tecnológicas y de producción. Las organizaciones supervivientes a las recesiones adoptan comportamientos de corto plazo orientados por consideraciones financieras y no de aprendizaje y desarrollo. En este sentido contrastan las historias recientes de América Latina

(neoclásica) contra Asia Oriental (post-keynesiana) (Cimoli, Dosi y Stiglitz, 2013: 15).

El punto final es la necesidad de un nuevo consenso dado que el “Consenso de Washington” está pasando en virtud de los fracasos económicos y problemas sociales que ha ocasionado. En un nuevo consenso debería haber una mayor actividad del comercio regulado, con protección a industrias nacientes temporal y mucho más transparente. Condiciones más claras y estrictas a la aplicación de medidas anti-dumping. Una fuerte reducción de los incentivos a la producción rural de los países industrializados que no beneficia a los consumidores del norte y sí perjudica a los agricultores del sur. Y la necesaria reducción de la intensidad de los TRIP’s, condición que ya comienza a ser apoyada inclusive por empresas que los propusieron, ante el temor de “guerras de patentes”, acompañada de una reducción de la tasa de innovación y un incremento de los gastos en litigios (Cimoli, Dosi y Stiglitz, 2013: 17).

Por último, la fragmentación de la producción entre países como parte de la globalización y efecto de la telemática, no se ha traducido en una reducción de precios, ni en mejoras salariales en el sur. En cambio, sí se ha convertido en un deterioro de las condiciones laborales en el norte, así como en una creciente brecha entre los salarios y la productividad laboral en todo el mundo. Un nuevo consenso deberá ligar las importaciones realizadas por los países desarrollados a mejoras en las condiciones laborales en los países subdesarrollados, a fin de aplanar la distribución del ingreso y crear un mercado mundial más amplio a cada nivel del ingreso (Cimoli, Dosi y Stiglitz; 2013: 17).

Observaciones finales

La característica dominante de la escuela neoclásica ha sido su concepción de que el equilibrio existe y se alcanza, al grado de concebirse como la condición normal o natural de la economía. Continúa fuertemente influida por la física como ideal de ciencia, al grado de generarse el subgrupo de econofísica. Se mantiene el concepto de agentes atomísticos (aislados) de reacciones únicas (mecánicas) y del agente representativo. Sin embargo, dentro de esta escuela de pensamiento económico existen múltiples subgrupos, los que presentan diversos grados de tolerancia a colaborar con otras escuelas de pensamiento económico, con otras ciencias y a admitir o rechazar diversos grados de racionalidad en los agentes humanos.

En este escrito observamos que existen autores que se mantienen desarrollando y sosteniendo la utilidad de modelos tradicionales del neoclasicismo, como el Solow-Swan, basado en el concepto de función producción agregada, puesto crecientemente en duda desde las Controversias de Cambridge a inicios de la década de 1970. Igualmente, conservan la idea de plena sustituibilidad entre factores de la producción. Y logran sustentar que la lógica básica del modelo sirve para rastrear y explicar comportamientos observados durante el siglo, como fue la incorporación de la mujer al mercado laboral, la creciente necesidad de una educación formal prolongada y la reducción del número de hijos como consecuencia de la mejora tecnológica en artículos y equipos de uso doméstico.

También observamos el mantenimiento de modelos tradicionales del comercio internacional como el Heckscher-Ohlin-Samuelson, a los cuales, sin embargo, hay que incorporar elementos como las diferencias en los grados de calificación de la mano de obra y la existencia de mercados imperfectos para analizar la globalización contemporánea. En esta parte es notoria la búsqueda de un equilibrio único y estable que logra el estado estacionario.

Posteriormente vimos como los análisis de la relación entre el desarrollo del sector financiero y el desarrollo económico general presentan relaciones no lineales y cambios en la dirección de la causalidad conforme avanza el proceso de desarrollo. Y como se mantiene a las matemáticas como forma de lógica dominante y a la econometría como medio principal de comprobación empírica dentro del grupo de autores que podríamos considerar como de desarrollo endógeno.

Entre los autores de la economía política neoclásica se observa una posición distinta, porque reconocen la posibilidad de agentes racionalmente acotados e inter-relacionados y de ahí la necesidad de establecer reglas del juego llamadas instituciones, dada la diversidad de posibles comportamientos por los agentes. Esta concepción se presta al uso de teoría de juegos como herramienta analítica. Han recuperado las clasificaciones del institucionalismo tradicional y están encontrando la misma dificultad de identificación y medición de sus efectos, y que la optimalidad es en contexto específica. Jütting encuentra tres campos de conocimiento que requieren mayor desarrollo:

1. Relaciones y nexos entre las distintas jerarquías institucionales;

2. determinantes de los cambios en las instituciones informales; y
3. opciones de política para mejorar los nexos entre las instituciones formales, instituciones informales y la estructura social local. Identificar bajo qué condiciones las instituciones informales pueden desplazar a las instituciones formales, así como de evaluar los beneficios y costos privados y sociales de las instituciones informales.

Y al igual que los autores del institucionalismo clásico están descubriendo la utilidad de otras ciencias sociales como la política y la sociología, y de otras ciencias administrativas como la administración pública; las que hasta hace poco se señalaba en sentido peyorativo. Metodológicamente, los micro-economistas del desarrollo están coincidiendo con los sociólogos en la necesidad de muestreo aleatorio y pruebas de campo, en lugar de los ejercicios de regresión múltiple favorecidos por los economistas más convencionales de la propia escuela neoclásica, como bien señala Rodrik en su ensayo sobre la nueva economía del desarrollo.

En su labor de asesoría están redescubriendo la necesidad de considerar a la actividad política y sus necesidades como parte de la política económica en lugar de ignorarla como continúan recomendando sus contrapartes más tradicionales. Y esta necesidad de considerar a la política se debe a que toda política económica tenderá a modificar el equilibrio político y deberá evaluarse si lo está haciendo en un sentido deseable o al menos consistente con el proceso de desarrollo buscado. En este sentido los dos ensayos de Acemoglu son muy ilustrativos.

En el tercer grupo de ensayos notamos lo siguientes cambios respecto al neoclasicismo más tradicional: la presencia de economías crecientes a escala; las de fricciones de tiempo, espacio y cultura; los procesos de aprendizaje organizacional; el predominio de mercados oligopólicos con información imperfecta y asimétrica; así como la complementariedad en lugar de la sustituibilidad entre factores.¹⁰

Es también frecuente la adopción de conceptos desarrollados por escuelas heterodoxas de pensamiento económico, e inclusive colaboración con ellas. Y admiten a tal grado que la aplicación de la teoría es en contexto específica, que favorecen la experimentación y se

¹⁰ Esto implica la aceptación de isocuantas de tipo Leontieff, y, consecuentemente, partes de la microeconomía heterodoxa.

oponen a los grandes esquemas como el Consenso de Washington, creación de la propia escuela neoclásica en su búsqueda de leyes y soluciones universales. Reconocen la particularidad, y que los “principios básicos” pueden ser aplicados de múltiples formas.

Otro problema que plantean estos autores es la necesidad de reconsiderar los actuales instrumentos de medición del desarrollo y sus objetivos, reconsideraciones que obligarían a modificar la asesoría económica que se brinda actualmente.

El trabajo conjunto entre Stiglitz, Dosi y Cimoli, un trabajo colaborativo entre distintas escuelas de pensamiento económico, se concluye que para favorecer el desarrollo de las naciones actualmente rezagadas, se debe:

- Emular los paradigmas tecnológicos más prometedores;
- establecer medidas para proteger el aprendizaje en industrias nacientes, incluyendo la deformación intencional de las señales provenientes de los mercados internacionales;
- desarrollar políticas de acumulación de capacidades explícitas orientadas no sólo a la educación y capacitación, sino a la conformación de actores corporativos;
- establecer una administración de rentas favorable al aprendizaje e industrialización, al tiempo que se limita la explotación de posiciones monopólicas;
- crear medidas enfocadas a establecer y utilizar un régimen débil en cuanto a derechos de propiedad intelectual;
- generar estrategias enfocadas a evitar la “maldición de los recursos naturales”; y
- fijarse que exista apoyo mutuo entre la política sectorial y la política macroeconómica.

Esto es, se deben revertir muchos de los procesos que se desarrollaron en los últimos treinta años, pues su práctica es contraria a la observada en los procesos de desarrollo exitosos de los últimos trescientos años. Por último, los autores nos quedamos con una observación de Dani Rodrik: **El pragmatismo no significa la ausencia de teoría, sino evaluar la evidencia conforme a distintos marcos teóricos. El pragmatismo consiste en la voluntad de cambiar de un marco de referencia (marco teórico) a otro conforme la evidencia se acumula y en la inclinación a experimentar con varias posibles soluciones a un mismo problema (Rodrik, 2008: 27).**

Esta recomendación es absolutamente contraria a la actual práctica de sociabilización de los futuros economistas en la mayoría de las universidades, en donde se les inculca a no cometer herejías respecto al neoclasicismo tradicional (Ormerod, 2005: 140), cuando lo que se observa actualmente es una muy acelerada transformación de éste ante su fracaso en la práctica y la crítica tanto interna a la escuela, interna a la teoría económica y externa de otras ciencias y del público en general a partir de la crisis del 2008. A este efecto bástenos recordar el discurso de Isabel II a la Royal Economic Society reclamando la incapacidad de prever el inicio de la actual Gran Recesión por la profesión.

Referencias

- Acemoglu, Daron y Mathew O. Jackson (2012); “*History, Expectations, and Leadership in the Evolution of Social Norms*”; MIT y CIFAR, y Stanford University, Sante Fe Institute y CIFAR, respectivamente; 50 p.
- Acemoglu, Daron y James A. Robinson (2013); “*Economics versus Politics: Pitfalls of Policy Advice*”; NBER Working Paper 18921; 27 p.
- Acemoglu, Daron y James A. Robinson (2013) “*Why Nations fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*”; Crown Business; 544 p.; ISBN 978-0307719225
- Audretsch, David y Mark Sanders (2009): “*Technological Innovation, Entrepreneurship and Development*”; United Nations University, Maastricht Economic and Social Research and Training Centre on Innovation and Technology working paper 2009-052; 38 p.
- Calderón, César y Lin Lui (2002); “*The Direction of Causality Between Financial Development and Economic Growth*”; Banco Central de Chile; Documento de Trabajo 184; 15 p.
- Cimoli, Mario, Giovanni Dosi y Joseph Stiglitz (2008): “*The Future of Industrial Policies in the New Millennium: Toward a Knowledge-Centered Development Agenda*”; LEM working paper 2008/19; 19 p.
- Cingolani, Luciana; Kaj Thomsson y Denis de Crombrugge (2013): “*Minding Weber more than ever? The impacts of State Capacity and Bureaucratic Autonomy on development goals*”; UNU-MERIT Working Paper 2013-052; 37 p.

- Fitpussi, Jean-Paul y Joseph Stiglitz (2011): “*On the Measurement of Social Progress and Well Being*”: *Some further Thoughts*”; OFCE Document de Travail 2011-19; 18 p.
- Greenwood y Sashadri: “*Technological Progress and Economic Transformation*” en Aghion y Durluaf (2007): “*Handbook of Economic Growth. Volume IB*”; Elsevier; pp. 1225 a 1273
- Jütting, Johanes (2003): “*Institutions and Development: A Critical Review*”; OECD Working Paper No. 210; 47 p.
- Kanwar, Sunil (2013); “*Innovation, Productivity and IPRs*”; Working Paper No. 230, Department of Economics, Delhi School of Economics; 27 p.
- Ketteni, Elena; Theofanis P. Mamuneas; Andreas Savvides y Thanasis Stengos (2004): “*Is the Financial Development and Economic Growth Relationship Nonlinear?*”; Department of Economics, University of Cyprus; 22 p.
- Ormerod, Paul (2005); “*Why most things fail: Evolution, extinction & economics*”; Wiley; 255 p.; 978-0-470-08919-4
- Rodrik, Dani (2003); “*Growth Strategies*”; Johannes Kepler University of Linz, Department of Economics Working Paper 0317; 58 p.
- Weingast, Barry y Donald Wittman, “*The Reach of Political Economy*”, pp 3 a 25 de Weingast, Barry y Donald Wittman (2006); “*The Oxford Handbook of Political Economy*”; Oxford University Press; 1093 p.; 978-0-19-954847-7