

Cándido Muñoz Ciudad\*

# LA ECONOMÍA DEL DESARROLLO Y LA CONVERGENCIA DE LAS IDEAS

*La economía del desarrollo ha elaborado algunos temas y sugerido políticas económicas, en ocasiones en la periferia de la corriente central de la economía. Sin embargo, el fracaso de la industrialización sustitutiva de importaciones, los éxitos económicos en algunos países del sudeste asiático y la nueva teoría del crecimiento han provocado un retorno a posiciones más ortodoxas. En este artículo se analizan algunos de los estudios de desarrollo más influyentes.*

**Palabras clave:** desarrollo económico, desarrollo y comercio, economías duales, consenso de Washington.  
**Clasificación JEL:** O10, O19.

## 1. La conciencia del atraso y la tiranía del interés compuesto

Simon Kuznets (1966) calificó como *crecimiento económico moderno* al tipo de crecimiento que estaba teniendo lugar en casi una veintena de países. Era un crecimiento notable por sus números y sus tasas, así como por los cambios estructurales que le acompañaban.

Sin embargo, era llamativo su carácter limitado desde el punto de vista espacial, ya que existía un gran número de países en los que se juntaba el bajo nivel de vida con la proliferación de enfermedades, poca esperanza de vida, bajo nivel educativo y la preponderancia de una agricultura de subsistencia.

Esta situación dio origen a numerosos estudios, a partir de la Segunda Guerra Mundial, sobre el origen, fun-

cionamiento y posibilidades de desarrollo de estos países retrasados.

Cuatro factores influyeron en la potenciación de estos estudios:

A) La descolonización llevada a cabo en la segunda mitad del Siglo XX, que hizo aparecer nuevas naciones, pobres en su mayoría.

B) La recepción del keynesianismo, que parecía ofrecer un marco intelectual de apoyo a la política intervencionista.

C) El progreso de las economías del Este de Europa, donde un sistema dirigista estaba logrando éxitos de industrialización.

D) La institucionalización de la conciencia del atraso, a través de algunos organismos públicos.

Los trabajos del Banco Mundial (*World Economic Report*), los de Angus Maddison (2001) y los de Heston, Summers y Aten (2002) ofrecen abundante material estadístico ilustrativo de los diferentes ritmos de desarrollo en el mundo. Puede constatarse cómo Amé-

---

\* Universidad Complutense de Madrid.

rica Latina y África no aprovecharon la fuerte onda expansiva del cuarto de siglo que siguió a la Segunda Guerra Mundial, cuando algunos países de Europa Occidental y algunos países asiáticos se aproximaron a Estados Unidos (efecto *catch-up*). Lo relevante es que pocas décimas más o menos de crecimiento, a lo largo del tiempo pueden dar diferencias de crecimiento muy notables. Así, si la tasa de crecimiento de América Latina, en el momento de máxima expansión, en lugar de ser del 2,52 hubiese sido similar a la de Europa occidental (4,08 por 100) el período de duplicación del PIB en lugar de ser de 27 años hubiera sido de 17 (la tiranía del interés compuesto).

## 2. La economía del desarrollo

Puede definirse la economía del desarrollo como la utilización del análisis económico para comprender los problemas de los países pobres, así como para suministrar elementos de actuación a la política económica en estas áreas.

No contamos con una teoría bien sistematizada y, mucho menos, formalizada. Estamos ante un conjunto de análisis, parciales en gran medida, destinados a explicar el por qué del bajo nivel de vida de estos países, sus posibilidades y, casi siempre, orientaciones para la política económica.

Los análisis iniciales priorizaban temas como: la agricultura, la industrialización, el desempleo, el papel del Estado y la planificación, o el desarrollo por el comercio.

En las últimas décadas, los progresos de la teoría del crecimiento han desplazado gran parte de las reflexiones de la teoría del desarrollo hacia temas comunes con la teoría del crecimiento, produciéndose así una gran convergencia teórica.

En este artículo se revisan algunos de los estudios más fructíferos de la teoría del desarrollo, por los análisis posteriores que han posibilitado. No se entra en la teoría del crecimiento, por ser objeto de otro artículo en este mismo número de *Información Comercial Española*.

## 3. Las primeras reflexiones sobre el desarrollo

Puede decirse, con propiedad, que la literatura sobre el desarrollo económico surgió en los orígenes de la ciencia económica. El modelo de Smith planteaba la acumulación de capital como la pieza estratégica. Las otras dos piezas esenciales eran el principio malthusiano de la población y la ley de los rendimientos decrecientes de la tierra.

El mecanismo clásico funcionaba del modo siguiente. El estado progresivo se caracteriza por un elevado nivel de acumulación de capital, que permite incrementar la productividad y la producción y, con ello, los beneficios y, con éstos, la demanda de trabajo, forzando así la subida de los salarios. El crecimiento salarial propicia el crecimiento demográfico por aumentar la capacidad de alimentar a un mayor número de personas (mecanismo malthusiano). Como la tierra es limitada, en cantidad y calidad, la población adicional presiona sobre los recursos alimenticios que se obtienen en condiciones de rendimientos decrecientes. Por ello, el producto nuevo es absorbido por los salarios, con lo que disminuye la rentabilidad de la inversión hasta que se reduce el estímulo para la misma y se alcanza el estado estacionario.

Las previsiones clásicas se han visto refutadas por el progreso técnico, pero la obra de Smith es importante por dos razones. La primera porque es un valiente (Baumol, 1970) desarrollo del proceso económico a largo plazo, preocupación principal de la economía del desarrollo y, en segundo lugar, porque los economistas clásicos presentaron los grandes temas del desarrollo económico: la acumulación de capital, la especialización, el tamaño del mercado, el desarrollo por el comercio, el papel del Estado y la reforma de las instituciones.

## 4. El ahorro y la formación de capital

El problema central en la teoría del crecimiento económico, escribía Arthur Lewis, es entender el proceso por el que una comunidad pasa de ahorrar el 5 al 12 por 100 de su renta. Las consideraciones sobre la acu-

mulación de capital, por la escasez de ahorro en los países subdesarrollados, centró las primeras reflexiones. El bajo nivel de renta impide la formación de ahorro y la inversión productiva por la estrechez del mercado de un país pobre. La escasa acumulación de capital era efecto y causa del subdesarrollo Nurkse, R. (1953) y Lewis, A. (1955).

Actuaba a favor de esta interpretación el modelo de Harrod-Domar que señalaba que lo más importante para crecer era la relación capital-producto y la disponibilidad de capital. El equilibrio en el modelo H-D requiere la igualdad entre la inversión planeada y el ahorro planeado:

$$I = sY \quad [1]$$

siendo:  $I$  la inversión,  $s$  la tasa de ahorro e  $Y$  la renta.

Dividiendo [1] por  $K$  (el *stock* de capital) se llega a la ecuación fundamental de H-D:

$$g = s / v$$

siendo:  $g$  la tasa de crecimiento del *stock* de capital ( $I/K$ ), que es la tasa de crecimiento garantizada —tasa de crecimiento de equilibrio—,  $s$  es la propensión media al ahorro y  $v$  la relación capital-producto.

La tasa de crecimiento del ahorro y la tasa de crecimiento de la relación capital-producto se constituyen así en los elementos claves del crecimiento económico.

## 5. Crecimiento equilibrado *versus* crecimiento desequilibrado

### Crecimiento equilibrado

En este contexto teórico de necesidad de acumulación de capital surge el modelo de crecimiento equilibrado y su réplica el crecimiento desequilibrado.

Ideas smithianas sobre la limitación que supone la estrechez del mercado, junto a las del impulso a la demanda efectiva desde los Gobiernos, de resonancias keyne-

sianas, propiciaron reflexiones del tipo del *big-push* o esfuerzo fuerte y en múltiples direcciones para impulsar el desarrollo. Se trataba de promover diversos proyectos de inversión coordinados y complementarios que mutuamente se ofrecieran mercado y economías externas, tecnológicas y pecuniarias.

Para autores, como Rosenstein-Rodan (1943) y Nurkse, R. (1953), la rentabilidad de la inversión es mayor cuando se efectúa en sectores relacionados entre sí —horizontal o verticalmente—.

Los efectos de la inversión en un sector influyen sobre la rentabilidad de la inversión en otros (Scitovsky, T. 1954).

Por ello, estos autores dejan de lado la ventaja comparativa, considerando que para las decisiones de inversión hay que tener en cuenta los efectos dinámicos, ya que la cantidad y la calidad de los factores puede alterarse a lo largo del tiempo, variando con ello las ventajas.

### Crecimiento desequilibrado

Albert O. Hirschman critica el modelo de Harrod-Domar dominante, en el que el crecimiento depende de la relación capital-producto y de la disponibilidad de capital. La cuestión relevante no es la consideración de una situación estática, en la que existen recursos y capacidad empresarial que pueden ser utilizados eficazmente, sino en movilizar recursos y habilidades ocultas, dispersas y mal utilizadas. Por ello, busca la forma de inducir las y movilizarlas.

Hirschman critica el crecimiento equilibrado por su voluntarismo: a la vez que mantienen una actitud derrotista sobre la capacidad de los países pobres, les otorgan una gran capacidad creativa en múltiples direcciones. Escribe Hirschman, «Si un país pudiera aplicar la teoría del crecimiento equilibrado, no estaría subdesarrollado» (Hirschman, 1958, página 61).

Hirschman sugiere una estrategia de desarrollo desequilibrado, provocando presiones concretas en algunos puntos del sistema que tengan capacidad de inducir el

desarrollo de otras actividades. El establecimiento de una industria puede estimular la aparición de otras actividades como proveedoras de *inputs* intermedios o como compradoras de sus productos. El estudio de los eslabonamientos intersectoriales (*linkages*), del tipo *input-output*, puede orientar la selección de actividades. Es un medio de economizar un recurso escaso como es la capacidad empresarial.

### La contrastación de los resultados

Para valorar los resultados que obtuvieron los países que siguieron una estrategia de crecimiento equilibrado frente a los que siguieron la alternativa, se establecieron coeficientes de desequilibrio, correlacionando índices de dispersión de la tasa de crecimiento sectorial con la tasa de crecimiento y concluyendo si el desequilibrio sectorial induce mayor o menor crecimiento, según la asociación sea positiva y relevante o negativa en el caso contrario.

Dalip S. Swamy (1967) midió los desequilibrios en la tasa de crecimiento sectorial, hallando la diferencia entre el crecimiento de un sector y el crecimiento esperado. Cuanto mayores fuesen los coeficientes resultantes las diferencias sectoriales serían mayores al ser índices de variabilidad de la tasa de crecimiento sectorial. Sus resultados daban correlaciones positivas y significativas entre este tipo de coeficientes y la tasa de crecimiento sectorial, lo que se interpretaba como confirmación empírica de la teoría del crecimiento equilibrado.

Estos resultados fueron criticados por Yotopoulos y Lan (1970) que, con un índice de desequilibrio más adecuado, hallaron correlación negativa entre los índices de desequilibrio (variabilidad en los crecimientos sectoriales) y la tasa de crecimiento del PIB per cápita, o, lo que es lo mismo, un alto desequilibrio se asocia con un bajo nivel de crecimiento global.

L. S. Hashua y Y. Goldschmidt (1972) y D. Demery y L. Demery (1973) incorporan nuevos índices con ponderaciones para distintas ramas, así como elasticidad con respecto a la renta para las mismas, y encuentran aso-

ciaciones positivas y significativas entre desequilibrio y tasa de crecimiento. Una matización muy importante que aportan es la consideración del comercio internacional. Al haberse observado correlación entre comercio y desarrollo, así como entre tasas de desequilibrio y comercio, la correlación observada entre desequilibrio y comercio puede depender, a su vez, de otra variable explicativa, el comercio. De hecho, Chenery y Syrquin (1975) encontraron que los países de mayor tamaño tenían un crecimiento más equilibrado, por lo que, según D. Demery y L. Demery, el comercio podría explicar esta característica al ser estos países menos dependientes del comercio por el tamaño de su propio mercado interno.

Resultados que parecían favorecer el crecimiento desequilibrado, más bien que apoyar esta hipótesis, refuerzan la de la importancia del comercio para el desarrollo.

### 6. El modelo de las economías duales

En uno de los más leídos y comentados artículos de economía del desarrollo, *El desarrollo económico con oferta ilimitada de trabajo*, Arthur W. Lewis (1954) caracterizaba a algunas de las economías subdesarrolladas como *economías duales* o economías que funcionan con arreglo a principios muy diferentes. Por un lado, existe un sector moderno exportador, normalmente ligado a la minería o a un sector agrícola de plantación, en régimen de explotación capitalista y, por otro, un sector agrícola de subsistencia y tradicional.

El modelo considera tres factores de producción —tierra, trabajo y capital— y dos sectores. La agricultura de subsistencia no utiliza capital y el sector moderno no utiliza tierra. Existe extrema inmovilidad de estos dos factores entre sectores. La clave del modelo es la asimetría entre los sectores que dista del modelo neoclásico de determinación del salario por la productividad.

En la agricultura tradicional el factor tierra es fijo (limitado, como en los clásicos), la tecnología está dada y la productividad es baja. El aumento del *input* trabajo pro-

duce poco resultado en términos de productos. Se dice explícitamente que la productividad marginal es cero. En este contexto, el salario, en el sector tradicional, está determinado institucionalmente y supera la productividad marginal. Por ello, el trabajo es un factor redundante.

En el sector moderno, que utiliza capital y trabajo, la oferta de trabajo está condicionada por la situación del sector tradicional. El salario queda así ligado al de subsistencia, ligado, aunque no igual, porque existe un pequeño *gap* para inducir a la movilidad. El traslado de trabajadores al sector moderno, más productivo, incrementará la productividad media del sistema, así como la productividad media y marginal en la agricultura.

Con el salario en el sector moderno, próximo a la subsistencia, el beneficio es importante y clave para el desarrollo. El beneficio en el sector moderno es el motor del crecimiento. El modelo de Lewis plantea el proceso de desarrollo como una absorción de trabajo por el sector avanzado, representando el beneficio un papel crucial para la inversión, el ahorro y el propio crecimiento.

G. Ranis y J. Fei (1961) no definen al sector moderno como la *engine of growth*, sino que consideran que el desarrollo simultáneo de los dos sectores, y no la expansión del sector moderno, es la clave para el fin del dualismo. Puede considerarse por ello, un modelo de desarrollo equilibrado en el que la productividad crece en ambos sectores y ambos pueden generar beneficios y ahorros.

### Dualismo Norte-Sur

La asimetría en la determinación de los precios de los factores es lo más distintivo de los modelos duales. Por ello, algunos autores han pretendido ver un dualismo en las relaciones Norte-Sur a nivel internacional. Así, R. Findlay (1980) expone este tipo de asimetría en el funcionamiento del mercado en algunos países con excedente laboral en el Sur y condiciones neoclásicas en el Norte.

Como el supuesto de movilidad es fundamental en el modelo dual, algunos autores han considerado al capital el factor móvil, contra la hipótesis tradicional en el modelo dual (Burgstaller y Saavedra, 1983).

En general, se puede decir que el modelo de Lewis ha recibido críticas, pero ha sido el más influyente en la literatura del desarrollo y ha planteado algunas de las más importantes reflexiones posteriores, como la determinación del ahorro, la distribución de la renta, y el papel de los salarios y de los beneficios.

### El modelo dual y la distribución de la renta

La industrialización como vía para el desarrollo económico requiere cierto tamaño del mercado para rentabilizar el coste del capital fijo; y el tamaño del mercado implica capacidad de compra en una extensa capa de la población y, por ello, hace referencia a la distribución de la renta.

El tema de los beneficios en el sector moderno como único para generar ahorros para la inversión ha sido objeto de discusión. Hay autores que consideran que la aparición de un sector moderno-líder puede ser una condición necesaria pero no suficiente. Y la suficiencia estará determinada por la distribución de la renta que, a su vez, determinará el tamaño del mercado. Se presentan casos como el de las exportaciones de petróleo de Nigeria (K. Murphy, A. Shleifer y R. Vishny, 1989) o las de tabaco de Colombia (Harbison, 1970), cuyos beneficios, muy concentrados, no se difundían a una capa amplia de la población, mientras que en Estados Unidos un campesinado, de aceptable nivel de vida, propició un mercado para la industria.

Otros autores, a partir de un influyente artículo de Persson y Tabellini (1994), han estudiado la incidencia negativa de la desigualdad en el crecimiento, aunque otros no encuentran una clara relación negativa (Barro, R. J., 2000 y Sarte, P. 2001).

En resumen, una distribución de la renta muy desigual puede impedir la industrialización en países pobres, a pesar de la generación de beneficios en el sector

moderno. Una extrema igualdad y una extrema desigualdad pueden ser enemigos de la industrialización. La extrema igualdad puede ser pobreza generalizada y la extrema desigualdad una oligárquica distribución de la renta a favor de un pequeño grupo demandante de productos de consumo extranjeros.

## 7. Factores externos en el desarrollo

H. Chenery y A. Strout (1966) plantearon un modelo de crecimiento con dos restricciones al añadir, a la habitual de la limitada capacidad de ahorro para invertir, la escasez de divisas para importar bienes de capital. Por ello, el papel del sector exterior en el desarrollo ha dado origen a múltiples interpretaciones.

### El desarrollo polarizado. El modelo centro-periferia

Este modelo se ha utilizado con frecuencia para describir las relaciones económicas entre espacios. Meier y Baldwin (1957) creyeron encontrar en la configuración centro-periferia una de las claves explicativas del desarrollo económico. Perroux (1955) describió el desarrollo económico como un proceso polarizado.

Entre los argumentos más frecuentes para la polarización suelen citarse la concentración en el centro de las innovaciones, la coincidencia del centro con el gran mercado de demanda, la localización de los servicios de apoyo a la industria en el centro, así como las dificultades para percibir las oportunidades de inversión en la periferia.

### La interpretación de la escuela estructuralista latinoamericana

#### *Las tesis de la CEPAL*

En la concepción de la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina (CEPAL) las relaciones externas crearon una estructura distorsionada al depender el crecimiento económico de las demandas

de los países desarrollados. Se comerció en condiciones perjudiciales para la periferia, entre otras razones, por términos de intercambio desfavorables.

Por ello, desde la CEPAL, se recomendó una política de industrialización hacia dentro, conocida como de *industrialización sustitutiva de importaciones*. Esta política creó distorsiones más graves de las que pretendieron evitarse, fundamentalmente por el inflexible y largo proteccionismo, que dio origen a grupos de interés que se oponían a todo lo nuevo, inhibiendo el cambio y contra los sectores no protegidos, como la agricultura.

El resultado fue la creación de estructuras industriales aisladas del mercado, sin valorar el coste social de los proyectos.

En un estudio, ya clásico, se analiza el fracaso de esta política en países como Brasil, India, México, Pakistán, Filipinas y Formosa (I. Little, T. Scitovsky y M. Scott, 1970). Esta política, tendente a incrementar la demanda local, estaba en conflicto con la ventaja comparativa y las economías de escala (Bruton, H. 1988).

#### *La dependencia económica*

Otros autores reinterpretaron la importante documentación y los estudios estadísticos de la CEPAL destacando, sobre todo, el papel que el capital extranjero representó en la inhibición de los impulsos de desarrollo de América Latina. En esta interpretación se enfatiza que no es el aislamiento de América Latina la causa de su subdesarrollo sino precisamente su articulación con los centros industriales del mundo, ya que, según estos autores, América Latina no se formó en la órbita feudal sino en la órbita capitalista y por el mismo proceso por el que se generó desarrollo en otros lugares. Esta integración articulada creó complementariedades para los centros (materias primas de la periferia a cambio de manufacturas del centro), por lo que de forma inseparable y simultánea se creaba desarrollo en un polo y subdesarrollo en el otro (Palma, J. G., 1987).

### El deterioro de la relación real de intercambio

R. Prebisch (1950) y H. Singer (1950), de forma independiente, llevaron a cabo estimaciones que parecían probar que los precios de los productos primarios se deterioraban tendencialmente con respecto a los de las manufacturas. Por ello, la especialización de los países subdesarrollados en productos primarios, según parecía deducirse de la teoría de la ventaja comparativa, actuaría en contra del crecimiento a largo plazo de estos países, ya que en el comercio internacional sus productos perdían valor en comparación con sus importaciones de manufacturas. Estos resultados se aceptaron inicialmente y su conclusión fue conocida como la *hipótesis de Prebisch-Singer* o del deterioro de la relación de intercambio de los países subdesarrollados.

Se han efectuado contrastaciones adicionales de la hipótesis, utilizando datos para otros países y períodos. Kindleberger (1956) y Lipsey (1963) no encontraron una tendencia definida. Kindleberger, en las exportaciones de manufacturas de los países europeos y sus importaciones de materias primas. Lipsey comparó las importaciones de materias primas por Estados Unidos y sus exportaciones manufactureras, no hallando tampoco una clara tendencia.

Kravis y Lipsey (1984) estimaron que, para el período 1953-1977, los precios de las manufacturas exportadas por países desarrollados a países subdesarrollados se deterioraron en un 6 por 100 en comparación con las materias primas (distintas del petróleo). Por su parte M. Michaely (1985) observa una mejora de la relación de intercambio para los países subdesarrollados entre 1952 y 1970, tanto en manufacturas como en materias primas.

Lewis, por su parte, considera que no existe evidencia de un persistente deterioro de los productos primarios o de los países de baja renta, aunque sí puede existir para algunos productos o para algunos países concretos (Lewis, A., 1988).

Los contrastes posteriores se han multiplicado, entre otros, los llevados a cabo por J. Spraos (1980), Saps-

ford (1985) y Cuddington y Urzúa (1989). Si se pudiera sacar alguna conclusión de esta amplia literatura, podría ser que es difícil establecer una clara tendencia significativa, desde el punto de vista estadístico, sobre los términos de intercambio.

### El intercambio desigual

A. Emmanuel (1972) ha presentado una versión más elaborada del intercambio desigual que denomina, en sentido estricto, y le lleva a afirmar que los incrementos de productividad de los países subdesarrollados se transfieren a los países desarrollados, en lugar de transformarse en mejoras de la renta y del nivel de vida de sus productores, como ocurre en los países desarrollados cuando incrementan la productividad.

A. Lewis había expresado la misma idea: en los países subdesarrollados existen sectores con tecnología moderna, similar a la de los países más avanzados, pero con salarios más bajos. Cuando se exportan los bienes obtenidos con tales tecnologías y bajos salarios (por ejemplo, los productos de las plantaciones modernas) el beneficio es para los países importadores. Por lo que el beneficiario de los bajos salarios del país subdesarrollado es el país importador.

Emmanuel explica este proceso con la hipótesis de la movilidad internacional de capitales, suficientemente importante como para producir la igualación de las tasas de beneficio en el mundo. Sin embargo, la inmovilidad del trabajo implica salarios diferentes y, por tanto, *tasas de plusvalía* diferentes (creación de valor por los trabajadores que no revierte a los mismos, en terminología marxista).

Por lo que la igualdad de las tasas de beneficio, requerida por la movilidad de los capitales, junto con la desigualdad de las tasas salariales (permaneciendo todo lo demás igual), ha provocado la desigualdad de los intercambios, que, según Emmanuel, no es el único mecanismo de explotación de la periferia sino el que pone en marcha todos los demás.

### **El crecimiento empobrecedor**

El crecimiento económico guiado por un sector de exportaciones primarias puede encontrar dificultades por el deterioro tendencial de los términos de intercambio de los productos primarios, aunque con argumentos diferentes a los de la relación de intercambio. En la consideración de Bhagwati (1958), un incremento de la productividad en el sector primario exportador, por incorporación de tecnología o de capital, puede aumentar la producción, pero tendrá efectos negativos por la reducción de los precios de exportación al aumentar la producción, dada la baja elasticidad con respecto al precio y a la renta de los productos primarios.

### **La enfermedad holandesa**

Una forma peculiar de incidencia de las exportaciones de recursos primarios se ha conocido como la enfermedad holandesa.

Podía especificarse así este proceso: un *boom* de exportación de un recurso natural, como el petróleo, puede producir excedentes en la balanza comercial y rentas en el sector extractivo, que atrae recursos de otras áreas de la economía. De esta forma, aumentan los precios y salarios, lo cual, unido a la revalorización de la moneda por los excedentes de la balanza comercial, fomenta las importaciones y desincentiva la producción y la exportación de manufacturas al perder competitividad por el tipo de cambio sobrevalorado. Ello lleva a la desindustrialización (Nicholas, S., 1989).

### **La industrialización orientada a la exportación**

La experiencia de un grupo de países asiáticos, Japón inicialmente y después Hong-Kong, Singapur, Taiwán, Corea y los cuatro dragones, junto con la pobre experiencia de la industrialización hacia dentro en otros países, puso de relieve la importancia del comercio para el desarrollo, ya que el comercio ofrece la disciplina de

la competencia y permite una asignación de recursos más rápida y eficaz.

Los casos particulares se han estudiado incidiendo en aspectos como el proteccionismo, el apoyo estatal y el mercado. Puede destacarse la singularidad del tipo de proteccionismo en estos países: un proteccionismo educativo, esto es, para las etapas iniciales y no permanente. Respecto a la intervención pública se dan todas las variantes. Hong-Kong se considera una de las economías más abiertas del mundo, mientras que en Japón y Corea la intervención pública tuvo un papel importante en algunos momentos.

Hay autores que han destacado que la acumulación de capital, que ciertamente se llevó a cabo en los países del sureste asiático, es importante, pero más relevante fue la habilidad de estos países para la absorción y asimilación de tecnología, por ello, llaman *acumulacionistas* a quienes ponen más relieve en el factor acumulación, frente a los *asimilacionistas* que destacan el lento proceso de asimilación tecnológica y los factores necesarios para la misma (Pack, H., 1988; Nelson, R. y Pack, H. 1999; Kim, L. y Nelson, R. 2000). Estos procesos de asimilación se llevaron a cabo por una clase empresarial dispuesta a soportar el riesgo de lo nuevo, ya que el cambio económico requirió nuevas especializaciones, nuevas formas de organización y nuevos mercados. Todo ello implicaba un lento proceso de aprendizaje tecnológico y organizativo frente a la rutina de la industria tradicional. Era un proceso de innovación schumpeteriano.

Pero lo más relevante en la industrialización *export-led* ha sido la referencia al mercado internacional (Yung Chul Park, 1989), ya que, si existió algún tipo de proteccionismo, arancelario o fiscal, normalmente se ligaba a objetivos de exportación, por lo que se evitaban situaciones de *rent-seeking*, habituales en la industrialización hacia dentro.

Sí hay que destacar que la apertura, sin más, no ayuda en situaciones de imperfección en el mercado laboral y financiero, y que hay que considerar las ventajas dinámicas de la apertura y el cambio de las especializacio-

nes tras la apertura (Grossman y Helpman, 1991; Matsuyama, 1992).

Otros autores completan los argumentos de la apertura en el sentido de que ésta sola no puede promover el desarrollo sino que se precisan medidas complementarias, del tipo de inversión en educación, estabilidad macroeconómica, mejora de las infraestructuras, flexibilidad del mercado laboral, libre entrada y salida de empresas, señalando la mayor eficacia de la apertura si se toman este tipo de medidas (Rodríguez y Rodrik, 2001; Chang, R.; Kaltani, L. y Loayza, N., 2009). También se ha destacado la contribución del modelo *export-led* a la reducción de la pobreza en el mundo (Sala-i-Martin, 2006).

#### 8. Las instituciones y una organización económica eficaz

Douglass C. North y Robert P. Thomas (1973) señalan que la clave de la riqueza del hombre occidental residió en la construcción de una organización económica eficaz, entendiendo por ésta un marco institucional que ofrezca los incentivos adecuados para canalizar los esfuerzos individuales hacia actividades que permitan aproximar la tasa privada de beneficios a la tasa social de beneficios, entendiendo por estos los rendimientos netos que la sociedad obtiene por el desempeño de las actividades económicas privadas.

Cynthia Taft e Irma Adelman (1988) resaltan la funcionalidad de las instituciones para el desarrollo. Para estas autoras las instituciones determinan no solo la posibilidad de desarrollo sino también la velocidad y el tipo de desarrollo. Las leyes e instituciones sobre el funcionamiento de los mercados o sobre la propiedad de la tierra, así como el sistema político general, con su influjo en la respuesta gubernamental a las instituciones capitalistas emergentes, fueron la causa de diferentes alternativas de crecimiento y desarrollo.

Para L. Spinesi (2009) la baja calidad de la burocracia no solo genera un problema sector público-sector privado, sino también un problema de agencia entre la autori-

dad política y sus agencias ejecutoras. También C. Adam y S. Dercon (2009) exponen cómo las estructuras institucionales, proveyendo bienes y servicios públicos y apoyando al mercado, pueden favorecer el crecimiento y las nuevas políticas económicas sustentadas en la teoría del crecimiento.

#### 9. La visión evolucionista

Una amplia corriente, desarrollada en las dos últimas décadas del Siglo XX, autodefinida como *Evolutionary economics* (Nelson, R. y Winter, S., 1982 y Nelson, R., 2008), aunque enraizada en la economía ortodoxa, considera la insuficiencia de ésta para explicar el cambio y la innovación, tan sustanciales en los procesos de desarrollo, y para lograr el *catch-up*.

Estos autores ponen énfasis no tanto en la acumulación —necesaria, pero no suficiente— sino en la asimilación. El conocimiento y la tecnología pueden difundirse en el espacio, pero su uso eficiente requiere la aportación interior de conocimientos —capital humano— y de instituciones empresariales y públicas.

En contraste con el modelo neoclásico, el evolucionista considera que la conducta racional no es la búsqueda de decisiones óptimas en un contexto conocido por la experiencia, sino en un contexto incierto y solo parcialmente conocido que cambia continuamente y en el que aparece continuamente la innovación.

En los neoclásicos las instituciones, y en particular el Estado, aparecen para corregir los fallos del mercado. Los evolucionistas consideran un complejo articulado de instituciones, desde el propio Estado a centros de investigación privados, así como las instituciones de regulación, como elementos de asimilación de tecnología. Es decir, la intervención del Estado no deriva de los fallos del mercado, sino de la búsqueda de la máxima rentabilidad social de los recursos cuando las instituciones cooperan.

Tecnología, estructura de la empresa e instituciones (de apoyo y gubernamentales) son los tres pilares que, en cooperación e interrelación, posibilitan el desarrollo.

Se ha dicho que estas teorías no son formales sino apreciativas. Es cierto, pero la teoría evolucionista no rechaza los resultados de las teorías más formalizadas, pero pone énfasis en su limitada aplicabilidad y en el hecho de que el amplio elenco de pruebas empíricas que se han llevado a cabo, así como los juicios de política económica que emiten los organismos internacionales, están muy apoyados en estas teorías apreciativas. Por lo que sus mantenedores consideran a estas teorías más próximas a la investigación empírica y a la actuación de la política económica en la actualidad.

#### 10. El punto de inflexión. Hacia una convergencia teórica

El fracaso de la industrialización hacia dentro, la experiencia positiva del crecimiento orientado a la exportación en algunos países asiáticos y la potencia de la nueva teoría del crecimiento han ocasionado que la macroeconomía se haya enriquecido y los propios manuales universitarios incorporan, cada vez, más bloques de teoría del crecimiento.

Los economistas del desarrollo y los organismos internacionales también se adhieren, cada vez más, a esta corriente produciéndose cierta convergencia teórica.

En la 7.<sup>a</sup> edición de *Growth and Development* A. P. Thirlwall (2003) manifiesta su adhesión a la teoría económica convencional, citando a T. Schultz cuando comentaba el *error* en que se había incurrido al considerar que dicha teoría no era útil para explicar los problemas de subdesarrollo, sustituyéndola, en ocasiones, por *curiosidades intelectuales*, pero afirma que «the intellectual tide has begun to turn». Hirschman (1982) escribe también «The rise and Fall of Development Economics», aunque será criticado por A. Sen (1983). Son algunos testimonios de las notables transformaciones en el pensamiento económico y en la política económica de los países desarrollados. En el ámbito de las políticas económicas esto se tradujo en un papel menos intervencionista de los Estados y un peso mayor de los mercados.

En el ámbito teórico, se produce un mayor interés por el crecimiento a largo plazo y la posible convergencia económica de los países.

Ahora tienen mayor relieve temas como la productividad, la incorporación de tecnología y los incentivos e instituciones para su adaptación, la importancia del capital humano, la apertura externa, las referencias del mercado y los precios del mercado, así como la necesidad de una política macroeconómica estable y un sector público saneado (Bourguignon, F. y Pleskovic, B., 2005; Meier, G. y Stiglitz, J. 2001).

No se va a considerar, en este artículo, la teoría del crecimiento, por ser objeto de otro trabajo en esta misma publicación. Por ello, nuestro objetivo es solo presentar cómo la política económica se ha visto alterada por la irrupción de la teoría del crecimiento, así como por las nuevas experiencias de países asiáticos. Estamos, como lo calificó Little ante «el surgimiento de la formulación neoclásica en el pensamiento sobre el desarrollo» (Little, 1986). Exponentes de esta nueva concepción es el conocido como consenso de Washington y los objetivos del milenio.

#### El consenso de Washington y la convergencia de las ideas

Con el nombre de Washington, que generó algunas suspicacias, John Williamson trató de plasmar lo que definió como un acuerdo de *mínimo común denominador* sobre la política aplicable en América Latina, dada la mala experiencia anterior.

Este consenso es relevante para observar cómo el cuerpo general y mayoritario de la economía vigente se insertaba en la política de desarrollo. Es una vuelta a la ortodoxia, exigiendo más mercado y menos intervención. El centro de gravedad del consenso era la prudencia macroeconómica, la orientación hacia fuera y la liberalización económica (Williamson, J., 1990).

Los diez mandamientos del Consenso de Washington (CW) son:

— Equilibrio presupuestario, sin inflación.

- Reorganización del gasto público.
- Ampliación y revisión de la base impositiva.
- Abolición de tipos de interés privilegiados.
- Reorganización de los tipos de cambio.
- Libertad comercial.
- Entrada de capital extranjero.
- Eliminación de situaciones de privilegio.
- Desregulación de la economía.
- Garantía de los derechos de propiedad.

Estas propuestas fueron objeto de crítica, más sobre la base de que eran propuestas neoliberales, que no incluían temas importantes como equidad, social, redes de seguridad y desarrollo institucional (Stiglitz, 2002). Posteriores revisiones, del propio Williamson, incorporan elementos de este tipo (Marangos, J., 2009).

Lo relevante es que se preconizaban políticas del tipo de las que se llevaban a cabo en países de la OCDE, que antes no se consideraban adecuadas para países más pobres. Por eso, en 2002 Williamson escribía que había que hacer políticas más parecidas, también en estos países, ya que la «era of apartheid was over» (Williamson, 2004-05, página 2).

En sus últimas versiones, el CW insiste más en temas sociales, en aspectos de desigualdad y pobreza, pero sin dejar de insistir en sus puntos centrales. Así, señalan que los éxitos de algunos países asiáticos no se debieron a la política industrial sino a la existencia de un marco económico estable, la orientación a la exportación, la inversión en capital humano y la liberalización de los mercados. Es decir, con o sin apoyo público, el mercado y el comercio internacional suministraban referencias eficaces.

### El consenso de Beijing

La mala experiencia de desarrollo de América Latina, junto con la revisión de las políticas monetarias y fiscales, tras la recesión de 2008-2010 (por el momento) ha llevado a algunos autores a considerar que las recomendaciones liberalizadoras del CW no eran las más adecuadas para promover el desarrollo, sino que

la experiencia asiática permitía poner énfasis en otros puntos. Por oposición al consenso de Washington, proponen el consenso de Beijing, que pretende describir el desarrollo de China sobre la base de cuatro puntos (Ramo, 2004): cambio incremental, innovación y experimentación, capitalismo de Estado, y autoritarismo.

Si los dos primeros puntos son indiscutibles, y en línea con la teoría del crecimiento, los dos últimos son más discutibles para aplicar al resto de países asiáticos.

Suele proponerse a Hong-Kong como modelo de área abierta y liberalizadora, pero en China, Corea y Taiwán el Estado ha tenido un papel más relevante. Parece claro cómo China está pasando hacia una economía con más orientación al mercado. La discusión, por tanto, debe ser si la clave fue el Estado o la tasa de ahorro, la educación, la política macroeconómica, las referencias del mercado internacional y la ética del trabajo.

Sobre si el autoritarismo ayuda al despegue económico, los contrastes econométricos dan resultados ambiguos o insuficientes. Para Helliwell (1994) no existe evidencia de que la forma de gobierno tenga un efecto sistemático en el crecimiento. El efecto directo era negativo, aunque insuficiente, pero venía contrapesado por un efecto indirecto positivo y también insuficiente, vía educación e inversión física.

Doucolagos y Ulubasoglu (2008) encuentran una modesta asociación positiva entre democracia y crecimiento, siendo cero el efecto directo, pero positivo el indirecto de la libertad, el capital humano y la estabilidad política. Por el contrario, otros autores revisan la función, colocando los términos al revés y concluyendo que la democracia es una función positiva del crecimiento económico (Halper, 2010).

### Los objetivos del milenio

Exponente de esta nueva situación es el programa que en el marco de las Naciones Unidas se estableció como objetivos del milenio, tendente a limitar las situaciones de pobreza extrema, con sus acompañantes de desnutrición, enfermedad y bajo nivel educativo, refle-

jando estas nuevas tendencias en la economía del desarrollo a concentrarse menos en la industrialización dirigida y más en objetivos como la pobreza, la salud, la esperanza de vida, la educación y el estudio para lograr estos objetivos (United Nations, 2000).

## 11. Reflexión final

La economía del desarrollo ha recorrido un tortuoso camino, mediante la prueba y el error, ensayando soluciones autóctonas, con resultados más precarios donde el intervencionismo y el olvido del mercado han sido más fuertes.

Los cambios en el paradigma económico en el último cuarto del Siglo XX, la experiencia de desarrollo de algunos países del sudeste asiático y los progresos de la teoría del crecimiento económico han motivado el regreso de la economía y de la política del desarrollo a soluciones más ortodoxas, aun con los matices necesarios para sus peculiaridades y atraso relativo.

Trabajar más y mejor, con gente mejor preparada, en un marco institucional adecuado, con reglas del juego transparentes y sin perder las referencias a un mercado, cada vez más global, parece ser una receta intuitiva para el desarrollo. Aunque no debe ser de aplicación obvia, por las dificultades que encuentran muchos países para ponerla en práctica. Por eso, el resultado dependerá del trabajo duro, de una clase empresarial abierta y arriesgada, de la experiencia, de la calidad de las instituciones.... y de la suerte.

## Referencias bibliográficas

[1] ADAM C. y DERCON, S. (2009): «The Political Economy of Development: An Assessment», *Oxford Review of Economic Policy*, volumen 25, 2, páginas 173-189.  
 [2] BARRO, R. (2001): «Inequality and Growth in a Panel of Counties», *Journal of Economic Growth*, 5 (1), páginas 5-32.  
 [3] BAUMOL, W. J. (1970): *Economics Dynamics*, Nueva York, The Macmillan Co.  
 [4] BHAGWATI, J. (1958): «Immiserizing Growth. A Geometrical Note», *Review of Economic Studies*, 25, junio, páginas 201-205.

[5] BOURGUIGNON, F. y PLESKOVIC, B. (eds.) (2005): *Annual World Bank Conference on Development Economics 2005. Lessons of Experience*, Washington, Oxford U.P.  
 [6] BRUTON, H. (1988): «Import Substitution», en CHENERY, H. y SRINIVASAN, T. N., *Handbook of Development Economics*, Amsterdam, North Holland, páginas 1601-1644.  
 [7] BURGSTALLER, A. y SAAVEDRA, N. (1983): *Capital Movility and Growth in a North-South Model*, Columbia Univ., Discussion papers, número 111.  
 [8] CHANG, R.; KALTANI, L. y LOAYZA, N. (2009): «Openness Can Be Good for Growth: The Role of Policy Complementarities», *Journal of Development Economics*, 90, páginas 33-49.  
 [9] CHENERY, H. y STROUT, A. M. (1966): «Foreign Assistance and Economic Development», *American Economic Review*, 56, septiembre, páginas 679-733.  
 [10] CHENERY, H. y SYRQUIN, M. (1975): *Patterns of Development: 1950-1970*, Oxford, Oxford U.P.  
 [11] CUDDINGTON J. T. y URZÚA C. M. (1989): «Trends and Cycles in the Net Barter Terms of Trade: A new approach», *The Economic Journal*, 99, junio, páginas 426-442.  
 [12] DEMERY, D. y DEMERY, L. (1973): «Cross-Section Evidence for Balanced and Unbalanced Growth», *The Review of Economic and Statistics*, número 55, páginas 459-464.  
 [13] DOUCOULIAGOS, H. y ULUBASOGLU, M. A. (2008): «Democracy and Economic Growth: A Meta-Analysis», *American Journal of Political Science*, 52, 1, enero 21.  
 [14] EMMANUEL, A. (1972): *L'Echange inégal*. Maspéro, París.  
 [15] FINDLEY, R. (1980): «On W. Arthur Lewis Contributions to Economics», *Scandinavian Journal of Economics*, número 82, 1, páginas 62-76.  
 [16] GERSOVITZ et al. (1982): *The Theory and Experience of Economic Development*, Londres, Allen and Unwin.  
 [17] GROSSMAN, G. y HELPMAN, E. (1991): *Innovation and Growth in the Global Economy*, MIT Press, Cambridge, Mass.  
 [18] HALPER, S. (2010): *The Beijing Consensus: How China's Autoritarian Model Will Dominate the Twenty-First Century*, Nueva York, Basic Books.  
 [19] HARBISON, R. W. (1970): «Colombia», en W. A. LEWIS (ed.): *Tropical Development 1880-1913*, Northwestern U.P. Evanston.  
 [20] HELLIWELL, J. F. (1994): «Empirical Linkages between Democracy and Economic Growth», *British Journal of Political Science*, 24, 2 (abril), páginas 225-248.  
 [21] HESTON, A.; SUMMERS, R. y ATEN, B. (2002): *Penn World Tables 6.0*, Center for International Comparisons at the University of Pennsylvania.  
 [22] HIRSCHMAN, A. O. (1958): *The Strategy of Economic Development*, Yale U.P., New Haven.

- [23] HIRSCHMAN, A. O. (1982): *The Rise and Decline of Development Economics*, en KIM, L. y NELSON, R. (2000): *Technology, Learning and Innovation: Experiences of Newly Industrializing Economies*, Cambridge and New York, Cambridge U.P.
- [24] KRAVIS, I. B. y LIPSEY, R. E. (1984): «Prices and Terms of Trade for Developed Country Exports of Manufactured Goods», en B. CSIKOS NAGY, D. y G. HALL (eds.), *The Economics of Relative Prices*, Mac Millan, Londres.
- [25] KINDLEBERGER, C. O. (1956): *Terms of Trade, a European Case Study*, Chapman Hill, Londres.
- [26] KUZNETS, S. (1966): *Modern Economic Growth*, Yale U.P., Cambridge Mass.
- [27] LEWIS, W. A. (1954): «Economic Development with Unlimited Supplies of Labour», *The Manchester School*, 22, mayo, páginas 139-191. Vers. cast. AGARWALA, A. N. y SING, S. P. (1973), Tecnos, Madrid.
- [28] LEWIS, A. W. (1955): *Theory of Economic Growth*, Unwin University Books, Londres.
- [29] LEWIS, W. A. (1988): *Primary Exporting Countries*, en CHENERY, H. y SRINIVASAN, T. N., *Handbook of Development Economics*, Amsterdam, North Holland, páginas 1541-1600.
- [30] LIPSEY, R. E. (1963): *Price and Quantity Trends in the Foreign Trade of U.S.*, Princeton, N. J.
- [31] LITTLE, I. M. D. (1986): *Economic Development*, Basic Books, Nueva York.
- [32] LITTLE, I.; SCITOVSKY, T. y SCOTT, M. (1970): *Industry and Trade in Some Developing Countries*, Londres, Oxford U.P.
- [33] MADDISON, A. (2001): *The World Economy. A Millennial Perspective*, OECD, París.
- [34] MARANGOS, J. (2009): «The Evolution of the Term "Washington Consensus"», *Journal of Economic Surveys*, volumen 23, número 2, páginas 350-384.
- [35] MATSUYAMA, K. (1992): «Agricultural Productivity, Comparative Advantage and Economic Growth», *Journal of Economic Theory*, 52 (2), páginas 317-334.
- [36] MEIER, G. M. y BALDWIN, R. E. (1957): *Economic Development: Theory, History, Policy*, Nueva York.
- [37] MEIER, G. M. y STIGLITZ, J. (2001): *Frontiers of Development Economics: The Future in Perspective*, Washington D.C., Oxford U.P.
- [38] MICHAELY, M. (1985): *Trade, Income Levels and Dependence*, Amsterdam, North-Holland.
- [39] MURPHY, K. M.; SHEIFER, V. y VISHNY, R. (1989): «Income Distribution, Market Size and Industrialization», *The Quarterly Journal of Economics*, agosto.
- [40] NELSON, R. (2008): «Economic Development from the Perspective of Evolutionary Economic Theory», *Oxford Development Studies*, volumen 36, número 1, marzo, páginas 9-21.
- [41] NELSON, R. y WINTER, S. (1982): *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge U.P., Cambridge.
- [42] NELSON, R. y PACK, H. (1999): «The Asian Miracle and Modern Growth Theory», *Economic Journal*, 109, julio, páginas 416-436.
- [43] NICHOLAS, S. (1989): *Historical Perspective on Structural Change and Decline*, en WEBSTER y DUNNINGS (ed.): *Structural Change in The World Economy*, Nueva York, Routledge.
- [44] NORTH, D. C. y THOMAS, R. P. (1973): *The Rise of the Western World. A New Economic History*, Cambridge, Cambridge U.P.
- [45] NURKSE, R. (1953): *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*, Blackwell, Oxford.
- [46] PACK, H. (1988): «Industrialization and Trade», en CHENERY y SRINIVASAN (eds.): *Handbook of Development Economics*, volumen I, North Holland, Amsterdam, páginas 333-374.
- [47] PALMA, J. G. (1987): *Dependency. The New Palgrave*, Londres, MacMillan.
- [48] PERROUX, F. (1955): «Note sur la notion de pôle de croissance», *Economie Appliquée*, 8, series D, enero-junio.
- [49] PERSSON, T. y TABELLINI, G. (1994): «Is Inequality Harmful for Growth? Theory and Evidence», *American Economic Review*, 48, páginas 600-621.
- [50] PREBISCH, R. (1950): *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*, ONU, Nueva York.
- [51] RAMO, J. (2004): *The Beijing Consensus*, Londres, The Foreign Policy Center.
- [52] RANIS, G. y FEI, J. (1961): «A Theory of Development», *American Economic Review*, volumen LI, septiembre, número 4, páginas 532-565.
- [53] RODRÍGUEZ, F. y RODRIK, D. (2001): «Trade Policy and Economic Growth: A Skeptics Guide to the Cross-national Evidence», en BERNANKE, B. (ed.): *Macroeconomics Annual 2000*, MIT Press, Cambridge, páginas 261-325.
- [54] ROSENSTEIN-RODAN, P. (1943): «Problems of Industrialization in Eastern and Southeastern Europe», *Economic Journal*, volumen 53, páginas 202-12.
- [55] SALA-I-MARTIN, X. (2006): «The World Distribution of Income: The Falling Poverty and... Convergence Period», *Quarterly Journal of Economics*, volumen cxxi, mayo, páginas 351-397.
- [56] SAPSFORD, D. (1985): «The Statistical Debate on the Net Barter Terms of Trade Between Primary Commodities and Manufactures: a Comment and Some Additional Evidence», *Economic Journal*, 95 (379), páginas 781-788.
- [57] SARTE, P. (2001): «Rent-Seeking, Bureaucracies and Oversight in a Simple Growth Model», *Journal of Economic Dynamics and Control*, 25, páginas 1345-1365.
- [58] SCHULTZ, T. W. (1980): «The Economics of Being Poor», *Journal of Political Economy*, agosto.

[59] SCITOVSKY, T. (1954): «Two Concepts of External Economies», *Journal of Political Economy*, abril, número 62, páginas 143-151.

[60] SHASHUA, L. y GOLDSCHMIDT, Y. (1972): «The Merits of Balanced Growth Reconsidered», *The Review of Economics and Statistics*, volumen LIV, 3, páginas 337-339.

[61] STERN, N. (1989): «The Economics of Development. A Survey», *The Economic Journal*, 99, septiembre, páginas 597-685.

[62] SEN, A. K. (1966): «Peasants and Dualism with or without Surplus Labour», *Journal of Political Economy*, número 74, octubre, páginas 425-450.

[63] SEN, A. K. (1981): «Public Action and The Quality of Life in Developing Countries», *Bulletin of The Oxford University Institute of Economics and Statistics*, 43, número 4, páginas 287-319.

[64] SEN, A. K. (1983): «Development: Which Way Now?», *Economic Journal*, volumen 93, páginas 745-762.

[65] SINGER, H. W. (1950): «The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries», *American Economic Review*, 40, mayo, páginas 473-485.

[66] SPINESI, L. (2009): «Rent-Seeking, Bureaucracies, Inequality and Growth», *Journal of Development Economics*, 90, páginas 244-257.

[67] SPRAOS, J. (1980): «The Statistical Debate on the Net Barter Terms of Trade between Primary Commodities and Ma-

nufactures», *The Economic Journal*, 90, marzo, páginas 107-128.

[68] STIGLITZ, J. (2002): *Globalization and its Discontents*, Nueva York, WW Norton.

[69] SWAMY, D. S. (1967): «Statistical Evidence of Balanced and Unbalanced Growth», *The Review of Economic and Statistics*, número 49, agosto, páginas 288-303.

[70] TAFT, M. C. y ADELMAN, I. (1988): *Comparative Patterns of Economic Development 1840-1914*, Baltimore y Londres, The John Hopkins U.P.

[71] THIRLWALL, A. P. (2003): *Growth and Development*, 7.ª ed., Nueva York, Palgrave.

[72] UNITED NATIONS (2000): *The UN Developments Goals*, [www.un.org/millenniumgoals](http://www.un.org/millenniumgoals).

[73] WILLIANSO, J. (1990): *Latin American Adjustment: How much has Happened?*, Institute for International Economics, Washington D.C.

[74] WILLIANSO, J. (2004-05): «The Strange History of Washington Consensus», *Journal of Post Keynesian Economics*, 27, 2, páginas 195-206.

[75] YOTOPOULOS, P. A. y LAN, L. J. (1970): «The Test for Balanced and Unbalanced Growth The Review of Economic and Statistics, LII, N.º 4, nov.», *Quarterly Journal of Economics*, 69, páginas 99-118.

[76] YUNG CHUL PARK (1989): «The Little Dragons and Structural Change in Pacific Asia», *The World Economy*, 12, 2 junio, páginas 125-162.