



La evolución de la Economía Política del Desarrollo a través de sus escuelas de pensamiento dominantes

The Evolution of the Political Economy of Development Through Its Dominant Schools of Thought

Samy Yandamy Morales Guillén*

18

Palabras clave

Economía Política del Desarrollo

escuelas dominantes

Economía Clásica del Desarrollo

Economía Neoclásica

Nueva Economía Institucional

Keywords

Political Economy of Development

dominant schools

Classical Development Economics

Neoclassical Economics

New Institutional Economics

Jel: *O10, O43, P16.*

* Facultad de Economía, UNAM
samymg@economia.unam.mx

Resumen

Este artículo examina la evolución de la Economía Política del Desarrollo a través de sus escuelas de pensamiento rivales, preguntándonos si éstas han tenido la misma influencia o algunas se han tornado dominantes, nuestra respuesta es que en el campo han existido tres escuelas predominantes: la Economía Clásica del Desarrollo, la Economía Neoclásica y la Nueva Economía Institucional, cada escuela dominó en distintos periodos y aportó enfoques divergentes para abordar el desarrollo. Adicionalmente incorporamos también a la Teoría de los Órdenes de Acceso, como evolución del neoinstitucionalismo. El artículo concluye que el futuro de la Economía Política del Desarrollo se orienta hacia modelos que integran de manera más explícita el análisis del poder y las instituciones, enfatizando que el desarrollo sigue siendo una cuestión central y no resuelta en las ciencias sociales.

Abstract

This article examines the evolution of the Political Economy of Development through its rival schools of thought, questioning whether these schools have had equal influence or if some have become dominant. We posit that three schools have predominated in the field: Classical Development Economics, Neo-classical Economics and New Institutional Economics, each of which dominated in different periods and provided divergent approaches to addressing development. Additionally, we incorporate the Theory of Access Orders as an evolution of neo-institutionalism. The article concludes that the future of the Political Economy of Development is likely to move toward models that more explicitly integrate the analysis of power and institutions, underscoring that development remains a central and unresolved issue in the social sciences.

El desarrollo ha sido considerado una suerte de “santo grial” de las ciencias sociales. No pocos economistas y demás investigadores han debatido intensamente sobre su significado, factores que lo influyen y determinantes profundos que lo impulsan. Esta búsqueda colectiva sin duda ha enriquecido las pesquisas.

El desarrollo, por su inherente complejidad, requiere un enfoque multidimensional y multidisciplinario. Si bien es imprescindible una perspectiva económica, qué duda cabe, no se puede obviar la importancia de los aspectos políticos y sociales. Debido a esta naturaleza multifacética, resulta acaso más apropiado hablar de Economía Política del Desarrollo, en lugar de Economía del Desarrollo.

La Economía Política del Desarrollo es el campo de estudio enfocado en la interacción de la esfera política y económica en la configuración del desarrollo a lo largo del tiempo. En este artículo, entendemos al desarrollo como la mejora material de las condiciones de vida de la mayoría de la población de un país, acompañada de una expansión de las libertades políticas y civiles, es decir, como un fenómeno eminentemente de Economía Política.

Contrario a lo que comúnmente se piensa, la Economía Política del Desarrollo ha estado presente en la ciencia económica desde sus orígenes. En este artículo sostenemos, siguiendo a Payne y Phillips (2012), que las reflexiones en torno al desarrollo nacen con la misma Economía Política Clásica, aunque adquieren mayor notoriedad a partir de la segunda mitad del siglo XX. Durante los años de la posguerra, en el contexto de la guerra fría, la Economía Política del Desarrollo estuvo marcada a fuego por el enfrentamiento entre la Economía Clásica del Desarrollo, la Teoría Noemarxista de la Dependencia y la Economía Neoclásica.

Con el declive de las dos primeras y el auge de la última, ya en el marco del “milagro asiático”, el debate se reconfiguró entre neoclásicos y neoestadistas.

A finales del siglo XX, la Nueva Economía Institucional ganó un lugar preponderante (Evans, 2008 y Chang, 2011), posteriormente la Teoría de los Órdenes de Acceso enarbolada por North, Wallis y Weingast (2009), retomando las aportaciones neoinstitucionalistas, reintroduce el concepto de “orden social” al campo.

Una característica fundamental de la evolución de la Economía Política del Desarrollo ha sido el avance mediante escuelas de pensamiento rivales competitivas (Hidalgo-Capitan, 2010); sin embargo, pareciera que éstas han tenido un impacto heterogéneo. A partir de esta observación, surge la pregunta central de este artículo: ¿ha evolucionado la Economía Política del Desarrollo a través de escuelas con influencia similar o algunas han sido preponderantes? Sí, como sostenemos, algunas han sido más influyentes que otras, ¿cuáles han sido las escuelas dominantes?

La hipótesis que planteamos es que la evolución de la Economía Política del Desarrollo se explica a través de la competencia entre escuelas rivales con niveles de influencia distintos, al grado que algunas han logrado una posición dominante, como la Economía Clásica del Desarrollo, la Economía Neoclásica y la Nueva Economía Institucional. En este artículo le dedicaremos una sección a cada una de estas escuelas. Adicionalmente, incluye dos apartados preliminares, uno sobre la tipología de las escuelas que proponeros y otro sobre los orígenes de la Economía Política del Desarrollo. Finalmente, dedicamos una sección a la Teoría de los Órdenes de Acceso, seguida de las conclusiones.

Tipología de algunas escuelas de la Economía Política del Desarrollo

Albert Hirschman (1980) propuso una simple pero poderosa clasificación de las escuelas del desarrollo, que aplicó a las teorías con las que deseaba discutir. Mientras simpatiza con la Economía del Desarrollo, polemiza con la Economía Ortodoxa y las Teorías Neomarxistas Dependentistas. Su clasificación se basa en dos criterios transversales: por un lado, la tesis de la monoeconomía, según la cual, un sólo corpus teórico puede explicar el desempeño económico tanto de países desarrollados como no desarrollados; y por otro lado, la tesis del beneficio mutuo, la cual sostiene que todos los países participantes de las relaciones económicas internacionales se benefician. Dependiendo si se acepta o se rechaza una u otra, se construye una tipología de las escuelas del desarrollo.

En un trabajo anterior (ver Morales, 2023), retomamos y modificamos la clasificación descrita arriba. Ahora presentamos una nueva propuesta, en la que sustituimos la tesis del beneficio mutuo por la del Estado promotor, según la cual una condición fundamental para superar el atraso económico moderno es el rol clave del Estado en la promoción e impulso del desarrollo. Adicionalmente, aplicamos la clasificación mencionada a las escuelas dominantes de la Economía Política del Desarrollo: La Economía Clásica del Desarrollo, la Economía Neoclásica y la Nueva Economía Institucional, a lo anterior le sumamos la Teoría de los Órdenes de Acceso, como derivación y acaso transformación de la Economía Neoinstitucional¹. Ver cuadro 1.

¹ En el presente artículo nombramos a la Economía del Desarrollo, surgida durante la posguerra, como Economía Clásica del Desarrollo, siguiendo a Jaime Ros (2004). Así mismo, retomando la

Cuadro 1. Tipos de escuelas de la Economía Política del Desarrollo

		Tesis Monoeconomía	
Tesis Estado Promotor	Se acepta	¿Nueva Economía Institucional?	Se rechaza Economía Clásica del Desarrollo Teoría de los Órdenes de Acceso (Abierto)
	Se rechaza	Economía Neoclásica	Teoría de los Órdenes de Acceso (Limitado)

Fuente: elaboración propia.

Antes de continuar, es necesario mencionar que las escuelas señaladas no suelen tener respuestas unidimensionales a las tesis mencionadas, por lo que no encajan cabalmente en alguna de las casillas, pero la tipología propuesta permite organizar de manera sistemática y clara las escuelas que nos interesa analizar y comparar. Las características básicas de cada una, siguiendo la clasificación propuesta, son las siguientes:

1. La Economía Clásica del Desarrollo rechaza la tesis de la monoeconomía, pues considera que los países atrasados cuentan con características diferenciadoras en relación con los desarrollados, entre otras cosas por la condición dual sugerida por Lewis (1960). Por otra parte, se acepta la tesis del Estado promotor, con base en la idea del “gran empuje” de Rosenstein-Rodan (1943), pues ésta implica un fuer-

propuesta de Gray (2015) nombramos al marco analítico propuesto por Douglas North y coautores (2009) como Teoría de los Órdenes de Acceso.

te impulso del Estado a la promoción del desarrollo.

2. La Economía Neoclásica acepta la tesis de la monoeconomía, pues sostiene que sus herramientas analíticas y conclusiones aplican indistintamente a los países desarrollados y atrasados. Al mismo tiempo, rechaza categóricamente la tesis del Estado promotor, pues considera que la intervención del Estado lleva a resultados indeseables, basándose en las críticas al “dogma dirigista” de Lal (2002) y de las implicaciones políticas de la planificación señaladas por Bauer (1985).
3. La Nueva Economía Institucional parece aceptar la tesis de la monoeconomía, pues como ha señalado Ha-Joon Chang (2011), se sugiere de manera implícita que existe un set “universal” de instituciones conductivas al desarrollo. Mientras que, se acepta la tesis del Estado promotor, dado el papel crucial que otorga a la capacidad estatal para formular y hacer cumplir el marco institucional.
4. Finalmente, la Teoría de los Órdenes de Acceso rechaza la idea de la monoeconomía, pues argumenta que las organizaciones e instituciones, tienen desempeños distintos dependiendo del orden social en el que se encuentran. Adicionalmente, tiene una posición ambigua respecto a la tesis del Estado promotor, apelando a un marco teórico y conceptual bifurcado que enfatiza las diferencias entre el Orden de Acceso Limitado y el Orden de Acceso Abierto.

El nacimiento de la Economía Política del Desarrollo

Robert Bates (2001) ha argumentado que las sociedades hoy en día ricas, urbanas e industriales, en algún momento fueron pobres, ru-

rales y agrícolas; este proceso de “gran transformación” llevó a un puñado de países a lo que hoy podemos denominar “desarrollo”. Los enormes cambios políticos, económicos y sociales, que de manera amplia podemos encuadrar del siglo XVII al XIX, llevó a la creación de un nuevo orden social que atrajo la atención de una serie de pensadores que lo trataron de explicar, en ese contexto nace lo que hoy conocemos como Economía Política Clásica. Payne y Phillips (2012) han esgrimido que las ideas y conjeturas nacidas para explicar dichos cambios, son en realidad las primeras teorías del desarrollo, pues estaban pensadas para dar cuenta explicativa del movimiento inicial de los primeros desarrollados; por consiguiente, hay que entender a la Economía Política Clásica como una teoría del desarrollo.

Ahora bien, la Economía Política Clásica es sumamente vasta y compleja, su análisis supera por mucho los objetivos del presente artículo. Por lo tanto, en este apartado nos centraremos en la obra de Adam Smith. Es significativo que el título de la obra magna del escocés sea justamente “Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones”; como ha señalado Irma Adelman (1978), el problema central que aborda Smith está resumido en el título de su propio libro, aunque gran parte del interés de la historia del pensamiento económico se ha enfocado en su teoría de la distribución y el valor, es cierto que una de sus preocupaciones centrales era el problema del crecimiento y desarrollo.

Nos concentramos en algunos elementos de la obra de Smith (2006) relacionadas con la Economía Política del Desarrollo. En primer lugar, abordaremos los elementos claves del aumento de la “riqueza natural”. Según Meier (2005) Smith señala tres grandes fuentes del crecimiento, a) el aumento del stock de capital, b) la división del trabajo y c) el comercio

internacional. Analizemos brevemente cada una de ellas.

En el libro segundo de la “Riqueza de las naciones” (2006), Smith analiza la acumulación de capital y lo señala como un electro central de la dinámica del crecimiento, pues a mayor acumulación, más fuerza de trabajo se ocupa, mejor equipamiento y, sobre todo, más extensa la división del trabajo, aumentando la producción:

Cuando comparamos el estado de una nación en dos periodos distintos, y hallamos que el producto anual de su tierra y su trabajo es, sin género de dudas, mayor en el segundo que en el primero de esos dos periodos; cuando observamos que sus tierras están mejor cultivadas, que sus manufacturas son más numerosas y frericientes y su comercio más extenso, podemos asegurar que su capital ha crecido en aquel intervalo. (Smit, 2006: 311).

La otra fuente de crecimiento es el trabajo mismo, cuyas “facultades productivas” están determinadas por la división de este en un contexto de mercado, es archiconocido su ejemplo de la fabricación de alfileres por diez trabajadores concentrados en una fase especial del proceso de manufactura, en la medida que se desarrolla una división social y técnica del trabajo, los países son más ricos.

Adicionalmente, es el mercado quien ponen en marcha los incentivos para la división del trabajo, a través de la búsqueda del beneficio individual, que a su vez y casi sin querer, lleva a los individuos al beneficio colectivo (recuérdese la metáfora de la “mano invisible”), creando un orden espontáneo. Es también el mercado, concretamente su tamaño, quien impone los límites a la división del trabajo: “Así como la facultad de cambiar motiva la división del trabajo, la amplitud de esta división se halla limitada por la extensión de aquella

facultad o, dicho en otras palabras, por la extensión del mercado”. (Smith, 2006: 20)

Finalmente, el comercio intencional es otra fuente del crecimiento económico. Adam Smith se concentra en este punto en el libro cuarto de la “Riqueza de las naciones” (2006), concretamente en el capítulo II, su análisis del comercio internacional se deriva de sus observaciones de la división del trabajo, señalando que, así como un buen padre de familia no elaborará en casa aquello que puede comprar a otros más barato, tampoco los países deberían realizar aquellas mercancías que puede adquirir del extranjero a menor precio, apelando a la idea de la ventaja absoluta. Independientemente si las ventajas “naturales o adquiridas” son grandes o pequeñas, una vez establecidas, es conveniente para las naciones apearse a ellas.

Como Meier (2005) ha apuntado, en Smith existe una teoría de la productividad del comercio internacional, si la productividad se basa en la división del trabajo y éste a su vez en la extensión del mercado, el comercio internacional potencialmente puede ayudar a los países, independientemente de su tamaño, en su dinámica de crecimiento; de esta forma, el autor de la “Teoría de los sentimientos morales” vincula el desarrollo con el comercio, pues éste deviene un motor del crecimiento a través de las economías de escala.

En segundo lugar, otro tema central en la Economía Política del Desarrollo en la obra de Smith es la relación entre instituciones y desarrollo (Ros, 2022), como se observa claramente en el siguiente párrafo:

El comercio y las manufacturas no pueden florecer por largo tiempo en un Estado que no disponga de una ordenada administración de justicia; donde el pueblo no se sienta seguro en la posesión de su propiedad; en que no se sostenga y proteja, por obra de la ley, la buena fe de los contratos, y que no se dé por sentado que la autoridad del Gobierno se empeñará en

hacer cumplir el pago de las deudas por quienes se encuentran en condiciones de pagar. En una palabra, el comercio y las manufacturas rara vez podrán florecer en un Estado en el que no exista cierto grado de confianza en la justicia del Gobierno. (Smith, 2006: 808).

Es importante señalar que la cita sugiere una fuerte interconexión entre política y economía, donde dicha interrelación, influye directamente en el desempeño del comercio y manufactura, que en el contexto de Smith, constituye gran parte de la economía. Ahora bien, respecto a las instituciones, para decirlo en terminología moderna, es clara la importancia que Smith les otorga para el buen desempeño económico. Esto se evidencia en el énfasis en la administración de la justicia, la seguridad en la propiedad y el cumplimiento de los contratos. Sin estos elementos, el desarrollo económico no puede alcanzar su potencial, pues la incertidumbre y la falta de protección lo socavan.

Leonel Robbins (1968) ha señalado que el “sistema de libertad natural” propuesto por Smith no es compatible con el estado natural hobbsiano; sino, con un Estado y código legal fuertes que permitan sostener un complejo sistema de leyes relacionadas con la propiedad y los contratos. En este marco, la búsqueda del interés propio dentro de un contexto de mercado permite la división del trabajo, con ello aumentos en la productividad y el progreso mismo.

En tercer lugar, otro elemento es el rol que Smith le otorga al Estado. En términos generales, para el escoses las funciones y deberes estatales deben ser limitadas por la preeminencia de las libertades del individuo frente al poder del Soberano; es decir, deben de estar subordinadas a los derechos e intereses de los individuos (Bobbio, 2008). En términos concretos se le asignan al Estado básicamente las funciones de defensa y proveeduría de orden y bienes públicos:

Según el sistema de libertad natural, el Soberano únicamente tiene tres deberes que cumplir...el primero, defender a la sociedad contra la violencia e invasión de otras sociedades independientes; el segundo, proteger en lo posible a cada uno de los miembros de la sociedad de la violencia y de la opresión de que pudiera ser víctima por parte de otros individuos de esa misma sociedad, estableciendo una recta administración de justicia; y el tercero, la de erigir y mantener ciertas obras y establecimientos públicos cuya erección y sostenimiento no puedan interesar a un individuo o a un pequeño número de ellos...aun cuando sean frecuentemente muy remunerados para el gran cuerpo social. (Smith, 2006: 612 y 613).

Las dos primeras funciones destacan la capacidad del Estado para gestionar la violencia, ya sea que se presente en forma de invasión o agresión interna entre conciudadanos. La relación entre violencia y desarrollo ha sido un tema de estudio reciente, como veremos más adelante, pero resulta notable que ya fuera abordado por el propio Adam Smith. Weingast (2017) examinó el libro III de la “Riqueza de las naciones” (2006) para centrarse en el análisis que realiza de la evolución de Europa Occidental, desde la caída de Roma hasta su época, para explicar cómo la violencia condiciona el desarrollo.

El tercer deber refleja la importancia de la capacidad del Estado para proveer obras y servicios públicos, a pesar de la preferencia de Smith por un gobierno limitado. De este modo, reconoce el papel del Estado en aquellas áreas donde el mercado no puede ofrecer bienes públicos de manera eficiente.

La Economía Clásica del Desarrollo

El fin de la II Guerra Mundial marcó el inicio de un potente proceso de crecimiento económico que se prolongó hasta la recesión de 1973-1975, estas casi tres décadas que a posteriori serían conocidas en el mudo anglosajón como “los años de oro del capitalismo” (Marglin y Schor, 1990) o como “los treinta gloriosos” para los franceses (Fourastié, 1979), fue acompañado por el triunfo intelectual del keynesianismo, el mundo bipolar de la “guerra fría” y por los procesos de descolonización de África y Asia, que llevaron al surgimiento de nuevas naciones.

En ese complejo contexto nacen y se desarrollan diversas teorías que tratan de explicar los procesos de desarrollo, llamadas por Payne y Phillips (2012) las Teorías de la Edad de Oro, entre otras la Teoría de Dependencia, la Economía Estructuralista y la Economía Clásica del Desarrollo, ésta última es probable que fuera la escuela dominante de la posguerra (Hidalgo-Capitán, 2010), particularmente en los años cincuenta del siglo pasado (Hirschman, 1980).

Para Rivera (2009) la aportación central de la Economía Clásica del Desarrollo fue delinear una teoría específica de la acumulación de capital, como principal motor de la transformación de la estructura económica. Lewis (1960) analizó el país típicamente atrasado e identificó dos sectores: uno tradicional (agrícola) y otro moderno (industrial), el primero presenta bajos salarios y un exceso de mano de obra no cualificado cuya contribución al producto marginal es casi nula, mientras el segun-

do es de productividad y salarios más altos; por lo tanto, la clave del crecimiento se encuentra en la capacidad del sector moderno en absorber el exceso de mano de obra del tradicional. Para llevar a cabo lo anterior, es imprescindible un aumento considerable de la acumulación de capital que ponga en marcha el proceso de industrialización; en muchos casos la estrategia que se implementó para tal efecto fue la sustitución de importaciones.

La Economía Clásica del Desarrollo sostenía que las naciones atrasadas se encontraban en un círculo de bajo nivel, ya sea explicado como un círculo vicioso de pobreza (Nurkse, 1960) o como proceso de causalidad circular acumulativa (Myrdal, 1957). Según esta perspectiva, era posible romper dicho círculo mediante acciones coordinadas y dirigidas, lo que dio lugar a diversas propuestas para describir este fenómeno. Un caso destacado fue la propuesta de Rostow (1960), quien argumentaba que los países pasan por cinco etapas en su proceso de crecimiento y desarrollo, siendo la tercera fase el “despegue”, que implica un rápido crecimiento y cambio estructural. En el mismo tenor, Rosenstein-Rodan (1943) proponía un paquete de inversiones masivas y simultáneas en varias industrias, generando un “gran impulso” (*big push*) que llevaría a un crecimiento sostenido:

Hay un nivel mínimo de recursos que deben dedicarse...a un programa de desarrollo si se quiere que este tenga alguna posibilidad de éxito. El lanzar a un país al crecimiento autosostenido es un poco como tratar de hacer que un avión despegue del suelo. Hay una velocidad crítica de tierra que debe superarse antes de que la nave pueda ponerse en vuelo. El avanzar poco a poco no se agregará en sus efectos a la suma total de los pocos separados. Un quantum mínimo de inversión es una condición necesaria-aunque no suficiente-para tener éxito (Rosenstein-Rodan, 1986: 212).

La propuesta de Rosenstein-Rodan implica la noción de complementariedad de las inversiones, conduciendo a una especie de “crecimiento equilibrado”. Sin embargo, esta idea fue criticada por Hirschman en su libro “La estrategia del desarrollo económico”, pues sostenía que “si un país pudiera aplicar la teoría del crecimiento equilibrado no estaría subdesarrollado” (1981: 61); en contraste con lo anterior, propone el “crecimiento desequilibrado”, sugiriendo que los recursos y habilidades empresariales, escasos en los países atrasados, deben dirigirse a los sectores con mayor potencial, para generar efectos de encadenamiento hacia atrás (aumento de la demanda de insumos) y hacia adelante (aumento de la oferta de productos que otros sectores pueden utilizar como insumos), generando un crecimiento más dinámico.

La teoría del “gran impulso” fue utilizada frecuentemente para justificar la intervención y planificación estatal, debido a que su implementación requería inversión pública a gran escala y gestionar los problemas de coordinación. Se esperaba que, como resultado se fortaleciera el proceso de industrialización y se absorbiera el excedente de mano de obra. El contexto histórico también favoreció la consolidación de ideas intervencionistas: por un lado, el triunfo del keynesianismo proporcionó argumentos a favor de una política fiscal expansionista para combatir el desempleo, que rápidamente se ampliaron para apoyar la industrialización. Por otro lado, experiencias previas contribuyeron a arraigar la participación gubernamental: la política del “New Deal” para combatir la gran depresión, el plan Marshall y MacArthur para la reconstrucción de Europa Occidental y Japón respectivamente y la experiencia soviética de industrialización planificada.

Adicionalmente, otro aspecto interesante de la teoría del “gran impulso” es que encaja particularmente bien con la tesis del beneficio mutuo. Según esta idea, la inversión extranjera directa y la ayuda financiera proveniente de los países desarrollados contribuirían a la ingente necesidad de inversión y acumulación de capital de los atrasados; como Hirschman lo señaló, la Economía Clásica del Desarrollo estaba estrechamente conectada “con la proposición de que los países industriales del centro podrían hacer una contribución importante, aún esencial, al esfuerzo de desarrollo de la periferia mediante el incremento del comercio, transferencias financieras y la asistencia técnica” (1980: 1066).

La Economía Clásica del Desarrollo sin duda representó un avance fundamental en el entendimiento del problema de los países atrasados, aunque no estuvo exenta de críticas desde diversas perspectivas, algunas incluso contrapuestas entre sí pero convergentes en su ataque, como fue el caso de las críticas de la Economía Neoclásica y las Teorías Neomarxistas Dependentistas en la década de 1960. Sin embargo, más allá de estos señalamientos, la verdadera herida fue concebir la economía política del proceso de desarrollo como una tarea meramente técnica, asumiendo implícitamente que, conforme mejoran las condiciones económicas las otras áreas de la esfera social permanecen al menos igual, a la postre esto condujo a serias limitaciones para explicar las tensiones sociopolíticas que acompañan al desarrollo (Hirschman, 1980).

Asimismo, se suponía que el crecimiento e industrialización vendrían acompañados de una mejora sustantiva en los ámbitos político y social, como lo señaló Hirschman: “se esperaba que la industrialización cambiase el orden social y ¡todo lo que hizo fue, tan sólo, ofrecer manufacturas!” (1996: 524). En algunos casos,

como en América Latina, los conflictos surgidos del proceso del desarrollo trajeron consigo pérdida de la estabilidad macroeconómica y hasta de las libertades políticas y civiles. Ante esta realidad, la Economía Clásica del Desarrollo tuvo serios problemas para hacer frente a las críticas de neoclásicos y dependentistas, tanto así, que para la década de 1970 entraría en una crisis profunda (Hidalgo-Capitán, 2011). En consecuencia, como veremos, la Economía Neoclásica tomaría el relevo como escuela dominante en la Economía Política del Desarrollo.

La escuela Neoclásica y el consenso de Washington

La primera crisis del petróleo en 1973 marcó el fin del largo ciclo de crecimiento de los “años de oro” e inauguró una era de inestabilidad económica. La década de 1970 estuvo caracterizada por la estanflación y la crisis económica internacional. Una de las consecuencias de esta situación fue la crisis del pensamiento keynesiano, en parte por su asociación a la curva de Phillips, que proponía un trade off entre desempleo e inflación, justo fenómenos que se presentaron simultáneamente con la estanflación. En ese contexto, el ataque al keynesianismo se extendió al campo de la Economía Política del Desarrollo en forma de crítica a la Economía Clásica del Desarrollo.

Aunado a lo anterior, en algunos países claves, comenzaron a establecerse gobiernos neoliberales, como la administración de Ronald Reagan en Estados Unidos en 1981 y la de Margaret Thatcher en Gran Bretaña en 1979. Estos gobiernos promovieron el ascenso de economistas de corte neoclásico en puestos de importancia en organismos internacionales, ejemplo de esto fue el cambio de Hollis Chenery por Anne Krueger como economista jefe del Banco Mundial.

Además, la segunda mitad del siglo pasado fue testigo de uno de los eventos más influyentes en la teoría y práctica de la Economía Política del Desarrollo: el crecimiento espectacular del este asiático, primero por el impresionante dinamismo de la economía japonesa, después por el crecimiento acelerado de Corea del Sur, Taiwán y Hong Kong, conocidos popularmente como los “tigres asiáticos” (en esta categoría suele incluirse a Singapur aunque no es parte de mencionada región), y recientemente por el caso chino. Ahora bien, probablemente, fue la Economía Neoclásica la primera en adquirir plena conciencia del “milagro asiático” (Rivera, 2009) y desde esa posición enarbó una dura crítica a la Economía Clásica del Desarrollo.

En ese contexto, surgió una nueva generación de científicos sociales abocados al desarrollo, encabezados por Anne Krueger, Deepak Lal, Peter T. Bauer, Ian Little, Bela Ballasa, entre otros; esta segunda generación fue profundamente crítica a las teorías de la “edad de oro” (Meier, 2002). Como expresó Lal: “la desaparición de la economía (clásica) del desarrollo probablemente será beneficiosa tanto para la salud de la Economía como para las economías de los países en desarrollo” (2002: 180).

Si bien la segunda generación no compartía una visión monolítica, si contaba con una serie de convicciones comunes, al menos compartían tres posiciones fundamentales: una firme defensa de la monoeconomía, aceptación de la tesis del beneficio mutuo y un rechazo igualmente firme al rol de Estado como agente promotor del desarrollo.

En cuanto a la primera, sostuvieron una defensa de la aplicabilidad universal del razonamiento de la escuela neoclásica, como señalan Payne y Phillips (2012), esta generación:

...lamentó el modo en que la economía (clásica) del desarrollo había construido su empresa intelectual sobre una aceptada y muy errónea distinción entre países “desarrollados” y países “en desarrollo” y defendían en cambio un regreso a una forma de “monoeconomía” basados en los principios “universales” de la racionalidad que constituían el núcleo de la teoría económica neoclásica (Payne y Phillips, 2012:114)

Adicionalmente, si bien compartía la aceptación de la tesis del beneficio mutuo con la Economía Clásica del Desarrollo, lo hizo desde una perspectiva radicalmente distinta, apeándose a los principios de las ventajas comparativas dinámicas (Meier, 2005). A diferencia de las teorías de las ventajas comparativas estáticas, basadas en la especialización y patrón de comercio determinados por la dotación relativa de factores productivos, las ventajas dinámicas evolucionan a través de la innovación y acumulación de conocimiento. Esto llevó a proponer una reforma en la política comercial de los países atrasados, abogando por el abandono del proteccionismo y la industrialización por sustitución de importaciones, para abrazar la apertura comercial y la promoción de las exportaciones.

Agregado a lo anterior, se argumentó que las naciones que apostaron por la reforma de la política comercial sugerida tuvieron mejores resultados. Diversos estudios, como los de Little *et al.* (1970) y del Banco Mundial (1987) realizaron análisis comparativos del desempeño de los países orientados “hacia adentro” y “hacia afuera”, concluyendo que los segundos, basados en una estrategia a fin al libre comercio, tuvieron un mejor desempeño que los primeros.

Así mismo, se consideró a la política comercial proteccionista, que acompañaba a la sustitución de importaciones, como ineficiente y generadora de repercusiones indeseables. Anne Krueger en su influyente artículo “The political economy of the rent-seeking society” (1974), analizó los efectos de las licencias bajo un sistema de cuotas de importación, argumentó que tales restricciones generan cuantiosas rentas para quienes poseen los permisos para importar, teniendo un impacto negativo en el bienestar de la sociedad, no solo por la pérdida asociada a las cuotas, sino también, por los múltiples recursos legales e ilegales que los agentes emplean para tratar de conseguir tales rentas. Los efectos perjudiciales desaparecen bajo un sistema de libre comercio, si a eso le sumamos su presunto mejor desempeño, no debería sorprendernos el nuevo consenso formado en torno a la liberalización comercial que se formó, como veremos más adelante.

Finalmente, otra de las convicciones comunes era el rechazo frontal a la tesis del Estado promotor. Se argumentaba que la intervención estatal en el sistema económico, particularmente la planificación, conllevaba consecuencias funestas en lo político y económico. Lal (2002) tildó de “dogma dirigista” a las ideas que sostenían la necesidad de una intervención directa y extensa del Estado en los países no desarrollados, pues argumentaba que en el fondo se pretendía sustituir, más que complementar, el sistema de precios y mercado. Por su parte, P. T. Bauer criticó las consecuencias políticas de lo que denominó la planificación global:

La planificación global no aumenta los recursos. Sólo concentra el poder. Y por la concentración de poder, dicha política aumenta y crea poder, porque en un sistema descentralizado de toma de decisiones normalmente no existen posiciones de poder tales como las creadas por la planificación global. Centralización y, de ahí, creación de poder es, por tanto, una consecuencia necesaria de la planificación global. (Bauer, 1985: 83)

Y luego agrega:

La planificación global...refuerza la tradición autoritaria de muchas sociedades subdesarrolladas que impide el desarrollo de facultades y motivaciones acordes con el adelanto material...significa estrictos controles económicos. Tales controles restringen los movimientos de recursos en aquellas direcciones en donde serían más productivas. Impide la creación de nuevas empresas y la expansión de los productores eficientes. (Bauer, 1985: 101-102)

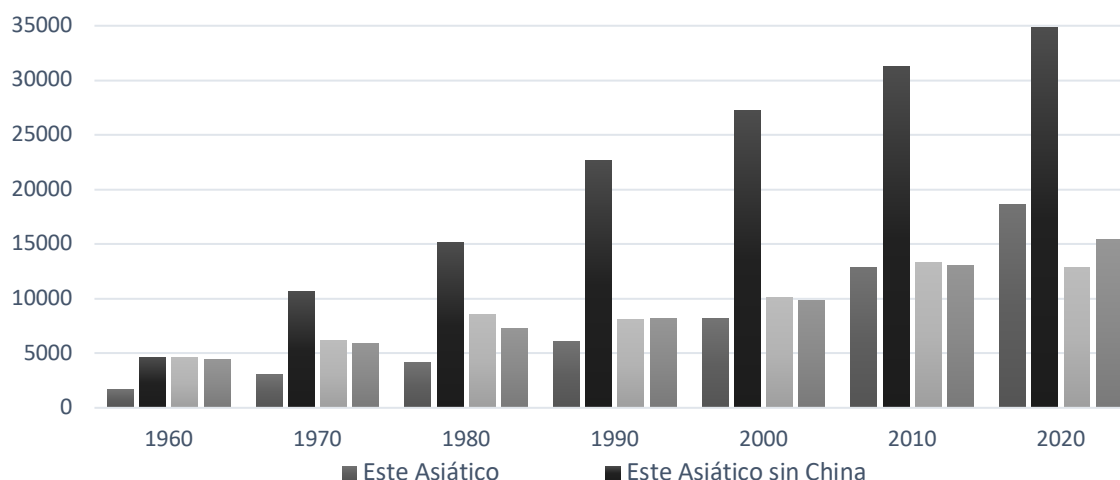
Esta nueva generación de estudiosos del desarrollo fue profundamente exitosa en redefinir tanto la teoría como la estrategia del desarrollo, ejerciendo un enorme impacto en la academia y en los organismos financieros internacionales, particularmente el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (Wade, 1990). Esto, probablemente, convirtió a la Economía Neoclásica en la escuela dominante de la Economía Política del Desarrollo.

La influencia de la escuela Neoclásica en la agenda de políticas orientadas a redefinir la estrategia del desarrollo alcanzó su culmen con la formulación del llamado “Consenso de Washington”; consistente en una lista de diez grupos de políticas para el desarrollo, sintetizadas por Williamson (1990):

1. Disciplina fiscal, evitando déficits presupuestales de más del 2% del PIB.
2. Reestructuración del gasto público, reduciendo o eliminando los subsidios, particularmente los indiscriminados, priorizando el gasto en educación y salud.
3. Reforma fiscal, procurando ampliar la base tributaria.
4. Tipos de interés reales positivos, incentivando el ahorro y limitando la fuga de capitales.
5. Tipos de cambios competitivos.
6. Libre comercio internacional, reduciendo o aboliendo las restricciones al comercio, particularmente las cuantitativas, como las cuotas de importación.
7. Libre movilidad de capitales, eliminando las barreras a la inversión extranjera directa.
8. Privatización de empresas públicas.
9. Desregulación, eliminando las regulaciones a la entrada y funcionamiento de los mercados.
10. Derechos de propiedad, seguridad y protección jurídica para los mismos.

Estas recomendaciones fueron enormemente influyentes, particularmente en las décadas de los ochenta y noventa del siglo pasado en amplias áreas del mundo en desarrollo, singularmente en América Latina, convirtiéndose en el “sentido común” en una buena parte tanto de la comunidad académica como de los tomadores de decisiones. Lo anterior no implica que no se haya enarbolado críticas o propuestas alternativas, por ejemplo, desde la Teoría Neoestatista, Robert Wade (1990), Chalmers Johnson (1982) y Alice Amsdem (1989), entre otros, enarbolaron una explicación distinta del “milagro asiático” centrada en las capacidades del Estado para promover el desarrollo.

Sin embargo, su influencia contrastó con sus resultados, por ejemplo, en América Latina el ritmo de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) per cápita estuvo muy lejos de replicar la dinámica del este asiático, incluso no superó los resultados de la industrialización por sustitución de importaciones, el PIB per cápita de la región creció un 32% de 1960 a 1970 y un 39% de éste último año a 1980, mientras que tan solo un 26% de 1990 al 2000, ver gráfica 1. Los magros resultados, junto con la crisis financiera asiática de 1997, su contagio a Rusia un año después y la crisis argentina de 2001, entre otras, mostraron las limitaciones del “Consenso de Washington”.

Gráfica 1**PIB per cápita para regiones seleccionadas
(en dólares del 2011)**

Fuente: elaboración propia con datos del Maddison Project Database (Bolt y Van Zanden, 2024)

Los resultados mencionados anteriormente resaltaron las críticas hacia la Economía Neoclásica y sus propuestas, se argumentó que habían promovido una agenda uniforme que no consideraba la heterogeneidad de los contextos nacionales, ignorando las particularidades de cada país, especialmente las diferencias institucionales.

La Nueva Economía Institucional

Las múltiples crisis vividas en la década de 1990 tanto en Asia como en América Latina, generaron un clima propicio para la crítica a las propuestas de la Economía Neoclásica, no sólo desde escuelas rivales, como la Teoría Neoesstatista mencionada arriba, sino incluso dentro del círculo de economistas y organizaciones que en su momento la apoyaron o al menos fueron cercanos; probablemente la crítica pública más importante fue la enarbolada por Joseph Stiglitz, particularmente por su posición

en el Banco Mundial (de 1997 al 2000 fungió como economista jefe). Tales críticas fueron puntuales, pero relativamente moderadas, entre otras cosas, se indicó la confusión entre medios y fines, pues se vio a las privatización y liberalización comercial como lo segundo y no como lo primero, al tiempo que se descuidó el marco institucional para el correcto funcionamiento de los mercados. (Stiglitz, 1998a)

La concepción del desarrollo como transformación de la sociedad (Stiglitz, 1998b) y como proceso de cambio organizacional (Hoff y Stiglitz, 2002), aunado al llamado de Meier y Stiglitz (2002) a la refundación de la Economía del Desarrollo con base en las aportaciones neo institucionalistas, le dieron a la Nueva Economía Institucional un impulso decisivo. Ésta pasó de ser un área relativamente marginal en la agenda de investigación a representar en los últimos años uno de los campos más dinámicos e influyentes, incluso en los organismos internacionales financieros, pero es

particularmente a finales de la década de 1990 cuando toma un lugar central en el debate sobre el desarrollo económico (Chang, 2011).

La Nueva Economía Institucional nace y se desarrolla con las aportaciones de Ronald Coase, Oliver Williamson, Douglas North, Elinor Ostrom, entre otros. Probablemente, el punto de partida es el trabajo seminal de Coase (1937): “La naturaleza de la firma”, donde se desarrolla por primera vez la concepción de los costos de transacción (los costos asociados al uso del sistema de precios). Posteriormente, Williamson (1975) introduciría el concepto de “Nueva Economía Institucional” en su libro “Mercados y jerarquías”. Por su parte, North y Thomas (1987), a contrapelo de la Economía Clásica del Desarrollo, sostuvieron que la inversión y la acumulación de capital no era la causa profunda del desarrollo, sino el desarrollo mismo; en cambio, apuntaron a la importancia de la organización económica y el marco institucional como causas últimas del proceso de desarrollo.

Aunado a lo anterior, en la Nueva Economía Institucional existe una división tanto metodológica como de campo de estudio, que la separa en dos enfoques. Aunque ambos comparten ciertos principios fundamentales, como el reconocimiento de la importancia de los costos de transacción, se aplican a distintos niveles y objetivos.

Uno de los enfoques de la Nueva Economía Institucional adopta una perspectiva global, donde la unidad de análisis es la sociedad en su conjunto, es decir, desde un ángulo macro institucional. El otro enfoque se centra en el estudio de transacciones específicas, donde la unidad de análisis es la empresa, adoptando una visión micro institucional. Como Claude Ménard apuntó:

Sin embargo, es importante señalar que la distinción así propuesta ha inducido progresivamente dos vertientes del programa de investigación neoinstitucional. La primera vertiente, más global, explora la naturaleza y el papel de las instituciones, destacando su dimensión histórica... En este aspecto, los conceptos de enforceability (ex ante) y enforcement (ex post) juegan un papel clave: desde el punto de vista económico, un entorno institucional no se caracteriza sólo por la producción de reglas y/o normas (de ahí el problema de los tipos de reglas), sino también, y sobre todo, por la producción de dispositivos destinados a la implementación de estas reglas y por su efectiva implementación.

La segunda vertiente es de naturaleza más microeconómica. Sin duda, es la mejor conocida entre los economistas y se centra en el estudio de los modos de organización de las transacciones, los arbitrajes entre estos modos y su eficiencia comparativa, con una fuerte dimensión analítica. El concepto de contrato incompleto desempeña un papel esencial en este contexto. (Ménard, 2003: 105).

Por tanto, el enfoque macro se ocupa de analizar cómo las instituciones influyen en el desempeño económico de las naciones y sus trayectorias históricas, explorando la interacción entre organizaciones, agentes y el marco institucional que estos modifican. En contraste, el enfoque micro se concentra en la organización de las transacciones y las relaciones entre agentes, sin prestar gran atención a cómo estas interacciones transforman el marco institucional, adoptando así un análisis centrado en la eficacia comparativa estática. Cada uno de los enfoques está profundamente influenciado por la obra y la agenda de investigación de dos economistas ya mencionados. El enfoque macro institucional está asociado principalmente con Douglass North, mientras que el enfoque micro institucional a Oliver Williamson.

Adicionalmente, el enfoque macro institucional ha prestado más atención al análisis del desempeño económico de los países atrasados, contribuyendo a que, el neoinstitucionalismo deviniera como la corriente dominante en los estudios sobre el desarrollo económico (Evans, 2008); asimismo, ha obtenido una notable influencia en la política para el desarrollo a través de la agenda de buena gobernanza en los organismos internacionales (Gray, 2015). Como resultado, la Nueva Economía Institucional se ha convertido, probablemente, en la escuela dominante de la Economía Política del Desarrollo.

Las ideas relacionadas a la buena gobernanza, matiza la respuesta de la escuela neoinstitucionalista sobre la tesis del beneficio mutuo, pues si bien se acepta, se hace de una forma limitada y condicionada, al supeditar los beneficios de las relaciones económicas internacionales a la existencia de un marco institucional adecuado (Hidalgo-Capitán, 2011). A contrapelo de los postulados de la escuela Neoclásica, el neoinstitucionalismo introduce un matiz

crucial: los beneficios no surgen exclusivamente de las ventajas comparativas, sino dependen adicionalmente de la matriz institucional local y global en la que se desenvuelven las relaciones económicas.

Sin embargo, es posible señalar que la agenda de buena gobernanza impulsa la adopción e implementación de algunas instituciones en los países atrasados, basándose en las experiencias de naciones desarrolladas occidentales. Esta postura tiende a obviar las particularidades históricas e institucionales de los primeros, lo que nos lleva a la tesis de la monoeconomía.

En este artículo sostendremos que, a contrasentido de lo que se suele pensar, la Nueva Economía Institucional acepta la tesis de la monoeconomía. Esto puede resultar sorprendente, pues se considera que las instituciones varían de un país a otro, lo que conlleva a distintas trayectorias económicas. Sin embargo, como hemos sostenido en un trabajo anterior (ver Morales, 2023), el neoinstitucionalismo parece sugerir que, si los países atrasados adoptan el marco institucional de las naciones desarrolladas, mejorarían su desempeño y superarían la condición de atraso; por lo tanto, se acepta de manera implícita que hay un set específico de instituciones conductivas al desarrollo independientemente del país que se trate, como lo ha expuesto Ha Joon Chang, la escuela neoinstitucionalista:

...argumenta básicamente que las instituciones liberales (o las que los europeos llaman usualmente “liberales”), que protegen los derechos de propiedad privada más fuertemente y proveen el máximo de libertad económica (especialmente la libertad empresarial para buscar ganancias), promoverán de mejor manera las inversiones y, de este modo, el crecimiento... Así, por ejemplo el sistema ‘common-law’ (anglo-americano) es visto como más alentador para el empresaria-

do y el crecimiento económico que el sistema ‘civil-law’ (Continental, especialmente francés), porque el primero provee mejores protecciones al inversionista y acreedores mientras minimiza la regulación estatal. Por poner otro ejemplo, se argumenta que un sistema de gobernanza empresarial centrado en el accionista (otra vez, anglo-americano), promueve las inversiones y el crecimiento al brindar seguridad al inversionista respecto a que otros ‘stakeholders’ de la compañía en que inviertan no tendrán control ni podrán “aprovecharse” de la empresa... Sin embargo, la relación entre instituciones y desarrollo económico es muchísimo más compleja que eso. (2010: 477)

El argumento es que, si bien la Nueva Economía Institucional destaca el papel de las instituciones en el desempeño económico, parece subyacer la idea de un set “universal” de instituciones conductivas al desarrollo. Esto, en esencia, es una aceptación implícita de la tesis de la monoeconomía.

Por otro lado, el neoinstitucionalismo parece aceptar la tesis del Estado como agente clave en la promoción del desarrollo, dado el papel axial que otorga a la capacidad estatal para formular y hacer cumplir el marco institucional en el desempeño económico; los Estados pueden influir directamente en el conjunto de reglas y leyes que norman la vida social, es decir las instituciones formales, aunque por supuesto el marco institucional es más amplio al incluir normas y creencias (normas informales). Cómo y por qué los Estados deciden imponer un set de instituciones y no otro, es todo un debate al interior del neo institucionalismo que abordaremos en la próxima sección.

La Teoría de los Órdenes de Acceso

La Nueva Economía Institucional había prestado hasta hace poco un interés limitado por el poder, justo las nuevas contribuciones han puesto a éste en el centro de sus marcos analíticos (Gray, 2018). Las principales contribuciones han sido realizadas por dos grupos de autores, por un lado, Daron Acemoglu y James Robinson (2006 y 2012) y por otro, Douglass North, John Wallis y Barry Weingast (2006 y 2009), en el presente trabajo nos centraremos en las aportaciones de éstos últimos.

North, Wallis y Weingast (2009) reintroducen el concepto de “orden social” en la Economía Política del Desarrollo, permitiendo analizar la interacción entre el sistema político y económico. Su principal argumento es que los países desarrollados operan bajo un Orden de Acceso Abierto (OAA), mientras que los atrasados funcionan en un Orden de Acceso Limitado (OAL), donde las élites controlan el acceso a recursos valiosos y limitan la competencia política y económica para contener la violencia. Lo anterior crea un sistema de rentas económicas que fomenta la cooperación entre los poderosos y estructura incentivos para evitar el uso de la violencia, aunque a largo plazo reduce el crecimiento económico y perpetúa la inestabilidad.

En el OAL, las élites no renuncian a la violencia, sino que la administran mediante acuerdos intra-élites y con los comunes (no élites) mediante redes clientelares. Esto permite que tanto los primeros como los segundos sean capaces de ejercer violencia organizada dentro de un marco jerárquico y en distintos grados, es decir, los países bajo un OAL no son sociedades weberianas, en el sentido que, el Estado no posee el monopolio de la violencia legítima, sino más bien, existe un conjunto de organizaciones y agentes que la ejercen, dentro

y fuera de las estructuras estatales. No hay monopolio sino oligopolio de la violencia.

Adicionalmente en el OAL, las organizaciones y sus líderes están profundamente entrelazados, formando lo que North y coautores (2009) denominan “coalición dominante”. Esta coalición, compuesta por las élites y sus organizaciones, tiene un papel crucial en mantener el equilibrio social, preservando sus privilegios y frenando la violencia mediante acuerdos creíbles, usando el sistema de rentas.

Así mismo, el Estado es una organización de organizaciones clave para gestionar y administrar la violencia. A través de este, la coalición dominante configura la vida social mediante la definición de instituciones, en especial los derechos de propiedad, cuyo propósito es controlar la producción y distribución de los recursos más valiosos, que si bien la sociedad produce en su conjunto, la coalición se apropia a través de las rentas económicas.

El acceso limitado a los activos valiosos perpetúa el orden social, creando un equilibrio entre la distribución del poder político y económico que refuerza el statu quo. Este equilibrio, aunque estable, es subóptimo, ya que no es conductivo al desarrollo, al frenarlo priorizando la contención de la violencia a través del sistema rentista.

North *et al* (2009 y 2012) proponen que los OAL no son homogéneos, sino que varían en un espectro que va del orden frágil al básico y de éste al maduro (ver gráfica 2), aunque todos comparten una misma lógica, se diferencian por grados y matices. En un extremo se encuentra el OAL frágil que presenta una violencia endémica y un marco institucional y organizacional precario, dentro y fuera del Estado; en el otro

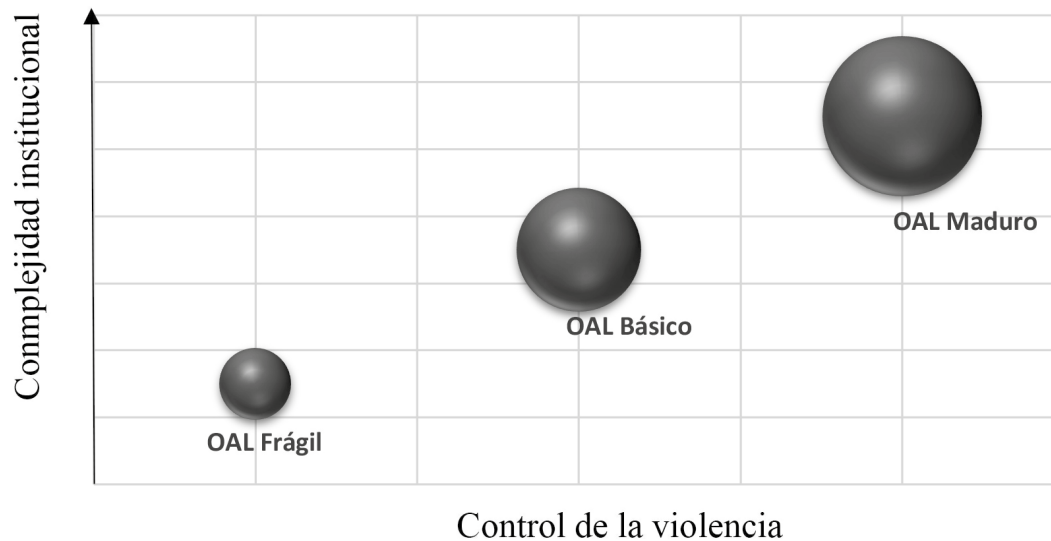
extremo, el OAL Maduro, que contiene la violencia a través del sistema de rentas, aunque aún sin llegar a su monopolio por parte del Estado, y que presenta un marco institucional y organizacional más o menos sólido, incluso fuera de la órbita directa del Estado, pero con problemas para persistir en el tiempo.

En contraste, las sociedades bajo el Orden de Acceso Abierto (OAA) son sociedades weberianas, en el sentido que, se caracterizan por un Estado que monopoliza el uso legítimo de la violencia organizada, ejercida a través de organizaciones militares y policíacas bajo un marco jurídico, que establece funciones y limitaciones para su uso (North *et al*, 2009). Sin embargo, en última instancia el verdadero freno al uso y abuso de la violencia reside, más allá del sistema de frenos y contrapesos constitucionales, en una sociedad movilizadora y participativa, que crea un equilibrio de poder entre el Estado y la ciudadanía (Acemoglu y Robinson, 2020).

Ahora bien, el monopolio de la violencia organizada transforma la lógica de la competencia política y económica, pues elimina la violencia como mecanismo en la disputa por los recursos valiosos de la sociedad. Por lo tanto, la competencia política tiende a centrarse en ganar votos, mientras que la económica suele enfocarse en precios, calidad y, sobre todo, en innovación (North *et al*, 2007). En los OAL, la búsqueda de rentas por supuesto que también existe, pero con incentivos diferentes. La innovación en productos y procesos se convierte en una fuente clave de rentas, estimulando el cambio constante en la economía, dando paso a lo que Schumpeter denominó en “Capitalismo, socialismo y democracia” (1983): “destrucción creativa”.

Gráfica 2

Espectro de los Órdenes de Acceso Limitado (OAL)



Fuente: elaboración propia con información de North *et al.*, 2009.

Asimismo, el proceso de innovación también afecta al sistema político, pues el constante cambio en los intereses económicos, así como de los individuos y organizaciones donde se corporizan, obliga a políticos y partidos a crear nuevas coaliciones y adoptar nuevas ideas y propuestas, creando incentivos para adaptarse continuamente a los cambios en los intereses económicos y sociales, dando pie a lo que Acemoglu y Robinson llamaron en “Por qué fracasan los países” (2012): “destrucción política creativa”.

El equilibrio en los OAA es un círculo virtuoso que se retroalimenta, donde el control de la violencia y la lógica de la competencia impulsan el desarrollo. El sistema político y económico están sujetos a constantes cambios en los mercados, intereses y preferencias, creando incentivos a que el primero sea más receptivo a las inclinaciones de los ciudadanos, dada la competencia electoral; mientras el sistema económico es más innovador y dinámico, dada la competencia en precios y la búsqueda de rentas, creando un equilibrio social conductivo al desarrollo (North *et al.*, 2009).

Ahora centrémonos en la postura de la Teoría de los Órdenes de Acceso respecto a las tesis planteadas en el artículo. En primer lugar, destaca el rechazo a la monoeconomía, pues las instituciones y organizaciones tienen desempeños y resultados distintos dependiendo del orden social en el que se encuentran. Por lo tanto, no es posible explicar el desarrollo y atraso con un sólo corpus conceptual, por el contrario, es necesario un marco teórico bifurcado que reconozca y enfatice las diferencias entre los distintos órdenes sociales.

En segundo lugar, la Teoría de los Órdenes de Acceso adopta una postura ambigua respecto a la tesis del Estado como agente clave en la promoción del desarrollo, pues en los OAL se rechaza, mientras que en los OAA se acepta. Esto se debe a que, en los primeros, los Estados generalmente carecen de las capacidades e incentivos para promover el desarrollo; en cambio, en los OAA, los Estados suelen estar en mejores condiciones para enfrentar y solucionar shocks y conflictos.

Conclusiones

La evolución de la Economía Política del Desarrollo se ha caracterizado por una competencia constante entre escuelas rivales, debatiendo sobre las características del proceso de desarrollo, polemizando sobre sus causas y proponiendo políticas y estrategias para impulsarlo. Este “combate” intelectual y académico ha enriquecido sin duda el campo, pero también ha contribuido a su fragmentación.

Ahora bien, las distintas escuelas que han competido han mostrado distintos grados de influencia, tanto en los círculos académicos como en la formulación de políticas, llevando a que algunas se erigen en dominantes. Tal es

el caso de la Economía Clásica del Desarrollo, la Economía Neoclásica y la Nueva Economía Institucional, que en distintos momentos del siglo XX y XXI han sido las escuelas que han encabezado la Economía Política del Desarrollo, (ver cuadro 2).

La Economía Clásica del Desarrollo predominó durante la posguerra, particularmente en la década de 1950, sin duda representó un avance al introducir una ruptura con la monoeconomía, argumentando que existen características distintas entre el mundo desarrollado y el no desarrollado, enfatizando la relevancia de la acumulación de capital y el papel del Estado en la superación del atraso. No obstante, como se ha señalado, tuvo serios problemas para explicar las tensiones políticas y sociales derivadas del proceso mismo de desarrollo, volviéndola vulnerable a las críticas provenientes de otras escuelas rivales.

En la década de 1970, se produjo un cambio de paradigma. La acometida de la Economía Neoclásica contra el pensamiento keynesiano se extendió a la Economía Política del Desarrollo, criticando y desplazando a la Economía Clásica del Desarrollo como escuela dominante. Los neoclásicos fueron particularmente exitosos en la promoción de una agenda de reformas que redefinió la estrategia para el desarrollo, al punto de convertirse en el “sentido común” de generaciones enteras de economistas. Este éxito se debió en parte al respaldo de administraciones neoliberales en países clave, pero también a la capacidad de los neoclásicos para abordar temas relevantes, como la creación y búsqueda de rentas en la intervención estatal en el sistema económico. Además, supieron capitalizar su condición de primera escuela en percatarse de la excepcionalidad del “milagro asiático”.

Cuadro 2. Escuelas de la Economía Política del Desarrollo

Escuela	Periodo de mayor influencia (en décadas)	Descripción	Monoeconomía	Estado Promotor	Beneficio Mutuo
Economía Clásica del Desarrollo	1950 y 1960	Se centra en la acumulación de capital como principal motor del desarrollo. Apoya la industrialización.	Rechaza: Los países atrasados cuentan con características y necesidades distintas en relación con los desarrollados.	Acepta: El Estado debe tener un papel activo para coordinar e impulsar las inversiones, promoviendo la industrialización.	Acepta: La inversión extranjera y la ayuda financiera benefician a los países atrasados, pero se requiere la intervención del Estado para aprovechar su potencial.
Economía Neoclásica	1970-1990	Defiende el libre mercado, la liberalización comercial y la intervención estatal limitada, promoviendo el Consenso de Washington.	Acepta: Afirma que las herramientas analíticas y principios de la economía neoclásica son universales.	Rechaza: La intervención estatal suele generar ineficiencias, por lo que se promueve la liberalización económica y la reducción del papel del Estado en la economía.	Acepta: El comercio internacional trae beneficios a todos los participantes, basándose en las ventajas comparativas.
Nueva Economía Institucional	2000-actualidad	Enfatiza el papel de las instituciones en el desarrollo económico, promoviendo la agenda de buena gobernanza.	Acepta implícitamente: Sugiere que la adopción de un conjunto específico de instituciones conducirá al desarrollo.	Acepta: El Estado es fundamental para crear y hacer cumplir instituciones adecuadas que promuevan el desarrollo,	Acepta de manera condicionada: Los beneficios del comercio y la inversión dependen de la existencia de un marco institucional adecuado tanto local como globalmente.
Teoría de los Órdenes de Acceso	Sin llegar a ser dominante, presenta una influencia creciente en las décadas de 2010 y 2020	Propone que los países funcionan bajo órdenes sociales de acceso limitado o abierto, donde el control de la violencia y el acceso a recursos definen el desarrollo.	Rechaza: Los resultados de instituciones y organizaciones varían según el orden social en que se encuentren los países.	Acepta parcialmente: En los Órdenes de Acceso Abierto el Estado es clave para el desarrollo; en los Órdenes de Acceso Limitado, el Estado carece de capacidad.	Acepta de manera condicionada: El beneficio mutuo depende del orden social; en los órdenes limitados, el acceso a los beneficios está controlado por las élites.

Fuente: elaboración propia.


Durante las dos últimas décadas del siglo XX, particularmente en la de 1990, la Economía Neoclásica mantuvo una hegemonía casi absoluta. Paradójicamente esta influencia coincidió con una serie de crisis económicas y financieras en distintas latitudes, lo que dio realce a explicaciones alternativas. Para finales de la década se hizo evidente el ascenso de la Nueva Economía Institucional, marcando el inicio de un nuevo relevo en la escuela dominante.

El siglo XXI ha vivido una preponderancia de la escuela neoinstitucionalista, reafirmada con el otorgamiento del Nobel de la especialidad a Daron Acemoglu y James Robinson. Uno de los mayores avances de la Nueva Economía Institucional fue la búsqueda de las causas profundas del desarrollo, cuestionando las escuelas dominantes anteriores. Al resaltar el papel de la matriz institucional y organizacional para el desarrollo, se aleja de respuestas anteriores, como de la preeminencia del libre mercado o de la comulación de capital.

Uno de los retos del neoinstitucionalismo es su posición sobre la monoeconomía, pues si bien acepta que las economías atrasadas funcionan de forma distinta al mundo desarrollado, simultáneamente pareciera que se afirma

la existencia de un set de instituciones universales conductivas al desarrollo, en ese sentido existe un punto de debate que exige una reflexión crítica.

La Teoría de los Órdenes de Acceso es una muestra del dinamismo de la agenda de investigación neoinstitucionalista, también representa su transformación y evolución. Esta teoría cuestiona la idea de un set institucional universal para el desarrollo, al introducir la dicotomía entre OAA y OAL, pues afirma que las instituciones y organizaciones tienen desempeños distintos dependiendo del orden social en el que se encuentran. Adicionalmente, introduce el poder como elemento central en la explicación del desarrollo, por ejemplo, al analizar como las élites pueden mantener la estabilidad creando un sistema de rentas, que a su vez restringe el acceso a las actividades y activos.

La Economía Política del Desarrollo contemporánea avanza hacia modelos que buscan explicar la compleja relación del poder, las instituciones y el desempeño económico, profundizando en las interacciones entre los sistemas político y económico. Mientras tanto, la búsqueda de respuestas al problema del desarrollo sigue siendo el “santo grial” de las ciencias sociales. 

Bibliografía

- Acemoglu, D. Johnson, S. y Robinson, J. (2005): Institutions as the fundamental cause of long-run economic growth, en P. Aghion y S. Durlauf (Eds.), *Handbook of Economic Growth*. (Vol. 1, pp. 385-472), Elsevier.
- Acemoglu, D. y Robinson, J. (2006). *Economic Origins of Dictatorship and Democracy*. Cambridge University Press.
- (2012). *Por qué fracasan los países. Los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza*. Crítica.
- (2020) *El pasillo estrecho. Estados, sociedades y cómo alcanzar la libertad*. Crítica.
- Adelman, I. (1978). *Teorías del desarrollo económico*. FCE.
- Amsden, A. (1989). *Asia's next giant: South Korea and late industrialization*. Oxford University Press.
- (2012). Elites and property rights. En A. Amsden, A DiCaprio y J. Robinson (Eds). *The role of elites in economic development*. Oxford University Press.
- Bauer, P.T. (1985). *Crítica a la teoría del desarrollo*. Ediciones Orbis. (Trabajo original publicado en 1972)
- Banco Mundial (1983). *World development report*. Banco Mundial.
- (1987). *World development report*. Banco Mundial.
- Bates, R. (2001) *Prosperidad y violencia. Economía política del desarrollo*. Antonio Bosch editor.
- Bobbio, N. (2008). *Liberalismo y democracia*. FCE.
- Bolt, J. y van Zanden, J. L. (2024). Maddison-style estimates of the evolution of the world economy: A new 2023 update. *Journal of Economic Surveys*, 1-41.
- Bueno de Mesquita, B. Smith, A. Siverson, R. y Morrow, J. (2003). *The logic of political survival*. MIT Press.
- Chang, H.-J. (2011). Institutions and economic development: Theory, policy and history. *Journal of Institutional Economics*, 7(4), 473-498. doi:10.1017/S1744137410000378
- Cox, G., North, D. y Weingast, B. (2019). The violence trap: a political-economic approach to the problems of development, *Journal of Public Finance and Public Choice*. 34(1), 3-19.
- Coase, R.H. (1937), The Nature of the Firm. *Economica*, 4 (16), 386-405. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>
- Evans, P. (2008). Interdisciplinary approaches to development: the 'institutional' turn. En A.K. Dutt y J. Ros, (Eds). *International handbook of development economics*, (volumen 1). Edward Elgar Publishing.
- Fourastié, (1979). *Les Trente Glorieuses, ou la révolution invisible de 1946 à 1975*. Fayard.
- Gerschenkron, A. (1973). *Atraso económico e industrialización*. Ariel.
- Gray, H. (2015). Access orders and the 'new' new institutional economics of development. *Development and Change*, 47 (1), 51-75. <https://doi.org/10.1111/dech.12211>
- (2018). *Turbulence and Order in Economic Development*. Oxford University Press.
- Hidalgo-Capitan, A. L. (2011). Economía política del desarrollo. La construcción retrospectiva de una especialidad académica. *Revista de economía mundial*, (28), 279-320.
- Hirschman, A. (1980). Auge y ocaso de la teoría económica del desarrollo. *El Trimestre Económico*, 47 (188). 1055-1077.
- (1981). *La estrategia del desarrollo*. FCE. (Trabajo original publicado en 1958)
- (1984). *De la política a la economía y más allá*. FCE.
- (1996). La economía política de la industrialización a través de la sustitución de importaciones en América Latina. *El Trimestre Económico*, 63 (250), 489-524.
- Hoff, K. y Stiglitz, J. (2002). La teoría Económica moderna y el desarrollo. En. G. Meier y J. Stiglitz (Eds.), *Fronteras de la economía del desarrollo. El futuro en perspectiva histórica* (389-460). Banco Mundial y Alfaomega.

- Johnson, C. (1982). *MITI and the Japanese miracle: the growth of industrial policy, 1925-1975*. Stanford University Press.
- Krueger, A. (1974). The Political Economy of the Rent-Seeking Society. *American Economic Review*, 64 (3), 291-303, <https://www.jstor.org/stable/1808883>
- Lal, D. (2002). *The poverty of "development economics"*. Institute of Economic Affairs. (Trabajo original publicado en 1982)
- Little, M.D. Scitovsky, M. y Scott, G. (1970). *Industry and trade in some developing countries*. Oxford University Press.
- Lewis, A. (1960) Desarrollo económico con oferta ilimitada de mano de obra. *El Trimestre Económico*, 27 (108), 629-675.
- Marglin, S. y Schor, J. (Eds) (1990). *The Golden Age of Capitalism: reinterpreting the postwar experience*. Oxford University Press.
- Meier, G. (2002). La vieja generación de economistas del desarrollo y la nueva. En. G. Meier y J. Stiglitz (Eds.) *Fronteras de la economía del desarrollo. El futuro en perspectiva histórica* (1-38). Banco Mundial y Alfaomega.
- (2005). *Biography of a subject. An evolution of development economics*. Oxford University Press.
- Meier, G y Stiglitz, J. (Eds.) *Fronteras de la economía del desarrollo. El futuro en perspectiva histórica*. Banco Mundial y Alfaomega.
- Ménard, C. (2003). L'approche néo-institutionnelle: des concepts, une méthode, des résultats. *Cahiers d'économie Politique*. 1(44), 103-118. <https://doi.org/10.3917/cep.044.0103>
- Morales, S.Y. (2023). La teoría de los órdenes de acceso: desarrollo, violencia y rentas. *Economía Informa*, (442), 4-18.
- Myrdal, G. (1957). *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. Duckworth.
- North, D. (1984). *Estructura y cambio en la Historia Económica*. Alianza Editorial.
- (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. FCE.
- (1994) Economic Performance Through Time. *The American Economic Review*, 84(3), 359-368.
- North, D. y Thomas, R. (1987). *El nacimiento del mundo occidental. Una nueva historia económica (900-1700)*. Siglo XXI editores. (Trabajo original publicado en 1978)
- North, D. Wallis, J. y Weingast, B. (2006) 'A Framework for Interpreting Recorded Human History' NBER Working Paper W12795, Diciembre.
- (2009) *Violence and Social Orders: A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*. Cambridge University Press.
- North, D., Wallis, J., Webb, S., y Weingast, B. (2007) 'Limited Access Orders in The Developing World: A New Approach to the Problem of Development' Policy Research Working Paper 4359, The World Bank, Independent Evaluations Group, Country Relations Division, Septiembre.
- (Eds.) (2012). *In the Shadow of Violence: Politics, Economics, and the Problems of Development*. Cambridge University Press.
- Nurkse, R. (1960). *Problemas de formación de capital*. FCE.
- Olson, M. (2000). *Power and prosperity. Outgrowing communist and capitalist dictatorships*. Basic Books.
- Payne, A. y Phillips, N. (2012). *Desarrollo*. Alianza editorial.

- Rivera, M. A. (2009). *Desarrollo económico y cambio institucional*. Facultad de Economía-UNAM y Juan Pablos Editor.
- Robbins, L. (1968). *The theory of economic development in the history of economic thought*. Macmillan.
- Rosenstein-Rodan, P. N. (1943). Problems of Industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe. *The Economic Journal*, 53 (210/211), 202-211. <https://doi.org/10.2307/2226317>
- (1986). Natura facit saltum: análisis del proceso de crecimiento en desequilibrio, en G. Meier y D. Seer (Eds.) *Pioneros del desarrollo*. Banco Mundial
- Ros, J. (2004). *La teoría del desarrollo y la economía del desarrollo*. FCE-CIDE.
- (2022). *La riqueza de las naciones en el siglo XXI. Desarrollo económico, crecimiento e instituciones*. FCE.
- Schumpeter, J. (1983). *Capitalismo, Socialismo y Democracia*. Ediciones Orbis. (Trabajo original publicado en 1942)
- Smith, A. (2006). *Investigación sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones*. FCE. (Trabajo original publicado en 1776)
- Stiglitz, J. (1985). Economics of Information and Theory of Economic Development. National Bureau of Economic Research working paper no. 1566: National Bureau of Economic Research.
- (1986). *The New Development Economics*. *World Development*, 14 (2). 257–265.
- (1998a). *More instruments and broader goals. moving towards the post-Washington consensus*. The 1998 World Institute for Development Economic Research Annual Lecture, Helsinki, 7 de enero.
- (1998b). *Towards a new paradigm for development. Strategies, policies and processes*. The 1998 Raúl Prebisch Lecture, United Nations Conference on Trade and Development, Ginebra, 19 de octubre.
- Wade, R. (1999). *El mercado dirigido. La teoría económica y la función del gobierno en la industrialización del este de Asia*. FCE.
- Williamson, J. (1990). What Washington means by policy reform, en J. Williamson (Ed). *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?* Institute of International Economics.
- Williamson, O. (1975). Markets and hierarchies: Analysis and antitrust implications. Free Press.
- Weber, M. (1979). *El político y el científico*. Alianza Editorial.
- Weingast, B. (2017). Adam Smith's theory of violence and the political economics of development, en R. Lamoreaux y J.J. Wallis (Eds.). *Organizations, Civil Society, and the Roots of Development*. University of Chicago Press.