

FORO VIRTUAL SOBRE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL Y ECONOMÍA DEL DESARROLLO

Un intento de situar el enfoque del Desarrollo Económico Local dentro de la agenda de reflexión y acción de la Economía Política del Desarrollo

Francisco Alburquerque
Asesor técnico regional del Programa ConectaDEL
web.conectadel.org

Versión 2.0

Madrid, 30 de marzo de 2012

1. LA FORMULACIÓN DEL PARADIGMA LIBERAL EN LA ECONOMÍA POLÍTICA CLÁSICA

La principal obra de Adam Smith, “Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones” (1776), no se refiere al desarrollo económico, aunque su objetivo fue construir una teoría del crecimiento de la riqueza nacional. Para Smith, contrariamente a las ideas del mercantilismo, la riqueza es creada por el trabajo humano aplicado a materiales naturales con el fin de obtener productos útiles.

Según Smith, la clave del crecimiento de la riqueza era el surgimiento de una *división del trabajo* orientada a la producción e intercambio en un *mercado*. La especialización de la producción se hacía así cada vez más compleja, lo cual facilitaba la división técnica del trabajo y el aumento de la productividad.

Pero la división del trabajo no era para Adam Smith un producto de la sabiduría humana, sino la consecuencia de la propensión humana a intercambiar unas cosas por otras. De este modo, la noción de *mercado* constituye un elemento crucial en la interpretación de Adam Smith, refiriéndose al mismo como la estructura institucional en la que compradores y vendedores se encuentran y alcanzan acuerdos sobre los precios.

La visión de Adam Smith acerca del funcionamiento de los mercados era extraordinariamente optimista, ya que consideraba que los mercados contenían un mecanismo *autorregulador* que guiaba el funcionamiento de la sociedad. Para Smith, la persecución de los intereses propios de cada individuo asegura el logro del bienestar colectivo y el incremento de la prosperidad en general. Existe, pues, una “mano invisible” que de alguna forma lleva al logro del bienestar social colectivo. Sin duda este es uno de los supuestos más cuestionados de la interpretación proporcionada por Adam Smith.

Las ideas de Smith se encuentran en la base de la ideología del funcionamiento libre de los mercados, para lo cual, la intervención del Estado debe reducirse a sólo aquellos aspectos que el mercado no puede conseguir con eficacia o no está interesado en sufragar, tales como la defensa exterior, el mantenimiento del orden, la seguridad y la justicia, y la construcción y mantenimiento de las instituciones e infraestructuras públicas de uso colectivo (como carreteras, puertos y canales, educación básica u otras).

Aunque era opuesto a las tesis mercantilistas Smith reconocía, sin embargo, los beneficios del comercio internacional para el crecimiento económico, ya que permitía ampliar el alcance de los intercambios para los productos del país, posibilitando la salida de productos excedentarios, y fomentando una división más especializada del trabajo y, por tanto, un aumento de la productividad.

David Ricardo expuso una teoría del comercio internacional diferente a la formulada por Adam Smith, que se había centrado en las ganancias comerciales derivadas de la existencia de “*ventajas absolutas*” (esto es, cuando un país produce bienes con menos horas de trabajo por unidad de producción que los países contendientes potenciales).

David Ricardo propuso la noción de “*ventajas comparativas*”, por la cual un país - aunque tuviese ventajas absolutas para la producción de diferentes bienes- podría especializarse en una determinada línea de producción en la que tuviese una

diferencia de costes relativos mayor que en otros países rivales y realizar intercambios con una ventaja mutua.

En el ejemplo de Ricardo, Portugal tenía ventajas absolutas en la producción de vino y tejidos frente a Inglaterra, porque necesitaba 90 horas de trabajo para producir vino (en comparación con 120 horas de trabajo en Inglaterra) y 80 horas para fabricar tejidos (en comparación con 100 horas en Inglaterra). A pesar de esa ventaja absoluta en ambas mercancías, para Ricardo tenía sentido que Portugal se especializara en la producción de vino mientras Inglaterra se concentraba en la producción textil, de modo que ambos países obtenían ventajas en el intercambio.

Aunque es posible que Ricardo no lo pensara de este modo, lo cierto es que la aceptación de la teoría de las ventajas comparativas para los países menos desarrollados iba a suponer una invitación a la especialización en productos primarios de exportación, dificultando sus procesos de industrialización nacional. Asimismo, como más tarde demostraran Prebisch y Singer, la tendencia a largo plazo de los precios de los productos primarios frente a los precios de los productos manufacturados (esto es, la relación real de intercambio) fue siempre favorable a éstos últimos.

2. LAS ESTRATEGIAS NACIONALISTAS DE LOS PAÍSES DE “DESARROLLO TARDÍO”

Tras el desarrollo capitalista de Gran Bretaña, los países que trataron de impulsar posteriormente sus procesos de desarrollo (Alemania, Estados Unidos, Rusia, entre otros) se encontraron con un contexto totalmente distinto al que enfrentaron los británicos en el momento de llevar adelante su Revolución Industrial. Gran Bretaña había utilizado todo tipo de mecanismos proteccionistas para impulsar su propia base industrial y una vez conseguido dicho objetivo pasó a defender el libre comercio internacional a fin de mantener ventajas en la exportación de manufacturas.

Al mismo tiempo, durante 1815 y 1846 recurrió a las *Leyes de Granos* para proteger su agricultura de la importación de cereales procedentes de otros países, lo cual fue criticado por Alexander Hamilton (1755-1804), ya que ello suponía la negación del libre comercio al tiempo que establecía serias dificultades para las exportaciones de grano por parte de EEUU.

Friedrich List (1789-1846) introdujo posteriormente los planteamientos de Hamilton en el escenario europeo, criticando de ese modo las ideas de Adam Smith y defendiendo mecanismos de protección de la “*industria naciente*” para los países que trataban de avanzar en sus estrategias de desarrollo tratando de seguir a Gran Bretaña. Hamilton y List son, pues, autores destacados desde el punto de vista de la formulación de estrategias nacionalistas de desarrollo para los países que comenzaron sus procesos de industrialización más tarde que Gran Bretaña, esto es, los países de “desarrollo tardío”. Estas teorías cobraron mucha importancia en EEUU desde fines del siglo XVIII, y posteriormente en Alemania durante los siglos XIX y XX, sirviendo también como referente a otros países como Rusia, Japón y los nuevos países industrializados asiáticos.

La obra de Hamilton se considera punto de partida de las estrategias nacionalistas de industrialización nacional en los países de “desarrollo tardío”. Hamilton es uno de

los Padres Fundadores de los EEUU. Fue el primer secretario del Tesoro en 1789, e influyó poderosamente en el diseño de la estrategia para fortalecer el poder económico nacional de los EEUU. Tras su independencia política, EEUU había perdido los lazos comerciales con Gran Bretaña y su economía se encontraba con los elevados aranceles de otros países europeos. De este modo, en su “Informe sobre las manufacturas” (1791) Hamilton señaló que toda nación que pretendiera alcanzar la independencia y la seguridad debe ser capaz de asegurar el abastecimiento nacional de los medios de sustento, vivienda, vestido y defensa.

Sobre esta base, Hamilton criticó los planteamientos de Adam Smith en defensa del libre comercio, señalando que el proteccionismo agrícola de Inglaterra contenido esencialmente en las Leyes de Granos, limitaba la capacidad de EEUU para su propio crecimiento. De este modo, Hamilton defendió el recurso a un proteccionismo temporal y de carácter selectivo, con el fin de fomentar la industrialización nacional. De hecho, propuso restringir la aplicación de estas medidas a industrias nuevas que en poco tiempo pudieran ser competitivas internacionalmente, estableciendo así la primera versión del argumento en favor de las “industrias nacientes”. En pocas palabras, Hamilton no se oponía al libre comercio. Lo que afirmó es que éste no existía en el mundo real.

Entre las medidas de lo que más tarde llamaríamos “política industrial”, Hamilton propugnaba: (i) el fomento de la importación de maquinaria; (ii) la protección de los derechos de los inversores; (iii) la importación de mano de obra cualificada del extranjero; (iv) el establecimiento de un sistema bancario que proporcionara capital para la inversión productiva; y (v) la mejora de las infraestructuras de transportes.

La teoría del desarrollo nacional de Hamilton tuvo gran influencia en Friedrich List, economista alemán, exiliado en EEUU entre 1825 y 1831, que publicó su obra principal “Sistema Nacional de Economía Política” en 1841, y cuya influencia posterior ha sido muy importante. List discrepaba del liberalismo de Adam Smith y consideraba que este autor había simplificado la reflexión económica al no considerar la importancia de la nación en su argumentación acerca de los rasgos del individuo y la naturaleza humana. List no compartía la argumentación de Smith de que la persecución del interés personal de los individuos fuera el rasgo principal de la naturaleza humana, ya que la preservación de la sociedad en su sentido más amplio era una meta humana mucho más importante.

Para List, los “poderes productivos” de una nación consistían en tres tipos de “capital”: (i) el *capital natural*, que comprendía la tierra, el mar y los recursos naturales; (ii) el *capital material*, esto es, los materiales usados en el proceso de producción; y (iii) el *capital espiritual*, que incluía lo que hoy llamamos capital humano (capacidades, formación, educación) así como las iniciativas gubernamentales. Para List el “*capital espiritual*” era el más importante y la riqueza se creaba, en su opinión, por la interacción del capital espiritual con los otros dos tipos de capital citados.

Al igual que Adam Smith, List pensaba que el desarrollo se caracterizaba por una continua división del trabajo, pero su causa era la presencia de capital humano, medida tanto en calidad como en cantidad. El desarrollo para List era, en última instancia, un proceso de aumento del “capital espiritual”, lo cual obliga a un papel activo por parte del Estado a fin de promover los “poderes productivos” de cada nación. Entre las funciones del Estado se encontraban la expansión de la educación pública, la mejora de las redes viales y ferroviarias, la mejora de la tecnología, la

protección de las patentes, o el mantenimiento de un fuerte sentimiento de solidaridad nacional.

Al igual que Hamilton, List se opuso al proteccionismo agrícola practicado por Gran Bretaña con las Leyes de Granos, y defendió un tipo de protección limitada y temporal a fin de promover las industrias nacientes en países que contaban con la capacidad para ello. De este modo, en opinión de List, este sistema de protección industrial era la única forma de dar a los países más débiles una oportunidad de fortalecer sus “poderes productivos” y alcanzar el desarrollo.

Tanto Hamilton como List adoptaron un enfoque empírico e inductivo en sus análisis de economía política. En este sentido, a List se le considera fundador de la importante Escuela Histórica Alemana de Economía, que floreció en la segunda mitad del siglo XIX con pensadores como Wilhelm Roscher (1817-1894), Bruno Hildebrand (1812-1878), Karl Knies (1821-1898), Gustav Schmoller (1838-1917), Werner Sombart (1863-1941) y, en cierta manera, Max Weber (1864-1920). Muchas de las ideas de List recibieron la aceptación de la Alemania de Bismarck, en su pugna competitiva frente a Gran Bretaña. También influyeron en el debate del desarrollo en Japón, Canadá, India, Rusia y China. Igualmente, la Escuela Histórica Alemana de Economía fue predominante en muchos países de la Europa continental hasta bien entrado el siglo XX.

3. LA “EDAD DE ORO” DEL AUGE ECONÓMICO CAPITALISTA DE POSGUERRA. LAS TEORÍAS DEL CRECIMIENTO Y LA ECONOMÍA DEL DESARROLLO

3.1) La Economía del Desarrollo

Los estudios sobre la *Economía del Desarrollo* surgen como un área propia dentro del análisis económico tras la Segunda Guerra Mundial, expresando así el interés y dedicación de numerosos especialistas por encontrar solución a los problemas existentes en los países más pobres del mundo, algunos de los cuales alcanzaban en esos años su independencia política como Estados independientes. Inicialmente, la reflexión se dirigió también a los problemas de la reconstrucción económica en Europa y a los países más pobres de la periferia sur de dicho continente.

En ese contexto, resultaba obvia la necesidad e importancia de la intervención del Estado en la tarea de la (re)construcción de la base económica de las diferentes naciones. La supremacía de la interpretación keynesiana ayudó a legitimar esta intervención del sector público. Los estudios sobre el desarrollo en esos años comparten, pues, el rechazo de las ideas propias del análisis económico tradicional basado en el libre funcionamiento de los mercados. En su lugar se defiende una decidida política de planificación e intervención para impulsar la industrialización en esos países.

No obstante, son los años de la Guerra Fría y, por tanto, el interés por el “Tercer Mundo” se vio condicionado por las dos concepciones rivales que se disputaban la hegemonía ideológica a nivel mundial. De este modo, los estudios sobre el desarrollo del Tercer Mundo se separaron en dos cuerpos de pensamiento distintos que se aglutinan tras las *teorías de la modernización*, de un lado, y las *teorías del subdesarrollo*, de otro. Esta rivalidad entre las diferentes concepciones teóricas tuvo

lugar en el contexto de una fase importante de auge económico mundial, como fueron los años que van desde 1945 hasta la primera crisis del petróleo en los años setenta.

3.2) La teoría del crecimiento

El cuerpo principal de la *Teoría del Crecimiento* tiene sus raíces en la aportación de *John Maynard Keynes* en la década de los años treinta. En su obra “Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero” (1936) Keynes mostró que la demanda agregada de bienes y servicios en una economía, impulsada conjuntamente por el consumo y la inversión, era la clave para explicar el nivel de empleo.

De los dos componentes de la demanda, la inversión era el más importante, ya que tenía un mayor “efecto multiplicador” entre los diferentes sectores económicos, provocando la expansión de la economía. De este modo, resultaba crucial la intervención del Estado para fomentar la inversión, planteándose incluso para ello el incremento del gasto mediante déficit durante una depresión con el fin de mantener el crecimiento económico y el empleo.

Las ideas de Keynes volvieron a legitimar el papel de la regulación y la planificación económica en el funcionamiento de las economías capitalistas, transformando de forma importante el pensamiento económico en las economías de mercado. No obstante, el interés de Keynes se centraba principalmente en los problemas a corto plazo de la estabilización en tiempos de depresión y altas tasas de desempleo. No se ocupó, por tanto, de las cuestiones de largo plazo como el crecimiento y el desarrollo.

Otros economistas se inspiraron posteriormente en sus ideas surgiendo así los estudios de “dinámica keynesiana” que dieron origen a la *Teoría del Crecimiento*. Entre estos economistas cabe citar al británico Roy Harrod (1939) y al estadounidense Evsey Domar (1947), que hicieron célebre el llamado modelo de Harrod-Domar que expresa de forma matemática las relaciones entre el crecimiento económico, el aumento del ahorro nacional y la inversión de capital para impulsar la producción.

En 1951 un grupo de expertos de Naciones Unidas incorporó estos principios básicos de la Teoría del Crecimiento en su informe “Medidas para el Desarrollo Económico de los Países Subdesarrollados”, redefiniendo su tarea como un objetivo dirigido a la economía del desarrollo y no sólo al estudio del desempleo. Estaba naciendo así una primera formulación de la Economía del Desarrollo. Entre las recomendaciones de dicho informe se reconoce el papel fundamental del Estado en la planificación del desarrollo y se subraya la necesidad de aumentar las tasas de ahorro para incrementar la inversión de capital (Payne y Phillips, 2012).

W. Arthur Lewis, un economista caribeño, integrante del grupo de expertos de Naciones Unidas antes citado, publicó posteriormente su célebre obra “Teoría del Desarrollo Económico” (1955) en la cual reitera la estrecha relación entre el crecimiento económico, el conocimiento tecnológico y la inversión de capital. Algo más tarde, P.N. Rosenstein-Rodan (1961) insistió en que el crecimiento económico requería un *impulso inicial* importante, e incluso de carácter estratégico o selectivo, como señaló Albert Hirschman (1958), a fin de centrarse en aquellos sectores con mayores eslabonamientos productivos en la economía.

Como vemos, estas primeras formulaciones de la Economía del Desarrollo como “teoría del crecimiento” fueron hechas en el supuesto de que los problemas del desarrollo podían ser tratados con las mismas recomendaciones hechas por Keynes ante la crisis de los años treinta de las economías desarrolladas del mundo occidental. La mayoría de los economistas pensaban entonces que la teoría económica podía ser aplicada en cualquier lugar y momento histórico, esto es, predominaba una versión “monoeconómica”. Muy pronto, se iba a cuestionar esta simplificación y error de generalizar la visión monoeconómica a los países subdesarrollados.

3.3) Las teorías de la modernización

Presuponen que el desarrollo implica un tránsito desde una situación tradicional de “atraso” relativo, hacia una situación deseable de “modernidad”, recorriendo para ello un camino que anteriormente ya ha sido recorrido por los países hoy desarrollados. Existen varias versiones de la modernización, según la perspectiva principal del análisis. La más célebre es la expuesta por W.W Rostow, un historiador de la Universidad de Texas que publicó en 1960 *“Las etapas del crecimiento económico”*, en la cual señala que los cambios económicos eran también resultado de fuerzas políticas y sociales, dentro de lo que denominó “una teoría dinámica de la producción”. Rostow identificó cinco fases del crecimiento económico por las que pasan todas las sociedades: (i) la sociedad tradicional; (ii) precondiciones para un despegue; (iii) despegue; (iv) camino hacia la madurez; y (v) fase de consumo de masas.

Como Director de Políticas y Planificación del Departamento de Estado de EEUU, bajo la presidencia de John F. Kennedy, y como Asesor Principal del presidente Lyndon B. Johnson, Rostow fue un hombre influyente. El atractivo de su formulación era, precisamente, su simplismo y el hecho de que identificara los requisitos del despegue y avance hacia la madurez con la forma de vida del mundo occidental, desacreditando las teorías históricas de Karl Marx.

Las teorías de la modernización ofrecieron, no obstante, una visión más amplia de los estudios sobre el desarrollo, al señalar que se requería algo más que la acumulación de capital y la incorporación de tecnología. No obstante, recibieron numerosas críticas por su visión etnocentrista, su equiparación de modernización con occidentalización, y su situación ideológica del lado de EEUU en la Guerra Fría.

3.4) Las teorías del subdesarrollo y la dependencia

Son el gran paradigma rival de las teorías de la modernización en los años 60 y 70 del siglo XX. Dentro de las teorías del subdesarrollo podemos diferenciar fundamentalmente: (i) el pensamiento estructuralista latinoamericano; (ii) las formulaciones neomarxistas; y (iii) la teoría de la dependencia.

El economista británico Dudley Seers (1963) había puesto de manifiesto que la teoría económica predominante era aplicable únicamente al contexto de las economías desarrolladas, lo cual constituía sólo un “caso especial” no representativo de la situación en el mundo en desarrollo. Se requerían, pues, diferentes marcos teóricos para comprender los diferentes tipos de economía.

Algunos años antes, Raúl Prebisch (1950) había formulado idéntica cuestión desde la Comisión Económica de Naciones Unidas para América Latina y El Caribe (CEPAL), abriendo así una escuela de pensamiento estructuralista latinoamericana, de gran relevancia teórica y práctica. La principal novedad teórica de esta escuela estructuralista latinoamericana es que su fundamento reside no en el modelo formal de la economía neoclásica, sino en la aplicación de un método histórico-estructural a la propia realidad latinoamericana, tal como exponen Osvaldo Sunkel y Pedro Paz en su obra “El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo”, publicado por ILPES/CEPAL en 1970.

Para Prebisch el sistema capitalista global estaba dividido en economías “centrales” y economías “periféricas”. En las relaciones de intercambio comercial se producía un deterioro que perjudicaba a los países periféricos especializados en la exportación de productos primarios, frente a las economías centrales encargadas de la exportación de productos manufacturados.

La tesis del deterioro de la relación real de intercambio entre países especializados en productos primarios y países ocupados en la exportación de productos manufacturados fue corroborada por Hans Singer (1950), con lo que se cuestionaba el supuesto de que la participación en el comercio internacional beneficiaba por igual a todas las partes. De este modo, contra la creencia predominante en las ventajas del libre comercio, los países periféricos no podían limitarse a la producción de productos primarios para la exportación y debían tratar de establecer estrategias para el fortalecimiento de la propia base industrial de sus economías.

Con un planteamiento distinto, el economista sueco Gunnar Myrdal (1957) cuestionó igualmente la teoría del equilibrio de los mercados que suponía la economía neoclásica, para proponer un análisis institucionalista basado en la noción de “causación circular acumulativa” que implica que, con el tiempo, las tendencias de fortalecimiento del sistema en las economías más desarrolladas predominan sobre los supuestos efectos de difusión en las economías menos desarrolladas.

En coherencia con los planteamientos de Prebisch, la CEPAL alentó una propuesta de desarrollo para América Latina y El Caribe basada en la industrialización sustitutiva de importaciones, utilizando para ello mecanismos de protección frente a la competencia externa. La industrialización requería igualmente una capacitación para la aplicación de los mecanismos de programación y planificación del desarrollo entre los funcionarios del sector público, lo cual se impulsó desde el Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES), creado expresamente como parte del Sistema CEPAL con este objetivo.

Recientemente, el economista de Corea del Sur, Ha-Joon Chang (2002) ha mostrado cómo las economías hoy industrializadas utilizaron en su inicio todo tipo de mecanismos de protección de su industria naciente. Sólo cuando dicho objetivo fue alcanzado pasaron a defender las ventajas del libre comercio, al tiempo que “retiraban la escalera” para impedir el avance de los siguientes competidores tal como Friedrich List había señalado en su obra “Sistema Nacional de Economía Política”, publicada en 1841.

Los planteamientos cepalinos seguían defendiendo la importancia de la inversión de capital como un elemento crucial para el desarrollo económico. Progresivamente, parte de este pensamiento estructuralista latinoamericano fue evolucionando hacia planteamientos más amplios en el contexto de las ciencias sociales, lo que iba a facilitar el surgimiento de la teoría de la dependencia. Pero antes de ello es preciso referirse a las formulaciones del “neomarxismo”.

Como es sabido, los análisis marxistas se habían centrado hasta entonces en la situación de los países capitalistas avanzados. Ahora se trataba de comprender las teorías del imperialismo desde la perspectiva de la periferia del sistema mundial. Paul Baran, Paul Sweezy y Leo Huberman fueron quizá las figuras más destacadas de este neomarxismo, que tuvo la revista *Monthly Review* (creada en 1949) como su principal órgano de difusión.

Para Paul Baran (1957) la explicación sobre la situación del Tercer Mundo era un rasgo inherente al crecimiento económico capitalista, el cual drena en beneficio de las metrópolis gran parte del excedente económico generado en los países subdesarrollados. De este modo, los países centrales (o metrópolis) inhibían la acumulación de capital de los países periféricos o colonias. Lógicamente, la respuesta a esta situación no podía ser otra que la de romper con el sistema capitalista y promover una planificación económica de carácter socialista. Estos planteamientos suponían una ruptura con el marxismo clásico, que siempre había afirmado que el capitalismo era una fase necesaria en el proceso de desarrollo socialista.

La teoría de la dependencia se nutrió de las dos corrientes de pensamiento anteriormente descritas: de un lado, del pensamiento estructuralista latinoamericano, y de otro, de la reformulación “neomarxista”. En realidad más que una teoría, se compone de varios enfoques, los cuales ponen diferente énfasis en la importancia de los factores externos e internos que dificultaban el desarrollo nacional.

Como señala Seers, al igual que gran parte de la teoría del desarrollo en general, la teoría de la dependencia fue en su mayor parte producto de un proceso histórico particular, en este caso, la América Latina de los años sesenta. En mi opinión, se detuvo mucho más en las explicaciones de la historia que había llevado a la actual situación del subdesarrollo que a la elaboración de propuestas para construir estrategias de desarrollo concretas para salir de él.

André Gunder Frank, un economista alemán muy crítico contra la teoría sociológica de la modernización, fue uno de los principales divulgadores de la teoría de la dependencia. Basándose en estudios de caso de la historia económica de Brasil y Chile, Gunder Frank (1969) insistió en que el sistema capitalista mundial se caracterizaba por una estructura metrópoli-satélite en la cual la metrópoli se apropia de excedentes obtenidos en los países satélites. De este modo, el desarrollo de las

metrópolis se basa en buena medida en la explotación de los países subdesarrollados.

A modo de conclusión puede señalarse que tanto las teorías de la modernización como las teorías del subdesarrollo compartían dos rasgos comunes: (i) ambas aceptaban un principio básico de la teoría del crecimiento, en el sentido de buscar un crecimiento económico nacional y autónomo basado en la acumulación de capital; y (ii) ambas se basaban en una idea de Tercer Mundo como si se tratara de un bloque homogéneo de países.

4. LA CONTRARREVOLUCIÓN NEOLIBERAL Y EL MODELO DE “ESTADO DESARROLLISTA” EN EL ESTE ASIÁTICO

4.1) La contrarrevolución neoliberal

La idea de un Tercer Mundo como bloque homogéneo, sobre la que se basaron las teorías del desarrollo durante la fase de auge económico entre 1945 y 1973, fue cuestionada por completo debido a la creciente diferenciación y diversidad al interior del mundo en desarrollo. El crecimiento espectacular de Japón desde los años sesenta en adelante y, posteriormente, de los nuevos países industrializados asiáticos (Taiwan, Corea del Sur, Singapur y Hong Kong) contrastaba con las realizaciones menos prometedoras de América Latina y con el estancamiento de los países de África. Asimismo, la estrategia de desarrollo de los nuevos países industrializados asiáticos (NPI), estaba orientada hacia el fomento de las exportaciones, lo que difería de la estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones en América Latina.

En estas circunstancias la teoría económica neoliberal, desde los años sesenta en adelante, centró su crítica en el rechazo de la teoría del crecimiento keynesiana y contra el naciente campo de la Economía del Desarrollo que se había construido en las décadas precedentes. Asimismo, la contrarrevolución neoliberal criticó la forma cómo la Economía del Desarrollo había centrado su análisis en la distinción entre países desarrollados y países subdesarrollados. En su lugar el neoliberalismo volvió a recuperar el planteamiento “mono-económico” basado en la supuesta existencia de principios universales de racionalidad, que forman parte del núcleo principal de la teoría económica neoclásica.

La formulación teórica que guió inicialmente la contrarrevolución neoliberal se basó en la teoría monetarista asociada principalmente a la obra del economista Friedrich von Hayek y divulgada desde la Escuela de Chicago de Milton Friedman. Las versiones monetaristas del neoliberalismo trataron de acabar con el consenso keynesiano que había predominado en economía desde la década de 1940. En realidad, el monetarismo pasó a ser una estrategia política y no sólo una cuestión técnica, ya que buscaba alejar el control de la política monetaria de los gobiernos, aislando así ese pilar central de la política económica, lo que equivalía a dejarlo en manos de los principales grupos financieros en los mercados.

Las ideas monetaristas de la Escuela de Chicago fueron asimismo impulsadas por la decisión del gobierno del presidente Richard Nixon en 1971 de acabar con el régimen de tipo de cambio fijo, dejando flotar el dólar, y posteriormente por las medidas adoptadas en EEUU por el presidente Reagan y en el Reino Unido por la primera ministra Margaret Thatcher, al inicio de los años 80.

La contrarrevolución neoliberal recuperó la ideología del libre mercado, otro de los temas en que se concretaba el ataque a Keynes y al Estado de Bienestar. En este sentido, el neoliberalismo pasó a criticar la intervención del Estado en la economía, defendiendo asimismo la privatización de todas las empresas públicas. Hay que recordar que esas privatizaciones de sectores fundamentales (electricidad, telefonía, gas, agua, distribución de gasolina, entre otros) proporcionaron negocios espectaculares a monopolios privados, suponiendo al mismo tiempo una disminución importante de ingresos públicos para los diferentes Estados.

Según el argumento neoliberal, un elevado grado de intervención estatal en los países subdesarrollados había fomentado la búsqueda de rentas o subsidios más que la actividad productiva innovadora y eficiente. Ello llevó consigo a episodios frecuentes de corrupción y conflictos políticos que según los neoliberales, podrían limitarse con el alejamiento del Sector Público de las actividades económicas.

Por otra parte, la influencia de las ideas keynesianas introdujo en las economías subdesarrolladas un sesgo contrario a las exportaciones que acabó sumando dificultades para el crecimiento económico. Como se aprecia, varias cargas de profundidad acabaron por minar poderosamente la construcción teórica anterior de la Economía del Desarrollo a principios de los años 80.

El elemento desencadenante de la contrarrevolución neoliberal fue el predominio del capital financiero desde los años 70, con lo cual, el neoliberalismo vino a establecer la agenda necesaria para organizar un entorno político e ideológico en el que pudiera avanzar la hegemonía del capital financiero en la nueva fase de la “globalización” económica internacional. El énfasis en la globalización representó desde la concepción neoliberal una forma de entender cómo debían formularse las estrategias de desarrollo, ya no basadas en un planteamiento nacional, sino global. El neoliberalismo representó un énfasis nuevo en la importancia de la inserción en la “nueva economía global”, lo cual pasó a considerarse como un requisito previo para lograr el crecimiento económico, en lugar de un obstáculo como lo percibía la teoría de la dependencia.

Así pues, para el neoliberalismo las raíces de una estrategia apropiada de desarrollo residen en la inserción de la economía global, lo cual obliga a abordar igualmente reformas internas asociadas a políticas gubernamentales incorrectas y a deficiencias institucionales que eran resultado de una excesiva intervención del Estado en los asuntos económicos.

En síntesis, la agenda de reformas políticas del neoliberalismo se basa en: (i) situar al sector privado como motor principal de la acumulación de capital y el crecimiento económico; (ii) confiar en los mecanismos de libre mercado para la asignación de recursos; y (iii) desregular los movimientos del capital financiero, lo que supone dar prioridad al capital financiero sobre el capital productivo.

La contrarrevolución neoliberal defiende, pues, la liberalización comercial plena, esto es, la apertura externa de las economías, lo cual condujo en su aplicación práctica – como en la Argentina del presidente Menem- a un derrumbe del tejido nacional de pequeñas y medianas empresas industriales.

Todos estos planteamientos neoliberales se plasmaron a fines de los años 80 en el denominado *Consenso de Washington*, que consistía en un conjunto de principios de aplicación de política económica y de agenda de reforma política y social en los que se sustenta la agenda de desarrollo neoliberal:

- Defensa de los derechos de propiedad;
- Desregulación de la economía;
- Privatización de empresas públicas;
- Eliminación de barreras a la inversión extranjera;
- Liberalización comercial plena;
- Reforma fiscal basada en impuestos indirectos, con reducción de impuestos a los grupos de mayor ingreso y a los beneficios de sociedades;
- Disciplina fiscal y control de los déficits presupuestarios;
- Reducción y eliminación de subsidios;
- Mantenimiento de tipos de interés reales positivos, con objeto de incrementar el ahorro.

De este modo, para el neoliberalismo la mejor política de desarrollo es la que no existe, dejando a los mercados la distribución de los recursos. El programa de “reformas estructurales” del Consenso de Washington se difundió y aplicó agresivamente durante los años 80 y 90, en particular en América Latina, África subsahariana y Europa del Este. Los “programas de ajuste estructural” de las instituciones financieras internacionales (IFI), sobre todo el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional fueron el mecanismo principal de intervención de la política neoliberal.

Inicialmente se aplicó un recetario idéntico para las diferentes situaciones (un “traje de la misma medida” para todos los países), pretendiendo subrayar un supuesto carácter técnico (o “apolítico”) de las reformas, las cuales se impusieron –además sin acudir a procedimientos de negociación, basándose en esa arrogancia especial que aducen los tecnócratas que manejan la “condicionalidad” de los préstamos a conceder, siempre que se acepten las reformas propuestas. Pero la aplicación de estas reformas no impidió la hiperinflación en América Latina o el prolongado estancamiento de las economías africanas. A principios de los años 90 estas regiones habían conocido una “década perdida” en términos de desarrollo.

Pese a todo, las IFI mantuvieron la ortodoxia económica aunque procedieron a incorporar algunos mecanismos de negociación nacionales para establecer los acuerdos de préstamo, a fin de adaptarse más a las circunstancias políticas y económicas internas de cada país. De este modo, el término “ajuste estructural” quedó abandonado a favor de un nuevo concepto (el de buena “gobernanza”), con el cual el Banco Mundial intentaba mostrar un enfoque más novedoso al incorporar la importancia de las instituciones en los procesos de reforma política y desarrollo.

Las prescripciones del Banco Mundial se alejaron, pues, del enfoque exclusivo de la década anterior de los 80, centrado en la estabilización y los ajustes macroeconómicos, para acogerse a una agenda de reformas de “segunda generación”, dirigida a la flexibilidad laboral, la reforma fiscal y la modernización del Estado. En esta ocasión se abandonó cualquier pretensión de “apoliticismo” de la agenda de las IFI, al intervenir de forma clara en los diferentes países. De este modo, las IFI, los principales gobiernos y otros agentes sociales asociados a la contrarrevolución neoliberal acumularon una capacidad sin precedentes para moldear la dirección estratégica de grandes partes del mundo (Payne, 2005).

Pese a todo, a finales de los años 90, el resultado de una década de reformas neoliberales en América Latina (que fue el “banco de pruebas” del Consenso de

Washington) muestra un evidente fracaso, unido al resultado de creciente tensión política y social que dio paso a gobiernos que subrayan la defensa de sus proyectos de desarrollo económico nacional lejos de los planteamientos neoliberales.

En el transcurso de la década de 1990 el PIB por habitante aumentó en América Latina mucho más lentamente de lo que lo había hecho entre 1950 y 1980 y, en el año 2003 era un 1,5% inferior que en 1997. Asimismo, en 2003 la pobreza alcanzaba el 44% de la población total de América Latina, siendo además los indicadores de desigualdad los peores a nivel mundial. En estas circunstancias, se produjo un claro rechazo del Consenso de Washington, aunque los principios de la contrarrevolución neoliberal siguieron en pie y son utilizados actualmente en la crisis de Europa Occidental.

4.2) El modelo de “Estado Desarrollista” en el Este Asiático

Durante las décadas de 1960 y 1970 la economía de Japón creció a una tasa anual promedio del 7%, mientras que los NPI asiáticos lo hicieron a una tasa superior al 8% en ese periodo. Este crecimiento de los países del Este Asiático vino a cuestionar las formulaciones que afirmaban que no era posible el desarrollo de países periféricos bajo la lógica capitalista.

Una parte del asalto neoliberal a la Economía del Desarrollo se basó inicialmente en los resultados de estas economías asiáticas, las cuales adoptaron regímenes comerciales volcados hacia el exterior, con una industrialización orientada a las exportaciones. Sin embargo, el éxito de estas economías se basó esencialmente en una intervención selectiva y estratégica del Estado en apoyo de procesos de industrialización nacional, constituyendo así una especie de políticas de segunda generación de las teorías que se formularon por Hamilton y List para impulsar los procesos de “industrialización tardía” (Alemania, EEUU, entre otros). Incluso, como señala Chang (2002), la fuerza de las estrategias de desarrollo en Japón y los NPI asiáticos era un reflejo de las primeras políticas industriales de tecnología y comercio que persiguieron en su día los países ahora desarrollados, incluida Gran Bretaña en el siglo XVIII, los EEUU en el siglo XIX, y Alemania y Suecia a fines del XIX y principios del siglo XX.

En el modelo de desarrollo del Este Asiático se puso énfasis tanto en la intervención necesaria para estimular el mercado interno como en la intervención en los sectores con mayor potencial para el crecimiento y la exportación. En opinión de Chadmers Johnson (1982), fue la intervención estratégica y selectiva de un “Estado Desarrollista” la principal explicación del éxito del modelo del Este Asiático, en el cual destaca:

- El elevado grado de inversión productiva, que facilitó la transferencia rápida de nuevas técnicas productivas (entre 1960 y 1980 la inversión japonesa fue aproximadamente el 32,8% del PIB, mientras que en Taiwan y Corea del Sur era del 28,4% y 26,5%, respectivamente, en ese periodo); y
- el control de los mecanismos de mercado, a fin de lograr una orientación de la inversión hacia determinadas industrias clave.

La industrialización del Este Asiático tuvo lugar en un contexto de cambios importantes de la economía mundial que en los años setenta permitieron un mayor acceso a las finanzas internacionales; el acceso a los mercados de productos

manufacturados de los países industrializados; y una creciente tendencia de deslocalización de actividades productivas en lugares de bajo coste de la mano de obra, como la periferia asiática. De ahí que entre las fortalezas del modelo de industrialización asiático figurase el control del impacto de las entradas de capital extranjero en las diferentes economías nacionales.

Pese a la evidencia de la importancia de la intervención pública estratégica en la conducción de los procesos de desarrollo nacional, el predominio de los movimientos financieros especulativos a nivel internacional ha introducido un elemento de crisis recurrentes que conspiran perversamente contra las decisiones de la “economía real” (esto es, las decisiones de inversión productiva).

De este modo, las crisis financieras asiáticas que se iniciaron en 1997, extendiéndose por Tailandia, Malasia, Corea del Sur y Japón, para extenderse posteriormente a Rusia, Turquía y América Latina, llevaron consigo unas caídas considerables de la inversión y los niveles de producción y el empleo, con graves consecuencias sociales. Dicho escenario se desplegó nuevamente en 2008, con motivo de la gran crisis financiera e inmobiliaria de EEUU y la Unión Europea. La historia se repite, pero no está claro cuánto se aprende de ella, a fin de regular los movimientos especulativos de carácter financiero, los cuales no pueden en ningún caso sustituir la conducción responsable de los procesos de desarrollo nacional.

5. ENFOQUES ALTERNATIVOS AL PLANTEAMIENTO NEOLIBERAL SOBRE EL DESARROLLO

Entre los enfoques alternativos al planteamiento neoliberal sobre el desarrollo a partir de los años setenta, existe un punto de acuerdo importante, que es el rechazo a la suposición de que el crecimiento económico conduce al desarrollo. Este supuesto fue un rasgo permanente de la Economía del Desarrollo en el periodo de posguerra, y siguió siéndolo en los enfoques predominantes desde los años setenta en adelante. En 1969 Dudley Seers se preguntaba si podría considerarse más desarrollado un país en el cual se hubiera dado un incremento de la renta promedio por habitante pero en el cual la situación de pobreza, empleo y desigualdad en el ingreso se hubieran deteriorado.

Así pues, desde los años setenta comenzaron a plantearse algunas cuestiones básicas en relación al desarrollo: ¿Cuáles son las metas, objetivos y valores del desarrollo? ¿Quiénes son los agentes del desarrollo? ¿Cuáles son los métodos o estrategias más apropiadas para avanzar hacia el desarrollo?

El resultado de todo esto fue un florecimiento de enfoques alternativos del desarrollo que trataron de sustituir el concepto anterior, estrechamente vinculado al crecimiento económico, por una concepción más integral del desarrollo, centrado sobre todo en el *desarrollo humano*.

Dentro de estos enfoques se puso énfasis principal en la atención de las necesidades básicas de la población, la promoción de las capacidades humanas, y la posibilidad de ejercer las libertades fundamentales. Igualmente, surgieron los enfoques relativos a la desigualdad de género y se desplegó la importante crítica a la insostenibilidad del actual modelo de desarrollo. De otro lado, se fue abriendo paso la necesidad de incorporar un enfoque territorial del desarrollo, ofreciendo de ese modo una visión mucho más concreta y contextualizada del análisis y las políticas de desarrollo desde cada ámbito local.

5.1) El enfoque de las necesidades básicas

El enfoque centrado en la atención a las necesidades básicas se basó en la evidencia de que, contrariamente a las predicciones de la economía clásica y la ortodoxia neoliberal, el crecimiento económico no había logrado resultados sustantivos frente a la pobreza y el desempleo a nivel mundial. Por tanto, se requerían medidas redistributivas especiales e integrales dirigidas a la población pobre y desempleada.

El trabajo de la OIT "*Empleo, crecimiento y necesidades básicas: el problema en un solo mundo*" (1976) es, posiblemente, uno de los documentos clave de este enfoque, el cual si bien inicialmente no rechaza el crecimiento económico y la industrialización, concibe el desarrollo como una estrategia que debe atender a: (i) las necesidades de comida, alojamiento, ropa y otras necesidades de supervivencia; (ii) el acceso a servicios como el agua potable limpia, cuidados sanitarios, salubridad, transporte público, instalaciones educativas y otras; y (iii) la necesidad de las personas de poder participar en los procesos políticos y de toma de decisiones relativas a su vida cotidiana.

Este enfoque pone énfasis tanto en la exclusión política de pobres y desempleados como en su exclusión socioeconómica, considerando que ambos aspectos están relacionados y se refuerzan el uno con el otro. De este modo, la *agenda del*

desarrollo debe reorientarse con el fin de dar prioridad la atención de las necesidades básicas de todos los seres humanos sobre los objetivos del crecimiento nacional agregado y el continuo aumento de los niveles de vida en los países ricos.

La implementación práctica de esta agenda de necesidades básicas nunca tuvo lugar. Los obstáculos políticos y de todo tipo marginaron dicha agenda, la cual tuvo, eso sí, un interés importante entre buena parte del mundo académico y las “organizaciones no gubernamentales” para el desarrollo. El hecho es que los gobiernos de los países pobres tampoco mostraron mayor interés por lo que consideraron una bella declaración de intenciones más, pero sin posibilidades reales de llevarse a la práctica.

La pervivencia del contexto de la Guerra Fría, de un lado, y la preocupación por la incipiente crisis de la deuda en los países menos desarrollados, de otro, contribuyeron a marginar esta agenda, que fue sustituida, de hecho, por el creciente predominio de las políticas de ajuste neoliberales impulsadas desde las instituciones financieras internacionales. No obstante, el enfoque sobre la pobreza y las necesidades básicas recobró fuerza cuando los fracasos de los programas de ajuste estructural y las estrategias neoliberales se hicieron patentes a lo largo de los años ochenta y noventa.

En este sentido, el trabajo de *Amartya Sen*, un economista indio que ganó el Premio Nobel en 1998, fue de importancia clave para definir la agenda práctica e intelectual del *desarrollo humano*. Los trabajos de Sen sobre la pobreza, la desigualdad, la privación relativa, los derechos básicos y las desigualdades de género influyeron de manera decisiva en la redefinición del concepto de desarrollo como un aumento de las oportunidades de las personas y un desarrollo de sus capacidades.

Hacia finales de la década de 1990, el enfoque de Sen añadió a la noción de *capacidades* el logro del objetivo de las libertades básicas. El “desarrollo como libertad” de Sen (1999) identifica las libertades como inductoras del aumento de las capacidades y logros humanos, de modo que el desarrollo vendría a ser un proceso de expansión de las libertades básicas de las personas.

El aumento de la renta es un *medio* para alcanzar ese proceso de expansión, pero las libertades –según Sen- emanan de las instituciones socioeconómicas y los derechos civiles y políticos. De este modo, las libertades son, simultáneamente, los *medios* y los *finés* del desarrollo, por lo que este enfoque de Sen cuestiona el planteamiento convencional de centrarse únicamente en algunos de los medios, como es el crecimiento económico cuantitativo. El trabajo de Sen tuvo una importancia crucial para definir el enfoque del *desarrollo humano*, el cual evolucionó desde el énfasis en las necesidades básicas hacia una visión más completa del desarrollo.

5.2) El enfoque del Desarrollo Humano

El hito más destacado de la evolución del enfoque del Desarrollo Humano fue, sin duda, la presentación del *Informe sobre el Desarrollo Humano* por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), publicado por vez primera en 1990.

Este primer Informe de 1990 define el desarrollo humano como el proceso de aumentar las oportunidades de las personas, entre ellas la capacidad de vivir una vida sana, la educación y el disfrute de un nivel de vida decente, las libertades políticas, los derechos humanos y la autoestima. De este modo, el proceso de desarrollo debe orientarse a crear un entorno propicio para las personas, individual y colectivamente, a fin de que puedan desarrollar todo su potencial y tengan una oportunidad razonable de llevar una vida productiva y creativa de acuerdo con sus necesidades e intereses.

Una parte central de los Informes sobre el Desarrollo Humano se dirigió a la elaboración de un *Índice de Desarrollo Humano* (IDH) cuyo objetivo es proporcionar una visión más amplia que la que ofrece los indicadores del crecimiento económico del PIB por habitante. El IDH es así un promedio de indicadores sobre la esperanza de vida, la alfabetización adulta y el PIB real por habitante, a lo que posteriormente se han añadido los niveles de matrícula en educación, y los indicadores sobre desigualdad de género, incluyendo asimismo análisis sobre los desequilibrios de renta al interior de los diferentes países.

El Índice de Desarrollo Humano no ha estado exento de críticas. Entre ellas el hecho de que si bien ofrece una manera más completa de medir el desarrollo, no cuestiona la base del modelo de desarrollo como crecimiento ilimitado, algo que los planteamientos a favor de una Economía Ecológica señalan con acierto (ver más adelante). No obstante, el enfoque del *desarrollo humano* ha representado una intervención importante en la teoría y la práctica del desarrollo, incluyendo perspectivas que anteriormente no habían sido incorporadas.

5.3) El enfoque de género

El enfoque inicial sobre Mujer y Desarrollo, al igual que los restantes planteamientos alternativos frente al neoliberalismo, puso énfasis en la persistencia de desigualdades y pobreza en el mundo, subrayando las necesidades particulares de las mujeres, siendo ellas un grupo especialmente importante entre la población pobre y desfavorecida del desarrollo. Un estudio pionero de Esther Boserup (1974) titulado *El papel de las mujeres en el desarrollo económico*, expone que las mujeres han sido marginadas tanto en las políticas de desarrollo como en la economía productiva, ganando menos que los hombres en sus actividades como trabajadoras.

El estudio de Boserup influyó considerablemente en otros trabajos sobre Mujer y Desarrollo, los cuales se hicieron eco del enfoque del desarrollo humano por su énfasis en el empleo y la participación en la economía productiva, junto a un mayor acceso a la educación y la tecnología, como los mecanismos clave para satisfacer las necesidades de las mujeres y abordar las desigualdades de género. Este era un llamamiento a la eficiencia al mismo tiempo que una propuesta para mejorar la situación de las mujeres (Rai, 2002), lo que suponía que la modernización constituía una fuerza positiva para el desarrollo humano en su sentido más amplio. Precisamente por esta razón, la influencia de los estudios académicos sobre Mujer y Desarrollo en la comunidad política fue importante.

Así pues, la integración de la perspectiva de género en los análisis y prescripciones de la corriente principal del neoliberalismo pudo hacerse sin perturbar los principales supuestos de éste. La crítica a los estudios de Mujer y Desarrollo se centró principalmente en este punto, ya que no cuestionan las relaciones sociales subyacentes en el modelo de acumulación predominante. Esto dio paso a un enfoque sobre Género y Desarrollo que se iba a centrar, principalmente, en la investigación sobre el género, las relaciones de poder y las relaciones sociales que determinan las posiciones de las mujeres en la sociedad, y las formas de desigualdad de género.

Entre las contribuciones de los estudios sobre Género y Desarrollo hay que destacar especialmente tres: (i) la creciente presencia de la mujer como fuente principal de trabajo flexible y barato; (ii) la crítica del patriarcado como principio organizador de las sociedades; y (iii) el debate en torno al trabajo no remunerado de las mujeres en el hogar.

La primera de estas contribuciones guarda relación con los cambios en los mercados de trabajo impulsados por las estrategias de deslocalización industrial de los grandes grupos empresariales en busca de menores costes de la mano de obra en países o regiones de menor grado de desarrollo. Las mujeres pasaron así a engrosar las filas de una mano de obra flexible y barata concentrada en actividades de baja cualificación y salarios reducidos, particularmente en la manufactura (maquila), en el sector servicios y el procesamiento para la exportación.

Así pues, en los años noventa la preocupación central había dejado de ser la exclusión de las mujeres de la economía productiva y su falta de acceso a las oportunidades de empleo, tal como había señalado Boserup en el primitivo enfoque de Mujer y Desarrollo. Diane Elson (1989) afirmó entonces que los procesos de ajuste estructural impulsados por las instituciones financieras internacionales no eran neutrales en términos de género ya que tenían un claro sesgo masculino. Este sesgo se evidencia en el hecho de que en circunstancias de un desempleo amplio junto a la eliminación de gasto público social que acompaña a este tipo de procesos de ajuste estructural, los efectos recaen en mayor medida sobre las mujeres en relación con su participación en la fuerza de trabajo y, al mismo tiempo, por la ampliación del tiempo de dedicación a las tareas del hogar para absorber los recortes en los gastos sociales.

Por otra parte, los estudios sobre Género y Desarrollo formularon una incisiva crítica del patriarcado como principio organizador de las sociedades y los hogares, señalando que en numerosas regiones del mundo, la estructura de las relaciones de poder patriarcales en las familias y las sociedades afecta negativamente y degrada las posiciones de las mujeres. En diversos estudios se muestra la coexistencia de una mayor participación de las mujeres en las actividades productivas junto a la persistencia de relaciones patriarcales en el hogar.

Finalmente, el debate en torno al trabajo no remunerado de las mujeres en el hogar es un elemento central en el enfoque de Género y Desarrollo, a fin de hacer visibles a las mujeres en los estudios y políticas de desarrollo. Como es sabido, la contribución de las mujeres en su trabajo en el hogar facilita (y abarata) las tareas de la reproducción social de la fuerza de trabajo en la familia, al tiempo que asegura la transmisión de valores culturales a los/as hijos/as. Este trabajo no remunerado responde a motivaciones distintas de la económica, y se basa en supuestos de

cooperación humana, crianza de los hijos/as, y normas de bienestar colectivo, entre otros.

Lo cierto es que el trabajo no remunerado de las mujeres en el hogar es omitido en los sistemas de contabilidad nacional, alargando así la pervivencia de estructuras de desigualdad de género en nuestras sociedades. En consecuencia, numerosas propuestas han difundido la necesidad de reconocer una retribución para las mujeres por su trabajo en el hogar, lo que daría a las mismas un control mayor sobre los recursos domésticos.

5.4) Medioambiente y desarrollo sostenible

En 1972 se publicó el primer informe encargado por el Club de Roma a un equipo dirigido por Donella H. Meadows, con el título *Los límites del crecimiento*. El informe cuestiona el supuesto de crecimiento económico ilimitado que comparten tanto los enfoques del desarrollo capitalista como los de la industrialización socialista. Los autores del informe señalaban que los límites del crecimiento se alcanzarían durante el siglo siguiente si persistían las tendencias de crecimiento de la población y la industrialización intensiva en el uso de materiales, recursos y energía. Según el informe, el agotamiento de los recursos naturales no renovables, la degradación del medioambiente y las limitaciones en la producción de alimentos constituían las restricciones principales del modelo de desarrollo en curso.

Los argumentos sobre cómo se podía evitar el colapso de la vida humana, es decir, el cambio en los niveles de consumo material en los países desarrollados y la transformación (o ecologización) de las técnicas de producción, no fueron atendidos. Los escépticos reafirmaron su fe en el progreso tecnológico para incrementar la eficiencia en la extracción y el consumo de los recursos naturales, tratando de “desmaterializar” dichos procesos. Sin embargo, poco a poco se fue produciendo una importante discusión acerca de las posibilidades de avanzar en *prosperidad sin crecimiento* (Jackson, 2009) y la necesidad de proceder a determinados niveles de *decrecimiento* o cambio del tipo de crecimiento predominante (Latouche, 2004).

A mediados de los 80 la investigación científica añadió argumentos preocupantes sobre el avance de los impactos medioambientales del crecimiento económico mundial, al mostrar la aparición de un agujero en la capa de ozono sobre el Antártico, lo cual está relacionado con las emisiones químicas no naturales y los hábitos de consumo prevalecientes. Posteriormente, un nuevo trabajo (Meadows y otros, 1992) publicado a los 20 años del primer informe sobre “*Los límites del crecimiento*”, vino a confirmar que el agotamiento de recursos se estaba produciendo a un ritmo mayor que el previsto en 1972.

La relación entre medio ambiente y desarrollo se convirtió, pues, en un tema crucial en los debates sobre el desarrollo, junto a la lucha contra la pobreza y la desigualdad. Los enfoques medioambientales incorporan una crítica radical al modelo de desarrollo como crecimiento ilimitado de recursos y materiales en un mundo finito.

El reconocimiento de que el sistema económico es sólo una parte del sistema ecológico global constituye una exigencia. La economía no puede dejar de lado las leyes de la termodinámica que rigen los ciclos de la naturaleza. El medio ambiente no puede ser tratado como un “capital natural” que es posible reponer del mismo

modo que otras formas de capital. Los recursos naturales y los servicios ambientales que presta la biosfera son *bienes comunes* y, por tanto, no tienen valor de mercado. El intento del enfoque neoclásico (la denominada Economía Medioambiental) de tratar de asignar precios a estos bienes y servicios ambientales es el absurdo intento de incorporarlos a la lógica de los mercados, en vez de reconocer que ésta debe someterse a las leyes de la naturaleza.

Los costes medioambientales y sociales generados por los impactos de los procesos de crecimiento económico (“externalidades negativas”) no se incluyen en las prácticas contables de las empresas, lo que implica que dichos costes deben ser asumidos por el conjunto de la sociedad actual o las generaciones futuras. Asimismo, los grupos económicos y políticos dominantes disponen de mayores oportunidades para hacer prevalecer sus intereses individuales inmediatos a la exigencia de un entorno físico y social sostenible, mientras que los pobres y personas desfavorecidas (así como las generaciones futuras) quedan indefensas frente al daño medioambiental resultante de la contaminación y otras “deseconomías” en la salud y la seguridad generadas por las prácticas de producción y consumo insostenibles.

Existe, además un problema adicional que enfrenta hoy a los países desarrollados y los “países emergentes” (los que están tratando de alcanzar a aquellos en los niveles de crecimiento económico). Se trata de que el modelo de crecimiento ilimitado de recursos, materiales y energía no es posible en las condiciones de un mundo finito y con una población mundial creciente, que se estima llegará a 9 mil millones de personas en los próximos años. La tensión entre un desarrollo legítimamente anhelado por los países emergentes (y el resto de países de menor grado de desarrollo), y la incorporación de un replanteamiento radical de las formas de producción y consumo predominantes, en especial en los países desarrollados, es un tema crucial y urgente.

El término *desarrollo sostenible*, aunque no era nuevo, logró una difusión internacional importante a partir del informe de la Comisión Brundtland titulado *Nuestro futuro común*, presentado en la Asamblea General de Naciones Unidas en 1987. Este informe define el *desarrollo sostenible* como el desarrollo que satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades (Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, 1987). A tal fin, la Comisión hizo un llamamiento pidiendo una reorientación de la actividad económica y la estrategia de desarrollo a fin de centrarse en el desarrollo humano y las necesidades de los pobres, señalando que la distribución desigual del acceso a los recursos, así como las pautas desiguales de consumo, contribuyen a la perpetuación de la pobreza y la destrucción gradual del medio ambiente global.

Pese a la claridad de estas propuestas, el avance obtenido en la práctica es simplemente decepcionante, una vez más. Ciertamente que el término *desarrollo sostenible* no está exento de ambigüedad y, de hecho, forma parte de ese tipo de declaraciones retóricas con las que todo el mundo parece estar de acuerdo, aunque sus prácticas concretas lo desdican.

Una crítica consistente es la realizada desde el ámbito de la denominada Economía Ecológica, que trata de enfrentar los planteamientos ya citados de la Economía Medioambiental neoclásica.

5.5) El enfoque territorial del desarrollo

A finales de la década de 1970 el economista italiano Giacomo Becattini y otros colegas de la Universidad de Florencia advirtieron que –según la investigación sobre el desarrollo industrial de posguerra en determinadas regiones del norte, este y centro de Italia- dicho desarrollo no había tenido lugar de acuerdo a lo señalado por la interpretación convencional basada en la acumulación de capital y progreso técnico en grandes empresas tratando de alcanzar economías de escala. En su lugar, el desarrollo parecía responder a una forma de “industrialización difusa”, sobre la base de aglomeraciones territoriales de pequeñas y medianas empresas (*sistemas locales de empresas*) con vínculos tecnológicos y productivos entre sí, que se apoyaban igualmente en las características sociales, institucionales y culturales de los diferentes territorios.

De esta forma se recuperaba una interpretación que ya había sido propuesta en 1890 por Alfred Marshall cuando señaló las oportunidades de una organización productiva de aglomeraciones de pequeñas empresas en determinados ámbitos territoriales (*distritos industriales*), aprovechando las “economías externas” generadas en los mismos.

El concepto de “*distrito industrial*” pasó a convertirse así en el punto de partida de un enfoque sobre el desarrollo que subraya la importancia del *territorio* como unidad de análisis, superando la habitual aproximación sectorial en la economía. De este modo, el territorio no es únicamente un espacio geográfico determinado, sino un “lugar de vida” cuyos rasgos e instituciones sociales, culturales y políticos desempeñan un papel trascendental en el diseño de las estrategias de *desarrollo local endógeno*, esto es, con capacidad local para aprovechar internamente los recursos y oportunidades existentes, tanto las basadas en recursos locales como las oportunidades de dinamismo exógeno.

Este proceso de “*industrialización difusa*” (o modelo *descentralizado* de desarrollo) se caracteriza, según Becattini y sus colegas italianos, por la presencia de un conjunto de pequeñas y medianas empresas especializadas en actividades manufactureras ligeras ubicadas en determinados territorios, con las consiguientes economías de aglomeración, capaces de competir a escala nacional e internacional, con niveles de calidad muy similares a las grandes empresas. Se trataba, por tanto, de sistemas locales de pequeñas empresas que lideraban el desarrollo de su área territorial respectiva, sobre la base del aprovechamiento del potencial endógeno existente en la misma. Un modelo de industrialización “descentralizado”, basado en un enfoque de desarrollo económico local “*desde abajo*”.

Para Becattini, el “distrito industrial” puede definirse como una entidad socio-territorial caracterizada por la presencia activa de una comunidad abierta de personas y de un conjunto de pequeñas y medianas empresas manufactureras, en una zona históricamente determinada, en la cual tanto la comunidad como las empresas poseen fuertes lazos o vinculaciones entre sí.

Esta flexibilidad productiva territorial muestra, por tanto, un modelo de desarrollo endógeno cuyos rasgos principales son los siguientes (Juste, 2005):

- Concentración de pequeñas y medianas empresas locales pertenecientes a una misma cadena productiva, configurando el núcleo principal de especialización productiva del territorio. Las ventajas debidas a las relaciones de proximidad y la acumulación de experiencia profesional en el territorio integran un contexto de “*economías externas*” disponibles en el territorio.
- Intensa división del trabajo entre las empresas locales, gracias a la elevada especialización de las mismas en una o varias fases del proceso productivo. Esto favorece la subcontratación de empresas locales, y fomenta una flexibilidad productiva y organizativa que provee de *economías de variedad*, a la vez que facilita la difusión de informaciones, ideas e innovaciones.
- Coexistencia de relaciones de rivalidad interempresarial y de vínculos de cooperación en diferentes fases de la producción, comercialización, distribución e investigación y desarrollo para la innovación (I+D+i). Esta combinación de elementos de competitividad y cooperación entre las Pymes especializadas locales se encuentra presidida por un particular mecanismo de *gobernanza* de las transacciones en el que tienen presencia elementos de mercado y elementos comunitarios del distrito.
- Un mercado local de trabajo flexible y a menudo escasamente regulado, con una importante presencia de empresarios creativos y trabajadores cualificados con elevado grado de movilidad laboral y social.
- Presencia de una cultura emprendedora local que impregna la vida familiar, laboral, social y política en el distrito. Se trata de una cultura productiva, con fuertes vínculos informales dentro y fuera de la empresa entre empresarios, trabajadores, responsables políticos locales e integrantes del sector de conocimiento, lo cual es clave para el intercambio de conocimientos y experiencia. Igualmente, ello implica la existencia de instituciones locales (asociaciones y cámaras empresariales, agrupaciones de trabajadores, entidades de la sociedad local, etc.), la presencia del gobierno local en el proceso de desarrollo, todo lo cual ayuda a conformar una determinada “*atmósfera industrial*” que refuerza el sentimiento de identidad y pertenencia al territorio.

Por otro lado, es importante resaltar la diferencia conceptual entre el saber *contextual* (o tácito) y el saber *codificado*, ya que sólo mediante una aproximación territorial al desarrollo es posible asegurar en buena medida el acceso a los saberes contextuales, esto es, aquellos adquiridos en la práctica y que están estrechamente vinculados a ella y al contexto cultural y social territorial. Por saber codificado se entiende, en cambio, el que se presenta normalmente como conocimiento científico-técnico, el cual puede ser transmitido y aprendido mediante los medios habituales de comunicación y de formación.

Desde una perspectiva algo diferente, Michael J. Piore y Charles F. Sabel, en su obra “*La segunda ruptura industrial*” (1984), analizan las causas de la crisis económica de la segunda mitad de la década de 1970 en los países capitalistas avanzados, la cual se había desencadenado a partir del alza brusca de los precios del petróleo. Para estos autores las causas últimas de la crisis no estaban –sin

embargo- en el encarecimiento de los precios del crudo ni en la crisis fiscal relacionada con los gastos que conlleva el mantenimiento del Estado del Bienestar. Las causas más profundas tenían que ver, en opinión de estos autores, con los límites del modelo de desarrollo industrial basado en la producción en serie, con utilización de maquinaria específica y trabajadores semicualificados destinados a producir bienes estandarizados.

Piore y Sabel utilizan el concepto de “*ruptura industrial*” para referirse a los momentos en que está en cuestión el rumbo que puede tomar el desarrollo tecnológico, lo cual se encuentra, a su vez, ligado a cambios sociales, políticos e institucionales. En este sentido, la *primera ruptura industrial* tuvo lugar en el siglo XIX, en el momento del tránsito a las tecnologías de la producción en serie, lo cual limitó la expansión de las tecnologías industriales artesanales, en las cuales los trabajadores cualificados utilizan una maquinaria polivalente para conseguir una amplia variedad de bienes dentro de un contexto en el que suelen combinarse la competencia profesional y las relaciones de cooperación facilitadas en el entorno territorial respectivo.

La tesis de Piore y Sabel en esta obra es que desde los años 1980 se asiste a una *segunda ruptura industrial*, observándose desde entonces dos estrategias o modelos distintos para enfrentar la crisis económica. Una de ellas se basa en los principios dominantes de la tecnología de la producción en serie, que requiere cambios en los mecanismos e instituciones reguladores, incluida una redefinición de las relaciones entre el mundo desarrollado y los países subdesarrollados. Otra alternativa (aunque ello no implica que se trate de caminos antagónicos en la práctica) vuelve la mirada hacia los métodos de producción artesanales que se perdieron en la primera ruptura industrial.

Esta segunda alternativa exige, desde luego, un reconocimiento de la importancia que tienen las políticas y estrategias de desarrollo económico local (territorial) frente a las situaciones de crisis, ya que no se puede atender exclusivamente a la problemática de las grandes empresas y fracciones de capital global (o transnacional), sino que es igualmente importante atender a la situación de los diferentes sistemas productivos locales. En otras palabras, se subraya la existencia de diferentes vías para el desarrollo económico ya que la organización productiva y territorial no tiene porqué seguir una sola vía.

Pero, más allá de la alusión teórica a estas aportaciones pioneras en el enfoque del desarrollo territorial, hay que señalar la importancia que en este caso ha tenido la propia práctica en el avance de dicho enfoque. En efecto, la necesidad de dar respuesta a las diferentes situaciones de crisis ha constituido un acicate fundamental en la búsqueda de alternativas, una vez que se deja de lado la ilusión de que son “otros” los que van a venir a solucionar los propios problemas.

En efecto, a lo largo de las últimas décadas se ha ido produciendo un cambio sustantivo en las políticas de desarrollo en los diversos ámbitos urbano, rural, industrial, agrario o de servicios, tendiendo progresivamente a un diseño en el cual los aspectos *territoriales* han ido adquiriendo cada vez más importancia, a fin de lograr una mayor eficacia y eficiencia en las actuaciones. Asimismo, el diseño de estas políticas ha buscado la cooperación público-privada, estimulando la

participación de los diferentes actores involucrados y el conjunto de la sociedad civil en los diferentes territorios.

De este modo, junto a las viejas políticas sectoriales definidas desde la administración central del Estado se ha ido progresivamente asentando un *diseño territorial de políticas*, ya que temas sustantivos del desarrollo como son la incorporación de innovaciones productivas, la formación de recursos humanos para el empleo, y la inclusión de la sustentabilidad ambiental son aspectos que requieren un planteamiento desde los distintos ámbitos locales al requerirse la vinculación entre la oferta de conocimiento y el sector productivo, la orientación de la formación de recursos humanos según las necesidades productivas en cada territorio, y la búsqueda de formas de producción y de consumo más sustentables ambientalmente.

Como sabemos, nos encontramos en una larga fase de transición entre dos estructuras económicas diferentes: de un lado la vieja economía basada en la extracción y consumo intensivo de materiales, recursos y energía; y de otro, la economía basada en el conocimiento, esto es, la calidad y la diferenciación productivas, con métodos de producción y consumo con uso más eficiente de energía, recursos y materiales, donde las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones constituyen el factor clave. Como se señala, tanto en los ámbitos urbano como rural, el enfoque del desarrollo local ha ido ganando espacio, fruto de lo cual se han creado también organismos encargados de llevar adelante las políticas concertadas por los diferentes actores desde los distintos territorios, como son las Agencias de Desarrollo Local o Regional.

Lamentablemente, el predominio extensivo de los planteamientos en favor de la desregulación y el libre juego de las fuerzas del mercado ha demorado considerablemente un aprendizaje que en la práctica exige una acción coordinada de los diferentes actores desde cada uno de sus territorios o, en otras palabras, ha retrasado la inclusión de la dimensión *territorial* en el diseño de las políticas de desarrollo, las cuales deben superar el enfoque sectorial a fin de ganar eficacia y eficiencia en la implementación de las mismas. Hay que recordar que dichos planteamientos han tenido en la práctica un impacto muy desfavorable en América Latina, colaborando a la destrucción de buena parte del tejido empresarial, en especial entre las microempresas y Pymes locales, lo cual ha limitado considerablemente los avances en la lucha contra la pobreza y la inequidad.

El nuevo enfoque de la política de desarrollo económico se encuentra relacionado con los factores que acompañan la actual fase de reestructuración y cambio estructural en la economía mundial, basada en la difusión de las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones como “factor clave” del nuevo paradigma tecnoeconómico (Pérez, 1986). Dicho cambio estructural se orienta por la incorporación de innovaciones productivas (tecnológicas, de gestión, sociales, institucionales y ambientales) que suponen un mayor valor agregado de conocimiento y la apuesta por la calidad y la diferenciación mediante modelos de organización productiva que complementen los tradicionales enfoques sectoriales y de carácter generalista, con una creciente valorización de los *entornos territoriales*, a fin de asegurar condiciones locales favorables para la incorporación de innovaciones productivas y empleo.

La identificación de agrupamientos sectoriales de empresas en los territorios (*cadena productivas*), la formación de redes y la cooperación entre empresas, así como la búsqueda de *economías de variedad* basadas en la calidad y la diferenciación productivas, el eficiente funcionamiento del mercado de trabajo local, o la creación de sistemas territoriales de innovación son, entre otros, aspectos fundamentales de esta nueva *política de desarrollo territorial (o local)*, la cual concede una importancia decisiva a la incorporación de innovaciones, la cooperación empresarial, el desarrollo de competencias o capacidades laborales, empresariales y territoriales, la gestión empresarial y tecnológica, y la formación de los recursos humanos según los requerimientos de los diferentes perfiles productivos territoriales.

La interacción de estos factores ha dado origen, pues, a un nuevo enfoque de *política de desarrollo territorial* donde la participación de los actores (gobiernos locales, empresas, universidades, entidades de educación y asesoramiento técnico, sector financiero, etc.) resulta fundamental, y donde es esencial focalizar la atención en las microempresas y pequeñas y medianas empresas (Mipymes) las cuales constituyen la inmensa mayoría de las unidades productivas existentes, siendo fundamentales desde el punto de vista del empleo y el ingreso.

En definitiva, el cambio estructural y las mayores exigencias competitivas planteadas por el contexto de la globalización, han hecho emerger un nuevo enfoque del desarrollo productivo y empresarial, lo cual plantea un nuevo rol de las administraciones públicas territoriales, así como la necesidad de la concertación público-privada como componentes de este nuevo enfoque de política. En este contexto, la política de desarrollo local trata de ir más allá de la atención prioritaria que se da a las grandes empresas y a la visión macroeconómica, ofreciendo una visión más completa de la economía, que incluye al conjunto de los *sistemas productivos locales*, a fin de crear y garantizar condiciones de fortalecimiento de la base productiva de los respectivos territorios.

6. PANORAMA ACTUAL DE LOS DEBATES SOBRE EL DESARROLLO

Los últimos años de la década de los 90 suponen un punto de convergencia de los actuales debates sobre el desarrollo.

- La crisis de las economías del Este Asiático y de Japón condujo a una nueva orientación de los debates entre las posiciones del neoliberalismo y de los autores que defienden la necesidad de una intervención y regulación por parte del Estado para corregir los fallos del funcionamiento libre de los mercados. Se trata del momento de crisis de los planteamientos del “Consenso de Washington”.
- Por otra parte, se asiste a la presencia creciente de los “países emergentes” o “países BRIC”, esto es Brasil, Rusia, India y China, entre otros, lo cual abre un nuevo ámbito de discusión en los estudios del desarrollo. Estos países siguen esencialmente el modelo de crecimiento insostenible de los países desarrollados, lo cual introduce una preocupación adicional en la agenda del desarrollo mundial.
- Asimismo, desde la perspectiva del enfoque sobre el Desarrollo Humano los debates sobre la pobreza y la desigualdad se han situado en el centro de la agenda del desarrollo. Paralelamente, diferentes conflictos bélicos y amenazas tienen lugar en Oriente Medio, Asia y África, mostrando un panorama preocupante por el nuevo auge del militarismo y la expansión de los gastos militares en el mundo.
- La retórica sobre la globalización sigue en pie, extendiéndose por todo el panorama internacional, simplificando al extremo la complejidad de los diferentes mercados y situaciones de desarrollo. Pese a ello, el enfoque del desarrollo local (territorial) trata de hacerse un espacio en la discusión actual sobre el desarrollo en la práctica.
- Asimismo, la crisis financiera, económica y social, desencadenada en los EEUU en 2008 y extendida rápidamente a los países de la Unión Europea, ha puesto en vilo la eurozona y muestra (una vez más) los peligros vinculados a la desregulación irrestricta de las fracciones del capital financiero y su predominio en el sistema económico actual.

6.1) El Consenso pos Washington

Aunque a mediados de los años 90 ya comenzaron a levantarse algunas voces críticas señalando las deficiencias del *Consenso de Washington* (Krugman, 1995), fue el colapso de las economías del Este Asiático a finales de los 90 y su propagación a Rusia y América Latina, entre otros países, lo que aceleró el final del ideario dominante neoliberal contenido en el Consenso de Washington y la búsqueda de adaptaciones para su recambio, a fin de que todo continuara más o menos igual (una versión actual del relato de Giuseppe Tomasi di Lampedusa en “*El Gatopardo*” cuando uno de los protagonistas de la novela afirma que “es preciso que algo cambie para que todo siga igual”).

Muchos economistas, incluso algunos de tendencia ortodoxa, como Jeffrey Sachs, señalaron el fracaso de las reformas del mercado y de la gestión del Fondo

Monetario Internacional (FMI) de la crisis asiática de finales de los años 90. A fines de esa década la discusión acerca de qué hacer con el FMI pasó a formar parte de un amplio debate sobre los mercados financieros globales y la necesidad de reformar la arquitectura financiera internacional. Este debate no dio demasiados frutos y aunque pareció abandonarse la referencia al *Consenso de Washington*, en realidad la mayoría de sus postulados ideológicos siguen en pie.

De hecho, durante esos años de predominio de la ideología neoliberal sobre las ventajas de la privatización y reducción de la presencia del Estado y las empresas públicas, los grandes monopolios se hicieron, a precios reducidos, con algunos de los negocios más importantes de futuro, antes en manos públicas en los sectores de la energía, banca, distribución de petróleo, transporte, agua, telefonía, entre otros. Lo que quiere decir que la capacidad de obtener recursos públicos de dichas actividades quedó reducida seriamente. A ello se acompañó la práctica extensiva de reducción de los impuestos sobre las ganancias de las sociedades y los grupos de alto ingreso, dando como resultado un déficit público creciente y las propuestas de recortar el gasto público social. Todo un proyecto reaccionario y elitista a favor de los grandes grupos del capital financiero.

Con diferencia, la voz más influyente entre las críticas procedentes del propio núcleo de las Instituciones Financieras Internacionales (IFI) fue la de Joseph Stiglitz, economista jefe del Banco Mundial entre 1996 y 1999, antes de ser apartado de ese puesto por su disconformidad con los principios ortodoxos del pensamiento neoliberal sobre el desarrollo adoptados por el Banco Mundial en esos años. Stiglitz señaló que se necesitaba otro paradigma de desarrollo (un nuevo *Consenso pos Washington*) en el cual se incorporaran algunas ideas clave para la necesaria regulación de los mercados financieros. La crítica se centraba en la evidencia del fracaso de las políticas de privatización y reducción del Estado, cuando lo cierto es que se precisa una amplia y eficiente infraestructura institucional para el funcionamiento de los mercados.

Para Stiglitz la privatización y la liberalización comercial no pueden ser considerados como fines en sí mismos, siendo únicamente medios para un crecimiento más sostenible, equitativo y democrático. Igualmente, plantear como objetivo la estabilidad de precios (control de la inflación y del déficit público) puede conspirar contra el crecimiento económico y el fomento de la actividad productiva y el empleo. Stiglitz vino, pues, a subrayar la necesidad de una intervención micro y macroeconómica para enfrentar los “fallos e imperfecciones del mercado”, y la importancia de las instituciones y la regulación para conseguir dicho propósito. Los fundamentos de este planteamiento ya se habían expuesto por Stiglitz en su periodo como economista jefe del Banco Mundial, específicamente su propuesta a favor de impulsar la “*gobernanza*” institucional como un nuevo marco para el pensamiento sobre el desarrollo.

Esta propuesta de Stiglitz, que ahora cobraba mayor impulso, trata de mostrar una estrategia de desarrollo para la transformación de la sociedad, en la que debían participar los diferentes actores (Estado, sector privado, sociedad civil en su conjunto), dándose prioridad al desarrollo equitativo y de carácter sostenible, desplegando capacidades de gobernanza institucional, y recuperando un mayor grado de decisión de parte de los países para diseñar sus políticas de desarrollo en la certeza de que las IFI no tienen todas las respuestas.

El planteamiento de Stiglitz sobre el *Consenso pos Washington* se encuentra, a su

vez, asociado a un concepto que durante la década de los 90 ganó una celebridad muy importante dentro de las formulaciones del pensamiento neoliberal: el concepto de “*capital social*”. A mediados de los 90 el Banco Mundial había adoptado este concepto ampliamente, considerándolo como un elemento fundamental en la reflexión sobre el desarrollo. La ambigüedad del concepto de *capital social* (normas y redes de relaciones sociales, confianza entre las personas, valores morales compartidos) permite aludir a imperfecciones de carácter social como causantes de las imperfecciones de los mercados, sin necesidad de cuestionar la corriente principal de la economía neoliberal.

El “capital social” representa, de hecho, el equivalente social y político que se opone a la primitiva formulación pretendidamente apolítica (técnica) con que se presentaba la legitimidad de las políticas neoliberales durante el *Consenso de Washington*. A su vez, el concepto del capital social resulta muy adecuado para subrayar la presencia de factores endógenos en la explicación de los “fallos de mercado”, dejando de lado los condicionantes impuestos por la falta de una “gobernanza global” a nivel mundial.

En todo caso, la formulación del *Consenso pos Washington* (CpW) carece de una comprensión plena de la naturaleza e implicaciones de la globalización, al excluir la referencia al contexto político y estructural global condicionante de las diferentes estrategias de desarrollo. En efecto, el CpW se centra en los medios para minimizar los riesgos derivados de la liberalización financiera, y los requisitos sociales, institucionales y políticos para llevar a cabo las reformas y mejorar el funcionamiento económico, cuestiones todas ellas centradas en reformas internas, a las que se da prioridad frente a la necesidad de una reforma global. Lo que tenemos, por tanto, con la propuesta del CpW es la incorporación selectiva de ideas procedentes de los enfoques alternativos de desarrollo (un desarrollo más humano, preocupación por la sostenibilidad y los niveles de vida de la población, la participación de la ciudadanía, etc.), pero sin alterar los principios clave del enfoque neoliberal acerca del predominio de la lógica de los mercados dentro de una estructura desigual de poder a nivel mundial.

6.2) El auge de China

El desconcierto provocado por la crisis financiera en el Este Asiático a fines de los años 90 planteó también sus dudas entre los partidarios del modelo desarrollista asiático diferenciado del modelo neoliberal de libre mercado. Sin embargo, se siguió insistiendo en las diferencias específicas del modelo desarrollista asiático aunque a principios de la década de 2000 otros países asiáticos, en especial China e India, eran los principales protagonistas.

China alcanzó tasas anuales de crecimiento del PIB del 9,5% desde mediados de los años 80, logrando el 10,7% en el año 2006. Por su parte, India tuvo tasas de crecimiento del PIB del 6% desde finales de los 80, alcanzando el 8,6% entre 2003 y 2007. La economía política de ambos países estuvo marcada por la aplicación de políticas comerciales y de inversión autárquicas hasta los años 80, comenzando posteriormente sus procesos de liberalización económica controlada.

El hecho de que China alcanzara niveles de crecimiento económico tan elevados sin seguir las prescripciones del consenso neoliberal llevó a algunos a pensar que esto podría traducirse en una pauta o modelo para otros países, especialmente dado el desencanto generalizado con el neoliberalismo desde fines de los años 90.

Sin embargo, el modelo de desarrollo de China es difícil de exportar a otras regiones como África o América Latina. Sus características políticas, con un Estado central fuerte y un gobierno socialista autoritario, y sus rasgos económicos básicos (reservas masivas, altas tasas de inversión en relación al PIB) no se dan en ninguna de las restantes regiones del mundo. De este modo, la estrategia de desarrollo en China constituye una experiencia histórica única, sin posibilidad de réplica como fue el caso del modelo de Estado desarrollista del Este Asiático. El verdadero interés del auge de China reside, en cambio, en el contundente desafío a las teorías del desarrollo universalizadoras del neoliberalismo, con su propuesta de estrategias iguales para todos los países.

La noción de que las vías al desarrollo pueden ser múltiples cobra así fuerza con el auge de China y otros países emergentes. La economía política del desarrollo chino va en contra de gran parte de la teoría liberal del desarrollo: (i) el sector financiero está muy regulado y no se ha liberalizado de forma significativa; (ii) los gobiernos central y locales conservan un control importante sobre el proceso de apertura económica y sus implicaciones políticas; y (iii) la democratización política no ha acompañado a la apertura económica. De este modo, el desafío a las versiones contemporáneas del neoliberalismo es importante.

Por otra parte, la presencia de China en África y América Latina para asegurar el abastecimiento de recursos necesarios para su proceso de industrialización, desafía en cierto modo las bases convencionales de las relaciones comerciales en dichas regiones. Además, la presencia de China en las instituciones de gobernanza global mundial (OMC, IFI, Naciones Unidas, entre otras) puede alterar las reglas establecidas hasta ahora. Con el fin de estar presente en las regiones ricas en recursos China realiza préstamos en África para ayudar a los países a evitar la condicionalidad impuesta por el FMI, deshaciendo así la política neoliberal impulsada por dicho organismo. China es, por otra parte, el mayor tenedor extranjero de la deuda de los EEUU, por delante de Japón que ocupa el segundo lugar. Esta situación ha permitido a China incrementar su poder de negociación frente a la potencia estadounidense.

Ahora bien, ¿cuáles son las consecuencias de un fortalecimiento de su rol como abastecedores de materias primas y recursos primarios para regiones como América Latina o África ante este auge de China? Ello depende claramente de si se sabe utilizar esa situación para abordar procesos de industrialización nacional o si se queda exclusivamente en una dependencia de las exportaciones primarias, tal como ha ocurrido en otros momentos de la historia económica en estas regiones. Por otra parte, para aquellos países que establecieron en el pasado reciente estrategias de desarrollo basadas en la manufactura de bajo coste orientada a la exportación (como fue el caso de la “maquila” en México, Centroamérica o el Caribe entre otros), la amenaza de las exportaciones de China es grande. De este modo, si bien se puede afirmar que el auge de China desafía al neoliberalismo como paradigma de desarrollo predominante, ello no invita al optimismo a la hora de pensar sobre las perspectivas de desarrollo en África o América Latina.

En conclusión, si ya el desarrollo de los NPI asiáticos había erosionado la utilidad del razonamiento basado en la categoría de “Tercer Mundo”, el auge de China y otros países emergentes parece fortalecer aún más esa convicción. Igualmente, como se ha señalado, las pretensiones de las teorías del desarrollo de carácter universal han sido definitivamente cuestionadas.

6.3) Globalización, pobreza y desigualdad

Como se ha señalado, los temas relacionados con la pobreza y la desigualdad han pasado a ocupar un lugar central entre los objetivos del desarrollo, lo cual –en cierta forma- parece reflejar el reconocimiento de que el desarrollo no puede hacerse depender únicamente de la búsqueda del crecimiento económico. Sin embargo, en la práctica, se sigue postulando la necesidad de crecimiento económico por parte de países y gobiernos. Tan sólo las propuestas en favor de la necesidad de un “decrecimiento” (Serge Latouche) o la búsqueda de una “Prosperidad sin crecimiento” (Tim Jackson, 2009) en los países desarrollados y un replanteamiento global del tipo de crecimiento en los demás países, parecen hacer frente (aunque aún de forma marginal) a las posiciones predominantes.

El debate académico sobre la pobreza y la desigualdad se ha centrado, desde la década de los 2000, en el análisis de si el proceso de globalización incrementa los niveles de pobreza y desigualdad en el mundo o si, por el contrario, la globalización constituye un camino hacia la superación de la pobreza.

La medida más común de la pobreza absoluta, esto es, la falta de bienes básicos para la supervivencia, se refiere a la proporción de población que sobrevive con sólo el equivalente de un dólar diario en términos de paridad de poder adquisitivo (PPA). Según los informes del Banco Mundial el porcentaje de población que vive con el equivalente a un dólar diario (1,25 \$ más recientemente) parece reducirse aunque de forma demasiado lenta.

Más allá de los cálculos del Banco Mundial para mostrar estos hechos (ciertamente pensar que una persona puede vivir con el equivalente a un dólar diario resulta realmente cínico), lo que interesa a esta entidad es seguir defendiendo su convicción de que la libertad de comercio y la mayor apertura son una condición fundamental para reducir la pobreza,

Las mediciones sobre la desigualdad muestran que incluso en aquellos países en los que se ha dado un crecimiento económico, los niveles de desigualdad en el ingreso se han acentuado en estos años como consecuencia del avance de la globalización. En otras palabras, el crecimiento de los ingresos se ha concentrado entre los grupos de mayor renta, con retroceso de la participación de las rentas del trabajo. Numerosos estudios señalan que el aumento de la desigualdad no es necesariamente consecuencia del aumento de la pobreza. La concentración de riqueza en los sectores más ricos ha sido mucho mayor que el aumento de la pobreza absoluta, ampliando de este modo los niveles de desigualdad entre ricos y pobres. Estas tendencias son muy evidentes en el mundo en desarrollo, aunque son también claras en las sociedades desarrolladas.

Una parte de los argumentos neoliberales plantea cínicamente que la desigualdad no sólo es inevitable, sino que posee resultados beneficiosos para la economía, ya que proporciona incentivos para el esfuerzo y la asunción de riesgos, de un lado, y permite incrementar los niveles de ahorro de los ricos, los cuales son los principales protagonistas de la inversión. Lo cierto es que la desigualdad y la pobreza acaban generando situaciones de desánimo, baja autoestima y falta de confianza, y empujan a asumir riesgos –a veces de forma desesperada- en actividades delictivas, animando así los escenarios de malestar social e inseguridad individual y colectiva. Por otro lado, el argumento de que son los ricos los que tienen la capacidad de

ahorrar y, por tanto, de realizar inversiones, queda desmontado por el hecho de que buena parte de dichos ahorros (o acumulación de riqueza) suelen tener como destino las aplicaciones financieras de carácter especulativo, las cuales no tienen incidencia en el aumento de la capacidad productiva y el empleo.

La experiencia de los países nórdicos muestra que sociedades más igualitarias y con mayores niveles de cohesión social (esto es, con mayores inversiones en gasto público social) poseen mayores niveles de eficiencia productiva y competitividad en sus economías. Asimismo, la desigualdad retrasa el dinamismo económico ya que disminuye la demanda de bienes de consumo de la población, y fomenta la emigración de los recursos humanos más jóvenes. Por otra parte, la desigualdad incrementa el malestar social, esto es, la corrupción, la violencia, la inseguridad ciudadana y la presencia de grupos políticos reaccionarios.

El reflejo de estos debates en la práctica del desarrollo generó diversas propuestas y condicionó el diseño de los proyectos de cooperación al desarrollo a nivel internacional. Sin duda, la más importante de las propuestas fue la de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM).

Los Objetivos de Desarrollo del Milenio son ocho propósitos de desarrollo humano fijados en el año 2000 por los 193 países miembros de las Naciones Unidas, los cuales acordaron conseguir para el año 2015. Cada objetivo se divide en una serie de metas, cuantificables mediante indicadores concretos. Por primera vez, la agenda internacional del desarrollo puso una fecha para la consecución de acuerdos concretos y medibles. Los títulos de los ocho objetivos, con sus metas específicas se exponen en el cuadro siguiente.

OBJETIVOS DE DESARROLLO DEL MILENIO

Objetivo 1: Erradicar la pobreza extrema y el hambre

- Reducir a la mitad, entre 1990 y 2015, la proporción de personas que sufren hambre.
- Reducir a la mitad, entre 1990 y 2015, la proporción de personas cuyos ingresos son inferiores a un dólar diario.
- Conseguir pleno empleo productivo y trabajo digno para todos, incluyendo mujeres y jóvenes.

Objetivo 2: Lograr la enseñanza primaria universal

- Asegurar que en 2015, la infancia de cualquier parte, niños y niñas por igual, puedan completar un ciclo de enseñanza primaria.

Objetivo 3: Promover la igualdad de género y la autonomía de la mujer

- Eliminar las desigualdades de género en la enseñanza primaria y secundaria, preferiblemente para el año 2005, y en todos los niveles de la enseñanza antes de finales de 2015.

Objetivo 4: Reducir la mortalidad infantil

- Reducir en dos terceras partes, entre 1990 y 2015, la mortalidad de niños menores de cinco años.

Objetivo 5: Mejorar la salud materna

- Reducir en tres cuartas partes, entre 1990 y 2015, la mortalidad materna.
- Lograr el acceso universal a la salud reproductiva.

Objetivo 6: Combatir el VIH/SIDA, el paludismo y otras enfermedades

- Haber detenido y comenzado a reducir la propagación del VIH/SIDA en 2015.
- Lograr, para 2010, el acceso universal al tratamiento del VIH/SIDA de todas las personas que lo necesiten.
- Haber detenido y comenzado a reducir, en 2015, la incidencia de la malaria y otras enfermedades graves.

Objetivo 7: Garantizar el sustento del medio ambiente

- Incorporar los principios del desarrollo sostenible en las políticas y programas nacionales y reducir la pérdida de recursos del medio ambiente.
- Haber reducido considerablemente la pérdida de diversidad biológica en 2010.
- Reducir a la mitad, para 2015, la proporción de personas sin acceso sostenible al agua potable y a servicios básicos de saneamiento.
- Haber mejorado considerablemente, en 2020, la vida de al menos 100 millones de habitantes de barrios marginales.

Objetivo 8: Fomentar una asociación mundial para el desarrollo

- Desarrollar aún más un sistema comercial y financiero abierto, basado en normas, previsible y no discriminatorio.
- Atender las necesidades especiales de los países menos adelantados.
- Atender las necesidades especiales de los países en desarrollo sin litoral y los pequeños Estados insulares en desarrollo.
- Encarar de manera integral los problemas de la deuda de los países en desarrollo con medidas nacionales e internacionales para que la deuda sea sostenible a largo plazo.
- En cooperación con las empresas farmacéuticas, proporcionar a precios asequibles acceso a los medicamentos esenciales en los países en desarrollo.
- En cooperación con el sector privado, dar acceso a los beneficios de las nuevas tecnologías, especialmente las de la información y las comunicaciones.

Estos Objetivos constituyen la principal agenda del desarrollo y tanto las diferentes agencias de Naciones Unidas como las Organizaciones internacionales de crédito, las ONG y las agencias oficiales de cooperación focalizan su trabajo en el logro de los mismos. El único objetivo que no está marcado por ningún plazo es el octavo, lo que para muchos significa que su implementación es más problemática.

No obstante, son muchas las críticas a los ODM: (i) hay quien los describe como una nueva declaración de Naciones Unidas que no se va a cumplir, y se cuestiona su financiación, ya que no está asegurada tras 2015; (ii) para otros autores, los ODM luchan contra las consecuencias y no contra las causas del subdesarrollo; (iii) también se han considerado demasiado generalistas o ambiciosos (varios pronósticos ya adelantan que no se lograrán); (iv) hay quien los califica de oportunistas, al utilizar algunos indicadores como porcentajes en vez de números absolutos o considerar que la pobreza extrema está situada en un dólar al día; (v) finalmente, para algunos, al incluir en el objetivo 8 la necesidad de desarrollar aún más un sistema comercial y financiero abierto se está planteando la continuidad del mismo modelo actual.

Como se aprecia, el énfasis se pone en la pobreza, sin abordar los temas relativos a la desigualdad, lo que implicaría referirse también a la riqueza y, por tanto, a las formas de distribución del ingreso. La desigualdad es, por tanto, un tema mucho más incómodo de discusión en un orden neoliberal y capitalista global, y mucho menos susceptible de consenso que la pobreza absoluta. Asimismo, el tema de la pobreza se plantea por los gobiernos de los países donantes sin aludir a las causas últimas del orden global predominante y las estructuras de poder desiguales que lo sustentan. Se trata, más bien, de un acercamiento esencialmente asistencialista que, por ejemplo, trata de convertir en productores eficientes a familias pobres dentro de la misma lógica de mercado global.

6.4) Enfoques globales del desarrollo

Bajo este epígrafe se hace alusión a los planteamientos que señalan la necesidad de superar una de las características clave de la teoría del desarrollo desde mediados del siglo XVIII, a saber, el enfoque metodológico centrado en la unidad de análisis de los Estados nacionales, los cuales son considerados como los principales agentes del desarrollo. Para los enfoques globales del desarrollo es inadecuado tomar como unidad de análisis el Estado-nación debido al avance creciente de la globalización y la reorganización del sistema capitalista mundial.

La reflexión principal de estos enfoques se basa en la reorganización de la economía mundial provocada por la expansión de las empresas multinacionales y la deslocalización de actividades productivas a la periferia del sistema mundial. Todo esto supone la emergencia de una lógica global del funcionamiento de importantes segmentos del capital internacional, cuestionando la visión centrada en los Estados nacionales.

De este modo, las anteriores categorías de “centro” y “periferia” deben ser replanteadas, al menos desde el punto de vista de que la lógica relacional entre las mismas ya no es exclusivamente entre naciones (internacional) sino bastante más compleja, ya que en ella se mezclan relaciones internacionales junto a relaciones al

interior de “cadenas de valor globales” (CVG), es decir, relaciones entre empresas e instituciones vinculadas entre sí dentro de procesos o redes de transformación productiva con una lógica de funcionamiento que trasciende las fronteras nacionales. De esta forma Gereffi y Korzeniewicz (1994) definen las CVG como “conjuntos de redes interorganizativas agrupadas en torno a una mercancía o producto que vincula los hogares, las empresas y los Estados en la economía mundial”. El centro de atención se sitúa de este modo en dichas redes de producción globales (RPG) como principales impulsoras de una nueva división “global” (en lugar de “internacional”) del trabajo.

Este enfoque de redes de producción globales (RPG) remite, pues, a un análisis de las formas con que las empresas organizan y controlan sus operaciones globales, los modos en los que se ven influidas por los Estados, los sindicatos y otras instituciones existentes, y como pueden enfrentar esas situaciones en caso de que no les convengan. El desarrollo se encuentra, pues, condicionado por el resultado de las complejas fuerzas sociales, económicas y políticas que impulsan la globalización de la economía mundial, y la estrategia de los diferentes Estados nacionales debe tener en cuenta estos hechos. Los enfoques “nacionalistas” del desarrollo se ven, de este modo, incompletos o inadecuados.

El sistema de producción global depende de la división técnica del trabajo entre procesos especializados localizados en diferentes lugares del mundo, los cuales forman parte de cadenas de producción globales (CVG). Si bien estos enfoques aluden a un hecho incuestionable en la economía actual, incurren por lo general en el error de generalizar esta lógica de funcionamiento a la totalidad del sistema mundial el cual, sin embargo, es un conjunto bastante más complejo y heterogéneo, y que debe ser explicado en esa complejidad, sin suponer que la lógica predominante en el núcleo globalizado de la economía es explicativa de la totalidad de la realidad. Las fracciones de capital protagonizadas por la mayoría de microempresas y Pymes, cooperativas de producción y consumo, economía campesina y economía de autoconsumo, entre otras, no se explican por la lógica de las fracciones globalizadas del sistema mundial, por mucho que se vean condicionadas por ésta.

Los enfoques de las RPG (o CVG) permiten, no obstante, relativizar gran parte de los análisis realizados desde la lógica de las relaciones entre Estados nacionales. Por ejemplo, de acuerdo con la perspectiva de las RPG se señala que una de las explicaciones del auge de China se debe a la localización de fracciones de capital transnacional en algunas regiones costeras de China como resultado de las distintas dotaciones de factores facilitadas por las reformas económicas internas introducidas por el gobierno chino desde finales de la década de 1970 en adelante.

De igual modo, la tasa de crecimiento se ha acelerado fundamentalmente por las estrategias de producción e inversión de empresas de las economías industrializadas. Por tanto, parece erróneo hablar del crecimiento de China como unidad nacional, ya que en realidad asistimos a una fase de expansión de las RPG dentro de las fronteras territoriales del Estado chino.

Así pues, desde esta perspectiva, el desarrollo debe concebirse no sólo en términos nacionales, sino también en términos de los diferentes grupos sociales del entorno transnacional o global. Los procesos de globalización y extensión de CVG (o RPG) hacen que los mercados de trabajo estén en buena parte transnacionalizados, encontrándose las personas que participan en dichos mercados en situaciones

diferenciadas y segmentadas. Por supuesto, este hecho ha debilitado los instrumentos clásicos de defensa de las posiciones de la clase trabajadora.

Los enfoques globales del desarrollo consideran, pues, que éste es un fenómeno social y no sólo geográfico, ya que la vinculación entre los grupos ricos y los pobres tiene lugar dentro de una jerarquía social global y no “internacional”. Esta jerarquía social existe en las ciudades, en los países y en las regiones al interior de los mismos y, de este modo, el “subdesarrollo” es –desde esta perspectiva- un concepto social y no un concepto geográfico.

Por otra parte, los flujos de migración internacional son impulsados por las diferencias existentes en las condiciones y oportunidades económicas entre la población mundial, lo cual es percibido más fácilmente por la difusión global de las imágenes sobre dichas situaciones que proporcionan los potentes medios audiovisuales disponibles. De un lado, la movilidad se asocia a la pertenencia de una elite profesional global en la medida en que los mercados y las redes de reclutamiento de personas cualificadas y bien remuneradas están cada vez más globalizados. De otro lado, la movilidad se asocia también a la transformación de los mercados laborales para las personas con niveles más bajos de cualificación y salario, los cuales forman una fuerza de trabajo global muy susceptible de ser explotada.

La existencia de estas migraciones plantea dificultades para la teoría del desarrollo sobre bases nacionales. Asimismo, los debates sobre la pobreza y la desigualdad se ven limitados ya que buena parte de la población mundial (sobre todo la inmigración ilegal) no suele aparecer en las mediciones convencionales que se hacen sobre la base de estadísticas nacionales. Los enfoques globales del desarrollo plantean así un desafío importante a los estudios del desarrollo tal y como se definieron en la posguerra mundial. Se precisa incorporar esta “globalización” de relaciones sociales, laborales y económicas como parte del estudio del desarrollo a nivel mundial.

A pesar de la fortaleza de los argumentos de los enfoques globales de desarrollo, no se ha producido una relajación apreciable del importante vínculo teórico y analítico con el Estado nacional en el grueso de la teoría del desarrollo.

La combinación del análisis de las RPG, de un lado, y los sistemas productivos locales, de otro; junto al análisis del contexto institucional en que operan esos componentes del sistema económico mundial (los cuales no son independientes entre sí) en los diferentes ámbitos nacionales; unido al contexto económico e institucional global condicionante, es una tarea que enfrentan los debates actuales sobre el desarrollo local, nacional y global.

Algunas preguntas para este debate me parecen especialmente relevantes, en especial ¿cuál es la inserción del enfoque DEL dentro de estos debates? Posiblemente se trata de un esfuerzo importante para pasar a la acción ante situaciones concretas en las cuales no puede (ni debe) esperarse un efecto “derrame” suficiente de dinamismo desde la inserción en determinadas CVG, o desde actuaciones asistenciales o sectoriales desde el Estado nacional, o procedentes de la cooperación internacional. Si esta hipótesis es correcta, la atención que precisan las actuaciones a favor de las economías locales bien merecería una atención mayor desde la nueva economía política del desarrollo.

BIBLIOGRAFÍA

- Albuquerque, F. (1997): *Desarrollo económico local y distribución del progreso técnico*. Cuadernos ILPES nº 43, CEPAL, Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- Becattini, Giacomo (2005): *La oruga y la mariposa. Un caso ejemplar de desarrollo en la Italia de los distritos industriales: Prato (1954-1993)*.
- _____ (1990): *Los distritos industriales y el reciente desarrollo italiano*.
- Becattini, G y E. Rullani (1995): *Sistemas productivos locales y mercado global*.
- Ekelund, Robert B y Hébert, Robert F: *Historia de la Teoría Económica y de su método*, 1977.
- Gereffi, Gary y M. Korzeniewicz (eds.): *Commodity chains and global capitalism*, Londres, 1994.
- Jackson, Tim: *Prosperidad sin crecimiento. Economía para un mundo finito*, Barcelona, 2011.
- Juste Carrión, Juan J (2005): “Estudio Preliminar” de la obra de Becattini.
- Latouche, Serge: *Sobrevivir al desarrollo*, Barcelona, 2009.
- Marshal, Alfred (1890): *Principios de Economía*, 1963.
- Payne, Anthony y Nicola Phillips: *Desarrollo*, Madrid, 2012.
- Pérez, Carlota (1986): “Las nuevas tecnologías: una visión de conjunto”, en Ominami, C. (ed.): *La tercera revolución industrial. Impactos internacionales del actual viraje tecnológico*.
- Pike, F; Becattini, G y W. Sengenberger (1992): *Los distritos industriales y las pequeñas empresas I. Distritos industriales y cooperación interempresarial en Italia*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- Piore, Michael y Charles Sabel (1984): *La segunda ruptura industrial*, 1990.
- Roll, Eric: *Historia de las doctrinas económicas*, FCE, México, 1954.
- Ybarra, J.A. (1991): “La racionalidad económica de la industrialización descentralizada”, en *Sociología del Trabajo*.