



XI Jornadas de Economía Crítica

Fundamentación de la crítica al origen del concepto de desarrollo en la historia del pensamiento económico

Por **Ricardo Molero Simarro**

Becario FPI, Universidad Complutense de Madrid

*A Adrián,
porque estas líneas están incompletas*

Introducción

Según la famosa distinción de Hirschman la economía del desarrollo sería aquella subdisciplina delimitada en su formación por el rechazo de la llamada *tesis monoeconómica* y la aceptación de la *tesis de la afirmación del beneficio mutuo*. La primera de ellas supone “la concepción de que los países subdesarrollados se separan como un grupo, mediante varias características económicas específicas comunes a ellos, de los países industriales avanzados, y que el análisis económico tradicional concentrado en éstos últimos países deberá modificarse, en consecuencia, en algunos aspectos importantes, cuando se aplique a los países subdesarrollados”. La segunda se corresponde con “la aseveración de que las relaciones económicas existentes entre estos dos grupos de países pueden configurarse en forma tal que ambos resulten beneficiados” (Hirschman, 1980 : 1057).

El objetivo de esta ponencia es fundamentar el análisis de las consecuencias que en el ámbito conceptual presenta la relación dialéctica entre esas dos características teóricas que definirían a la economía del desarrollo como subdisciplina. A decir del mismo Hirschman, la primera de esas ideas era necesaria para el surgimiento de “una estructura teórica separada”, la segunda de ellas, para que los economistas occidentales pudieran creer que existía “la probabilidad, o por lo menos la esperanza, de que sus propios países pudieran desempeñar un papel positivo en el proceso de desarrollo” (*op.cit.* : 1059).

Según el planteamiento que aquí se defiende la noción de desarrollo se encontraría fuertemente enraizada en las concepciones básicas que configuran el sistema de ideas que la ciencia económica ha ido creando desde su instauración como disciplina separada desde al menos la segunda mitad del siglo XVIII. Esto significa defender que, a pesar de que desarrollo y crecimiento económico se presenten habitualmente como conceptos desvinculados y delimitados, compartirían, sin embargo, una base conceptual común. Base que se superpondría a las diferencias teóricas que originaron la aparición del desarrollo como una nueva concepción y a la situación de supuesta oposición, o superación, en la que habitualmente se presenta en relación al crecimiento.

La hipótesis que vamos a intentar contrastar empezaría por afirmar que, en origen, el desarrollo habría surgido como concepto separado al constatar sus primeros teóricos las significativas diferencias estructurales existentes entre las economías de los países capitalistas occidentales y las de los países, a partir de ese momento, llamados subdesarrollados. Esas diferencias imposibilitarían la aplicación de la teoría económica clásica y neoclásica al estudio de estos países, cuyo proceso de acumulación y crecimiento pasaría a ser explicado y también perseguido siguiendo las aportaciones de todo el complejo teórico que ha venido denominándose economía del desarrollo.

Sin embargo, esta última reproduciría, desde su surgimiento como tal, los esquemas conceptuales básicos de la economía ortodoxa. De modo que el desarrollo acabaría por convertirse simplemente en la búsqueda de la consecución de un proceso de crecimiento económico en aquellos países que se presentan con una estructura económica diferenciada y determinada por una posición subordinada dentro de la división internacional del trabajo.

Seguimos a Naredo al considerar que “la mejor manera de evidenciar los presupuestos que subyacen a un enfoque científico determinado es analizar el contexto que le hizo emerger en un cierto momento e imponerse a otras interpretaciones al uso” (Naredo (1982), 7). Creemos, no en vano, que el aislamiento de los “presupuestos intuitivos y valorativos” que se encuentran detrás de las categorías y teorías que conforman las ciencias sociales es la única vía para delimitar la ideología subyacente en ellas y, de hecho, “una condición *sine qua non* para trascenderla” (Dumont (1977), 36).

Comenzaremos, por tanto, describiendo, en primer lugar (apartados 1 y 2), el proceso de formación, en la historia del pensamiento económico, de esa raíz teórica común a los conceptos de crecimiento y desarrollo, a la que nos venimos refiriendo. Encontraremos su origen último en el conjunto de los planteamientos filosóficos que comenzaron a sustentar las concepciones de aquélla desde al menos dos siglos antes de su surgimiento. Partiendo de ellos se tratará de ilustrar, en segundo lugar (apartados 3 y 4), la naturaleza de las divergencias teóricas (e históricas) que provocaron el nacimiento no sólo de la concepción del desarrollo sino también de esa subdisciplina que se adentraría en su estudio desde que se formase a mediados del siglo XX. A pesar de constatar la importancia que tuvo la brecha abierta por Keynes en la historia del pensamiento con su parcial cuestionamiento del *laissez-faire*, expondremos las razones por las que en absoluto se puede considerar a la economía del subdesarrollo heredera teórica del modelo enunciado por el economista inglés.

Descubriremos, por el contrario, que los que han sido considerados como “Pioneros” del desarrollo (Meier y Seers, 1986) dieron forma a un planteamiento teórico propio y (a pesar de las divergencias existentes entre ellos) conjunto. Ese esqueleto básico de su argumentación es, de hecho, estudiado en el apartado 5. A pesar de la especificidad teórica, que como veremos era el resultado del descubrimiento de la particularidad estructural de las economías objeto de estudio, concluiremos, sin embargo, que la reproducción de las concepciones básicas de la ciencia económica moderna situarían al concepto de desarrollo dentro de las estrechas paredes de ésta. Éste, de hecho, sería el fundamento básico para hacer posible una crítica a su consiguiente reducción a los límites de *lo económico*.

1. Derecho natural, interés y aparición del principio de *lo económico*

Nuestro punto de partida básico es tratar de entender cómo la economía política o, tal y como posteriormente pasaría a ser considerada, la economía o ciencia económica, no sólo se pudo instaurar como una nueva disciplina dedicada a estudiar lo que no era sino un nuevo objeto de estudio, sino también, y sobre todo, como una nueva manera de razonar, entender y dar explicación del mismo comportamiento humano y el funcionamiento de la sociedad. Para comprender tal proceso es necesario que remontarse al estudio de la evolución de algunas de las principales ideas surgidas en la filosofía moral y política de los siglos XVI, XVII y XVIII, cuyos nuevos razonamientos, fruto de la modernidad, abrieron el camino a una novedosa manera de considerar a las sociedades y a sus individuos a partir del principio de *lo económico*.

Dicha evolución comenzó con la paulatina y característicamente moderna desvinculación que el pensamiento filosófico realizó respecto de la religión y que permitió establecer un nuevo principio de ordenación de la sociedad que sustituiría a ésta, en primer lugar, como determinante del derecho y los asuntos de Estado y, posteriormente, también como determinante de la propia moral. Ese nuevo principio se formaría a partir de la secularización de la doctrina del derecho natural. Doctrina basada en la reflexión acerca del comportamiento humano en un supuesto estado *natural*, que iba a aportar numerosos

elementos para la formación de la propia economía política. No en vano, su sistema de pensamiento se basaba en la existencia de “un orden subyacente a los fenómenos materiales”, a descubrir mediante “el razonamiento a partir de la observación o por un sentimiento moral innato”. Dicho orden se caracterizaría por el hecho de que el respeto a sus “leyes naturales” permitiría llegar siempre “hacia la mejor solución posible” (O’Brien, 1989 : 45).

Según este mismo autor (*op.cit.*, 46), el protestante Hugo Grocio “intentó obtener un principio del derecho y una base para la sociedad y el Estado fuera de la Iglesia y de la Biblia”, vinculando el derecho natural con un instinto social propio de la naturaleza intrínseca del hombre. Pufendorf afirmaría que “el derecho natural habría de ser deducido de la experiencia, mediante la razón, y aplicado a la regulación de la conducta de los hombres en este mundo”. De tal manera que Hobbes y Locke pudieron proveer “como parte de su esquema de derecho natural una teoría del derecho de propiedad obtenido a través del trabajo (...) que estimaba que la seguridad en la propiedad era de inapreciable importancia para los incentivos y el desarrollo económico”. En efecto, Locke fundaría la propiedad en el trabajo, remontándola desde el estado de la naturaleza y permitiendo, de esa manera, el tránsito desde un tipo de pensamiento holista a uno individualista propio de la modernidad (Dumont 1999). A través de la propiedad se construiría un sistema político compuesto por átomos que se apropiarían individualmente “de todo lo que se obtiene en la naturaleza en tanto que ha sido entregado a la humanidad en común para su uso inmediato” (*op.cit.*, 75).

A partir de ese momento el trabajo sería concebido como una categoría universal definida por una relación sujeto-objeto entre el hombre y la naturaleza, y la propiedad sobre las cosas, por tanto, como algo intrínseco a la consideración de aquél como simple individuo. En todo caso, aunque la economía política partió de estos “sistemas del derecho natural”, sin embargo, todavía se encontraba en un estado potencial formando parte de un conjunto de reflexiones mucho más amplias. Hasta tal punto que “durante mucho tiempo fue tratada como parte de una ciencia social omnicomprensiva, la filosofía moral, que incluía ética natural, derecho natural, policía (política) – que abarcaba a la economía – e ingresos (finanzas públicas)” (O’Brien 1989 : 47).

En esa filosofía se encontrarían ya implícitas las creencias en la existencia de leyes naturales, de una armonía que llevaría a la sociedad a progresar a estados cada vez más avanzados y de una libertad natural a respetar. Creencias todas que adoptaría como estandartes la economía política posterior. Más aún, ellas serían elementos de gran importancia para comprender como ésta pudo seguir su propio camino al expulsar de su campo a la moral, o al menos a la moral imperante hasta entonces. De tal manera que a partir de ese momento todos los principios que habían estado sancionando la conducta humana serían sustituidos por uno solo, el de *lo económico*. Ya fuese éste entendido como el seguimiento de los propios intereses posibilitador del progreso general o, en su versión utilitarista posterior, de la búsqueda de la mayor felicidad para el mayor número, se acabaría traduciendo en la establecimiento del crecimiento económico (es decir, del continuo aumento de la producción y del consumo) como principio rector del movimiento de la sociedad.

Como es bien conocido, antes, Maquiavelo había separado la política no sólo de la religión sino de la propia moral, al instaurar la razón de Estado. Pero, a decir de Dumont (1977), la importante diferencia entre la especulación política y la económica es que si bien, en la primera, con el autor de *El Príncipe* y con Montesquieu, las normas habían quedado subordinadas a los hechos, en la segunda, esos mismos hechos se convirtieron en norma a partir de la doctrina de la armonía natural. Una doctrina que, como tal, enunciaría Mandeville. Hirschmann (1999 : 28) explica esta evolución como un tránsito en el que “lo nuevo surgió de lo viejo en un grado mayor de lo que generalmente se ha considerado”.

El punto de partida lo habría puesto el mismo Maquiavelo al distinguir “la verdadera realidad de las cosas” y “las repúblicas y principados que nunca se han visto ni se ha sabido que existieran realmente”. Es decir, al exigir partir en el estudio de las cosas y de los hombres tal y como son en realidad y no tal y como ellos [los filósofos anteriores] quisieran que fuesen” (Spinoza). Expresaba, de este modo, la más absoluta desconfianza en la filosofía moralizante y en la doctrina religiosa para controlar las perjudiciales pasiones humanas.

Frente a ellas, el interés se habría ido convirtiendo, dentro de la filosofía política y moral de los siglos XVII y XVIII, en la pasión compensatoria capaz de aplacar al resto de aquéllas. Con sus supuestas características de predecibilidad, constancia e incluso inocencia, la búsqueda del propio interés pasó a ser considerada, dado su carácter racional, como una pasión tranquila pero fuerte porque podía imponerse a otras pasiones de carácter más perturbador pero más débiles y propias de una sociedad, la feudal, que estaba

desapareciendo. De tal manera que, a partir de entonces, pasó a ser el factor de mayor importancia a la hora de interpretar la acción humana. No en vano, la creencia en que <<el interés gobierna el mundo>> comenzaría a ser la clave explicativa del funcionamiento de éste y de la propia acción de los hombres bajo la creencia en su carácter universal.

Aunque la noción de *interés* en un primer momento se refería al conjunto de los anhelos humanos, sin embargo, poco a poco su ámbito conceptual acabaría quedando acotado al del *interés económico*. Esto ocurriría muy especialmente con Mandeville, quien en su famosa *Fábula de las Abejas o Los Vicios Privados Hacen la Prosperidad Pública* se iba a centrar sólo en el caso particular del campo económico, al intentar ilustrar la manera en que el político hábil podía convertir aquéllos en *virtudes públicas*. En todo caso, como es bien sabido, sería Adam Smith quien, en *La Riqueza de las Naciones*, quien desarrollase en toda su amplitud las implicaciones de la tesis, defendiendo la búsqueda de los intereses propios por sus positivas consecuencias para la prosperidad material.

2. La moralidad de *lo económico* y la configuración de la ciencia del crecimiento

De esta manera se puede comprender la afirmación de Dumont (1999 : 87) de que “lo económico sólo consigue escapar a las trabas de la moralidad general asumiendo en sí mismo un carácter normativo propio”. El progreso económico se convirtió en el valor moral que la incipiente sociedad capitalista se imponía a sí misma y que aseguraba conseguir dejando actuar libremente a *la mano invisible* del mercado. Al igual que Maquiavelo había afirmado para el ámbito político, los medios para conseguirlo (y sus efectos) quedaban subordinados a la consecución de ese fin supremo impuesto por la nueva lógica que iba a comenzar a ordenar la sociedad.

Las reflexiones morales que habían tratado los problemas que consideraríamos de carácter económico durante la Edad Media quedaban extirpadas de las nuevas investigaciones. Ya dejaba de ser necesario encontrar, por ejemplo, el precio justo al que realizar un intercambio mercantil. Esa antigua moral pasó a ser sustituida por el principio del incremento de las riquezas que beneficiaría a toda la sociedad en caso de seguir las nuevas leyes económicas y su coherencia interna, la cual hacía innecesarias las referencias a principios externos al propio sistema.

Todo esto se hacía posible gracias a que la nueva ciencia, que de esta manera había nacido, pasaba de ocuparse de las relaciones de los hombres entre sí, relaciones reguladas por la moral, a ocuparse de las relaciones entre los hombres y las cosas. Basado en la relación sujeto-objeto a la que ya hicimos mención anteriormente, el hombre se veía enfrentado a la naturaleza en una lucha mediada por el trabajo. Sobre la segura victoria en esa lucha para dominar a las fuerzas de la naturaleza en beneficio propio se apoyaría la armonía social que se iba a intentar construir alrededor del común objetivo del crecimiento económico por el que se estaba sacrificando toda otra moral.

Para que se concibiese la misma posibilidad del crecimiento fue necesario, sin embargo, que se produjese un proceso paralelo por el que se fue transformando (o incluso creando) la idea de producción, tal y como hoy la entendemos. Sin ella no hubiese sido posible la colonización de los principios morales por la disciplina económica y, según nos enseña Naredo (2003), para ello dicha noción tenía que desvincularse del contexto físico-natural en el que había surgido.

En efecto, antes del nacimiento de la economía no se concebía al ser humano como sujeto productivo. Por el contrario, sólo se le atribuía la capacidad transformadora de una producción obtenida de la actividad de la “madre-tierra”. No en vano, bajo esta concepción el aumento de la riqueza de un país sólo era posible por apropiación de la riqueza de otros y no mediante la intensificación de la producción en el propio. De hecho, dentro de ese marco habría que comprender el pensamiento mercantilista. Es sólo con la revolución agrícola de los siglos XVII y XVIII que se empezaría a considerar la posibilidad de acelerar los procesos naturales para incrementar su rendimiento.

En ese contexto surge el pensamiento fisiocrático que plantearía el problema económico como la búsqueda del modo en que la sociedad pudiese conseguir la mayor ampliación posible del producto neto agrícola una vez descontados los insumos utilizados. La agricultura era la única actividad productiva (considerándola en términos físico-naturales) y, en último lugar, creadora de riqueza, siendo el resto de actividades únicamente transformadoras o comercializadoras de esas producciones de la naturaleza. Así, Quesnay sería quien afirmaría la existencia de tres clases sociales a partir de la posición que ocupasen en ese esquema

(representado por su *Tableau Economique*), pero, sobre todo, sería el primero en separar el ámbito de la producción del ámbito de la circulación o la distribución de ese producto neto entre las clases. Sin embargo, el hecho más importante para la cuestión que aquí nos ocupa es que los fisiócratas, al concebir la posibilidad de generación de un excedente con ayuda de la intervención humana en los procesos agrícolas, y aunque todavía lo concibiesen en términos físicos, pusieron la base para una transformación conceptual de gran importancia: la de la concepción de producción, en la que gradualmente el hombre y el trabajo como factor productivo iban a tomar el protagonismo.

Con el antecedente de William Petty que ya consideraba a la tierra a la madre y al trabajo el padre de la riqueza, Adam Smith pasó a explicar la riqueza de una nación como fruto del trabajo, a pesar de tener todavía a la agricultura como el sector más productivo por unirse a la actividad de ésta la de la naturaleza. Fueron David Ricardo y Karl Marx quienes pasaron a obviar definitivamente a ésta última al considerar al trabajo como único creador de riqueza. De ese modo la noción de producción se desligó definitivamente de su origen físico-natural pasando a ser considerada en términos de multiplicación de las mercancías. La definición de una actividad como *productiva* empezó a estar guiada por criterios estrictamente mercantiles, ya que frente a la noción de valor de uso, sólo se iban a considerar como tales aquellas actividades generadoras de valor de cambio, es decir, validadas por el mercado.

Contemplado en esos términos, el incremento de la producción, el crecimiento económico, quedaba asociado a la simple expansión del mercado. No en vano, Adam Smith argumentaría la división del trabajo (una de las causas fundamentales del incremento de la riqueza de las naciones) como un elemento dependiente de la extensión de aquél. Y, como también es bien sabido, esta última se conseguiría siguiendo los principios del *laissez-faire* enunciados por los fisiócratas en consonancia con los ya citados planteamientos de Mandeville. De tal modo que la economía se iba a definir al margen (o por encima) de la política imponiéndole a ésta sus propios principios, los liberales. Y lo iba a hacer en nombre de ese valor supremo con el que se había desprendido de la moral: el del crecimiento económico asociado a un novedoso “afán de acrecentar riquezas”.

Sin embargo, ese doble carácter normativo (en términos morales y políticos) de la, no en vano, llamada economía política no iba a ser percibido por unos autores que creían estar construyendo una ciencia positiva a imagen y semejanza de la física newtoniana (Naredo, 2003). Dado lo limitado de su objeto de estudio (los intercambios mercantiles cuya cuantificación en términos monetarios se hacía posible gracias al potencial de abstracción del dinero) se iba a convertir en la única de las ciencias sociales, la ansiada *aritmética política*, en la que la búsqueda de unas leyes de lo humano de carácter aritmético se hacía factible. Debido a esa particularidad y a la separación de esa dimensión privilegiada de *lo económico* de entre todas las relaciones sociales, la economía iba a nacer fragmentada del resto de ciencias sociales.

El *sistema económico* se iba a configurar al margen del resto del *sistema social* con lo que cualquier otro tipo de factor explicativo de carácter no económico iba a ser considerado como un simple elemento exógeno. O al menos hasta el momento en el que la, denominada por Dumont, “categoría económica” consiguiese establecer su dominio sobre el conjunto de lo social, justamente basado en la evolución de aquella idea de que “el interés [económico] gobierna el mundo”. Pasando a someter, de esta manera, tanto a la citada política como a la historia, la antropología o la sociología a través de la descripción y explicación de la conducta humana bajo la lógica mecanicista del *homo oeconomicus*.

3. La utopía liberal, la gran transformación y el significado de la “revolución keynesiana”

Más aún, esa lógica iba también a comenzar a aplicarse a la ordenación de la sociedad a partir de una fecha que, siguiendo a Polanyi (1989), quedaría bien delimitada históricamente¹: el momento histórico en el que pudo comenzar a hablarse de la existencia de un mercado de trabajo en la Inglaterra del siglo XIX, al mismo tiempo que el mercado autorregulador se imponía como principio de funcionamiento de una economía *separada* del entramado social. Hecho que supondría el triunfo del utilitarismo burgués y *el descubrimiento de la sociedad* y de sus leyes por parte de la economía política posterior a Adam Smith. Polanyi nos relata como en 1795 los magistrados ingleses, en un intento de contener el avance de la nueva lógica

¹ Para la interpretación del proceso histórico relatado por Polanyi se reproduce lo expuesto en Molero y Ruano (2005).

mercantil que estaba empezando a dominar toda la sociedad, promulgaron la llamada *Ley de Speenhamland* que instauraba (o intentaba hacerlo) el “derecho a vivir”.

Ante la situación de desamparo, por la expropiación de los medios con los que obtener su subsistencia, que las nuevas condiciones materiales surgidas de la revolución agraria y la puesta en marcha de las *enclosures*, así como de la incipiente industrialización, generaban en amplios segmentos de los trabajadores rurales ingleses, intentaban promover su protección mediante la imposición de la obligación a las parroquias de complementar las retribuciones obtenidas con su trabajo hasta un mínimo vital establecido en función del precio del pan. De ese modo buscaban alejar la miseria que, sobre amplios grupos de población obligados a abandonar sus modos de vida tradicionales, había generado la aplicación de las nuevas lógica y técnica productivas. Esperaban contener una revolución que se había hecho posible con la abolición ese mismo año de la *Ley del Domicilio*, que ataba a un trabajador a su parroquia impidiendo la formación de un mercado nacional de trabajo, y que seguía a la abolición de la antigua *Ley de Pobres* que obligaba a los concebidos como parados a trabajar en las *workhouses*.

Sin embargo, esa revolución no pudo ser contenida. A diferencia de lo esperado, el mecanismo de *Speenhamland* trajo consigo la pauperización progresiva de aquellos a los que quería conceder el “derecho a vivir”: el complemento del salario hasta ese mínimo vital provocaba el descenso de éste último hasta niveles ínfimos debido a la existencia de trabajadores dispuestos a aceptar empleos de remuneraciones exiguas. El trabajo se llevaba a cabo de manera totalmente ineficiente, lo que desmotivaba su subida. Y, además, la oposición a las coaliciones de trabajadores impuesta por las nuevas leyes impedía que la organización de éstos presionase en sentido contrario.

El intento de plantear una economía de mercado sin mercado de trabajo en una situación en la que los trabajadores se veían obligados a vender su fuerza de trabajo era contradictorio. Sus efectos también: la ley que intentaba asegurar la subsistencia vital de la población lo que generaba era su empobrecimiento. *Speenhamland* se iba a abolir con el apoyo de todos los que habían constatado el carácter paradójico de sus efectos. Hasta 1834 fecha de la abolición, dos años posterior a la nueva ley electoral que permitió el ascenso de la burguesía al poder, la economía no se había podido separar efectivamente del resto de la sociedad para funcionar bajo su propia lógica.

En ese mismo movimiento en que la sociedad se imponía el utilitarismo como lógica de funcionamiento, la economía terminaba de *descubrirla* culminando el episodio de la historia del pensamiento que hemos relatado hasta ahora. A decir de Polanyi: “la forma bajo la cual la realidad que estaba naciendo se presentó a nuestra conciencia fue la de la economía política. Sus asombrosas regularidades, sus contradicciones espectaculares tenían que ser integradas en los esquemas de la filosofía y de la teología para hacerlas asimilables a significaciones humanas” (*op.cit.*, 145). La economía política asumía esa tarea simultáneamente a la instauración del gran mercado autorregulador que supuso el triunfo de los principios liberales que se encontraban en su base.

La historia posterior ilustra el auge y la caída de la imposición de esa *utopía liberal*. Basada en ella, había tenido lugar desde finales del siglo XIX la llamada “revolución marginalista” en el pensamiento económico. Partiendo del marco explicativo de la disciplina que habían desarrollado los economistas clásicos, los neoclásicos o marginalistas reorientaron, por el contrario, el objeto de estudio desde los problemas del crecimiento económico a los de asignación de los recursos a través del mercado. Las principales aportaciones teóricas de los Jevons, Menger, Marshall y Walras se centrarían en el estudio de los mecanismos de funcionamiento del mercado bajo un tipo de conducta utilitarista, aprovechando y desarrollando, así, las posibilidades de formalización matemática de la disciplina. Lo cual no era sino la plasmación de la actualidad del establecimiento del marco liberal que había confiado la organización de la sociedad al mercado de la *competencia perfecta*.

Sin embargo, el proceso histórico que se desarrolló durante la primera mitad del siglo XX cuestionó seriamente ese intento y su ilustración teórica. Según cuenta el mismo Polanyi (en un relato que abarca todo su libro y en cuya extensa discusión, a pesar de lo fascinante de la misma, nos es imposible entrar) “durante el medio siglo que va desde 1879 a 1929 las sociedades occidentales se convirtieron en unidades con un tejido social denso, sometidas a tensiones ocultas con poder y capacidad para dislocarlo todo. El origen más inmediato de esta situación era que se veía puesta en entredicho la autorregulación de la economía de mercado” (*op.cit.*, 321).

Frente a ésta surgiría, según el autor, un movimiento tendente hacia la autoprotección de la propia sociedad contra la amenaza de dislocación social que se cernía sobre ella. Amenaza que era fruto del intento de construcción de una sociedad basada en la tentativa de puesta en práctica, a todos los niveles, de los principios liberales. Frente al peligro que corría la sociedad había puesto en marcha la *gran transformación*. Con ella se cuestionaba la creencia liberal en el supuesto carácter natural del establecimiento del mercado como institución central de organización social, ya que mientras éste era fruto de la acción deliberada del mismo Estado, las tendencias autoprotectoras eran las que habían surgido espontáneamente.

Como bien sabemos en la paralela dimensión de la historia del pensamiento económico iba a ser John Maynard Keynes quien representase ese movimiento. Con su *Teoría General de la Ocupación, el Interés y el Dinero* ponía en duda justamente los planteamientos marginalistas y la capacidad de los automatismos del mercado para conseguir el pleno empleo y el equilibrio general de la economía. De hecho, llegaba a afirmar en su texto anterior (de 1926), *The End of Laissez-Faire*, que “no es en absoluto correcto deducir de los principios de la Economía Política que el interés personal debidamente ilustrado actúa siempre en favor del interés general” (citado en Bustelo, 1998 : 82). Algo que parecía haber quedado demostrado con la crisis de la década de los 1930 y el proceso histórico que narra Polanyi.

El autor británico partiría del cuestionamiento de la Ley de Say para construir un esquema teórico cuya variable de estudio principal la constituía la determinación del nivel general de actividad económica. Al pasar del estudio de los determinantes de los precios al del comportamiento de los agregados macroeconómicos, desarrollaba un modelo de equilibrio con desempleo, basado en la insuficiencia de la demanda efectiva, que sería la base para justificar las políticas fiscales y monetarias estatales en la lucha contra aquél y en el intento de mantenimiento del crecimiento económico. De esta manera la denominada “revolución keynesiana” rompía con la aceptación del mercado como garante de la eficiencia al considerar el equilibrio de pleno empleo únicamente como un *caso especial*. Sin embargo, su aparato teórico continuaba siendo enunciado en términos de estática comparativa y no constituía sino una nueva teoría de equilibrios a corto plazo basada en los mismos principios utilitaristas.

En cualquier caso, Schumpeter (1994: 1271) afirmaría que aunque el aparato analítico keynesiano tenía un carácter “esencialmente estático”, paradójicamente, su papel más importante en la historia del pensamiento se encontraba relacionado con “el impulso dado a la macrodinámica”. Algo detrás de lo que se encontraba la recuperación de las preocupaciones por el crecimiento económico que había operado como consecuencia del paso de un objeto de estudio micro a uno macroeconómico y de la consiguiente dinamización que llevaron a cabo Harrod y Domar del mismo. Aunque el proceso de acumulación no volvería a ser estudiado como lo habían hecho los clásicos, es decir, como proceso de reproducción del capital, estos autores dejarían de lado el supuesto keynesiano de un capital físico constante, que anclaba el análisis al corto plazo, y construirían un modelo en el que el crecimiento económico pasaría a depender del ahorro y de la relación capital-producto.

De modo que, con dicha extensión al largo plazo del modelo, la intervención estatal ampliaría su ámbito desde la gestión macroeconómica de las crisis hasta el mismo intento de planificación del proceso de acumulación de las economías nacionales. Una posibilidad que caracterizaría la política económica de postguerra no sólo a través de los programas de reconstrucción en los países industrializados sino también con los programas de desarrollo de los nuevos países descolonizados, o (tal y como muy pronto pasarían a ser concebidos) países subdesarrollados. Esto haría posible, de hecho, no sólo trazar una línea de continuidad entre el nuevo concepto de desarrollo con el de crecimiento sino también concebir a la nueva subdisciplina encargada de su estudio como heredera directa del keynesianismo.

4. La brecha abierta por Keynes y el surgimiento de la economía del desarrollo

Esa herencia sería discutida, como veremos más abajo, por sus primeros teóricos. Pero ello no impediría afirmar a muchos de los autores que han interpretado el surgimiento de la economía del desarrollo que el papel del economista británico jugó su nacimiento fue de una gran relevancia. A pesar de que sus contribuciones directas habrían sido prácticamente inexistentes, en cambio, su influencia indirecta sí sería de calado: abrir la puerta teórica por la que, dado el cuestionamiento de los planteamientos universalistas de la teoría neoclásica, entrarían los teóricos del desarrollo.

En primer lugar en relación con ciertas ideas clave para la teoría y la práctica del desarrollo, como la enunciación del “problema económico principal” que suponía “la

infrautilización de recursos” o “la importancia de la gestión macroeconómica” cuyo “enfoque permitió desarrollar modelos de planificación del desarrollo” (Bustelo 1998, 85) a partir de su aplicación por Harrod y Domar. Pero, además de ellas, el economista británico habría permitido, sobre todo, la concepción central de la posibilidad de teorías alternativas para economías en condiciones diferentes a las descritas por el modelo de competencia perfecta. Con el apoyo de esta idea los primeros teóricos del desarrollo habrían comenzado a exponer las implicaciones teóricas de la diferenciada caracterización estructural de los países subdesarrollados. En este sentido, Hirschman afirmaría que Keynes había abierto la puerta a la creencia de que “diferentes clases de economías requieren clases diferentes de ciencia económica” y que, de hecho, “la pretensión de la economía del desarrollo de erigirse como un cuerpo separado de análisis y política económicos obtenía legitimidad intelectual e impulso del éxito anterior y las características paralelas de la revolución keynesiana” (Hirschman, 1980 : 1061).

El mismo Hirschman encontraba, también, una serie de afinidades entre el análisis del equilibrio macroeconómico con desempleo planteado por Keynes y el equilibrio con subempleo rural generalizado, responsable en último término de la reproducción de los círculos viciosos de la pobreza que teorizarían los denominados *Pioneros* del desarrollo. Ese paralelismo se encontraría en la base de la defensa, en ambos casos, de las políticas fiscales expansivas para combatirlos. De tal modo que la vinculación entre la caracterización teórica del desequilibrio en el mercado de trabajo y la necesidad de la política económica también sería parte de la justificación de las propias políticas de desarrollo. Meier (1986 : 26) iría más lejos afirmando, nada más y nada menos, que, gracias a ese giro que había producido en la ciencia económica, todos los “atributos del estado benefactor se transfirieron a los gobiernos recientemente independientes”.

Desde el otro extremo del espectro, y en absoluto paradójicamente, Harry Johnson (1971) y Deepak Lal (1983) verían este énfasis puesto en el intervencionismo estatal como una de las influencias negativas que Keynes habría ejercido sobre la economía del desarrollo. A ésta añadirían otras tres relacionadas con la falta de confianza en la capacidad del sector privado para hacer llegar a la economía a una situación de pleno empleo de los recursos, con el exceso de hincapié hecho en la importancia de la inversión sobre la producción agregada y el empleo y con la exclusión del análisis de los cuestiones relacionadas con la eficiencia, debido a la concentración en la política macroeconómica (Hunt, 1989: 27). Por su parte, Singer (1989 : 4) destacaría el hecho de que con el desarrollo del sistema de cuentas nacionales derivado de la puesta en marcha de la economía keynesiana se había podido llevar a cabo la extensión y aplicación del modelo a los problemas del largo plazo. Lo cual parece que es la razón de que Meier atribuyese “a una formación keynesiana” todo el hincapié puesto por los primeros economistas del desarrollo “en la acumulación de capital, la industrialización y la planificación” (Meier, 1986 : 27).

A pesar de todo lo dicho, el mismo Singer señalaría involuntariamente hacia otras interpretaciones al defender la influencia keynesiana:

All subsequent schools of development economics, even though they may not have accepted the precise Keynesian Model and found (usually valid) reasons why it should not be directly applicable to developing countries derive from this decisive departure by Keynes that economics is not a doctrine of universal validity, as the classical economists more or less assume, but that there are different economics laws or principles leading to different economic policies for countries in different conditions. (Singer, 1989:7)

En efecto, a pesar de lo indispensable en el surgimiento de la economía del desarrollo de esa desviación keynesiana respecto a la interpretación universalista defendida por el planteamiento ortodoxo, sus primeros economistas buscarían en el ámbito analítico, sin encontrarla, “una conexión con el sistema keynesiano más estrecha y específica” (Hirschman, 1980: 1061). En efecto, la mayor parte del aparato teórico que había desarrollado Keynes no era aplicable, en realidad, al estudio de las economías subdesarrolladas, tal y como aquéllos economistas las caracterizarían. Según señalaría uno de sus propios discípulos, V.K.R.V. Rao, el tipo de desempleo existente en ellas era diferente al caracterizado por Keynes, los problemas de las economías subdesarrolladas se encontraban más relacionados con los problemas de inelasticidad de la oferta que con la insuficiencia de la demanda y además en su modelo se suponía un capital suficiente para soportar el crecimiento de la producción derivado

de las políticas monetarias y fiscales que en realidad no existía, con lo que éstas eran ineficaces (citado en Singer, 1989 : 5).

Arthur W. Lewis, de hecho, rechazaría la posibilidad de utilizar el análisis keynesiano del desempleo para el análisis de los países con una oferta ilimitada de trabajo, ya que Keynes suponía además una oferta ilimitada de capital y de tierra, que no se encontraban en ellos. De tal manera, que según él, el keynesianismo se convertía en “una nota a pie de página al neoclasicismo” (Lewis, 1954 : 333). Y de este modo la supuesta herencia teórica existente era rechazada:

Nuestra tarea actual no es la de superar la economía neoclásica, sino, simplemente, la de elaborar un esquema diferente para aquellos países en que no se ajustan los supuestos neoclásicos (ni los keynesianos). (*op.cit.*: 334)

Al mismo tiempo, Hirschman, a pesar de que su posición al respecto acabase siendo otra, también había rechazado en uno de sus textos fundacionales la posibilidad de aplicación real de la extensión al largo plazo del modelo keynesiano elaborada por Harrod y Domar. Aunque el campo de aplicación principal del modelo habían sido los programas de planificación del desarrollo, no era posible afirmar que las relaciones descritas por él ilustraban el proceso de desarrollo. Si esto se hacía el modelo se convertía en “un estorbo en lugar de una ayuda para comprender la realidad de los países subdesarrollados (Hirschman, 1981 : 42), ya que en éstos ni las decisiones de ahorro e inversión eran completamente independientes, ni la relación capital producto se encontraba dada, con lo que las dos variables que lo definían no se podían conocer de antemano.

Se podía afirmar, entonces, que la contribución keynesiana habría sido más bien de una naturaleza “metodológica, y sólo en escasa medida teórica” (Bustelo, 1998 : 111). Sin embargo, la cuestión va más allá. Si la aparición de la subdisciplina de la economía del desarrollo se basaba en la creencia en que la diversa configuración de la estructura económica de los países subdesarrollados hacía inaplicable el modelo neoclásico, parece que esta diferenciación también hacía inaplicable el keynesiano. De tal manera que finalmente éste sólo le habría aportado esa *legitimidad intelectual* a la construcción de un aparato teórico específico, a la que se refería Hirschman. Con lo que para llegar a ese aparato, en realidad, iba a resultar más sencillo trazar una línea de continuidad con respecto a la economía política clásica y las concepciones básicas que se encontraban detrás de ella. Lo cual provocaría, en primer lugar, que una vez más las supuestas rupturas teóricas que habitualmente jalonan las interpretaciones de la evolución del pensamiento económico quedasen cuestionadas. Pero lo que es más importante, también implicaría una reproducción del objeto de estudio, categorías y mecanismos explicativos de la ciencia económica, que, por otra parte, Keynes en absoluto había cuestionado. Todo lo cual llevaría a una delimitación del concepto de desarrollo acorde a ellos.

5. Diferenciación estructural y delimitación de la economía del desarrollo.

La dialéctica entre continuidad y ruptura teórica se encontraba marcada por dos elementos fundamentales: la ya citada reivindicación de la diferenciación estructural como causa de la inaplicabilidad de la línea principal de la teoría económica y la búsqueda de la reproducción de un proceso de acumulación y crecimiento que permitiese la salida de la recién concebida situación de subdesarrollo. En este último sentido, la teorización que habían llevado a cabo los economistas clásicos del proceso histórico de referencia en el que se mirarían las nuevas naciones del mundo subdesarrollado (la Revolución Industrial) explica que su legado fuese interiorizado dentro de los nuevos planteamientos teóricos. No en vano, con la descolonización, los proyectos nacionales de las incipientes burguesías tomaban la forma de un proceso de industrialización y modernización de las que ellas mismas serían sus abanderadas.

En el mundo desarrollo el debate historiográfico al respecto se movía entre el intento de elaboración de un paradigma universal basado en el estudio de la Revolución Industrial inglesa y la reivindicación por parte de autores como Gerschenkron de las peculiaridades nacionales de los procesos de industrialización que más tardíamente se habían producido en países como Alemania, Rusia o Japón durante la segunda mitad del siglo XIX y las primeras décadas del XX. La economía del desarrollo desplegaría su esqueleto teórico en el medio de esas posiciones: entre la búsqueda de los elementos abstractos que definirían un proceso que se

creía de naturaleza *general* y la constatación de las desviaciones respecto al mismo como consecuencia de la posición ocupada históricamente dentro de la división internacional del trabajo. De entre sus primeros teóricos, en uno de los extremos del debate se colocaría W.W. Rostow y en el otro Paul Baran.

El primero con su intento, ya tantas veces citado, de construcción de un modelo que describiese *Las etapas del crecimiento económico* lo que en último lugar buscaba era:

“*poner en claro la economía de la revolución industrial* cuando la revolución industrial se concibe estrictamente, con respecto al tiempo, y ampliamente, con respecto a los cambios en la función de producción”. (Rostow, 1956: 135, cursivas añadidas)

Esa *economía*, que obviamente no era sino la teorización de un proceso histórico, se convertía en un modelo que tenía como objetivo principal explicar el proceso de modernización. Lo que, en términos económicos, se convertía en un proceso de por el cual el crecimiento desarrollaba un carácter *autosostenido*. Para llegar a él, era necesario asentar las condiciones previas, que en último término no eran sino aquellas que permitían la puesta en marcha de un proceso de acumulación primitiva en una sociedad definida por relaciones capitalistas. Esta etapa inicial debía desembocar, en determinado momento, en una etapa de *despegue*: un periodo de unas “dos o tres décadas” en el que la economía y la sociedad “se transforman de tal modo que el crecimiento económico es, subsiguientemente, más o menos automático” (*op.cit.*: 134). Ésta última etapa en la que el crecimiento pasaba a autoreproducirse completaba la secuencia en la que, según el autor, consistía el desarrollo económico. Las dos primeras etapas eran, de hecho, de las que se ocupaba la economía del desarrollo, mientras que de la última lo hacía la economía del crecimiento.

Cuando Rostow describía las condiciones básicas previas a que se produjese el despegue, se constataba claramente como esta *economía de la revolución industrial* no era, como ya hemos dicho, sino una teorización de la experiencia histórica de los siglos XVIII y XIX. Según el economista estadounidense para aquélla se hacían necesarias una alta tasa de inversión (asociada a la movilización del ahorro interno para fines productivos), el desarrollo de uno o dos sectores manufactureros líderes y la creación de una estructura política, social e institucional acorde a la expansión del sector moderno. Estos factores, a los que se añadían otros como el desarrollo del “espíritu de empresa”, iban a formar parte de una manera u otra del esquema teórico de los *Pioneros*. Aunque de entre todos ellos el papel central lo ocuparía la formación de capital. La cual Rostow, de hecho, utilizaba para clasificar a los diferentes tipos de economías subdesarrolladas en función de lo que el valor de su tasa con respecto al producto nacional las acercaba o alejaba del despegue.

Al hacer mención al estudio de la estructura interna del proceso, clasificaba a los sectores manufactureros en tres tipos: los sectores de crecimiento primario, en los que existían unas oportunidades de crecimiento elevado que les permitían mantener el impulso hacia delante de la economía; los de crecimiento secundario, que crecían en respuesta a los anteriores; y, por último, los de crecimiento derivado, que lo hacían gracias a un aumento general del nivel de renta. Aunque afirmaba que, en términos sectoriales, no era necesario “que ninguna sociedad en crecimiento” repitiese “la secuencia y el esquema estructurales de Gran Bretaña, Estados Unidos o Rusia” (*op.cit.*: 159), los distintos sectores primarios que destacaba eran justamente los protagonistas de esas experiencias de industrialización: el algodón, el ferrocarril o, de manera más genérica, los bienes de consumo.

Como hemos afirmado, Paul Baran cuestionaría, por su parte, esa posibilidad de reproducción de los procesos históricos de acumulación capitalista en los países que habían llegado tarde al proceso. Pero no lo haría sin antes señalar, del mismo modo, que la tendencia general era a que ésa constituyese la senda natural a seguir:

“Resulta obviamente imposible conjeturar sobre la velocidad con que los hoy países atrasados (...) habrían generado un proceso autónomo de desarrollo capitalista y de crecimiento económico, si no hubiesen existido la invasión y la explotación occidentales. (...) Pero cualquiera que haya sido el ritmo y las circunstancias específicas en que se efectuó su movimiento de avance, existen amplias pruebas en la historia de todos estos países que indican la naturaleza de la tendencia general. Sin tomar en cuenta sus peculiaridades nacionales, los sistemas precapitalistas de Europa Occidental, del Japón, de Rusia y de Asia, estaban llegando en distintas épocas y por caminos diferentes a su destino histórico común”. (Baran, 1957: 221)

Esta reafirmación de la famosa sentencia de Marx acerca de que “[e]l país que está más desarrollado industrialmente muestra únicamente a los países menos desarrollados la imagen de su propio futuro” (citado en *op.cit.*: 198), no le impedía constatar algo que el propio Marx no había hecho: que el encuentro histórico de economías en diferentes estadios de desarrollo había puesto en marcha una dialéctica entre la supuesta naturaleza *general* del proceso de desarrollo capitalista y las implicaciones, en forma de desarrollo desigual, de la división internacional del trabajo. Esa dialéctica tenía como resultado el surgimiento del subdesarrollo, aunque ello no era óbice para concebir éste justamente como un *atraso* respecto al ritmo natural del desarrollo capitalista.

Tanto Europa como Asia habían transitado desde un mismo punto de partida, en el que el orden precapitalista se desintegraba al mismo tiempo que se ponía en marcha un proceso de acumulación originaria. En este sentido afirmaba que

“la dirección general del movimiento histórico parece haber sido la misma tanto para los contingentes atrasados como para los avanzados” (*op.cit.*: 198)

De hecho, “[e]l gran salto hacia delante dado por Europa Occidental, no debió necesariamente haber impedido el crecimiento económico de otros países” (*Ibid.*), e incluso podría haber convertido en un impulso para éste, al haberle permitido avanzar con menos fricciones. Sin embargo, las cosas no ocurrieron así debido a que la penetración de las potencias capitalistas avanzadas en el mundo colonizado habría traído consigo un saqueo de su excedente económico, del que, no en vano, se nutrió su proceso de acumulación e industrialización. Dicha penetración “al precipitar con irresistible energía la maduración de *algunas* de las condiciones básicas para el desarrollo de un sistema capitalista bloqueó con igual fuerza el crecimiento de las otras” (*op.cit.*: 202, cursiva del original). Y lo hizo al obstaculizar la consecución de una de las condiciones clásicas del crecimiento y variable definitoria de la *economía política del crecimiento*: la apropiación del excedente.

El corolario de todo esto era la síntesis en que se resolvía la dialéctica teórica e histórica a la que nos venimos refiriendo:

“en los países particularmente afectados por el malestar estructural que se ha descrito, la estrategia de desarrollo deba ser distinta de la que es apropiada a sociedades más favorablemente estructuradas”. (*op.cit.*: 30)

Así es, el encuentro entre la formulación de un proceso de transformación económica universal y la existencia de unas condiciones históricas que obstaculizaban su reproducción en las economías que habían llegado tarde al mismo explicaba la necesidad de estrategias de desarrollo alternativas. Al mismo tiempo la particular caracterización estructural de dichas economías justificaba el surgimiento de una subdisciplina encargada del estudio de los mecanismos y estructuras que explicaban ese subdesarrollo. Aunque esto implicaba cuestionar parte del aparato teórico heredado, en último término, no permitiría salir de las estrechas paredes de la concepción de un simple *atraso* respecto a una tendencia *general*.

El esqueleto de la argumentación teórica conjunta que construirían los *Pioneros* después de ese descubrimiento de la razones de su especificidad estructural, partiría de la afirmación de la incapacidad del mercado para generar espontánea y automáticamente un proceso de igualación de la renta a escala internacional. De hecho, esta iba a convertirse en una de las concepciones básicas con las que la economía del desarrollo se definiría en contraposición a la teoría económica imperante. Gunnar Myrdal (1974) pondría en cuestión la misma lógica de causalidad de la teoría que se encontraba detrás de la concepción del equilibrio estable operada por el mercado, es decir de la afirmación de la existencia de una “tendencia hacia la autoestabilización automática del sistema social” (*op.cit.*: 24). Dicho equilibrio constituiría una “falsa analogía” que se basaría en la creencia de que todo proceso social tiende a situarse continuamente en una posición de equilibrio entre fuerzas gracias a que cualquier cambio en cierta dirección del mismo desencadenará habitualmente un movimiento compensador en la dirección opuesta que lo traerá de vuelta hacia el equilibrio.

Por el contrario, la que habitualmente operaría en los procesos económicos sería una tendencia contraria que los llevaría a alejarse de manera continua de cualquier equilibrio como consecuencia de la existencia de “cambios coadyudantes” que mueven al proceso en la misma dirección que tomó originalmente. De tal manera que la lógica causal predominante no tendría

un carácter equilibrador, sino que presentaría una tendencia aceleradamente acumulativa de los efectos que cierto movimiento desencade. Esta tendencia lógica tomaría, además, una forma circular si los diversos factores implicados en el proceso desarrollasen una interacción recíproca entre ellos provocando una autoreproducción del proceso causal.

Según Myrdal, la teoría del comercio internacional, basada en la lógica del mercado autorregulador, no proporcionaba “una explicación satisfactoria, en términos causales, de cómo ha surgido el hecho de las desigualdades económicas internacionales y del por qué existe la tendencia a que continúen aumentando”. (*op.cit.*: 19). Por el contrario, la naturaleza circular acumulativa que habitualmente presentan los procesos sociales debía ser “la hipótesis principal cuando se estudia el desarrollo y subdesarrollo económicos” (*op.cit.*: 35). Al tomarla como tal, se constataba que los “efectos retardadores”, aquellos que intensifican los desequilibrios, eran los que predominaban en el comercio internacional. El juego de las fuerzas del mercado antes que contrarrestar mediante algún automatismo las desigualdades, por el contrario las potenciaba. De hecho, eran justamente las “instituciones de desigualdad” las que inhibían “el progreso económico en los países subdesarrollados” (*op.cit.*: 74).

Este argumento había tomado forma, de hecho, con el planteamiento, por parte de Ragnar Nurkse (1953) de la existencia de unos “círculos viciosos de la pobreza” que no hacían sino reproducir el subdesarrollo. El primero de ellos, el del lado de la demanda, partía de la consideración de que el incentivo a invertir dependía de la dimensión del mercado (en un reinterpretación de la tesis de Adam Smith). Ésta a su vez se encontraba directamente vinculada con la productividad, cuyo crecimiento se veía constreñido a su vez por una inversión en capital inhibida por la reducida dimensión del mercado. El segundo, por el lado de la oferta, se basaba en la constatación de que el escaso nivel relativo de renta menguaba la capacidad de ahorro y con ella se limitaba el proceso de inversión en capital. Lo cual provocaba que la productividad no se incrementase y con ella se reprodujesen los bajos niveles de renta y ahorro.

Esta concepción general de la autoreproducción de las estructuras del subdesarrollo impregnaría el pensamiento de los *Pioneros* en una argumentación más compleja cuyo punto inicial de partida podría ser considerada la concepción de una oferta ilimitada de trabajo que había desarrollado Arthur Lewis. Éste autor comenzaba definiéndola como aquella situación que se da “en los países en que la población es tan numerosa con relación al capital y a los recursos naturales que existen amplios sectores de la economía en los que la productividad marginal del trabajo es despreciable, nula o incluso negativa”. (Lewis, 1954: 335). En esas condiciones el precio del trabajo era un salario de subsistencia y la expansión de nuevas industrias podía hacerse sin que se haga patente ninguna escasez de trabajo no cualificado. El sector de subsistencia de la economía se diferenciaba del capitalista por ser, el primero, aquél en el que no se utilizaba capital reproducible. De tal manera que partiendo de su famosa aseveración acerca del proceso de desarrollo sobre que

“el problema central de la teoría del desarrollo económico es comprender el proceso por el cual una comunidad que anteriormente no ahorra ni invertía más del 4 o el 5 por 100 de su renta nacional, y aún menos, se convierte en una economía en la que el ahorro voluntario se sitúa alrededor del 12 o del 15 por 100 de la renta nacional o más”. (*op.cit.*: 346)

Entonces, dado que era la continua reinversión de beneficios del sector capitalista la única que permitía, por definición, que la formación de capital aumentase dicha proporción respecto a la renta, por tanto, la naturaleza del problema con el que se encontraban los países atrasados era que su sector capitalista era demasiado pequeño. Con lo que los obstáculos al desarrollo económico se vinculaban directamente a la expansión de éste. A la hora de intentar ampliarlo estos países se topaban con el problema de que en el contexto de una economía abierta “los países que han llegado a la escasez del trabajo siguen rodeados de otros que tienen trabajo en abundancia” (*op.cit.*: 362) a salarios de subsistencia. Esto provocaba que “Ley de los Costos Comparativos” que, según el autor, seguía siendo “válida” si se escribía “en términos marginales reales” (*op.cit.*: 369), sin embargo, dejaba de serlo al nivel del conjunto de las relaciones comerciales de estas economías

Como es bien sabido, a decir de Prebisch y Singer, lo que se encontraba detrás de esto era la existencia de una tendencia a la baja de la relación real de intercambio. Ésta se encontraba relacionada con el dispar comportamiento de las demandas de productos primarios y productos manufacturados que impedía a las economías periféricas apropiarse de los frutos del progreso técnico. Paradójicamente, a pesar de que la mejora de la productividad había sido

más intensa en la industria que en la agricultura, la evidencia empírica demostraba que los precios de sus productos no habían descendido en la primera en consonancia a ella, con lo que se había imposibilitado un reparto equilibrado de sus frutos. Además, dado que las mejoras de la productividad era el que en un último término permitía el ahorro, el desigual reparto de sus réditos también explicaba la diferencia en el grado de capitalización de las economías:

“Las ingentes ventajas del desarrollo de la productividad no han llegado a la periferia, en medida comparable a la que ha logrado disfrutar la población de esos grandes países. De ahí las diferencias, tan acentuadas, en los niveles de vida de las masas de éstos y de aquélla, y las notorias discrepancias entre sus respectivas fuerzas de capitalización, puesto que el margen de ahorro depende primordialmente del aumento en la productividad”. (Prebisch, 1962: 1)

Según Singer, “the fruits of technical progress may be distributed either to producers (in the form of rising incomes) or to consumers (in the form of lower prices)” (Singer, 1950: 478). En el caso de las manufacturas predominaba el primer mecanismo, mientras que en el de la producción de alimentos y materias primas lo hacía el segundo. Si en una economía nacional el resultado era el mismo en términos de incremento del ingreso real, al traspasar este esquema a las relaciones internacionales el resultado era que los países industrializados se quedaban con lo mejor de ambos mundos, como consumidores de productos primarios y productores de artículos manufacturados. Prebisch afirmaría que la “clave del fenómeno” se encontraba en “la mayor capacidad de las masas, en los centros cíclicos, para conseguir aumentos de salarios en la creciente y defender su nivel en la menguante, y la aptitud de esos centros (...) para desplazar la presión cíclica hacia la periferia” (Prebisch, 1962 : 7)

En los países adelantados al proceso la acumulación originaria y el proceso de industrialización se habían llevado a cabo mediante la extracción del excedente agrícola para su reinversión industrial. Las relaciones comerciales internacionales no eran nada más que una reproducción de esas relaciones campo-ciudad a escala internacional. Por lo tanto, no era de extrañar que el intento de basarlas en una aplicación incompleta de la teoría de la ventaja comparativa tuviese como principal consecuencia un intercambio desigual asociado a una enajenación externa de los frutos de los incrementos de productividad y, en último lugar, del mismo excedente económico. Pero no sólo eso, sino que a esto se unía el hecho de que el mismo progreso técnico, al provocar un incremento de la renta real, también actuaba en contra de la relación real de intercambio de los productores primarios.

De tal forma que la constatación de las consecuencias que traía consigo un esquema de comercio exterior basado en las ventajas comparativas estáticas llevaba a Prebisch a proponer la industrialización como “el único medio de que disponen los países de América Latina para aprovechar ampliamente las ventajas del progreso técnico” (Prebisch, 1962: 7). De hecho, ese proceso era el que permitiría acabar, según Rosenstein-Rodan con un exceso de población agraria que él había estimado que representaba un 25% de la población total (Rosenstein-Rodan, 1943, 207). Conseguir acabar con dicho exceso mediante un proceso de industrialización era, en último término, la base para lograr un equilibrio estructural a escala internacional. De tal manera que

“la tarea crucial de un programa de desarrollo consistía en obtener la inversión suficiente para movilizar a los desempleados y subempleados a los efectos de la industrialización”. (Rosenstein-Rodan, en Meier y Seers, 1986: 213)

Para ello, afirmaba la necesidad de partir de la consideración tanto de la existencia de “economías externas pecuniarias”, derivadas de los rendimientos a escala, como de “economías externas tecnológicas”, de las que habitualmente no se podía apropiar la inversión privada. Según Scitovsky, estas economías externas eran la causa de que la economía de mercado fracasase “en llevar al óptimo deseable socialmente” (1954 : 252), contradiciendo a la teoría estática del equilibrio, de tal manera que se podía afirmar que “los beneficios de una economía de mercado” eran “una mala guía para el óptimo económico en lo que se refiere a la inversión y a la expansión industrial” (*op.cit.*: 256).

Por esa razón, Rosenstein-Rodan veía indispensable la promoción de un *gran empujón*, que además de invertir en un “bloque indivisible de infraestructura social y capital fijo” (Rosenstein-Rodan, en Meier y Seer, 1986, 211), permitiese el crecimiento conjunto de diversos sectores. Esto permitiría aprovechar la complementariedad de las diversas industrias

gracias a la creación de mercados recíprocos y convertir las economías externas en beneficios internos.

Algo que encajaba con la concepción de Nurkse, quien planteaba que para salir del círculo vicioso de la demanda que había formulado, no era válida la Ley de Say “en el sentido de que el producto de cualquier industria aislada, establecida recientemente con equipo de capital, puede crear su propia demanda” (Nurkse, 1953 : 217). Por el contrario, dada la diversidad de las necesidades humanas sólo la inversión simultánea en diversos sectores hacía posible su cumplimiento, al convertirse en mercados unos de otros:

“un aumento de la producción de un amplio sector de bienes de consumo, equilibrado de tal modo que corresponda con el esquema de las preferencias de los consumidores, crea su propia demanda”. (*Ibid.*)

Dado la diferencia entre el producto marginal neto social y el privado y la sobreestimación subjetiva del riesgo por parte de los empresarios para lograr ese proceso de inversión a gran escala no se podía contar con la inversión privada. Por el contrario, era necesaria la planificación estatal de la inversión “con el objetivo de corregir distorsiones como indivisibilidades, elementos externos y fallas en la información” (Rosenstein-Rodan, en Meier y Seers: 217). De esta manera se creía posible lograr la puesta en marcha del tan deseado proceso de crecimiento autosostenido que, mediante la ampliación de la dimensión del mercado y la consiguiente generación de economías externas, permitiría romper los círculos viciosos existentes y encaminar a las economías atrasadas por la senda del desarrollo.

Conclusiones

Llegados a este punto debemos llevar a cabo una recapitulación. Según se ha expuesto en el apartado anterior, el origen de la economía del desarrollo se relaciona con la dialéctica teórica entre la creencia en una tendencia universal hacia la generación de un proceso de acumulación capitalista y la constatación del atraso consecuencia del encuentro histórico de economías en diferentes estadios de ese desarrollo general. En términos históricos la expansión imperialista habría provocado la configuración de una estructura económica específica asociada al lugar subordinado y dependiente ocupado en la división internacional del trabajo por unas economías consideradas subdesarrolladas. Esto se habría traducido, como resultado de la citada dialéctica, en la aparición de una subdisciplina encargada del estudio de los mecanismos que habrían originado y reproducían esa particularidad estructural.

El esquema teórico conjunto de los *Pioneros* del desarrollo partía de considerar la existencia de una lógica causal circular acumulativa que se encontraba justamente en el origen de la tendencia a la reproducción del subdesarrollo en forma de círculos viciosos de la pobreza. De manera más amplia, una de las características principales de la estructura económica del subdesarrollo era la existencia de una oferta ilimitada de trabajo que, dada la especialización productiva existente, alteraba los resultados de las relaciones comerciales internacionales expuestos por la Teoría de la Ventaja Comparativa. La consiguiente tendencia a la baja de la relación real de intercambio implicaba una incapacidad de apropiación de los frutos del progreso técnico. Incapacidad asociada en último lugar a la salida de un excedente necesario para llegar a los niveles de inversión concebidos como indispensables para lograr un proceso de acumulación de capital. La industrialización sería la respuesta dada a esta imposibilidad, mediante la promoción, por la iniciativa estatal, de un gran salto adelante con el que aprovechar las economías externas potenciales del proceso para así poner a la economía camino del crecimiento autosostenido.

De modo que, finalmente, se establecía una secuencia que unía industrialización, acumulación, crecimiento y desarrollo (entendido éste, obviamente, como incremento del ingreso per cápita) en un mismo proceso que representaba el intento de emulación de la experiencia seguida por los países occidentales. Como es bien conocido de este intento se derivaría una estrategia de desarrollo puesta en marcha durante las décadas de los cincuenta, sesenta y setenta en muchos de los países de África, América Latina y Asia. Estrategia que tiene como hito fundamental, la Conferencia de Bandung de 1955, con los que las burguesías de estas recién creadas naciones buscaban unirse en su búsqueda conjunta de la tan ansiada modernización. No hay que olvidar que, tal y como afirmaría Hirschman, “los logros y la función histórica del surgimiento de la teoría económica del desarrollo consistieron” justamente “en

inspirar confianza en la factibilidad de la empresa del desarrollo, lo que ayudó a ubicar tal empresa en la agenda de los gobernantes de todo el mundo” (Hirschman, 1980 : 1968).

No parece necesario demostrar el absoluto fracaso histórico de dicha *empresa*. Por otro lado, nos podemos remitir a Gilbert Rist (2002) para explicar cómo es posible que, a pesar de ello y gracias al fuerte arraigo en la conciencia social de la creencia en el desarrollo, se siguiese confiando en su consecución, ya fuese en una u otra de las sucesivas formas que, durante las décadas posteriores, el concepto tomase en respuesta a las distintas fallas que se le fuesen encontrando. Y podemos citar a Latouche (2004) para denunciar la impostura que supone el mantenimiento de un proyecto fracasado mediante la simple adición de diferentes adjetivos al concepto (*humano, sostenible, local*). Compartiríamos con este autor, de hecho, la creencia en que oponerse al desarrollo no significaría sólo oponerse a la modernidad y a la occidentalización del mundo, sino también posicionarse en contra de su mercantilización.

En cualquier caso, lo que, en este momento nos interesa destacar son las consecuencias que, en términos teóricos y conceptuales, trajo consigo la dialéctica del proceso de aparición de la subdisciplina en la historia del pensamiento económico que hemos analizado. La conclusión principal que podemos extraer a este respecto es que dio lugar a la universalización como categoría abstracta, el desarrollo, de lo que no era sino la conceptualización concreta de una experiencia histórica específica. Esto llevaría, como ya hemos adelantado, a reproducir una forma particular, el proceso de acumulación capitalista, expuesto en el molde de la Revolución Industrial, como contenido general a la evolución de toda sociedad humana, bajo la égida, más general, del progreso. Y lo que es peor lo iba a hacer en el marco de las concepciones de la ciencia económica, en el que la racionalidad medios-fines, la concepción de una relación sujeto-objeto (mediada por el trabajo) con la naturaleza, la separación de las relaciones económicas del resto de la sociedad y la imposición del crecimiento económico como principio moral iban a atacar la configuración histórica y antropológica de las sociedades que interiorizaban el desarrollo como aspiración.

La economía del desarrollo había nacido marcada por esa impronta y la evolución que iba a experimentar, en relación con el surgimiento, desaparición o transformación de sus distintas corrientes, no iba a dejar de reproducirla. La subdisciplina razonaba en el marco de pensamiento que la economía política surgida desde finales del siglo XVIII había creado. Sus elaboraciones teóricas quedaban dentro de los márgenes de la racionalidad de *lo económico* y sus proyectos eran los de emulación del capitalismo occidental. Todo esto iba a ser la razón del fracaso del desarrollo como proyecto alternativo para aquellos países en los que había intentado imponerse, al mismo tiempo que la razón de la reabsorción de la economía del desarrollo dentro del enfoque predominante de la ciencia económica (véase Herrera (2006)).

BIBLIOGRAFÍA CITADA

- Baran, Paul (1975): *La economía política del crecimiento*. Fondo de Cultura Económica. México.
- Bustelo, Pablo (1998): *Teorías contemporáneas del desarrollo económico*. Síntesis. Madrid.
- Dumont, Louis (1999): *Homo aequalis. Génesis y apogeo de la ideología económica*. Ed. Taurus. Madrid.
- Herrera, Remy (2006): "The Neoliberal Rebirth of Development Economics", en *Monthly Review*, nº 58, volume 1.
- Hirschman, Albert O. (1980): "Auge y ocaso de la teoría económica del desarrollo" en *El trimestre económico*, nº 188, octubre-diciembre. México.
- Hirschman Albert O. (1981): *La estrategia del desarrollo económico*. Fondo de Cultura Económica. México.
- Hirschman, Albert O. (1999): *Las pasiones y los intereses. Argumentos políticos a favor del capitalismo previos a su triunfo*. Península. Barcelona.
- Hunt, Diana (1989): *Economic Theories of Development: An Analysis of Competing Paradigms*. Harvester Wheatsheaf. Nueva York.
- Latouche, Serge (2004): *Survivre au développement*. Mille et une nuits. Paris.
- Lewis, Arthur W. (1954): "El desarrollo económico con oferta ilimitada de trabajo" en Agarwala, A.N. y Singh S.P. (1963): *La economía del subdesarrollo*. Tecnos. Madrid.
- Meier, Gerald M. y Seers, Dudley (1986): *Pioneros del desarrollo*. Tecnos. Madrid.
- Molero Simarro, Ricardo y Ruano Delgado, Adrián (2005): "La ciencia económica y la superación del capitalismo", ponencia presentada en el *I Encuentro de Estudiantes por una Economía Crítica*, celebrado el 22 y 23 de abril de 2005 en la Universidad del País Vasco. Bilbao.
- Myrdal, Gunnar (1974): *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*. FCE. México.

- Naredo, José Manuel (2003): *La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico*. Siglo XXI. Madrid.
- Nurkse, Ragnar (1953): "Algunos aspectos internacionales del desarrollo económico" en Agarwala, A.N. y Singh, S.P. (Eds.) (1963): *La economía del subdesarrollo*. Tecnos. Madrid. 1963, pgs. 216 a 228.
- Prebisch, Raúl (1962): "El desarrollo económico de América Latina y algunos de sus principales problemas", en *Boletín Económico de América Latina*, vol. II, febrero de 1962. CEPAL. pp. 1 a 24.
- O'Brien, D.P. (1989): *Los economistas clásicos*. Alianza. Madrid.
- Polanyi, Karl (1989): *La gran transformación. Crítica del liberalismo económico*. La Piqueta. Madrid.
- Rist, Gilbert (2002): *El desarrollo: historia de una creencia occidental*. IUDC-La Catarata. Madrid.
- Rosenstein-Rodan, Paul (1943): "Problemas de la industrialización de Europa Oriental y Sudoriental" en Agarwala, A.N. y Singh, S.P. (Eds.) (1963): *La economía del subdesarrollo*. Tecnos. Madrid. 1963, pgs. 207 a 215.
- Rostow, Walt Whitman (1956): "El despegue hacia el crecimiento autosostenido" en Agarwala, A.N. y Singh S.P. (1963): *La economía del subdesarrollo*. Tecnos. Madrid. pp. 134 a 160.
- Schumpeter, Joseph A. (1994): *Historia del análisis económico*. Ariel. Barcelona.
- Singer, Hans W. (1950): "The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries", en *American Economic Review*, vol. 40, nº 2, mayo de 1950.
- Singer, Hans, W. (1989): "Keynes, Seers and Economic Development", en *IDS Bulletin*, vol. 20, nº 3, julio de 1989, pp. 3 a 8.

