

Cincuenta años de políticas de desarrollo: situación y perspectivas

Rafael Muñoz de Bustillo Llorente

Universidad de Salamanca

Resumen. Tomando como punto de partida la enumeración de los hechos estilizados del desarrollo en los últimos 50 años, este artículo aborda las perspectivas de política de desarrollo para el siglo XXI mediante una revisión histórica de las distintas orientaciones planteadas en este campo desde los años 50 del siglo XX. Revisión de la que se extraen una serie de conclusiones, como la importancia de las instituciones, la diversidad de las experiencias de desarrollo, la dificultad de ofrecer una única política para todos los casos, etc., que se consideran centrales a la hora de informar la política de desarrollo del futuro.

Palabras clave. Política de desarrollo, Consenso de Washington.

Clasificación JEL. O10, O11, O20.

Abstract. Starting from a summary of the stylized facts of development in the last 50 years, this paper addresses the perspectives of development policy for the 21st Century. With this purpose, the different proposals of development policies defended in the second half of the 20th Century are reviewed. The important role played by the institutions, the diversity of growth experiences, and the difficulties of finding one policy which fits all cases, are some of the conclusion drawn from this critical revision that need to be taken into consideration when designing development proposal for the future.

Key words. Development policy, Washington Consensus.

JEL classification. O10, O11, O20.

1. Introducción

La Teoría del Desarrollo Económico (TDE) ha sido desde sus orígenes, allá por los años 50 del pasado siglo, un campo especialmente complejo de praxis económica. Algo fácil de entender si pensamos que su finalidad es transformar de raíz el funcionamiento económico (y social) de un país mediante el aumento de su capacidad para producir bienes y servicios y, a través de ello, conseguir la mejora del bienestar de sus ciudadanos. Circunstancia que hace que muchas de las herramientas más apreciadas de los economistas, como equilibrio parcial, funciones continuas, ajustes marginales, etc., pierdan gran parte de su utilidad. Así

que no es de extrañar que tras medio siglo de vida la sensación dominante entre los investigadores de este campo de la Economía sea de cierta perplejidad ante la resistencia de la realidad de los Países Menos Desarrollados (PMD) a reaccionar positivamente a las prescripciones que sucesivamente se han ido suministrando desde la profesión con la finalidad de dirigir el desarrollo económico de los países más pobres de la Tierra. Perplejidad que se recoge acertadamente en dos citas de Arnold Harberger con las que Dani Rodrik (2003) da comienzo a un reciente trabajo sobre estrategias de crecimiento. En la primera de ellas (Harberger, 1985) podemos leer: «En lo que se refiere a los PMD [...] los países que han seguido a la hora de dirigir sus economías las directrices de la profesión, en conjunto han cosechado un buen fruto de sus esfuerzos; de igual modo, los que han sido incapaces de seguirlos han tenido que pagar el precio» (pág. 42), mientras que algo menos de dos décadas más tarde (Harberger, 2003) señalaba: «En realidad, no hay muchas políticas que podamos decir con certeza que afectan de forma positiva y profunda al crecimiento» (pág. 215). Pero más allá de este reconocimiento de las limitaciones de nuestros saberes sobre las dinámicas de desarrollo, tan poco frecuente en nuestra profesión, es importante señalar, como veremos a continuación, que la propia historia de la teoría del desarrollo es una historia de sucesivos cambios de *visión* que rara vez han ido acompañados de éxitos generalizados en aquellos países que con mayor o menor entusiasmo adoptaban esas nuevas propuestas. Esto es, las directrices han ido cambiando con el paso del tiempo, para quedarse siempre la realidad corta con respecto a las expectativas generadas.

Estas páginas tienen como finalidad analizar el estado de la cuestión del debate actual sobre políticas de desarrollo. Para ello, y como punto de partida, repasaremos, en una especie de narrativa de hechos estilizados, lo que se puede decir del comportamiento de los PMD en las últimas décadas, sus éxitos y fracasos. Posteriormente, en una segunda sección, revisaremos cómo ha cambiado el entendimiento de las causas del desarrollo y las estrategias aconsejables para alcanzarlo durante el medio siglo de vida de la TDE. Una sección que no hay que entender tan sólo como un adorno académico, ya que en cuestiones de desarrollo se comprueba aquello que señalara Keynes (1935) de que las «ideas de los economistas y filósofos políticos tanto cuando aciertan como cuando se equivocan son más poderosas de lo que normalmente se piensa». El repaso de la trayectoria de la TDE nos llevará, ya para acabar, a analizar los elementos de consenso con respecto a las políticas de desarrollo en la actualidad y a discutir su capacidad para alterar el sino de los PMD.

2. La experiencia de desarrollo económico: los hechos estilizados

En el **Gráfico 1** se recoge el comportamiento del PIB *per capita* (en dólares de 1995) del mundo por regiones. Entre 1962 y 2001 la renta *per capita* de los países de renta baja creció a una tasa del 1,6 por 100¹, un crecimiento muy superior al experimentado por Europa en el período 1870–1913, 1,3 por 100, y próximo al 1,81 por 100 de EEUU, Canadá, Australia y Nueva Zelanda (Maddison, 2001). Sin embargo, ese crecimiento que se podría considerar como saludable en una perspectiva histórica, y que permitió, por ejemplo, a EEUU superar

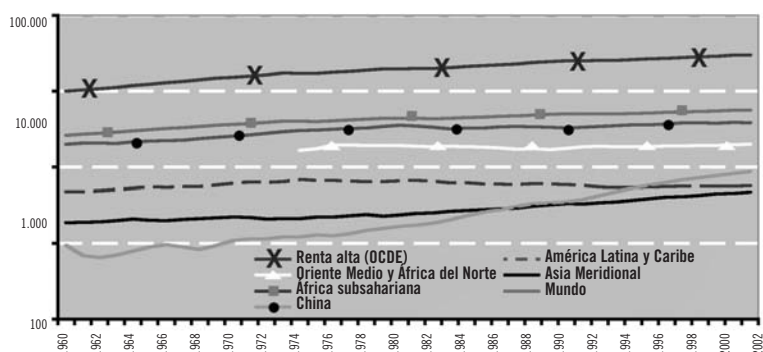
¹ 2,3 por 100 cuando se incluye a los países de renta media.

como primera potencia mundial a su antigua metrópoli, palidece cuando se compara con el crecimiento de un 2,7 por 100 experimentado por los países de renta alta de la OCDE. Lo que implica que mientras que los países de renta baja han duplicado la misma durante el período considerado, los países de renta alta la han triplicado².

El primero de los hechos estilizados sería, por lo tanto, la gran diversidad y desigualdad en el tiempo y en el espacio. Esto es, los países y regiones han crecido a tasas muy distintas, experimentando en muchos casos, como en el de África subsahariana, que en el período 1960–74 consigue aumentar su PIB *per capita* en un 43 por 100, fuertes cambios de destino que hacen que al final del siglo el crecimiento en el conjunto del período contemplado se limite a un magro 19 por 100. Este comportamiento desigual de los países constituye el segundo de los hechos estilizados, la ausencia de convergencia en renta *per capita* entre los países del mundo. El **Gráfico 2** recoge una medida habitual de la convergencia, cual es la desviación estándar del logaritmo del PIB *per capita* o convergencia σ . De su observación se deduce la existencia de un fuerte proceso de divergencia de PIB *per capita*. Un proceso que sigue la misma tendencia a lo largo de todo el período, exceptuando, quizá, los primeros años de la década de los 80 y los años alrededor del cambio de siglo, donde parece estabilizarse, siquiera temporalmente. En palabras de Easterly y Levine (2001), «hay enormes y crecientes diferencias en PIB *per capita*; divergencia –y no convergencia condicional– es la gran historia» (pág. 179). Es importante señalar, en todo caso, que la existencia de divergencia σ no prejuzga una mejora de la distribución de la renta en términos relativos (esto es, mejoras en el índice de Gini mundial). Sin embargo, a partir de los trabajos de Branco Mila-novic del Banco Mundial sabemos que la utilización de indicadores de distribución de tipo relativo no altera de forma significativa las conclusiones obtenidas.

Existen tres formas distintas de calcular la desigualdad mundial de ingresos. La primera es considerando a la población de cada país como si se tratara de una única persona con unos

Gráfico 1. Evolución del PIB per capita por regiones, 1960-2001 (escala logarítmica)

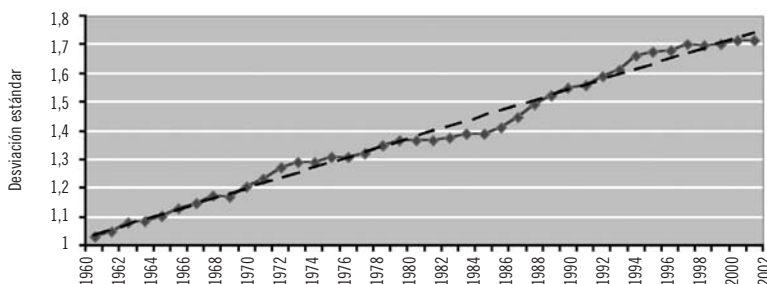


Fuente: World Bank (2003) y elaboración propia.

² Por regiones, América Latina ha incrementado su renta *per capita* en un 92 por 100, Asia meridional en un 151 por 100, China en más de un 800 por 100 y África subsahariana en tan sólo un 20 por 100.

ingresos iguales a la renta *per capita* de ese país, en cuyo caso estaríamos tratando en el cómputo global de la desigualdad de forma igual a países de distinto tamaño de población. La segunda consiste en proceder como en el caso anterior, pero ponderando cada país, a la hora de calcular la desigualdad global, por el peso que su población tiene en la población mundial, de forma que el aumento de renta *per capita* de un país grande influya más sobre el índice de desigualdad calculado cuanto mayor sea su población. La tercera forma, y la más correcta, es olvidarse de los países y calcular la distribución de la renta del conjunto de la población mundial adjudicando a cada persona una renta concreta, utilizando para ello las distintas encuestas de presupuestos familiares confeccionadas país por país. En este caso, cada ciudadano aparecería no con la renta *per capita* del país, sino con su renta específica³. Pues bien, la respuesta a qué es lo que ha pasado con la distribución de la renta en el mundo en las últimas décadas es distinta según calculemos su devenir mediante uno u otro método. Entre 1950 y 1998 (Milanovic, 2002), la desigualdad no ponderada entre países creció en casi 10 décimas, especialmente a partir de 1982. Por el contrario, la desigualdad entre países ponderada se redujo en cerca de seis décimas, especialmente a partir de 1970. Por último, y aunque no se dispone de cálculos de desigualdad para todo el período según el último, y más correcto, método, estimaciones de Milanovic (2002 b) muestran un aumento del índice de Gini entre 1993 y 1998, que pasaría de 0,628 a 0,66. Pero tan interesante como estos resultados es el motivo que explica la divergencia entre los resultados obtenidos utilizando la renta *per capita* ponderada por la población y el resto. La causa fundamental es el fuerte crecimiento del PIB *per capita* experimentado en la India y, sobre todo, en China, dos países que por sí solos aportan un tercio de la población mundial. De hecho, el cálculo del índice de Gini a partir del PIB *per capita* ponderado sin estos dos países arroja un resultado muy parecido al obtenido según el primer sistema, esto es, un aumento de la desigualdad, aunque de menor intensidad, a partir de los años 80. Un resultado especialmente interesante en la medida en que ninguno de estos dos países se ajusta al modelo de país que siga los criterios del «Consenso de Washington».

Gráfico 2. Evolución de la desviación estándar del logaritmo del PIB per capita, 1962-2001 (108 países)



Fuente: World Bank (2003) y elaboración propia.

³ Para tener una idea de la importancia de la forma concreta en que se calcula la desigualdad, según cálculos del índice de Gini de la desigualdad, en EEUU era de 0,098 en 1989 cuando se calcula tomando a los Estados como sujeto de análisis, 0,083 cuando se pondera a los Estados por su población y 0,41 cuando se calcula a partir de datos de renta por hogar (Milanovic, 2002).

El tercero de los hechos estilizados, sobre el que volveremos en la siguiente sección, es la dificultad de compatibilizar la experiencia histórica de los PMD con las teorías mono-causales del desarrollo en general, y en especial aquéllas centradas en la acumulación de factores de producción. Haciendo uso de la terminología de la Contabilidad del Crecimiento, la clave del crecimiento del PIB *per capita* está en el residuo –productividad total de los factores (TFP)– y en la interacción entre los factores de producción, y no en su mera acumulación a lo largo del tiempo. El último de los hechos estilizados hace referencia a la necesidad de buscar más allá de la evolución del PIB *per capita* a la hora de evaluar el desarrollo de un país. La experiencia de muchos países demuestra que se puede avanzar en aspectos cruciales del bienestar humano con perfiles de crecimiento económico modesto, y que el crecimiento del PIB *per se* no siempre conlleva a mejoras en indicadores esenciales de éste.

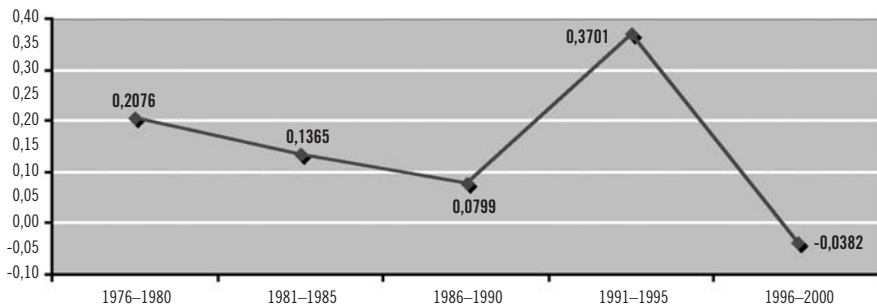
3. Un paseo por la historia de la Teoría del Desarrollo Económico

Los orígenes de la Economía están ineludiblemente unidos a la búsqueda de las claves del desarrollo de los pueblos, la *riqueza de las naciones* en palabras de Adam Smith. Un objetivo presente en todas las obras clásicas, desde David Ricardo y Robert Malthus hasta John Stuart Mill y Karl Marx. Sin embargo, con el triunfo de la revolución marginalista cambian las prioridades de análisis, abandonándose las cuestiones de naturaleza dinámica para centrarse en el estudio del mercado como forma de organización social y su funcionamiento en un contexto estático. Un cambio de interés que se refleja en el más de medio siglo que transcurre entre la época dorada de los modelos «magnos» de crecimiento económico de los autores clásicos y las dos primeras aportaciones modernas a la Teoría del Crecimiento Económico, los modelos de Sir Roy Harrod (1931) y Evsey Domar (1947) que darían lugar al modelo Harrod–Domar, y el modelo de Robert Solow (1956). La reconstrucción de los territorios devastados por la Segunda Guerra Mundial y la emancipación de las colonias de las antiguas potencias coloniales constituyen el marco de referencia en el que se sitúa el nacimiento de la TDE y sus años dorados.

En esta primera fase de la TDE abundan los trabajos complejos que, en muchos casos, intentan emular aquellas teorías magnas clásicas, como *Las Etapas del Crecimiento Económico* de W.W. Rostow (1960), en el que el autor pretende presentar una alternativa teórica no marxista de evolución de las sociedades a lo largo de la historia, como refleja el subtítulo de la obra: «un manifiesto no comunista». En todo caso, a la hora de bajar al terreno de la política hay cierta coincidencia en una visión del subdesarrollo como un proceso de causalidad circular acumulativa: baja productividad, baja renta, baja tasa de ahorro, baja tasa de inversión, baja productividad, y en señalar a la inversión como la variable capaz de romper ese círculo vicioso de la pobreza. Así, el premio Nobel de Economía Arthur Lewis considera necesario pasar de una tasa de inversión del 5 al 12 por 100 para activar el proceso de desarrollo, mientras que Rostow estima que el *take-off* está asociado a un aumento de la inversión hasta el 10 por 100 del PIB. Una propuesta coherente con las indicaciones del modelo de Solow, en donde si bien en el largo plazo el crecimiento venía limitado por el cambio técnico, en el corto plazo la acumulación de capital y el aumento de la relación capital-producto se traduce en un aumento del PIB *per capita*, y con una interpretación incorrecta, pero generalizada, del modelo de Harrod–Domar, según la cual para alcanzar una determinada tasa de

crecimiento, g , sólo era necesario ajustar la tasa de ahorro, s (y de inversión), hasta alcanzar el valor correspondiente ($s = v/g$, donde v es la relación capital-producto). En la medida en que el escaso grado de desarrollo actuaba como freno a la inversión, se defiende la planificación económica y la sustitución de importaciones como vía de generar demanda interna y superar la más que probable restricción al crecimiento impuesta por el sector exterior. Por último, se cuenta con la ayuda exterior y el endeudamiento como mecanismos para completar la capacidad de ahorro nacional hasta alcanzar las tasas de ahorro necesarias para financiar la inversión perseguida. Las primeras cautelas sobre la capacidad de la acumulación de capital para explicar el crecimiento de la economía aparecen con los primeros estudios de Contabilidad del Crecimiento, una línea de trabajo derivada del planteamiento de Solow que pretende asignar peso a los distintos factores productivos (trabajo, capital, etc.) a la hora de explicar el crecimiento económico experimentado en un país. Según las primeras estimaciones, en los países desarrollados la acumulación de capital explicaba una parte menor del crecimiento de la esperada, siendo su mayor parte (del 50 al 75 por 100 según los casos), residuo sin explicar, o productividad total de los factores. Residuo que a partir de entonces, se asoció al cambio técnico en los análisis más complacientes y se interpretó como «la medida de nuestra ignorancia» en los más críticos (Abramovitz, 1956, pág. 11). En los PMD, por su parte, con el paso del tiempo se comprobaba que si bien la inversión era una variable significativa a la hora de explicar tanto el crecimiento del PIB *per capita* (Barro y Sala-i-Martin, 2004)⁴ como la productividad aparente del trabajo (DeLong y Summers, 1991), distaba mucho de ser suficiente para provocar y explicar los procesos de desarrollo, como se comprueba en el **Gráfico 3**, que recoge la baja correlación existente entre la media de la tasa de crecimiento anual del PIB en un quinquenio y la media del crecimiento de la inversión en el quinquenio anterior para un conjunto de 91 países del mundo. En última instancia, la confianza en el papel de la inversión como catalizador del desarrollo se basa en la existencia de una tecnología dada y una plena utilización del capital instalado, de forma que en ausencia de inversión se estrangularía el crecimiento. La consideración de la posibi-

Gráfico 3. Coeficiente de correlación entre la media de las tasas de crecimiento quinquenal del PIB y la media del crecimiento de la inversión del quinquenio anterior (90 países)



Fuente: World Bank (2003) y elaboración propia.

⁴ Aunque no en otras (Bleaney y Nishiyama, 2002).

lidad de acudir a tecnologías con menor relación capital-producto, más intensivas en mano de obra, y la existencia de capital ocioso instalado (Bautista *et. al.*, 1981) por un lado, y la diferenciación entre inversión e inversión eficiente, por otro, relativiza significativamente el papel de ésta en el proceso de desarrollo. En definitiva, en palabras de King y Levine (1994), «La acumulación de capital no es una *causa* fundamental del crecimiento económico; más bien, es una característica importante de este proceso» (pág. 3).

Con la llegada de la década de los 70 la inversión en capital físico cede el testigo como elemento clave de desarrollo, al menos parcialmente, a dos nuevas variables. Una consiste en la ampliación del concepto de capital para dar cabida al capital humano, la educación. La otra es el resultado del fracaso de muchos de los programas de industrialización desde arriba y el consiguiente reconocimiento de la necesidad de *get the prices right* o permitir que los precios relativos se ajusten a las escaseces relativas de factores, lo que se traduce en una reducción de la intervención del sector público en la economía como agente de desarrollo.

Empezando por la primera de las variables, parece sensato que la educación tenga un papel importante en los procesos de desarrollo, y ello no sólo por su función instrumental como herramienta de crecimiento económico, sino también por su condición de elemento definitorio del propio desarrollo, tal y como aparece en el Índice de Desarrollo Humano (IDH) y como se defiende desde el enfoque de las capacidades (Sen, 1987, 1998). De hecho, el consenso sobre su importancia es tal que la universalización de la educación primaria para el año 2015 es uno de los 8 *Objetivos de Desarrollo del Milenio de las Naciones Unidas*⁵. Desde una perspectiva teórica, la educación influye sobre el crecimiento por tres vías distintas: como factor de producción (Barro, 1991, o Mankiw *et. al.*, 1992), como determinante del proceso de adopción de innovaciones (Nelson y Phelps, 1996) y por los efectos externos asociados a esta que permiten compensar total o parcialmente los rendimientos decrecientes generados por la acumulación de factores (Lucas, 1998). En el ámbito del análisis empírico, y tras la publicación del seminal trabajo de Gary Becker (1964), en los años 70 empiezan a aparecer numerosos trabajos (Psacharopoulos, 1973) dirigidos a contrastar la relación existente entre salarios y años de educación con unos resultados que avalaban, sin duda alguna, la existencia de un nexo positivo entre ambas variables del que se deducía que la educación aumentaba la productividad del trabajo. Una conclusión confirmada en una reciente y profusa revisión de la literatura realizada por Psacharopoulos y Patrinos (2002) tras casi cuarenta años de investigación en la materia, en la que se estima una rentabilidad social media de la inversión para un conjunto de 98 países del 18,9 por 100 (educación primaria), 13,1 por 100 (secundaria) y 10,8 po 100 (terciaria). Con la peculiaridad de que, agrupando los países por niveles de renta, la rentabilidad social es mayor cuanto menor es el nivel de renta. Sin embargo, paradójicamente, esta clara evidencia microeconómica no siempre tiene su refrendo en el análisis agregado. Así, aunque tanto los análisis de Barro (1991) y Mankiw *et. al.*, (1992), en los dos casos a partir de análisis de corte transversal para un conjunto de países desarrollados y menos desarrollados, concluyen que los años de escolarización tienen un impacto positivo sobre las tasas de crecimiento del PIB, otros trabajos posteriores, como los de Benhabib y

⁵ <http://www.un.org/spanish/millenniumgoals/index.html>

Spiegel (1994), Islam (1995) o Pritchett (2001), este último con el revelador título de «¿Qué ha pasado con toda esa educación?», no confirman dicha relación. Apuntándose la posibilidad de que los resultados antes citados obedezcan a problemas de omisión de variables, y activándose un debate de carácter técnico y complejo sobre el papel de los procedimientos de análisis econométrico utilizados en la obtención de uno u otro resultado (Temple, 2001). Debate en el que destaca, una vez más, la cuestión de la causalidad, ya que existe evidencia, parcial pero convincente, de que puede ser el crecimiento económico el que genere un aumento en los años de escolarización (Bils y Klenow, 1998), como si la educación secundaria fuera, en palabras de Easterly (2001), «un bien que te pudieras permitir al hacerte rico» (pág. 81)⁶. En este contexto, el trabajo de Pritchett (2001) adelanta algunas hipótesis interesantes que podrían explicar dicha paradoja: la mala calidad de la educación que haría que el aumento de años de escolarización no repercutiera en la cantidad de capital humano existente, la incapacidad de la economía, por cualesquiera razones, de crear empleos en donde se aplique el mayor capital humano existente, esto es, problemas de demanda, y/o la existencia de un entorno institucional perverso que dirige a los ahora más educados hacia actividades no productivas de búsqueda de rentas.

A estos factores se le puede añadir la posibilidad de que la educación sea, en gran medida, una señal que actúe como filtro a la hora de conseguir los trabajos mejor remunerados, sin aportar aumentos de productividad tan relevantes como las diferencias salariales generadas. En ese caso estaríamos ante un bien de tipo posicional, lo que explicaría que las sucesivas adiciones de años de educación no tuvieran efectos sobre el PIB. Una posibilidad respaldada indirectamente por numerosos estudios que demuestran cómo la enseñanza primaria es la que tiene un mayor impacto sobre el crecimiento⁷. En resumen, al igual que pasara con la inversión en capital fijo, si bien la educación es importante en los procesos de desarrollo, difícilmente es por sí sola, como acabamos de ver, el factor desencadenante de dicho proceso. El repaso de estos dos factores parece más bien indicar que el desarrollo económico, como proceso de cambio sistémico, exige la actuación conjunta y simultánea sobre un conjunto amplio de variables. El resto de la sección no hará sino reforzar esta apreciación.

Como señalábamos más arriba, la crisis económica de los 70 y el redescubrimiento del mercado asociado a la contrarrevolución neoclásica en el mundo de la Economía y la revolución conservadora en el mundo de la política, reflejada en la subida al poder de Ronald Reagan y Margaret Thatcher, pone en marcha un proceso de cuestionamiento de las prioridades defendidas en los años 60 relativas a la importancia de contar con un Estado fuerte, que actuara como agente de desarrollo implicándose directamente en labores de producción y fijando precios al margen del mercado para incentivar el proceso de acumulación (lo que implicaba una política industrial y de comercio exterior activa, la utilización selectiva de barreras arancelarias y no arancelarias y la intervención en los mercados financieros y

⁶ De hecho, en los estudios sobre trabajo infantil, una de las variables explicativas es el bajo nivel de renta familiar que obliga a las familias a maximizar su oferta de trabajo agregada sacando a los niños del colegio. Algo que, y de ahí lo trágico de la situación, alivia temporalmente la situación de la familia, pero condena a los niños a un bajo nivel de ingresos a lo largo de su vida al no poder acumular capital humano.

⁷ Véase, por ejemplo, Self y Grabowski (2004) y (2003) para el caso de India y Japón, respectivamente.

cambiaros). Si en los años 60 el objetivo era corregir los fallos del mercado mediante la intervención pública, en los 70 y 80 devolver al mercado todo su protagonismo pasa a ser el objetivo a cumplir, con lo que el desmantelamiento del Estado se convierte en la variable clave de desarrollo. En palabras de Easterly (2001): «el consenso en cuestiones de desarrollo se desplazó de la planificación estatal a los mercados, de la sustitución de importaciones a la orientación hacia el exterior, de los controles estatales de precios y tipos de interés a una política de precios acordes con las escaseces relativas» (pág. 135). Liberalización, privatización, equilibrio presupuestario y apertura al exterior se convirtieron así en las líneas maestras de una política de desarrollo que consideraba que bastaba con devolver al mercado aquello que le había sido arrebatado con anterioridad para que, una vez alcanzados los equilibrios macroeconómicos fundamentales y reestablecidos los incentivos necesarios, se generara crecimiento y desarrollo económico. Con el paso del tiempo estos principios, adoptados como ejes fundamentales de política económica en multitud de PMD, a veces por convencimiento y a veces haciendo de la necesidad virtud como requisito para acceder a préstamos del FMI y del Banco Mundial, pasarían a conocerse con el término de «Consenso de Washington» (**Cuadro 1**) a partir de la compilación realizada por Williamson (1990).

A pesar del significado peyorativo que el término «Consenso de Washington» ha cobrado en algunos círculos tanto académicos como políticos, hay que reconocer que las recomendaciones recogidas en el texto original de Williamson, inspiradas en la experiencia de América Latina, no hacen sino reflejar, al menos en parte, las lecciones aprendidas de la insostenibilidad de una estrategia de desarrollo basada en la acumulación dirigida hacia el mercado interior. El énfasis en la planificación y la sustitución de importaciones había conducido, en muchos casos, a una hipertrofia del sector público y a una utilización partidista de lo público, ampliando las posibilidades de corrupción y generando industrias ineficientes y sobredimensionadas sin mejorar, al tiempo, los niveles de pobreza y la distribución de la renta. Sin embargo, una vez más, en la práctica, la política económica inspirada en dicho «consenso» se centró en algunos aspectos –liberalización, privatización y apertura al exterior– olvidando otros, tanto considerados en el consenso –reestructuración del gasto–, como ausentes de éste –fortalecimiento de las instituciones–.

De todos los elementos recogidos en el «consenso» dos han centrado las propuestas de actuación de los organismos internacionales: la reducción del peso del sector público y la

Cuadro 1. *Consenso de Washington*

1. Equilibrio presupuestario.
2. Reorientación del gasto público (a favor de educación y salud –necesidades básicas– e infraestructuras y en contra de subsidios).
3. Reforma impositiva (base impositiva amplia y tipos marginales moderados).
4. Liberalización de los tipos de interés.
5. Tipo de cambio único y competitivo.
6. Liberalización del comercio exterior.
7. Apertura a la IED.
8. Privatización.
9. Desregulación.
10. Fortalecimiento del derecho de propiedad.

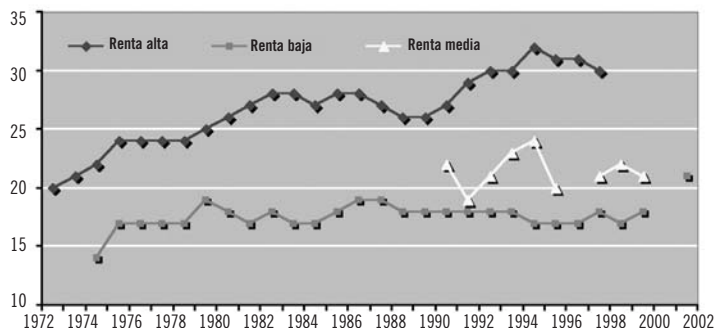
Fuente: Williamson, 1990.

apertura al exterior mediante la liberalización comercial –en un primer momento– y financiera, con posterioridad. En cuanto a lo primero, hay que señalar dos cuestiones. En primer lugar, que los PMD no se caracterizan por tener un sector público especialmente abultado en términos comparativos, ni con un perfil de crecimiento agresivo. En concreto, como se puede ver en el **Gráfico 4**, el peso del sector público en los PMD se ha mantenido al mismo nivel en términos de PIB durante el último cuarto del siglo XX. En segundo lugar, la literatura económica no es concluyente en lo que respecta al impacto del gasto público sobre el crecimiento. Un resultado que no debería, en todo caso, sorprendernos, ya que lo importante no es cuánto se gasta sino en qué se gasta y con qué nivel de eficiencia. Una constatación que se incorporará al «Consenso de Washington II», o consenso extendido, que recoge la importancia de contar con instituciones de gobierno sólidas y responsables, algo que difícilmente se alcanzará desde una aproximación al sector público y su papel en el desarrollo económico negativa.

En lo que se refiere a la liberalización comercial y financiera, como es conocido, se sostiene que la apertura al exterior dotará a los PMD de la demanda efectiva necesaria para la plena utilización de sus recursos (siguiendo las líneas de especialización asociadas a sus ventajas comparativas y/o absolutas) al tiempo que impedirá, por el aumento de la disciplina económica impuesta por la competencia exterior, la utilización ineficiente de los recursos escasos existentes, aumentándolos gracias a la Inversión Extranjera Directa y al incremento de las posibilidades de financiación que supone la integración plena en el sistema financiero internacional. La liberalización se convertiría así en la nueva llave del desarrollo, de forma que bastaría con estabilizar las economías y abrirlas al exterior para que las fuerzas del mercado activaran un proceso de desarrollo mantenido en el tiempo.

Sin embargo, desde el punto de vista teórico sorprende el énfasis puesto en los procesos de apertura al exterior, ya que la propia Teoría Económica concede al comercio internacional sólo ventajas en términos de eficiencia asignativa estática, sin que, en principio, se siga de ello una mejora del crecimiento en el largo plazo. La dificultad para confirmar la existencia de una relación causal entre apertura al exterior y crecimiento también se obser-

Gráfico 4. Gasto total del Gobierno central como porcentaje del PIB (grupos de países por niveles de renta)



Fuente: Banco Mundial (2003) y elaboración propia.

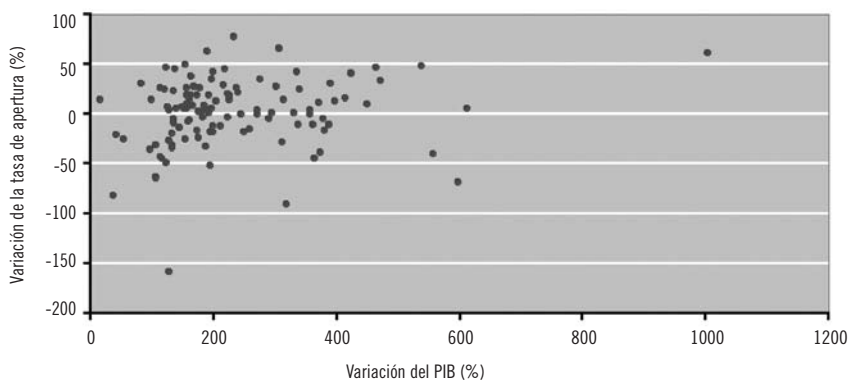
va en el **Gráfico 5**, que recoge información sobre tasa de apertura y crecimiento económico en el período 1980–98 para más de un centenar de países del mundo. No pareciendo, por lo menos en una primera aproximación, que exista una relación clara e intensa entre ambas variables.

En todo caso, esta cuestión ha sido objeto de un análisis mucho más profundo que merece la pena glosar en estas páginas, aunque sea de forma breve. Para ello seguiremos el trabajo de Francisco Rodríguez y Dani Rodrik (1999), que examina con detenimiento si los países con menos barreras de política económica al comercio internacional han crecido más rápidamente después de controlar aquellas otras características del país que pudieran afectar al crecimiento (como su localización, nivel educativo, etc.). Estos autores hacen un análisis exhaustivo de las principales investigaciones realizadas que defienden la existencia de tal relación, concluyendo que, en muchos casos, los indicadores de apertura utilizados no eran fieles indicadores (de tipo inverso) de la existencia de barreras al comercio en esos países, o estaban correlacionados con otras fuentes de mal funcionamiento económico, con lo cual no se podía discriminar si el menor crecimiento se debía a la primera o a la segunda causa. En sus propios términos:

La naturaleza de la relación entre política comercial y crecimiento económico es todavía en gran parte una pregunta sin contestar. El tema está muy lejos de haber quedado resuelto en términos empíricos. De hecho somos escépticos de que exista una relación general no ambigua entre apertura comercial y crecimiento esperando a ser descubierta. Sospechamos al contrario, que tal relación es de naturaleza contingente dependiendo de toda una serie de características internas del país y externas a éste (pág. 4).

Obviamente, ello no quiere decir que el crecimiento económico esté asociado con lo contrario, esto es, con una política de aislamiento exterior y renuncia a la inmersión del país en la economía mundial. Más bien, lo que se deriva de los resultados arriba señalados es que difícilmente la apertura exterior, en la línea propuesta por el «Consenso de Washington» de

Gráfico 5. Variación del PIB y de la tasa de apertura, 1980-2000



Fuente: Banco Mundial (2003) y elaboración propia.

liberalización unilateral, es responsable de los éxitos de crecimiento en aquellos países donde éste se ha producido con mayor intensidad. Como señala Taylor (1991), después de analizar el comportamiento económico de un conjunto de PMD: (1) la existencia de una relación positiva entre adopción de políticas de crecimiento basado en las exportaciones y crecimiento del PIB es difícil de defender desde un punto de vista estadístico; (2) tal relación existe para un grupo de PMD de alto crecimiento, pero no para el conjunto de los PMD; (3) cuando esta orientación ha tenido éxito en muchos casos se ha dado en un medio económico altamente dirigido (Corea del Sur), o partiendo de una situación de buena dotación de recursos financieros y empresariales (Taiwán). Una conclusión avalada también por los trabajos de Rodrik (1999), para el que «la evidencia es clara: aunque los países que crecen rápido tienden a experimentar aumentos en su tasa de exportación con respecto al PIB, lo contrario no es cierto en términos generales» (pág. 33). De forma que a largo plazo las diferencias de crecimiento se explican por las variables tradicionales de inversión, tanto en capital físico como humano, demografía, el «efecto alcance», etc., y las reformas en política comercial «tienen sólo un efecto débil sobre el crecimiento» (pág. 130). Conclusión que también se obtiene, como señala Milanovic (2003), de la observación del comportamiento de las tasas de crecimiento del PIB *per capita* por regiones para los períodos 1960–1978 y 1978–1998 (Cuadro 2), donde la segunda etapa estaría asociada a los años de más intensa globalización y defensa de los principios del «Consenso de Washington». Por último, no se puede cerrar este apartado sobre apertura y desarrollo sin mencionar, si quiera brevemente, el fuerte coste en términos de crecimiento y renta *per capita* perdida que ha tenido para los PMD la liberalización financiera defendida desde las instituciones financieras internacionales y las sucesivas crisis financieras sufridas por éstos (México y América Latina, 1994–5, Asia, Rusia y Brasil, 1997–8, Argentina, 2001–2) como consecuencia de una apertura financiera que les ha dejado inermes ante los «cambios de humor» de los mercados financieros internacionales (Stiglitz, 2002).

Tras la decepción con los resultados en términos de desarrollo derivados de la aplicación del «Consenso de Washington»⁸, o al menos de algunos de sus preceptos, han aparecido

Cuadro 2. PIB *per capita* 1960, 1978 y 1998 por regiones*

	PIB <i>per capita</i> (precios 1995)			Crecimiento PIB <i>per capita</i> tasa anual (%)	
	1960	1978	1998	1960-1978	1978-1998
África	1539	2007	2033	1,5	0,1
Asia	963	1945	3967	4	3,6
América Latina	3297	5460	6353	2,8	0,8
PECOS	2206	5361	4290	5,1	-1,1
PD	9792	16438	22594	2,9	1,6
Mundo	3058	4940	64498	2,7	1,4
Coefficiente de Variación	0,845	0,811	1,284	0,356	1,354

* Ponderado para tener en cuenta la población

Fuente: Milanovic (2003), pág. 673.

⁸ Una decepción global pero ejemplificada en la década perdida de América Latina, en el hundimiento económico y social de Rusia y en la debacle de la crisis financiera asiática.

nuevas voces que defienden una interpretación menos fundamentalista del mismo y su ampliación para incorporar aspectos como la creación de redes de protección social, la lucha contra la corrupción, el dar prioridad a la lucha contra la pobreza, el fortalecimiento de las instituciones públicas, la potenciación del capital social, etc⁹. Sin embargo, como señalan Lindauer y Pritchett (2002), la mayoría de los indicadores asociados a las propuestas del «Consenso de Washington II» estaban en mejor forma después de 1980 que antes, y sin embargo el crecimiento de los países menos desarrollados fue 2,5 puntos menor que en el período 1960–97.

4. ¿Qué hemos aprendido? Estrategias de desarrollo para el siglo XXI

Como señalan Adelman (2001) o Rodrik (2002), tras cincuenta años de TDE podemos decir que:

- (1) El desarrollo no es monocausal, esto es, no basta con actuar sobre una sola variable para provocarlo, ya sea ésta la acumulación de capital, la educación, la potenciación del sector público o su desmantelamiento.
- (2) A la hora de evaluarlo tampoco basta con utilizar un único criterio; en definitiva, el PIB *per capita* sólo indica el potencial de un país para aumentar el bienestar de su población, y no su bienestar efectivo, que dependerá de la distribución del mismo y de su impacto sobre los distintos aspectos del bienestar humano; la opción a favor de indicadores compuestos (IDH) o de baterías de indicadores específicos de uso cada vez más frecuentes no es sino el reflejo de este convencimiento.
- (3) El desarrollo no es un proceso lineal (o logarítmico lineal), la historia nos indica que los brotes de crecimiento puntuales no son excepcionales, lo excepcional y complejo es mantener vivas las condiciones necesarias para que tales brotes de crecimiento se prolonguen en el tiempo (Pritchett, 2000).
- (4) Las experiencias de desarrollo más exitosas (Mauricio, Botswana, China, Corea del Sur, Taiwán, Irlanda, Singapur ...) muestran, por lo general, una combinación de políticas ortodoxas y heterodoxas. Así, por ejemplo, Botswana, con un crecimiento del PIB *per capita* medio del 7,7 por 100 entre 1965 y 1998, tiene un índice de consumo público de los más altos del mundo. Por su parte Chile, paradigma de la ortodoxia económica, ha conservado la propiedad estatal de las minas de cobre, su principal fuente de divisas, nacionalizadas por el malogrado Gobierno de Allende, mientras que Singapur combina un alto grado de inversión pública y fuertes incentivos impositivos a la inversión extranjera; por último, China ha mantenido estabilidad macroeconómica y ha desarrollado un peculiar sistema de incentivos a través de las empresas municipales (*Town and Village Enterprises*), etc.¹⁰
- (5) Es muy difícil trasladar políticas de un país a otro. El enfoque de «una misma política para todos» defendido por las instituciones internacionales, desde el FMI hasta la

⁹ Véase, por ejemplo, Rodrik (2003).

¹⁰ Un relato de las claves del éxito en materia de desarrollo de algunos de estos países se puede encontrar en Rodrik (ed.) (2003).

OCDE, es especialmente inapropiado en lo que se refiere a las instituciones sociales. En palabras de Rodrik (2002) «las innovaciones institucionales no viajan bien» (pág. 17), lo que dificulta el seguimiento mimético de políticas que hayan podido tener éxito en otros lugares. La adopción de políticas probadas con éxito en otros lugares exige su adaptación a las restricciones y potencialidades locales. Junto a ello, desgraciadamente, en este campo también actúa la falacia de la composición, de forma que puede que lo que funciona para un país pequeño, como Irlanda, por ejemplo (atracción de IED), puede no funcionar para otro conjunto amplio de países que pretendan seguir su senda, ya que simplemente es posible que no haya suficiente IED para todos. Todo lo cual exige de un considerable mayor grado de sutileza de la normalmente asumida a la hora de trasladar miméticamente políticas de un país a otro.

- (6) Las instituciones internacionales con competencia en cuestiones de desarrollo, principalmente el Banco Mundial (BM), no han estado a la altura del reto. Detrás de cada uno de los giros de la TDE se puede encontrar al BM como uno de los actores más influyentes en la construcción de la política de desarrollo. Si bien parece que el BM ha hecho autocrítica y en la actualidad muestra una actitud más decidida a la hora de dar prioridad a la lucha contra la pobreza.
- (7) Por último, la existencia de lo que se ha venido a conocer como «fatiga de la ayuda al desarrollo», en referencia a su fracaso a la hora de generar un proceso sostenido de desarrollo (Alonso, 2001), no se debería utilizar como coartada para un abandono progresivo de la misma como el que ha experimentado en los últimos años, al pasar del 0,33 por 100 del PIB de los países desarrollados en 1992 al 0,23 por 100 diez años más tarde (frente al objetivo del 0,7 por 100). Existe consenso en que aumentar su cantidad, reducir el peso de la ayuda bilateral vinculada a favor de la multilateral y mejorar el funcionamiento de los organismos internacionales siguen siendo elementos necesarios en la lucha contra el subdesarrollo (Garcimartín y Díaz de Sarralde, 2003).

En resumen, a comienzos del siglo XXI, al igual que medio siglo antes, la inversión, tanto privada como pública, incluyendo inversión en infraestructuras, junto con la potenciación de la educación, una actuación decidida en materia de sanidad (principalmente, aunque no sólo, malaria y SIDA) y la apertura al exterior, pero manteniendo capacidad de modulación de la misma para evitar que la aparición de una brecha exterior ($X < M$) frene el proceso de desarrollo, aparecen como elementos clave de éste. La diferencia sería que ahora se es más consciente de la importancia que tiene contar con instituciones solventes capaces de sentar las bases para que las actuaciones en los campos anteriores deriven en desarrollo económico. En concreto, siguiendo de nuevo a Rodrik (2002), aparecen cinco áreas distintas de fortalecimiento institucional: seguridad jurídica, incluyendo, aunque no sólo, derechos de propiedad, entendidos como fortalecimiento del control por parte de los propietarios de los resultados de su actividad empresarial; capacidad regulatoria, tanto más cuanto mayor sea la penetración del mercado, existencia de externalidades negativas, información asimétrica, ausencia de competencia, etc., fallos que probablemente serán mayores en los PMD; creación de mecanismos de estabilidad macroeconómica; desarrollo de sistemas de protección social que amparen a la población frente a las inseguridades asociadas al propio proceso de desa-

rrollo como destrucción creadora à la Schumpeter y que simultáneamente actúen como mecanismo de legitimación del mismo; y creación de instituciones de resolución de conflictos. En lo que a esto último se refiere, tanto Rodrik (1999 b) como Collier (1998), trabajando sobre cuestiones tan distintas como el riesgo de conflicto civil y las condiciones necesarias para gestionar provechosamente la apertura al exterior, han demostrado que el impacto negativo sobre el crecimiento económico de *shocks* externos o la existencia de diversidad étnica depende de forma crucial de la capacidad de resolución de conflictos de los países. Así, para Collier, la existencia de instituciones de representación democrática reduce de forma significativa el efecto negativo que la diversidad étnica tiene sobre la probabilidad de existencia de conflictos civiles armados y el crecimiento¹¹; mientras que, para Rodrik, el distinto impacto sobre el crecimiento de los PMD de los *shocks* externos que ha caracterizado las décadas de los 70 y 80 se explicaría por la distinta capacidad de las instituciones de los diferentes países de hacer frente a los conflictos distributivos activados por dicha inestabilidad, en otras palabras, por la eficiencia de sus instituciones a la hora de gestionar conflictos.

No querría terminar estas páginas sin hacer referencia a una cuestión de naturaleza distinta pero que ha ocupado en las últimas décadas, y probablemente ocupará en el futuro, gran parte del debate sobre desarrollo. Me refiero a la reflexión sobre el objetivo último del crecimiento económico. La ilusión de una modernización mimética de los PMD no sólo se ha enfrentado con la tozudez de los datos, que negaban la existencia de convergencia a una velocidad suficientemente rápida como para hacerla perceptible, sino también a la reflexión sobre la capacidad de un planeta finito (la «nave espacial Tierra» de Kenneth Boulding) de albergar un crecimiento infinito –los límites medioambientales al crecimiento– y la propia deseabilidad de tal crecimiento sin límites. En lo que a la primera cuestión se refiere, aunque la existencia de una curva de Kuznets medioambiental está probada para algunos casos concretos de deterioro medioambiental, de forma que el propio crecimiento sería la mejor política de defensa del medio ambiente, en otros casos, como la emisión de gases de efecto invernadero, desgraciadamente, la relación entre crecimiento y contaminación es claramente positiva. En cuanto a lo segundo, desde el trabajo de Easterlin (1974) en donde llama la atención sobre la ausencia de relación entre grado subjetivo de felicidad y crecimiento económico, tanto para un mismo país a lo largo del tiempo como entre países, la literatura exploratoria sobre el sentido del crecimiento y su efecto sobre el bienestar ha aumentado de volumen significativamente, como refleja el hecho de que se haya creado una revista dedicada específicamente a esta cuestión, el *Journal of Happiness Studies*, o que uno de los macroeconomistas más respetados, Richard Layard, de la London School of Economics, dedicara a esta cuestión las Lionnel Robbin Memorial Lectures 2002/3. Desde una aproximación distinta, cada vez son más frecuentes los intentos de ofrecer alternativas al PIB *per capita* como indicador de bienestar¹², y en todos los casos, de la comparación entre el comportamiento de éste y el de los índices alternativos se deduce la existencia de una fuerte brecha entre el crecimiento económico y el crecimiento del bienestar. Obviamente

¹¹ En sus propias palabras: «La falta de derechos políticos es económicamente ruinoso en sociedades étnicamente fragmentadas» (pág. 8).

¹² Desde la ya clásica propuesta de Tobin y Nordhaus, Medida de Bienestar Económico, a la más moderna de Osberg y Sharpe. Véase Sharpe (1999).

esta cuestión tiene implicaciones de política económica, puesto que si el crecimiento económico se traduce sólo parcialmente y de forma desigual en crecimiento del bienestar, será necesario investigar qué formas de crecimiento son las más eficientes a la hora de generarlo.

5. Referencias

- ABRAMOVITZ, Moses (1956), "Resources and Output Trends in the United States since 1870", *American Economic Review. Papers and Proceedings*, vol. 46, págs. 5-23.
- ALONSO, José Antonio (2001), "Nuevas direcciones en la política de ayuda al desarrollo", *Revista de Economía Mundial*, nº 5, 2001, págs. 11-45
- BARRO, Robert (1991), "Economic growth in a cross section of countries", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 106(1), págs. 407-443.
- BARRO, Robert y SALA-I-MARTIN, Xavier (2004), *Economic Growth 2nd edition*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- BAUTISTA, Romeo M. et. al., (1981), *Capital Utilization in Manufacturing: Colombia, Israel, Malaysia and the Philippines*, Oxford University Press, New York.
- BECKER, Gary (1964), *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, The University of Chicago Press, Chicago.
- BENHABIB, Jess y SPIEGEL, Mark (1994), "Role of human capital in economic development: Evidence from aggregate cross-country data", *Journal of Monetary Economics*, 34, págs. 143-173.
- BILS, Mark y KLENOW, Peter J. (1998), *Does schooling cause growth or the other way around?* National Bureau of Economic Research Working Paper 6393. Cambridge, Mass.
- BLEANEY, Michel y NISHIYAMA, Akira (2002), "Explaining Growth: A Contest Between Models", *Journal of Economic Growth*, vol. 7, págs. 43-56.
- COLLIER, Paul (1998), *The Political Economy of Ethnicity*. Documento presentado en la Conferencia Anual del Banco Mundial sobre Desarrollo Económico, 20-21 de abril. Washington, en <http://www.worldbank.org/html/rad/abcde/collier.pdf>
- DELONG, Brad y SUMMERS, Larry (1991), "Equipment Investment and Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 106 (2), págs. 445-502.
- DOMAR, Evsey R. (1946), "Capital expansion, rate of growth and employment", *Econometrica*, vol. 14, págs. 137-47.
- EASTERLY, William (2001), *The Elusive Quest for Growth*, MIT Press, Cambridge, Mass.
- EASTERLY, William (2001), "The Lost Decades: Developing Countries' Stagnation in Spite of Policy Reform 1980-1998", *Journal of Economic Growth* 6, págs. 135-157.
- EASTERLY, William y LEVINE, Ross (2001), "It's not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models", *World Bank Economic Review*, vol. 15 (2), págs.177-219.
- GARCIMARTÍN Carlos y DÍAZ DE SARRALDE, Santiago (2003), *El proceso de Globalización. Análisis de las propuestas alternativas al Consenso de Washington*. Documentos de Trabajo. DT-EI-03-02, Instituto Complutense de Estudios Internacionales, Madrid, 2003.
- HARBERGER, Arnold C. (1985), *Economic Policy and Economic Growth*, International Center for Economic Growth, Institute of Contemporary Studies, San Francisco.
- HARBERGER, Arnold C. (2003), "Interview with Arnold Harberger: Sound Policies can Free Up Natural Forces of Growth", IMF Survey, IMF, July 14.
- HARROD, Roy (1939), "An Essay in Dynamic Theory", *Economic Journal*, vol. 49, págs. 14-39.
- ISLAM, Nazrul (1995), "Growth Empirics with panel data approach", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 110, págs. 1127-1170.
- KING, Robert y LEVINE, Ross (1994), *Capital Fundamentalism, Economic Development and Economic Growth*, Policy Research Working Paper 1285, World Bank, Washington.
- LINDAUER, David y PRITCHETT, David (2002), "What's the Big Idea? The Third Generation of Policies for Economic Growth", *ECONOMIA*, fall, págs. 1-39.
- LUCAS, Robert E. (1990), "Why capital doesn't flow from rich to poor countries?", *American Economic Review. Papers and Proceedings*, vol. 80, págs. 92-96.
- MADDISON, Agnus (2001), *The World Economy. A millennial perspective*, OECD, Paris.
- MANKIW, Gregory, ROMER, David, y WEIL, David (1992), "A Contribution to the empirics of economic growth", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 107, págs. 407-437.
- MILANOVIC, Branco (2003), "The two faces of globalization: Against globalization as we know it", *World Development*, vol. 31(4), págs. 667-683.

- MILANOVIC, Branco (2002), *Worlds Apart: International and World Inequality 1950-2000*, World Bank, Washington.
- MILANOVIC, Branco (2002b), "True world income distribution, 1988 and 1993: first calculation based on household surveys alone", *Economic Journal*, vol. 112, págs. 51-92.
- NELSON, Richard R. y Edmund PHELPS (1966), "Investment in Humans, Technological Diffusion, and Economic Growth", *American Economic Review*, May, 56, págs. 69-75.
- PRITCHETT, Lant (2001), "Where Has All the Education Gone?", *World Bank Economic Review*, vol. 15 (3), págs. 367-91.
- PRITCHETT, David (2000), "Understanding Patterns of Economic Growth: Searching for Hills among Plateaus, Mountains and Plains", *World Bank Economic Review*, vol. 14 (2), págs. 221-50.
- PSACHAROPOULOS, George (1973), *Returns to Education: An International Comparison*. Elsevier, Amsterdam.
- PSACHAROPOULOS, George y PATRINOS, H. Anthony (2002), *Returns to Investment in Education: A Further Update*, World Bank Policy Research Paper 2881, September.
- RODRÍGUEZ, Francisco y RODRIK, Dani (1999), *Trade Policy and Economic Growth: A skeptic's guide to the cross-national evidence*, National Bureau of Economic Research Working Paper 7150. Cambridge, Mass.
- RODRIK, Dani (2003), "Growth Strategies", *Discussion Paper* No. 4100, Center for Economic Policy Research, October. London.
- RODRIK, Dani (Ed.) (2003), *In Search of Prosperity. Analytic Narratives on Economic Growth*, Princeton University Press, Princeton.
- RODRIK, Dani (1999), *The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work*, Policy Essay No. 24, John Hopkins University Press.
- RODRIK, Dani (1999b), "Where Did All the Growth Go? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses", *Journal of Economic Growth*, vol. 4 (4), págs. 385-412.
- ROSTOW, Walt W. (1960), *The Stages of Economic Growth. A non-communist manifesto*, Cambridge University Press, Cambridge.
- SHARPE, Andrew (1999), *A Survey of Indicators of Economic Well-being*. Center for the Study of Living Standards, Ottawa.
- SELF, Sharmistha, y GRABOWSKI, Richard, (2004), "Does education at all levels cause growth? India, a case study", *Economics of Education Review*, vol. 23 (1), págs. 47-55.
- SELF, Sharmistha, y GRABOWSKI, Richard (2003), "Education and long-run development in Japan", *Journal of Asian Economics*, vol. 14 (4), págs. 565-80.
- SEN, Amartya (1999), *Desarrollo y Libertad*. Planeta, Barcelona.
- SEN, Amartya (1997), *The Standard of Living*, Cambridge University Press, Cambridge.
- SOLOW, Robert (1956), "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, págs. 65-94.
- STIGLIZ, Joseph (2002) *Globalization and its discontents*, Penguin, London.
- TAYLOR, Lance (1991), "Economic Openness: Problems to the Century's End", en *Economic Liberalization: No Panacea*, Tariq Banuri y Juliet Schor (eds.), Oxford, Clarendon.
- TEMPLE, Jonathan R. W. (2001), "Generalizations that aren't? Evidence on education and growth", *European Economic Review*, vol. 45, págs. 905-18.
- WILLIAMSON, John (1990), "What Washington Means by Policy Reform", en *Latin American Adjustment: How Much Has Happened*, John Williamson (ed), Institute for International Economics, Washington.
- WORLD BANK (2003), *World Development Indicators*, Washington.