

Contenido

Impresiones

María Isabel Osorio-Caballero

La UNAM: noventa y cinco años de la licenciatura en economía. Un análisis desde los temas de comercio

UNAM: Ninety-five years of the degree in economics. An analysis from the perspective of trade topics

Samy Yandamy Morales Guillén

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

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

Yoli Ineiray y Rodrigo Aliphat

Infraestructura para el desarrollo productivo de México: ¿Gastar más o invertir mejor?

Productive Infrastructure for Mexico's Growth: Increase Spending or Invest More Efficiently?

3

4

18

42

The background is a light gray grid of squares. Overlaid on this is a perspective grid of white lines that recede towards the right side of the image, creating a sense of depth. The word "Impresiones" is written in a black serif font in the lower right area.

Impresiones

La UNAM: noventa y cinco años de la licenciatura en economía. Un análisis desde los temas de comercio

UNAM: Ninety-five years of the degree in economics. An analysis from the perspective of trade topics

María Isabel Osorio-Caballero*

4

Palabras clave

Economía

Educación superior

México

Keywords

Economics

University education

Mexico

Jel: A11, A13, A23

* La Facultad de Economía de la UNAM no sólo me formó profesionalmente, me dejó un incalculable desarrollo personal, compañeras y compañeros que aún me acompañan, profesores que hoy con respeto y honor considero mis colegas y mis amigos. Me dio las bases para poder ingresar a un posgrado de excelencia europea y gratamente tuve la oportunidad de volver a casa. Diariamente intento regresarle un poco de lo mucho que me ha dado. La UNAM tiene eso, no sé cómo lo hace, pero una vez que eres parte de su matrícula ella es parte de tu corazón. El contenido del documento, así como las conclusiones que del mismo se derivan, son responsabilidad exclusiva de la autora.

Un economista no lo puede saber todo, pero no puede ignorar nada

John Kenneth Galbraith

Resumen

El presente expone una reseña de la situación de la enseñanza de la economía en México y en la Facultad de Economía de la UNAM en conmemoración de 95 años de su implementación, resaltando así los esfuerzos para comprender mejor la situación y perspectiva de la enseñanza de la economía. Se presenta un breve repaso de cómo se han tratado a lo largo del tiempo los temas de comercio en la Facultad de Economía, en México y en América Latina. Además, se menciona de forma sucinta la historia de estas teorías en los 95 años de enseñanza de la Facultad (proteccionismo, sustitución de importaciones, GATT, OMC). Como segunda parte, se exponen los grandes cambios del comercio y por qué los estudios contemporáneos requieren una nueva forma de abordar el problema en relación con el multilateralismo, los tratados de libre comercio, las inversiones, los derechos de propiedad intelectual, los servicios, las cadenas de valor, migración; y finalmente, los desafíos.

Abstract

This article reviews the situation of economics teaching in Mexico and at the Faculty of Economics of the UNAM in commemoration of 95 years of its implementation, thus highlighting the efforts better to understand the situation and perspective of economics teaching. A brief review of how trade issues have been treated over time at the Faculty of Economics, in Mexico and Latin America. In addition, the history of these theories in the 95 years of teaching at the Faculty (protectionism, import substitution, GATT, WTO) is briefly mentioned. In the second part, the great changes in trade are presented, and why contemporary studies require a new way of approaching the problem of multilateralism, free trade agreements, investments, intellectual property rights, services, value chains, migration; and finally, the challenges.

Introducción

La universidad tiene como misión ser la custodia de lo que se sabe, así como el ámbito dentro del cual se cuestiona lo que se sabe y se avanza en el conocimiento. Lo anterior implica conducir a las y los alumnos a aprender y a cuestionar constantemente. En la universidad- como una Institución- los estudiantes, buscan completar la porción formal de su proceso educativo y, a su vez parte de su desarrollo personal.

El buen diseño e implementación de las políticas económicas requiere de buenos economistas sólidamente formados en el manejo de herramientas analíticas, así como en la comprensión de la realidad económica, política, social e institucional, nacional e internacional. Si bien es cierto que la formación de este economista -analítico, observador y curioso- no termina en la universidad, usualmente es ahí donde comienza.

Desde este punto de vista, surgen algunas preguntas: ¿De qué se trata la economía? ¿Para qué algunos seres humanos se ocupan de los aspectos económicos de la realidad? ¿Por qué estudiamos comercio en economía?

El mercado u organización del mercado no es un medio para el logro de algo, es la encarnación institucional de los procesos de intercambio voluntario que se encuentran integrados por las personas en sus distintas capacidades. La razón de las personas para entrar en el comercio o intercambio, es decir, el origen de su propensión, es ciertamente el de la “eficiencia” definida en el sentido personal de desplazamiento desde posiciones menos favoritas a más favoritas y efectuado bajo las reglas –formales e informales- aceptadas mutuamente. La tarea del economista incluye el estudio de estos acuerdos de intercambio cooperativos (micro y macro[comercio]) que llegan a ser meramente extensiones de los mercados definidos de manera más restrictiva.

En la elaboración de un plan de estudio, se discute la importancia relativa que las matemáticas, la teoría, la historia, y los temas de comercio tienen dentro de la formación del economista y, si dicha importancia relativa no se desequilibra una en favor de otra pero hoy resulta imposible encarar estudios de economía sin un mínimo de conocimientos de los temas de comercio. En la formación de las y los licenciados en economía: micro y macroeconomía, política monetaria, finanzas públicas y comercio internacional, son materias que aparecen en todos los programas mismas que son complementadas por crecimiento y desarrollo, historia económica y del pensamiento económico, y más donde el listado de las materias es sólo el principio pues lo subsecuente es el contenido de cada una de ellas a través del syllabus y la lista de las lecturas obligatorias y complementarias. Tanto los syllabus como las bibliografías deben incorporar generalidades que incluyen los trabajos seminales así como algunas particularidades que nos interesan a los mexicanos. No se trata de plantear la teoría “mexicana” de la ventaja comparativa, o la versión local de la teoría cuantitativa del dinero pero sí de ocuparse de modelos relevantes en nuestro país. Ejemplos: en comercio internacional son la perspectiva centro-periferia y la cuestión de los términos del intercambio planteada por Prebisch (1949).

El alumnado debe aprender a cuestionar y también a interpretar algunas “verdades” planteadas como teoremas por ejemplo, el teorema de igualación del precio de los factores, de Paul Anthony Samuelson. Samuelson (1948, 1949) demostró que las condiciones debían verificarse para que el comercio internacional de mercancías fuera un sustituto perfecto del movimiento internacional de factores. Para lo anterior, los supuestos están alejados de la realidad pero coadyuvan a entender la enorme desigualdad del precio del servicio de los fac-

tores entre los distintos países y con ello, no “probó” la igualación del precio de los factores en una economía en la que hay intercambio internacional de bienes pero no movilidad internacional de factores productivos.

La licenciatura de economía en América Latina y en México.

La UNAM y su papel como formadora de economistas.

Cuando nos referimos a la estructura, métodos de trabajo y la cultura de las facultades de economía sin duda en gran medida son resultado de su historia. En el caso de América Latina los primeros programas de enseñanza aparecen hacia la mitad del siglo XX como extensiones de programas o facultades de derecho, contaduría o ingeniería. Al haberse originado como extensiones de otros programas, estos adquieren un carácter especializado en cursos de economía y en cursos de matemáticas, estadística, contaduría, y ocasionalmente derecho que son considerados prerrequisitos para los primeros semestres. Esta concentración contrasta con las estructuras curriculares más diversas y menos especializadas de los programas de licenciatura de economía de los Estados Unidos pues aquí se presume que el estudiante debe lograr una formación básica más amplia en humanidades, historia y política y unas destrezas sólidas de lectura, escritura y expresión oral (Lora y Ñopo, 2009)

México es pionero en el año 1929, con la creación de una división especializada en economía como parte de la Facultad de Derecho de la UNAM que posteriormente en 1935 da origen a la Escuela Nacional de Economía (hoy nuestra gloriosa Facultad de Economía). En el mismo año se establece la licenciatura en economía en la Universidad de Guadalajara, en 1946 se crea el Instituto Tecnológico Au-

tónomo de México (ITAM) siendo la primera escuela privada de economía. En 1957 se formó, con el apoyo del Banco de México, la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL). A partir de la década de los 70s empiezan a establecerse diversas universidades privadas las cuales experimentan una fuerte expansión en su matrícula en la década de los noventa. La matrícula de economía creció aceleradamente en la década de los 70s tanto en escuelas públicas como privadas debido a un acelerado incremento de la demanda de este tipo de profesionales porque la economía nacional estaba en crecimiento y requería de un sector público en expansión. Sin embargo, en la década de los 80s la demanda de economistas empezó a detenerse en las universidades públicas con las crisis económicas que, entre otras consecuencias, implicaron el achicamiento del sector público, principal empleador de economistas, junto con el propio sector académico.

Mencionaremos brevemente algunos países de América Latina con el fin de contextualizar la región. En Colombia, los orígenes se remontan a la creación de la Facultad de Ciencias Económicas y Jurídicas de la Universidad Javeriana en 1931, aunque la enseñanza formal de la economía comenzó una década después. En Argentina, el primer programa fue ofrecido en la Universidad de Buenos Aires en 1953. En Chile, en 1924 se funda la Facultad de Comercio y Ciencias Económicas de la Universidad Católica de Chile, otorgando grados de bachiller y licenciado de ciencias comerciales y económicas diez años después, se funda la Facultad de Comercio y Economía Industrial en la Universidad de Chile y, cinco años más tarde, se crea en la misma Universidad de Chile el primer programa de Ingeniería Comercial. En Bolivia, aunque la primera facultad de economía se crea en 1939 en la universidad pública de Oruro para responder a las demandas del

sector minero en auge, la formación regular de economistas solo se establece realmente en 1966 con la creación de la Universidad Católica Boliviana. En 1967, se crea la Facultad de Economía y Ciencias Financieras en la Universidad Mayor de San Andrés (La Paz) de naturaleza pública (Lora y Ñopo, 2009).

Como parte de la historia económica de América Latina, los programas de economía de las universidades públicas en su mayoría adoptaron en los 70s un enfoque basado en la economía política marxista. En contra, las universidades privadas de alto nivel apostaron por un enfoque neoclásico. Otra cuestión que destacar es que hasta la década de los 70s se privilegió en la enseñanza de la economía el enfoque desarrollista basado fundamentalmente en las contribuciones de los economistas keynesianos y de la CEPAL. Las diferencias entre universidades públicas y privadas disminuyeron (a partir de los 90s) en parte por los cambios en las ideologías políticas, la influencia de la economía neoclásica en la práctica de la profesión y en las políticas económicas y, por el creciente número de economistas con posgrado formados en Estados Unidos o Europa que se incorporaron como profesores, sin embargo, aún no han desaparecido del todo los viejos problemas. En México, por ejemplo, esta diferencia se da incluso en el mismo tipo de universidades, la UNAM y la Universidad de Guadalajara, que son universidades públicas, tienen programas de economía híbridos, donde tienen gran peso varios cursos basados en la economía política marxista que no existen en las universidades privadas. Así, la UNAM, desde la última reforma de 1994, refleja notoriamente esta herencia.

En la UNAM la diversidad de los programas y los contenidos de los cursos es mayor y es donde hay más esfuerzos para desarrollar textos adaptados a las realidades nacionales.

En 1929, el México posrevolucionario registró la lucha por la autonomía de la Universidad Nacional, iniciada en un principio por los estudiantes de la Facultad de Jurisprudencia y como corolario, en febrero de ese mismo año inicia sus actividades un modesto organismo creado por Narciso Bassols, director por esas fechas de la citada Facultad de Jurisprudencia, la llamada sección de Economía en donde, se estudiará una nueva profesión universitaria, la licenciatura en Economía, profesión desconocida en el México de esa época y que, se hacía necesaria toda vez que los gobiernos revolucionarios estaban laborando contra-reloj para convertir en realidad los postulados de dicha Revolución. Era claro que el país requería apenas de manera inmediata de la creación de esa nueva profesión (de la Parra, 2010).

Sarah Baab (2003) en su obra expresa la necesidad de esa primera época, de la realización de los postulados de la Revolución Mexicana y la modernización del país en su enfoque macroeconómico con influencia del nacionalismo revolucionario de esa primera etapa pero con un contexto humanista inclinado marcadamente al pensamiento de izquierda. Así, desde sus inicios figura esa tendencia en todos y cada uno de sus planes de estudio.

De acuerdo con los resultados de los análisis de la estructura curricular de los programas de Economía, se observan convergencias entre las estructuras curriculares con unas pequeñas diferencias regionales. En el caso de la Facultad de Economía de la UNAM, el núcleo básico está integrado por dos grandes áreas de formación esencial del economista: de un lado, la referida a la ciencia económica, donde se agrupan las áreas académicas de Teoría Económica, Economía Política, Historia y Pensamiento Económico y Teorías Aplicadas; del otro, la de conocimientos instrumentales de análisis económico que se conforma por las áreas académicas

micas de Métodos Cuantitativos, Instrumentales e Investigación y Análisis Económico.

El objetivo es que, en el primer nivel se establece el vínculo de los conocimientos de la parte teórica con la parte instrumental a través de la realización de ejercicios y la solución de problemas en los talleres de economía cuantitativa permitiendo con ello la integración horizontal del plan de estudios entre estas dos partes de la carrera. El segundo nivel se orienta a la aplicación de los fundamentos básicos de la economía en los diversos ámbitos de la profesión dentro del grupo de asignaturas que conforman el área académica de Teorías Aplicadas: Desarrollo Económico, Estructura Económica Mundial Actual, Economía Internacional, Finanzas Públicas, Teoría Monetaria y Política Financiera, Economía Industrial, Economía Agrícola y Economía Mexicana I y II. (Plan de Estudios 1994)¹

Este esquema se cursa en diez semestres, cinco años, con una carga académica promedio de seis asignaturas por semestre aunque se debe señalar que, en el núcleo básico son siete las materias que el alumno tiene que acreditar y cinco en el núcleo terminal. Con ello, la Facultad de Economía de la UNAM privilegia el desarrollo de paradigmas teóricos.

No podemos entender la creación de la carrera de economía sin tener presente la necesidad de buscar respuestas para tratar de encauzar el desarrollo del país que tenía la aspiración de ser mejor, desarrollarse y alcanzar niveles de bienestar para la población, alcanzar justicia social, por lo cual ese debe ser una de las principales preocupaciones de quienes estudian economía. La Facultad de Economía cuenta con un gran compromiso social de brindar solución a los problemas económicos y sociales del país, donde se dé prioridad al desarrollo

humano en sintonía con los preceptos de los grandes maestros de esta Facultad como Jesús Silva Herzog y Narciso Bassols.

En relación con la misión de las otras universidades pares, en un documento titulado “Autoevaluación del Programa Académico” hace mención de las siguientes características: en el caso del IPN se busca contribuir a la promoción y consolidación de los valores relacionados con la solidaridad, la democracia, la tolerancia y el respeto de los derechos civiles y sociales; la UAM Azcapotzalco pone énfasis en la capacidad analítica y crítica con base en una formación teórica y metodológica rigurosa, plural y tolerante de las distintas corrientes de la ciencia económica; la UAM Iztapalapa ofrece bases teóricas, instrumentales y analíticas para la comprensión de los complejos problemas económicos del país y el mundo; la UAM Xochimilco plantea redefinir el papel de la educación superior al vincular el proceso de enseñanza-aprendizaje con problemáticas de la realidad social; el CIDE busca contribuir al desarrollo del país a través de la formación de una nueva generación de líderes capaces de desempeñarse en un mundo abierto y competitivo. Al reflexionar sobre éstos planteamientos en relación con la Facultad de Economía, encontramos puntos de concordancia con lo que busca nuestra institución como parte de la Universidad Nacional. Sin duda las bases de la formación de economistas se centran en el estudio de los diferentes paradigmas de la ciencia económica apoyado con las herramientas analíticas, instrumentales y metodológicas que propicien la capacidad de conocer, interpretar y plantear soluciones a los grandes problemas nacionales (Coordinación Escárcega y Martínez, 2004).

¹ <http://www.economia.unam.mx/etsprof/planes/plan1994.pdf>

¿Por qué los planes de estudio contienen materias de comercio?

10

La labor del economista es y debe seguir siendo la del estudio y creación del conocimiento económico o como lo señala la UNAM en su oferta educativa: “Profesión en la que son evaluados científicamente los fenómenos económicos de la realidad mexicana, mediante la comprensión de: la producción, distribución, intercambio y consumo de bienes y servicios que satisfacen las necesidades del hombre y la sociedad. En ella son diseñados e instrumentados modelos económicos con el fin de recomendar, en lo particular y colectivamente, acciones para el mejor empleo de los recursos productivos y la óptima distribución del ingreso en la sociedad. El egresado de esta carrera formula soluciones a los problemas económicos que plantea la economía, a partir del análisis de los fenómenos productivos y de los mercados –de bienes y servicios– en los ámbitos nacional e internacional” (oferta.unam.mx). Sin embargo, pongo énfasis en esta frase “..intercambio y consumo de bienes y servicios que satisfacen las necesidades del hombre y la sociedad..” dado que el contexto económico mundial es cambiante nos vemos en la necesidad de brindar a las y los estudiantes las herramientas teóricas y empíricas para su estudio. Es en este sentido que han cambiado los cursos de comercio para economistas.

El comercio internacional significa un rubro muy importante para la economía de los países ya que con él van ligados muchos aspectos como la inversión extranjera, la generación de empleos y el inicio de acuerdos de libre comercio entre diversas economías, distancia física entre unos países y otros, recursos, incluidos los recursos naturales –como la tierra y los minerales– así como los recursos huma-

nos –trabajadores con distintos niveles educativos y habilidades– y el capital –maquinaria y edificios. Es decir, los factores de producción: tierra, trabajo y capital.

La enseñanza de los temas de comercio para economistas ha cambiado mucho y esto es por la misma naturaleza de la materia. El comercio internacional no es el mismo que el de hace una década, mucho menos dos ni tres ya que han estado en constante cambio factores como la localización de los recursos naturales, la competencia, los diferentes costos de producción y la eficiencia de los mismos y los recursos naturales y el medio ambiente. Es necesario comprender que los recursos naturales son importantes pero al mismo tiempo son limitados y están distribuidos a lo largo del planeta de una manera diversa. Cada día podemos despertarnos con que una simple frase en redes sociales (e.g. X) que puede poner nerviosos a los mercados y con ello se altera el comercio internacional.

En las décadas pasadas, los temas de comercio se enseñaban de forma diferente ya que se ponía mucho más interés en los aspectos teóricos y se centraban principalmente en los países desarrollados. El análisis de las políticas respondía a las cuestiones de interés del momento, fueran las políticas comerciales estratégicas o el sistema de Bretton Woods. Hoy en día, las cuestiones de interés han cambiado. Además de la evolución de la teoría, se da más importancia a los estudios empíricos. La inmensa investigación aplicada de los últimos años ha corroborado –o refutado– las teorías existentes y nos ha dado lecciones nuevas e importantes sobre los factores determinantes del comercio exterior, los flujos de los factores, los

tipos de cambio y las crisis. Se han liberalizado los flujos comerciales y de capital, permitiendo su crecimiento y hoy en día se presta mayor atención a los mercados emergentes y a los países en desarrollo, que en la actualidad representan una parte importante de la economía mundial (Feesntra y Taylor, 2011).

Históricamente, el comercio internacional ha desempeñado un papel fundamental para que los países crezcan, se desarrollen y se vuelvan económicamente poderosos. A través del comercio internacional de bienes y servicios, las economías de los diferentes países están más vinculadas entre sí que antes. Al mismo tiempo, la economía mundial es más turbulenta ahora que en décadas anteriores. Mantenerse al día con el entorno internacional cambiante se ha convertido en una preocupación central en la estrategia empresarial y la política económica nacional. Este tipo de cursos utilizan los mismos métodos fundamentales de análisis que en otras ramas de la economía ya que los motivos y el comportamiento de los individuos y las empresas siguen siendo los mismos ya sea en el contexto del comercio internacional o las transacciones nacionales.

Estos cursos cubren una amplia gama de temas relevantes en donde se exploran modelos teóricos y en los programas de escuelas de Estados Unidos, Europa y las privadas de América Latina, estudios empíricos, todo con el objetivo de determinar el modelo que mejor se ajuste a los datos del “mundo real”. Con frecuencia, en estos cursos se comparan y contrastan las teorías rivales sobre la naturaleza del comercio internacional y sus ganancias o pérdidas. Se trabaja para comprender la intuición económica detrás de los modelos técnicamente exigentes y definir los supuestos detrás de varias teorías antes de evaluar qué

tan bien se ajustan esos modelos a las economías comerciales reales. Además, se explora la relevancia y las implicaciones de políticas de varias teorías y/o modelos, especialmente en términos de crecimiento, distribución del ingreso y desarrollo.

Con el inicio de la formalidad de la teoría clásica del comercio internacional se puso de relieve la importancia de la especialización en las distintas economías donde los costos de producción son diversos, lo que a su vez permite explotar los recursos de manera eficiente y mantenerse así ante la competencia que existe a nivel mundial.

Las naciones cada vez hacen más esfuerzos mayores para ser más productivas con la finalidad de facilitar las operaciones comerciales. Todos estos aspectos del comercio han ido y seguirán cambiando a lo largo de los años, por tal motivo es necesario obtener el conocimiento adecuado y adaptarse a los cambios.

Parte de la historia de los temas que se han enseñado en la Facultad de Economía de la UNAM, en México y en América Latina en general comienzan con las aportaciones de la escuela clásica a la teoría del comercio internacional fundamentalmente, a través de Adam Smith y David Ricardo (1772-1823).

D. Ricardo escribió su obra mientras existía la escuela del Mercantilismo. Los países podrían beneficiarse del comercio internacional sin necesidad de aranceles y sin exigir que las exportaciones fueran mayores a las importaciones. Todos los países salen beneficiados gracias al comercio al exportar los bienes en los que poseen ventaja comparativa.

Adam Smith publica *La Riqueza de las Naciones* en 1776 y con ella se da inicio formalmente a la ciencia económica, me permito citar las siguientes frases:

“Siempre será máxima constante de cualquier prudente padre de familia no hacer en casa lo que cuesta más caro que comprarlo.” (Cap 2, pág 402 c)

“Cuando un país extranjero nos puede ofrecer una mercancía en condiciones más baratas que nosotros podemos hacerla, será mejor comprarla que producirla dando por ella parte del producto de nuestra propia actividad económica, y dejando a ésta emplearse en aquellos ramos en que saque ventaja al extranjero” (Cap 2, pág 403 FCE 1987)

Desde los economistas clásicos fue que se formalizó la Economía Internacional (Adam Smith, padre de la economía), principios en que participan los resultados de una buena producción y al final obteniendo la recompensa justa de acuerdo al mercado.

Un aspecto importante en la evolución del comercio es el papel que juega la globalización y es que si bien los tiempos son cambiantes con la globalización lo son aún más esto debido a que con ella vienen una serie de transiciones en la innovación, tecnología y por consiguiente la competitividad.

¿Qué peso ha tenido la dimensión internacional en los planes de estudio de la UNAM?

Las materias que abordan temas de comercio con base en los syllabus disponibles proporcionan un marco analítico para el estudio del comercio internacional.

La oferta académica de la UNAM se encuentra en:

1. Facultad de Economía (Sistema escolarizado y abierto)
2. Facultad de Estudios Superiores Acatlán
3. Facultad de Estudios Superiores Aragón
1. Facultad de Economía (Sistema escola-

rizado y abierto). El núcleo básico en el sistema escolarizado está integrado por Economía Internacional y Estructura Económica Mundial Actual mientras que el núcleo terminal lo conforman un conjunto de asignaturas cuyo objetivo es que el alumno amplíe su formación teórica en el área que él decida circunscribiendo Economía Internacional. Dentro de la línea de Estudio de Economía Internacional las opciones son: Macroeconomía Abierta, Operaciones de Comercio Exterior, Marco Institucional y Fiscal, Derecho Económico Internacional, Finanzas Internacionales, Estrategias de Comercio Internacional, Negociaciones Internacionales, Procesos de Integración en la Globalización.

En el Sistema Universidad Abierta y Educación a Distancia se imparten como materias del núcleo básico: Economía Internacional I (sexto semestre) y Economía Internacional II (séptimo semestre) y existen cuatro líneas de estudio: Economía de la Empresa y Financiera, Economía Pública, Economía Internacional, Crítica de la Economía Política. El objetivo general del área de Economía Internacional es “Conocer, analizar e investigar la evolución reciente y el estado actual de la economía internacional a nivel de países, regiones y bloques y las relaciones económicas entre las diversas naciones y empresas; así como las estrategias e impactos que tienen los aspectos exteriores en la economía de un país, haciendo referencia a la inserción de México en la economía internacional.” Y las optativas requeridas son macroeconomía abierta, operaciones de comercio exterior marco institucional, estrategias de comercio internacional, finanzas internacionales y derecho económico internacional.

2. Facultad de Estudios Superiores Acatlán. La Facultad de Estudios Superiores de Aragón por su parte, con base en la modificación de su último plan de estudios en el 2008, ofrece las materias de comercio internacional y sus instrumentos (sexto semestre) y como asignaturas obligatorias de elección y optativas del área de economía internacional: Economía Internacional I, Economía Internacional II, Bloques Económicos, Balanza de Pagos, Regiones Económicas, Relaciones México Estados Unidos.
3. Facultad de Estudios Superiores Aragón. La Facultad de Estudios Superiores de Acatlán modificó su plan de estudios en 2004, en el previo se ofrecía Comercio Internacional (séptimo semestre) mientras que el actual: Comercio Internacional (sexto semestre) y como optativas de elección: Finanzas Internacionales, Instrumentos y Prácticas del Comercio Exterior, Mercados Financieros, Comercio Exterior de México, Comercio Exterior de México y Negocios Internacionales.

A lo largo de estos 95 años de enseñanza de temas de comercio en la formación de los economistas los syllabus permiten intuir que, en los últimos años la primera parte se enfoca en las teorías del comercio neoclásico con datos estilizados sobre el comercio internacional, la teoría del comercio ricardiano (noción de ventaja comparativa y ganancias del comercio debido a la especialización); el modelo de factor específico y el modelo Heckscher-Ohlin. En la segunda parte: los instrumentos de política comercial: análisis arancelario básico que distingue entre una economía abierta pequeña y una economía grande, así como otros instrumentos de la política comercial: cuotas de importación, subsidios a la exportación, etc., y la economía de la política comercial.

En la UNAM, la carrera de economía en cuanto a temas de comercio se dedica especial atención a la enseñanza de los temas de proteccionismo, la razón es histórica. La región latinoamericana quedó fuertemente marcada por el periodo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) en el que, en un principio el modelo de desarrollo presentó altas tasas de crecimiento económico durante el siglo pasado. A su vez que presenta una evolución en el tiempo con varias etapas cuyas características han sido el reflejo de opciones ideológicas diferentes siempre ligadas al devenir de la coyuntura internacional de esta manera, en los cursos se realiza un repaso histórico de las características asociadas al ISI a lo largo del siglo XX y, mención especial se dedica al estudio de los organismos nacidos de la Conferencia de Bretton Woods: Organización Mundial de Comercio, Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial.

¿Cómo ha cambiado el comercio?

El comercio es una de las manifestaciones de la globalización, en donde hay ganadores y perdedores, por lo que tenemos que elaborar instrumentos para que los países avanzados como los países en desarrollo se beneficien de ella por igual, y de que se atienda a quienes en nuestras sociedades se ven afectados por las transformaciones que trae consigo.

La estructura del mundo ha cambiado y los modelos de integración económica Norte-Sur no son suficientes para explicar la complejidad de la situación económica actual. La cooperación económica Sur-Sur ha sido la respuesta a la crisis económica de 2009 de varios países en desarrollo con lo que han buscado intensificar la diversificación de las fuentes de crecimiento. A pesar de la desaceleración económica mundial, el comercio sigue siendo un sector vibrante que ofrece numerosas oportunidades de crecimiento, creación de empleo y reducción de la po-

breza. Ofrece, de hecho, una fuente fiscalmente responsable de crecimiento para muchos países que hoy tienen graves dificultades en estimular sus economías dado su alto nivel de endeudamiento. Otro aspecto que considerar dentro de este cambio de configuración es la aparición de nuevas economías (China, India, Brasil, Indonesia, Singapur o Suráfrica, entre otras) las cuales influyen cada vez más en la estructura y el alcance del comercio mundial creando a su vez nuevas presiones de oferta y demanda y haciendo valer su influencia en las organizaciones internacionales. El comercio mundial se ha mantenido al alza por el aumento que ha presentado entre las economías emergentes durante los últimos veinte años y con mucha mayor rapidez que el comercio Norte-Sur. Hace años el comercio Norte-Norte representaba cerca del 60% mundial, para 2020 representó casi 1/3. Mientras que, el comercio entre países en desarrollo que hace 20 años apenas alcanzaba el 10% del total mundial alcanzó 17% en 2020. El comercio intrarregional también ha aumentado, a medida que la OMC ha evolucionado, los países miembros han concluido innumerables Acuerdos Comerciales Regionales. En 1948 cuando nació el GATT, los acuerdos regionales se consideraban excepcionales de hecho, no llegó a ser preferencial una parte significativa del comercio mundial hasta el comienzo del proceso de integración europeo en la década de los 50s y el gran aumento del número de estos acuerdos llegó en los años 90s. El 4 de enero de 2019 había 291 ACR en vigor, a los que han correspondido 467 notificaciones de los Miembros de la OMC, contando las mercancías, los servicios y las adhesiones por separado.

A la aparición de nuevos protagonistas, la proliferación de acuerdos preferenciales, el incremento del comercio mundial de productos intermedios debemos considerar también la expansión de las cadenas globales de valor y el incremento de las medidas no arancelarias que

ponen de manifiesto la búsqueda de un nuevo multilateralismo comercial.

Hoy en día las operaciones de las empresas que van desde la concepción del producto y la fabricación de los componentes hasta el montaje y la comercialización están repartidas en todo el mundo dando lugar a cadenas de producción internacionales. Los productos son cada día más “Made in the World”, y ya no “Made in the USA” o “Made in Mexico”. El sesgo estadístico que genera la imputación de la totalidad del valor comercial al último país de origen puede falsear también el debate político sobre el origen de los desequilibrios y hacer que se tomen decisiones mal fundamentadas y por lo tanto contraproducentes. El desafío continúa siendo hallar la conexión estadística adecuada entre las diferentes contabilidades nacionales a fin de representar correctamente las interacciones internacionales surgidas de la globalización y facilitar el diálogo entre los dirigentes superando así las fronteras nacionales. Este escenario depende en gran medida de las grandes negociaciones que vinculan a los Estados Unidos, Europa y Japón, “Megaacuerdos” que pueden inducir corrientes de comercio e inversión, así como nuevas reglas para el funcionamiento y la interacción de cadenas globales de valor que afecten a las relaciones económicas externas de América Latina y el Caribe. Puesto en términos simples, con el establecimiento de estos tratados, se busca combinar la tecnología, la innovación y el know-how de los países desarrollados (economías de matriz) con los menores costes de mano de obra de los países en desarrollo (economías de fábrica).

En lo concerniente a medidas no arancelarias, los acuerdos clásicos de comercio, los que se limitaban a eliminar aranceles y a abrir los mercados a las inversiones, los servicios y las contrataciones públicas han cambiado. Las actuales negociaciones pretenden ir más lejos con

la adaptación de reglas y estándares técnicos que actualmente representan las barreras más importantes en el comercio. La importancia y las ganancias de los nuevos tratados comerciales están en la eliminación de las barreras no arancelarias basadas en complejas regulaciones que actualmente representan el mayor obstáculo al comercio.

Así, son las medidas no arancelarias las que están determinando los obstáculos al comercio, estas incluyen: normas técnicas, de certificación de la conformidad, de prescripciones en materia de salud y seguridad o de reglamentación sobre los servicios. Estos nuevos obstáculos al comercio son más difíciles de reglamentar a nivel mundial debido a que una gran parte de ellas se basan en preferencias sociales, en valores locales o en especificidades comunales, incluso, muchas no tienen intención proteccionista (buscan más bien proteger al consumidor que al productor).

Estas nuevas medidas no arancelarias cobran un nuevo significado dados los cambios en la forma en que se organiza la producción a nivel internacional y en particular al aumento de las cadenas globales de valor. Para prosperar, esas cadenas globales de valor requieren un marco reglamentario que dé más protección a los inversores, mejore los servicios de infraestructura, aumente la libertad de circulación del personal de la empresa, proteja los derechos de propiedad intelectual y facilite el comercio. Los servicios cumplen un papel cada vez más importante en el buen funcionamiento de estas cadenas de valor.

Si en el pasado el comercio suponía el intercambio de un producto o de un servicio enteramente producido en un país, hoy el comercio es cada vez más el resultado de la fragmentación del proceso de producción a través de diversos países y a menudo incluso a través de varios continentes. Actualmente, cerca del 60% del comercio de mercancías son produc-

tos intermedios y más aún, el 40 % de lo que los países exportan son insumos importados, ello significa que, para ser un exportador competitivo hay que ser un gran importador.

El sistema comercial multilateral tiene grandes y difíciles desafíos para el futuro para seguir siendo garante de que el comercio internacional se realice de manera leal, justa y ordenada. La globalización va por delante de los acuerdos multilaterales, si el multilateralismo obstaculiza la progresión de la globalización, el bilateralismo se impone como vía rápida. Por este motivo, muchos países han optado por las negociaciones comerciales fuera del ámbito de la OMC aunque esto deja fuera a muchos países que, por su tamaño o estructura productiva no pueden incorporarse a las cadenas globales de valor y aprovechar así las ventajas de generación de conocimiento y empleo.

Dentro de los nuevos desafíos del sistema multilateral de comercio encontramos la segmentación del mercado porque los sistemas regulatorios, que suelen divergir, tienen ahora más importancia en los flujos de comercio que los aranceles.

Otro de los temas que ha cobrado gran importancia en los temas de comercio es el tema de los derechos de propiedad intelectual. La Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés) introdujo los temas relacionados con la propiedad intelectual en el comercio. Desde entonces, los derechos de propiedad intelectual vinculados a las tecnologías de la información y comunicación, las falsificaciones y la protección de la innovación, se han convertido en un tema más de los acuerdos multilaterales y bilaterales.

Con base en lo anterior es que se hace énfasis en la necesidad de incorporar los temas de comercio a la formación del economista de una manera rigurosa y actual en la literatura. El comercio mundial ha crecido rápidamente,

su naturaleza interna ha cambiado, la importancia y la participación de los distintos países también ha cambiado, y las perspectivas de los economistas frente al análisis teórico del comercio internacional no era la misma a principios de los 50s que en la actualidad. Además, desde el auge de los modelos neoclásicos, la nueva teoría del comercio internacional cada vez se estudia no solo de manera teórica sino empírica con lo cual el apoyo de herramientas cualitativas es elemental.

Los temas sobre la mesa del debate son cada vez mayores, por mencionar solo algunos: el estatus de la Ronda de Doha de la OMC, la gobernanza de la cooperación internacional para adaptarse a los nuevos enfoques; la cooperación Sur-Sur como un medio para impulsar la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, los temas de migración, el cambio climático, las crisis financieras, los conflictos bélicos, son solo algunos de los tópicos que requieren economistas con una formación rigurosa capaces de contribuir a su solución.

Lo anterior supone el reto de enseñar y aprender los temas de comercio del siglo XXI a partir de los nuevos enfoques, i.e., de economía aplicada que permita constatar (o refutar) de forma empírica las teorías existentes (y las nuevas) sobre temas determinantes, e. g., factores determinantes del comercio exterior, los flujos de los factores, los tipos de cambio y las crisis.

Cuáles son los retos de la docencia en materias de comercio y de la UNAM

La Facultad de Economía de la UNAM es una de las más importantes de Iberoamérica, fue la primera escuela de economía en México. Formó economistas que han sido líderes en el desarrollo del país y actores en Organismos Internacionales. Su misión institucional continúa con la formación de economistas y a tan grande responsabilidad, no puede menos que acompañarla grandes retos.

México necesita economistas con una sólida formación teórica, amplio conocimiento de su problemática económica y social y los instrumentos adecuados para poder diseñar y conducir su política económica e intervenir en los diversos ámbitos del desarrollo nacional. Este es el gran desafío que va de la mano de una formación actual teniendo presente que la estructura económica mundial cambia constantemente.

Los cursos de temas de comercio deberán analizar las causas y consecuencias del comercio internacional y la inversión. Aprender a investigar. Investigar por qué las naciones comercian, qué intercambian y quién gana (o no) con este comercio pero lo más fundamental ¿cómo generamos valor en el comercio internacional?. Analizar los motivos de los países u organismos para restringir o regular el comercio internacional y estudiar los efectos de tales políticas en el bienestar económico. Los temas del syllabus deberán incluir los efectos del comercio sobre el crecimiento económico y la desigualdad de ingreso, empresas multinacionales y la inversión extranjera directa, los acuerdos comerciales internacionales y las disputas actuales sobre políticas comerciales bajo una óptica sostenible y sustentable. Enseñar las teorías comerciales más recientes basadas en economías de escala y / o competencia imperfecta que nos ayudan a explicar algunos patrones recientes observados en los datos. Además, de incluir analizar aspectos del debate actual sobre la “globalización” como el uso de las normas internacionales del trabajo, las interacciones entre el comercio y las preocupaciones ambientales y el papel de las organizaciones no gubernamentales.

Y acabemos con una reflexión que Buchanan (1964) parafrasea, a propósito de la metodología en economía: “La concentración en la metodología no resolverá ninguno de tus problemas, pero al menos te permitirá conocer cuáles son los problemas”. Y en este camino seguimos. 🔄

Bibliografía

- Ahumada, I., y F. Butler. 2009. La Enseñanza de la Economía en México. Documento de Trabajo 672. Washington, DC, Estados Unidos: Banco Interamericano de Desarrollo, Departamento de Investigación.
- Babb, S. (2003). Proyecto: México. Los economistas del nacionalismo al neoliberalismo (No. 338.972 B32Y).
- Buchanan, J.M. (1964). What Should Economist Do?, Southern Economic Journal, 213-22.
- Becker, W. (2000). Teaching Economics in the 21st Century Journal of Economic Perspectives 14(1): 109-119
- de la Parra, M. L. (2014). La UNAM y la Facultad de Economía en la historia de México. Economía Informa, 386, 64-76.
- Lora, Eduardo y Ñopo, Hugo, (2009). La formación de los economistas en América Latina, Documento de trabajo del BID # IDB-WP-119, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.
- Ohlin, B. (1971). Comercio interregional e internacional. Barcelona: Oikos-tau.
- Prebisch, R. (1949): El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas, Trimestre económico, 16, 63, julio-setiembre.
- Samuelson, P. A. (1948): International trade and the equalization of factor prices, Economic journal, 58, 2, junio.
- Samuelson, P. A. (1949): International factor-price equalization once again, Economic journal, 59, 2, junio
- Smith, A. (1987). Estudio sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones. Fondo de Cultura Económica.
- Taylor, R. C. (2011). Comercio Internacional. Barcelona: Reverte.

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

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

Samy Yandamy Morales Guillén*

18

Palabras clave

Economía Política del Desarrollo

escuelas dominantes

Economía Clásica del Desarrollo

Economía Neoclásica

Nueva Economía Institucional

Keywords

Political Economy of Development

dominant schools

Classical Development Economics

Neoclassical Economics

New Institutional Economics

Jel: O10, O43, P16.

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

Resumen

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

Abstract

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

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

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

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

Contrario a lo que comúnmente se piensa, la Economía Política del Desarrollo ha estado presente en la ciencia económica desde sus orígenes. En este artículo sostenemos, siguiendo a Payne y Phillips (2012), que las reflexiones en torno al desarrollo nacen con la misma Economía Política Clásica, aunque adquieren mayor notoriedad a partir de la segunda mitad del siglo XX. Durante los años de la posguerra, en el contexto de la guerra fría, la Economía Política del Desarrollo estuvo marcada a fuego por el enfrentamiento entre la Economía Clásica del Desarrollo, la Teoría No marxista de la Dependencia y la Economía Neoclásica.

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

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

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

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

Tipología de algunas escuelas de la Economía Política del Desarrollo

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

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

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

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

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

Fuente: elaboración propia.

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

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

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

te impulso del Estado a la promoción del desarrollo.

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

El nacimiento de la Economía Política del Desarrollo

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

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

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

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

internacional. Analizemos brevemente cada una de ellas.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

La Economía Clásica del Desarrollo

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

La escuela Neoclásica y el consenso de Washington

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Y luego agrega:

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

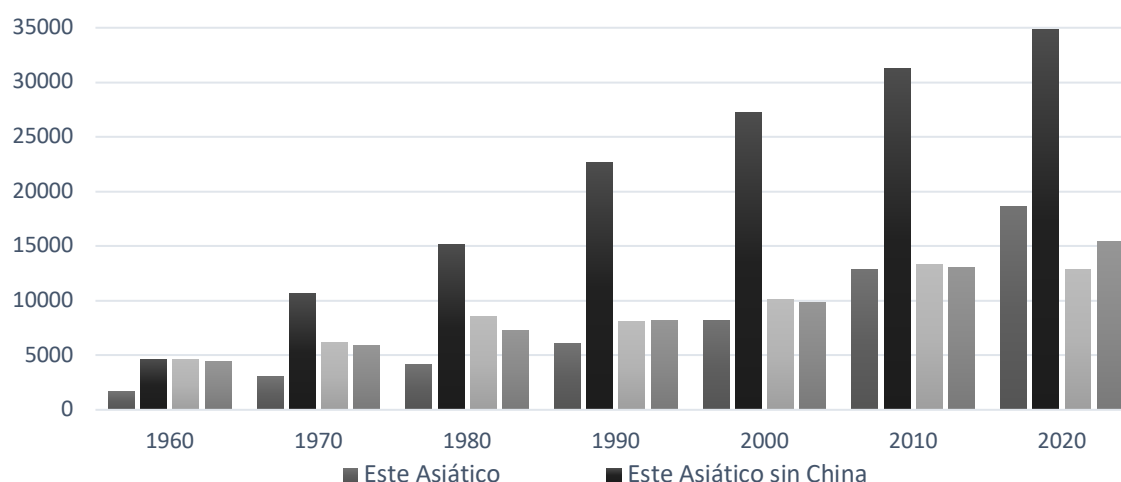
Esta nueva generación de estudiosos del desarrollo fue profundamente exitosa en redefinir tanto la teoría como la estrategia del desarrollo, ejerciendo un enorme impacto en la academia y en los organismos financieros internacionales, particularmente el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional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

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

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

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

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

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

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

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

La Nueva Economía Institucional

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

La Teoría de los Órdenes de Acceso

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

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

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

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

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

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

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

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

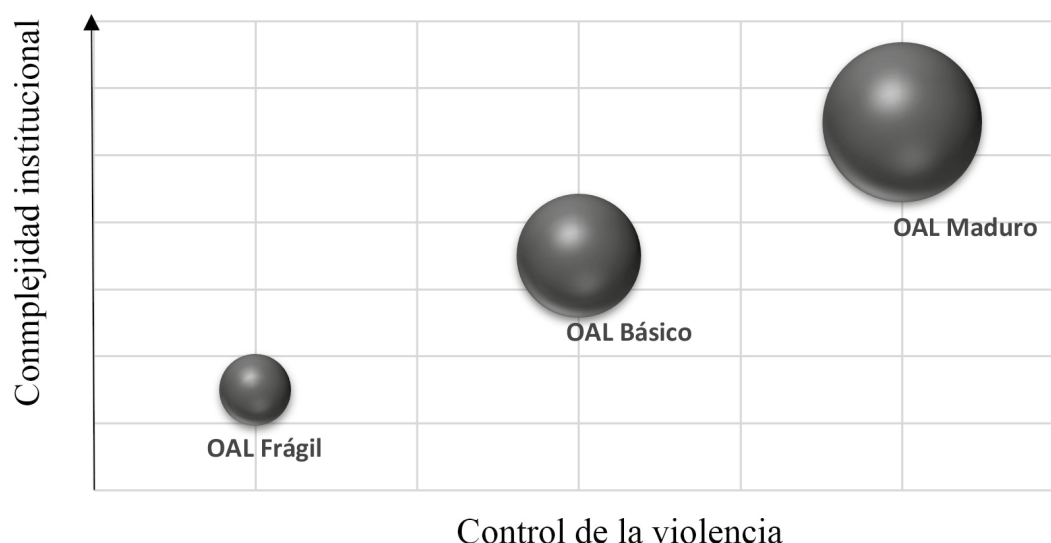
extremo, el OAL Maduro, que contiene la violencia a través del sistema de rentas, aunque aún sin llegar a su monopolio por parte del Estado, y que presenta un marco institucional y organizacional más o menos sólido, incluso fuera de la órbita directa del Estado, pero con problemas para persistir en el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

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

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

Gráfica 2

Espectro de los Órdenes de Acceso Limitado (OAL)



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

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

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

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

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

Conclusiones

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

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

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

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

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

Cuadro 2. *Escuelas de la Economía Política del Desarrollo*

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

Fuente: elaboración propia.


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

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

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

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

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

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

Bibliografía

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

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

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

Infraestructura para el desarrollo productivo de México: ¿Gastar más o invertir mejor?

Productive Infrastructure for Mexico's Growth: Increase Spending or Invest More Efficiently?

Yoli Ineira*

Rodrigo Aliphat**

42

Palabras clave

*Gasto en infraestructura
desarrollo productivo
política industrial*

Keywords

*Infrastructure expenditure
productive development
industrial policy*

Jel: H54, O25, O18

* Estudiante de la Maestría en Desarrollo del CIDE. Perteneció al programa de becarios de investigación de la División de Estudios sobre el Desarrollo (DED) del CIDE. Cursó la licenciatura en Economía en la UNAM. Sus líneas de investigación incluyen desarrollo económico, política industrial, desigualdad y género.

** Mexicano, profesor investigador de la División de Estudios sobre el Desarrollo del CIDE y profesor de asignatura de la Facultad de Economía de la UNAM. Doctor en Economía por la UNAM es especialista en política industrial, desarrollo productivo y macroeconomía de economías emergentes.

Resumen

Este documento analiza el gasto en infraestructura para el desarrollo productivo en México, centrándose en las estrategias de inversión adoptadas por diferentes administraciones en las últimas décadas. Mientras que los sexenios previos a 2018 priorizaron proyectos orientados al mercado para atraer inversión, a menudo en detrimento de la integración regional, la administración de 2018-2024 adoptó un enfoque centrado en la intervención estatal para fomentar el crecimiento económico y reducir desigualdades regionales. A pesar de una reducción en el gasto en infraestructura, esta administración demostró que un uso eficiente de los recursos puede ser altamente efectivo, tal como lo evidencia el crecimiento económico del 3.9% en 2023, superando las tasas observadas en economías avanzadas. El estudio compara los costos de proyectos emblemáticos y sus efectos en las expectativas de crecimiento económico, subrayando la importancia de una política de infraestructura que combine desarrollo productivo local para promover un crecimiento económico sostenido.

Abstract

This document examines infrastructure spending in Mexico, focusing on the investment strategies implemented by previous administrations. Prior to 2018, administrations emphasized market-oriented projects aimed at attracting investment, often at the expense of regional integration. In contrast, the 2018-2024 administration adopted a state-driven approach, aimed at stimulating economic growth and addressing regional inequalities. Despite a reduction in overall infrastructure spending, this administration demonstrated that efficient resource allocation can be highly effective, as evidenced by the 3.9% economic growth achieved in 2023, surpassing the rates seen in advanced economies. The study evaluates the costs of key infrastructure projects and their impact on economic growth expectations, highlighting the importance of an infrastructure policy that integrates local development to foster sustainable economic growth.

Introducción

La infraestructura ha sido un pilar fundamental para el desarrollo económico de México, con políticas que han oscilado entre enfoques orientados al mercado, priorizando la atracción de inversión extranjera, y enfoques más recientes que favorecen una intervención estatal directa para garantizar un desarrollo más equitativo y sostenible. Mientras que las administraciones anteriores se centraron en proyectos que mejoraron la competitividad internacional, pero ampliaron las desigualdades regionales; la administración actual ha demostrado que un uso más eficiente de los recursos públicos puede afectar el crecimiento económico y reducir las disparidades regionales.

Este estudio examina cómo el gasto en infraestructura ha influido en el desarrollo productivo y la distribución regional de beneficios en México, analizando las estrategias adoptadas por diferentes administraciones. Se compara el enfoque de administraciones pasadas, que se centraron en atraer inversión extranjera y mejorar la competitividad mediante grandes proyectos orientados al mercado, con el enfoque de la administración actual, que prioriza la intervención estatal directa para reducir desigualdades regionales.

El documento se estructura en cinco secciones. Primero, se revisa la literatura sobre las reformas económicas y sus impactos. En seguida, se examina la evolución de la inversión en infraestructura bajo distintas administraciones, destacando las prioridades y resultados de cada una. Finalmente, se evalúan los resultados recientes y se compara el impacto de los proyectos de infraestructura del actual gobierno con los de administraciones anteriores.

Entre las principales conclusiones destaca que, a pesar de una disminución en el gasto

total en infraestructura, el uso más eficiente de los recursos en proyectos estratégicos durante el periodo de 2018-2024 ha generado un crecimiento económico notable, como lo refleja el aumento del 3.9% del PIB en 2022, superando a economías como la de Estados Unidos y Brasil.

1. Revisión de literatura

En los sexenios posteriores a la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), México implementó diversas reformas estructurales, entre las cuales destacó la Reforma Energética, que abarcó los sectores eléctrico e hidrocarburos. Estas reformas se fundamentaron en la premisa de que la desregulación era el cambio estructural necesario para corregir las distorsiones económicas existentes y, consecuentemente, mejorar los niveles de empleo y salarios (Weller, 2000, p. 13). Desde su concepción, el paquete de reformas promovido se caracterizó por favorecer una agenda orientada al libre mercado y una apertura significativa a la inversión extranjera, abarcando mercados de bienes y servicios, laborales y de capital. Se trataba de un “programa” integral que contrastaba con la estrategia de crecimiento impulsada por el Estado. En México, este conjunto de medidas fue conocido como el “programa de cambio estructural” (Vargas, 2015).

La agenda de políticas neoliberales implementadas tras la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) se centró en la expansión de las exportaciones como vía para la recuperación económica. Este enfoque se basó en la idea de que la liberalización del comercio y la apertura a la inversión extranjera directa serían suficientes para corregir las distorsiones económicas estructu-

rales. Sin embargo, estudios como los de Sachs (1987) y Johnson (1982) demuestran que los países asiáticos que lograron un crecimiento sostenido lo hicieron bajo modelos que combinaban políticas de exportación con estrictos controles sobre las importaciones y la movilidad de capitales. Este contraste sugiere que las reformas implementadas en México podrían no haber considerado adecuadamente la importancia de políticas industriales previas y la inversión en infraestructura clave para sostener un crecimiento equilibrado y autosuficiente.

Las reformas energéticas implementadas generaron preocupaciones en torno a la soberanía energética y el desarrollo productivo del país. Estas inquietudes surgen de la creciente dependencia de la importación de productos energéticos, como la gasolina, en lugar de promover la producción local a través del desarrollo de infraestructura, como la construcción de refinerías. Este enfoque pone en duda la viabilidad a largo plazo de una economía que depende de importaciones para satisfacer sus necesidades energéticas, lo que podría aumentar su vulnerabilidad en el contexto global. Según Samoiluk et al. (2024), la dependencia de las importaciones y la insuficiente capacidad local para generar energía colocan a México en una posición vulnerable dentro del mercado energético global, afectando tanto la calidad del suministro energético como la soberanía energética del país. Estas preocupaciones no son meramente teóricas; la experiencia de otros países muestra que la excesiva dependencia de importaciones energéticas puede acarrear consecuencias negativas para el desarrollo económico local, incluyendo un impacto adverso en el bienestar económico de la población debido al aumento en los precios de los productos básicos (Dieperink y Maas, 2012).

El enfoque de libre mercado ha influido en decisiones cruciales sobre la política fiscal en México, como la elección entre aumentar la deuda pública para financiar proyectos o adoptar un enfoque de austeridad limitando los gastos no esenciales. En contraste, el modelo de Estado desarrollador (Romero y Berasaluce, 2019; Bresser-Pereira, 2019) ha priorizado consistentemente el equilibrio fiscal dentro de un marco donde el Estado juega un papel activo en la economía. En este contexto, el gobierno enfrenta la disyuntiva de endeudarse para financiar proyectos de desarrollo en sectores estratégicos, como la energía y la infraestructura, o aplicar medidas de austeridad para evitar un incremento excesivo de la deuda. Este modelo se caracteriza por el control estatal en sectores clave, permitiendo al gobierno dirigir la inversión y las decisiones de financiamiento con el objetivo de mantener la estabilidad económica y asegurar el desarrollo a largo plazo. Un ejemplo de esta estrategia es China, donde el gobierno ejerce un control significativo sobre las empresas estatales en sectores clave, utilizando la planificación centralizada para guiar las decisiones de inversión y mantener el crecimiento económico a pesar de las fluctuaciones del mercado global (Mattlin, 2007). Además, esta planificación permite al Estado priorizar sectores clave y asignar recursos estratégicamente, lo que es esencial en contextos de austeridad para evitar una sobrecarga de deuda (Ajami, 2016). Así, el enfoque del Estado desarrollista también enfatiza la sostenibilidad fiscal, promoviendo políticas de austeridad cuando es necesario para proteger la estabilidad financiera a largo plazo del país (Jógiste et al., 2012).

La discusión sobre el modelo económico que debe seguir México plantea la disyuntiva entre centrarse en la exportación de productos

o en el fortalecimiento de las cadenas productivas locales. Una de las decisiones clave es si se deben atraer empresas extranjeras al norte del país para producir bienes destinados al mercado estadounidense, o si se debiera priorizar el desarrollo de empresas en el sur que satisfagan las necesidades del mercado interno.

Desde una perspectiva neoliberal, se ha promovido históricamente un concepto de riqueza basado en la capacidad de compra más que en la producción local (David Ricardo, 1959 y Smith, 1958). Esta visión ha contribuido a la dependencia de productos importados y a la disminución de la presencia de productos mexicanos en el mercado. Sin embargo, un enfoque centrado en el desarrollo productivo local resalta la importancia de generar bienes y servicios dentro del país, moviendo la concepción de la riqueza hacia la capacidad de producir en lugar de simplemente consumir (List, 1979).

Este cambio de paradigma se inspira en modelos históricos, como los propuestos por Alexander Hamilton en 1791 y Friedrich List en 1840, que abogan por la producción local en lugar de las importaciones. Estados Unidos, durante su ascenso como potencia económica, aplicó estos planteamientos, fomentando una relación con América Latina basada en ventajas comparativas en lugar de una dependencia unilateral y de exportador neto de bienes y servicios con Europa.

La idea central del desarrollo productivo es que una economía basada únicamente en la capacidad de adquirir bienes de consumo tiende a empobrecerse a largo plazo. Esta perspectiva, que en su momento consideró que la riqueza de México podría agotarse por la dependencia del petróleo, contrasta con la idea de que la verdadera riqueza reside en la capacidad de un país para producir. Un ejemplo notable es Japón, que a través del Ministerio de Comercio Internacional e Industria (MITI), implementó

un modelo económico centrado en la producción de tecnología avanzada, bienes industriales y conocimiento (Chalmers, 1982). Japón, en lugar de depender de recursos naturales limitados, se enfocó en desarrollar una economía basada en la manufactura de alta calidad y la innovación tecnológica, lo que le permitió transformarse en una de las economías más poderosas del mundo (Johnson, 1982).

El MITI no solo promovió la manufactura y la innovación tecnológica, sino que también jugó un papel crucial en la planificación y desarrollo de la infraestructura necesaria para sustentar la transformación económica de Japón. Durante las décadas de 1950 y 1960, Japón realizó inversiones estratégicas en infraestructura clave como carreteras, puertos y redes ferroviarias. Estas inversiones fueron fundamentales para facilitar el crecimiento industrial, mejorar la conectividad regional y optimizar la logística, lo que permitió una distribución más eficiente de bienes y servicios. Por ejemplo, la construcción del sistema de trenes bala Shinkansen en 1964 representó un avance tecnológico significativo, y fue crucial para el desarrollo regional y la integración económica. Estas inversiones en infraestructura, lideradas por el MITI, fueron esenciales para crear un entorno propicio para la producción industrial, fortaleciendo la capacidad de Japón para generar riqueza y consolidando su posición como una de las economías más poderosas del mundo (Johnson, 1982).

Desde una perspectiva nacional, se argumenta que una nación puede mejorar su situación económica al enfocarse en sus propias necesidades y en la producción interna, construyendo y fortaleciendo cadenas locales de valor. Estas cadenas de valor abarcan todas las actividades necesarias para producir un bien o servicio dentro del país, desde la obtención de materias primas hasta la fabricación y

distribución del producto final. Al desarrollar y consolidar estas cadenas, una nación puede reducir su dependencia de importaciones, fomentar la creación de empleo local, y mejorar la competitividad económica agregando valor a los productos antes de que lleguen al mercado (Gereffi y Fernández-Stark, 2011).

Este enfoque es especialmente relevante en un Estado desarrollista, un modelo en el que el Estado juega un papel activo y central en la dirección del desarrollo económico. En este modelo, el gobierno realiza inversiones en infraestructura esenciales para el crecimiento económico y la autosuficiencia del país. El objetivo es asegurar que sus inversiones estén alineadas con las prioridades nacionales, priorizando el fortalecimiento de la economía interna antes de competir en el mercado global (Wade, 1990).

2. La visión infraestructura y desarrollo productivo

Durante los últimos cinco sexenios en México, la inversión en infraestructura ha reflejado las prioridades políticas y económicas de cada administración, así como sus visiones sobre el rol del Estado en el desarrollo productivo. A lo largo de este periodo, las administraciones anteriores se centraron en promover infraestructuras que facilitaran el desarrollo productivo desde una perspectiva de mercado. Sin embargo, en el sexenio de Andrés Manuel López Obrador, el enfoque cambió hacia una concepción en la que el Estado es visto como el principal motor del desarrollo económico del país.

El sexenio de Ernesto Zedillo (1994-2000) ilustró cómo se concebía la infraestructura como un medio para impulsar el crecimiento económico a través de la participación del mercado. Durante este periodo, se enfocaron

esfuerzos en la expansión de la infraestructura ferroviaria y portuaria, esenciales para la competitividad del sector privado. Sin embargo, la falta de recursos financieros suficientes limitó el desarrollo acelerado y el mantenimiento inadecuado de la infraestructura carretera resultó en un considerable saldo financiero negativo (IMCYC, 2001). A pesar de las inversiones en la red federal de carreteras, que buscaban mejorar las condiciones para el comercio y la movilidad, el marco legal y financiero de la época no fue suficiente para sustentar un desarrollo más robusto (IMCYC, 2001).

La administración de Vicente Fox (2000-2006) continuó con esta visión de la infraestructura como facilitadora del desarrollo productivo orientado al mercado. Fox impulsó la modernización de corredores estratégicos nacionales y la construcción de nuevos ejes carreteros, apoyándose en la inversión privada y pública (Salas-Porras, 2011). No obstante, su gestión fue criticada por la introducción de tarifas en las nuevas carreteras, percibidas como una barrera para el acceso equitativo a la infraestructura (Salas-Porras, 2011). Además, el fallido proyecto del nuevo aeropuerto en Texcoco, que buscaba aliviar la congestión aérea y mejorar la competitividad del país, reflejó las dificultades de este enfoque ante la oposición social y la falta de consenso (Pineda y Salazar, 2012).

Felipe Calderón (2006-2012) profundizó en esta estrategia al considerar la infraestructura como un pilar fundamental para el desarrollo económico bajo un modelo de mercado. Promovió la construcción y modernización de más de 15,500 kilómetros de carretera y expandió la infraestructura portuaria, con la clara intención de mejorar la competitividad del sector privado y atraer inversión extranjera (Territorio de Coahuila y Texas, 2011). Sin embargo, su administración también enfrentó

obstáculos, ya que muchas de las metas propuestas en su Programa de Infraestructura no se lograron, en parte debido a la falta de una reforma fiscal que permitiera un financiamiento sostenible (Alto Nivel, 2012). A pesar de algunas realizaciones importantes, como la presa El Cajón, el enfoque de Calderón subrayó la dependencia del mercado para llevar a cabo proyectos de infraestructura significativos (Alto Nivel, 2012).

Con Enrique Peña Nieto (2012-2018), se mantuvo la lógica de utilizar la infraestructura para liberar el potencial económico del país. No obstante, su administración enfrentó una disminución significativa en la inversión pública, lo que afectó negativamente proyectos esenciales (El Universal, 2018). Aunque se lanzaron iniciativas ambiciosas, como el Nuevo Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México, el enfoque en la infraestructura como motor del desarrollo productivo desde una perspectiva de mercado fue insuficiente para contrarrestar los problemas estructurales que afectaban la economía (Alto Nivel, 2018). La cancelación del aeropuerto en la siguiente administración marcó un punto de inflexión en la percepción del rol del Estado en la economía (El Universal, 2018).

El enfoque de Andrés Manuel López Obrador (2018-2024) representa un cambio notable en esta trayectoria. A diferencia de sus predecesores, que veían en la infraestructura una herramienta para facilitar la dinámica del mercado, López Obrador concibe al Estado como el principal impulsor del desarrollo productivo. Los proyectos emblemáticos de su administración, como el Tren Maya y el Corredor Transistmico, absorben parte del presupuesto destinado a la inversión física, para reactivar la economía mediante una intervención directa del Estado (Expansión, 2023). Este enfoque busca no solo mejorar la conectividad regional, sino también

integrar de manera más equitativa las diversas regiones del país al desarrollo nacional, contrarrestando las desigualdades estructurales que han prevalecido (Expansión, 2023).

Mientras que las administraciones anteriores promovieron infraestructuras orientadas a facilitar el desarrollo del mercado bajo la premisa de que el sector privado impulsaría el crecimiento económico, la administración de López Obrador ha revertido esta lógica, colocando al Estado en el centro del desarrollo productivo. Esta transición refleja no solo un cambio de prioridades políticas, sino también una visión diferente sobre cómo debe estructurarse el crecimiento económico en México.

3. Análisis de los datos

La propuesta para el desarrollo económico en México, establecida en el Plan Nacional de Desarrollo 2018-2024, se orienta hacia una política industrial centrada en la infraestructura para el bienestar. Esta visión, a diferencia del enfoque de mercado, opta por evaluar los proyectos en términos de beneficio social, priorizando inversiones que impulsen el mercado interno sobre aquellas basadas en la inversión extranjera directa y orientadas a las exportaciones. Se destaca la importancia del Estado como rector de la economía, proponiendo un cambio de enfoque de “unos ganan y otros pierden” hacia proyectos con beneficios compartidos (Mattlin, 2007).

Como resultado de esta nueva visión, México registró en 2022 un crecimiento económico del 3.9%, superando las tasas observadas en economías avanzadas (2.6%) y en Estados Unidos (2.1%) (El Economista, 2023). Comparado con América Latina, México también superó a Brasil, que registró un crecimiento del 2.9%. Estos indicadores reflejan un avance significativo y marcan un punto positivo a

largo plazo. Sin embargo, para mantener esta tendencia, es crucial consolidar el crecimiento económico en el largo plazo y reducir la brecha con los países desarrollados, siguiendo ejemplos como el de Singapur y Japón, donde la reducción de la brecha se logró mediante tasas de crecimiento del PIB superiores a la observada en países desarrollados.

El enfoque actual en la producción y desarrollo de infraestructura en México está generando resultados positivos. Es relevante destacar cómo el discurso neoliberal ha abordado el tema del gasto en infraestructura bajo la actual administración. En administraciones anteriores, la inversión en infraestructura provocó la migración y concentración de población en ciudades como Ciudad de México, Guadalajara y Monterrey, dejando desatendidas regiones como el sur del país (Huerta, 2020; Quintana-Romero y Asuad-Sanén, 2020). Con la nueva estrategia de inversión, las proyecciones de crecimiento para México en 2023, según organismos internacionales, oscilaban entre el 1.1% y el 1.7% (El Economista, 2023), sugiriendo que este rango reflejaba, en parte, una reducción en el gasto de infraestructura. Bajo la narrativa de “vean cómo el gobierno lo está haciendo mal”, algunos medios anticiparon un año complicado para la economía, incluso recomendando la compra de dólares ante una posible depreciación del peso. Sin embargo, en 2023, se alcanzó un crecimiento del 3.3%, desafiando estas expectativas y cuestionando la validez de los discursos pesimistas (Cuadro 1).

Cuadro 1. *Expectativas sobre la tasa de crecimiento del PIB en 2023*

Organismo	Inicio de año	1er Ajuste	2do. Ajuste	Estimación final
Banco Mundial	0.9%	1.5%	2.5%	3.2%
OCDE	1.6%	1.8%	2.6%	3.3%
FMI	1.7%	1.8%	2.6%	3.2%
SHCP	3.0%			

Fuente: elaboración con datos de PIB de México: expectativas de crecimiento económico en 2023, El Economista, 2023, recuperado de <https://www.eleconomista.com.mx/economia/PIB-de-Mexico-expectativas-de-crecimiento-economico-en-2023-20231014-0010.html>

Más allá de cuánto se gastó en infraestructura, es crucial reflexionar sobre cómo y para qué se destinaron esos recursos. Durante el periodo “neoliberal”, se realizaron obras como La Estela de Luz, la barda de una refinería, la renovación de autopistas como la de Cuernavaca, y el Tren México-Toluca, entre otros proyectos muchos de ellos inconclusos. En contraste, durante la última administración, se han desarrollaron proyectos como la Refinería Dos Bocas, el Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles, el Tren Maya para conectar el sur del país, el Tren Transístmico, la carretera de Pinotepa Nacional para mejorar la comunicación entre Guerrero y Oaxaca, y la presa en Monterrey. Estas obras subrayan la importancia de promover un desarrollo regional equitativo que beneficie a toda la población, y no solo a las empresas establecidas en áreas específicas. Además, los costos de estas obras reflejan una marcada diferencia entre el gasto y la inversión en infraestructura; a continuación, se presentan los costos de los principales proyectos de las últimas tres administraciones federales.

Los datos de la Tabla 2 permiten explicar por qué, a pesar de que el gasto en infraestructura pudiera ser menor, contribuyó al crecimiento económico. Se observan grandes disparidades entre el costo de los proyectos y la utilidad que cada uno tuvo para fomentar el desarrollo productivo de las regiones. Es evidente que, más allá de aumentar el gasto, la apuesta de la administración de López Obrador fue invertir mejor. Como resultado, a partir de noviembre de 2023 se publicaron diversas notas en medios de comunicación como la de El País que afirmaba “México se encamina a rebasar las expectativas económicas de este año” (Cota, 2023).

Tabla 2. *Presupuesto invertido en proyectos de infraestructura (millones de pesos)*

Sexenio	Proyecto	Presupuesto ejercido
Felipe Calderón Hinojosa	Estela de luz	1,304,917
Felipe Calderón Hinojosa	Proyecto refinería Bicentenario (barda)	613,311
Enrique Peña Nieto	Aeropuerto Texcoco	331,997
Andrés Manuel López Obrador	Tren Maya	273,945
Andrés Manuel López Obrador	Refinería Dos Bocas	160,000
Enrique Peña Nieto	Autopista Atlacomulco	137,717
Andrés Manuel López Obrador	Aeropuerto Felipe Ángeles AIFA	88,107
Andrés Manuel López Obrador	Tren Suburbano Lechería AIFA	15,729
Enrique Peña Nieto	Remodelación México Cuernavaca	2,200

Fuente: elaborado propia con datos de las Cuentas Públicas de 2012-2023 de la SHCP.

Los datos confirman el planteamiento hecho y destacan la necesidad de desarrollar estrategias que aseguren tasas de crecimiento del PIB sostenidas a largo plazo, de 10 a 20 años, para reducir la brecha con los países desarrollados. Para mantener esta continuidad, es fundamental establecer una agenda integral de desarrollo productivo a nivel nacional. Esto implica sostener las inversiones en la región sur del país, y promover la innovación en sectores estratégicos. Un enfoque clave es fortalecer los encadenamientos productivos internos, donde los productores de un estado suministran a otros y la comercialización se realiza entre diferentes regiones, evitando la dependencia exclusiva de las exportaciones a Estados Unidos. En este contexto, es crucial que la infraestructura destinada al desarrollo económico tenga como objetivo consolidar la estructura productiva nacional. Proyectos como la Refinería Olmeca, el Tren Maya y el Corredor Transistmico son ejemplos concretos de este enfoque. Estas iniciativas no solo impulsan el desarrollo de las regiones donde se implementan, sino que también fomentan la conexión y colaboración entre distintas áreas del país, fortaleciendo así la base para un crecimiento sostenible y diversificado.

4. Conclusiones

Las diferentes estrategias de inversión en infraestructura han tenido impactos diversos en el crecimiento económico y la equidad regional en México. Las políticas orientadas al mercado, predominantes en administraciones anteriores, utilizaron la infraestructura para atraer inversión extranjera y mejorar la competitividad. Sin embargo, este enfoque frecuentemente descuidó la integración regional y el desarrollo equilibrado del país. En contraste, el enfoque actual ha dado prioridad a una intervención estatal más directa, con el objetivo

no solo de fomentar el crecimiento económico, sino también de reducir las desigualdades regionales.

Aunque se ha observado una disminución en el gasto total en infraestructura, esta reducción se ha justificado por un uso más eficiente de los recursos públicos. Por ejemplo, el costo de la Estela de Luz fue cinco veces mayor que el costo publicado del Tren Maya, lo que evidencia un mejor uso de los recursos en los proyectos recientes. Estos proyectos han tenido un impacto positivo tanto en la equidad regional como en el crecimiento económico, como lo demuestra un crecimiento del PIB superior a las expectativas.

Con base en el análisis realizado, es recomendable que México mantenga un enfoque equilibrado en el gasto en infraestructura, combinando inversiones en proyectos estratégicos con una atención particular a las necesidades de cada región. Es esencial continuar promoviendo una agenda de desarrollo productivo que fortalezca la competitividad y la integración en el mercado global. Esta estrategia permitirá consolidar los avances recientes y asegurar un crecimiento económico más inclusivo y sostenido a largo plazo. 🌱

Bibliografía

- Ajami, R. (2016). Asian economies: In between markets and government control. *The International Trade Journal*, 30(4), 291-308. <https://doi.org/10.1080/10599231.2016.1203716>
- Alto Nivel. (2012). *Infraestructura en sexenios pasados: Mucho ruido, pocas nueces*. Recuperado de <https://www.altonivel.com.mx/economia/infraestructura-en-sexenios-pasados-mucho-ruido-pocas-nueces/>
- Bresser-Pereira, L. C. (2019). *Modelos de estado desarrollista*. Revista CEPAL, (128), 39-51. Recuperado de <https://hdl.handle.net/11362/44734>
- Cota, I. (2023, noviembre 15). *México se encamina a rebasar las expectativas económicas este año*. El País. <https://elpais.com/mexico/2023-11-15/mexico-se-encamina-a-rebasar-las-expectativas-economicas-este-ano.html>
- Dieperink, C., y Maas, S. (2012). Ethanol experiences, a reflection on Brazilian biofuels production. *Sustainable Development and Planning*, 7(1), 115-124. <https://doi.org/10.2495/SDP-V7-N1-115-124>
- El Economista. (2023, octubre 14). PIB de México: Expectativas de crecimiento económico en 2023. *El Economista*. <https://www.economista.com.mx/economia/PIB-de-Mexico-expectativas-de-crecimiento-economico-en-2023-20231014-0010.html>
- El Universal. (2018). *Gasto en inversión pública cayó 24% en sexenio de Peña Nieto*. Recuperado de <https://www.eluniversal.com.mx/cartera/finanzas/gasto-en-inversion-publica-cayo-24-en-sexenio-de-pena-nieto/>
- Expansión. (2023). *Del gasto en inversión física, 21.4% a proyectos prioritarios de AMLO*. Recuperado de <https://expansion.mx/economia/2023/09/18/inversion-en-infraestructura-bajara-a-niveles-de-2021>
- Gereffi, G., y Fernandez-Stark, K. (2011). *Global Value Chain Analysis: A Primer*. Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University. Enlace al PDF
- Huerta, González. A. (2020). Los desequilibrios regionales y la desigualdad social en México. *Economía UNAM*, 17(49), 41-60. <https://doi.org/10.22201/fe.24488143e.2020.49.510>
- IMCYC. (2001). *Infraestructura en el sexenio de Ernesto Zedillo*. Revista IMCYC, febrero 2001. Recuperado de <https://imcyc.com/revista/2001/febrero2001/infraestructura.htm>
- Jõgiste, K., Peda, P., y Grossi, G. (2012). Budgeting in a time of austerity: The case of the Estonian central government. *Public Administration and Development*, 32 (2), 161-171. <https://doi.org/10.1002/PAD.1611>
- Johnson, C. (1982). *MITI and the Japanese miracle: The growth of industrial policy, 1925-1975*. Stanford University Press. ISBN: 9780804712064.

- List, F., & Sarto, M. S. (1979). *Sistema nacional de economía política*. México: Fondo de cultura económica. ISBN: 9681651340.
- Mattlin, M. (2007). The Chinese government's new approach to ownership and financial control of strategic state-owned enterprises. *BOFIT Discussion Papers*, 10. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1001617>
- Pineda, N., & Salazar, A. (2008). De las juntas federales a las empresas de agua: la evolución institucional de los servicios urbanos de agua en México: 1948-2008. *Olivares, R., Sandoval, R.,(coords.). El agua potable en México: historia reciente, actores, procesos y propuestas*, 70-88.
- Quintana-Romero, L., y Asuad-Sanén, N. (2020). Growth, Concentration, Inequality and Regional Policy in Mexico. *Economía UNAM*, 17(49), 61-86. <https://doi.org/10.22201/fe.24488143e.2020.49.510>
- Romero Tellaeche, J. A. & Berasaluze Iza, J. (2019). *Estado desarrollador: Casos exitosos y lecciones para México*. El Colegio de México, ISBN 978-607-564-101-5.
- Salas-Porras, A. (2011). *Infraestructura en el sexenio de Vicente Fox*. Dialnet. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/3972450.pdf>
- Samoilyk, I., Svystun, L., & Svystun, M. (2024). Energy independence strategy: New approaches to competitive and sustainable development. *Journal of Sustainable Energy*, 1(8). <https://doi.org/10.37128/2411-4413-2024-1-8>
- Territorio de Coahuila y Texas. (2011). *Industria de la construcción: motor de nuestra economía*. Recuperado de <http://www.territoriodecoahuilaytexas.com/noticia/industria-de-la-construccion-motor-de-nuestra-economia-felipe-calderon/6066/>
- Wade, R. (1990). *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton University Press. <https://doi.org/10.2307/2234517>

Estimado(a) colaborador(a):

A continuación presentamos los criterios técnicos para la presentación de artículos de la revista Economía Informa.

Requerimientos del texto:

- Una página principal que incluya: título del artículo, nombre completo del autor, resumen académico y profesional, líneas de investigación, dirección, teléfono y correo electrónico.
- Un resumen del artículo de máximo 10 líneas.
- Incluir la clasificación (JEL) y tres palabras clave.
- Usar notas al pie de página ocasionalmente y sólo si son indispensables.
- Citas y referencias en el texto deben cumplir con los requisitos del sistema de referencias Harvard.
- Explicar por lo menos una vez los acrónimos y/o abreviaturas usadas en el texto.
- La bibliografía final debe también cumplir los criterios del sistema de referencia Harvard. La lista de referencias debe corresponder con las citas del documento.

Extensión y características técnicas:

- Ningún artículo puede exceder 30 páginas; incluyendo todas las secciones del manuscrito.
- Debe estar en Word.
- La letra debe ser Times New Roman, tamaño 12.
- El formato es tamaño carta (A4).
- No se usa sangrías (ni en el texto ni en las referencias bibliográficas)
- El uso de itálicas está reservado para el título de libros, journals, nombres científicos y letras que no estén en castellano.
- El uso de comillas está reservado para el título de: artículos, capítulos de libros y citas incluidas en el texto.

Tablas, gráficos y otros materiales de apoyo:

- Preferiblemente en Excel. De lo contrario usar: jpeg, tiff, png o gif.
- Se deben proporcionar los archivos originales en un sólo documento.
- Incluir los materiales también en el texto.
- Deben ser auto contenidos. Es decir, no se necesita del texto para ser explicados. No incluir abreviaciones. Indicar de manera clara las unidades de medida así como citas completas.
- Deben encontrarse en blanco y negro.
- Las tablas deben ser simples y relevantes.
- Los títulos, notas y fuentes del material deben ser capturados como parte del texto del documento. No deben ser insertados en el cuerpo del gráfico, figura y/o tabla.