



HAL
open science

América Latina y la historia intelectual de la economía del desarrollo

Jérôme Sgard

► **To cite this version:**

Jérôme Sgard. América Latina y la historia intelectual de la economía del desarrollo. Les études du CERI, Centre de recherches internationales de Sciences Po (CERI), 2020, pp.42 - 45. hal-03455945

HAL Id: hal-03455945

<https://hal-sciencespo.archives-ouvertes.fr/hal-03455945>

Submitted on 29 Nov 2021

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

América Latina y la historia intelectual de la economía del desarrollo

Jérôme Sgard

En la economía clásica del desarrollo es posible reconocer la expresión de una época excepcional, la posguerra, capturada a través de sus aspiraciones progresistas más amplias y universales. Nuevas fuerzas como la paz, la prosperidad, la emancipación nacional y el multilateralismo, de algún modo se habrían unido por un proyecto de mundo mejor y más justo construido gracias a una nueva tecnología económica. En pocas ocasiones hemos visto una expresión tan poderosa de la consolidación del pensamiento económico en las ideas de progreso y razón y en una disposición evidentemente tecnocrática también.

En el centro de este nuevo discurso se encuentra sin dudas la teoría neoclásica del crecimiento, centrada en la cuestión de “la acumulación de factores”: más trabajo, eventualmente mayor cualificación y más capital invertido en la economía harán crecer el PIB. En teoría, la relación es casi mecánica, solo es necesario dotarse de los medios o recibirlos. El Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo, ahora conocido como Banco Mundial, fue creado justamente con ese propósito: reconstruir la vieja Europa y desarrollar las nuevas naciones. El primero de estos dos mandatos fue abandonado con el lanzamiento del Plan Marshall en 1947. Una buena parte de la economía del desarrollo en los años cincuenta se construirá bajo sus premisas, buscando refinarlo al tiempo que lo ancla en una nueva práctica de planes y proyectos que van desde la India hasta América Latina. Esto dará lugar a largos debates sobre si este crecimiento voluntario debe equilibrarse en todos los sectores o si debe centrarse en algunos de ellos, si debe ser gradual o basarse en una poderosa movilización de recursos a corto plazo o un “Big Push” —como se decía en esa época— para tratar de desarrollar una dinámica de crecimiento que debería continuar por sí sola.

No obstante, la idea de un mercado laboral dual o segmentado sigue siendo la mayor intuición de esta literatura, cuya autoría se le debe a Arthur Lewis, premio Nobel en 1979. Este modelo nos dice que, en el modelo estándar, una economía nacional opera sobre la base de un mercado laboral integrado y competitivo donde los trabajadores se mueven entre sectores de acuerdo con sus respectivos salarios (las señales de precios), que a su vez resultan en ganancias de productividad más o menos rápidas. En cambio, en el caso de una economía en desarrollo, la dinámica general de la economía está determinada por el dualismo entre un sector “tradicional” con baja productividad (agricultura a pequeña escala, microempresas, etc.) y un sector moderno con mayor productividad y, por lo tanto, remuneraciones más altas. En vez de un ajuste competitivo entre ambos por el mercado, ocurre un “efecto de cola”: los trabajadores se mueven del primer al segundo sector de acuerdo con el crecimiento y la acumulación de capital en el sector moderno; y lo que es típico de una economía en desarrollo es que, una gran parte de los trabajadores permanece estancada en el sector pobre, con poco nivel tecnológico y baja intensidad de capital. En otras palabras, la elección entre los dos sectores no es arbitraria, sino dada.

La intuición puede parecer trivial, pero continúa siendo muy poderosa hasta día de hoy y, sin duda, la raíz común a todas las problemáticas o las estrategias de desarrollo —a riesgo de ajustar y calificar el modelo. Por ejemplo, se sabe que, en igualdad de condiciones, con

cualificaciones y experiencia profesional equivalentes, la transición de un empleo rural y agrícola a uno urbano suele ir acompañada de un salto puntual significativo en términos de productividad e ingresos. Es por eso que, en numerosos países, la transferencia de una parte importante de la población rural hacia las ciudades constituye en sí misma un factor de crecimiento ya que las personas producen más en la ciudad, especialmente si están empleadas en el sector manufacturero. Si bien China ha sido un buen ejemplo desde la década de 1980, el fenómeno es mucho menos claro en la India. Si analizamos el empleo informal en particular, podríamos preguntarnos si estamos en presencia de un “efecto de cola” puro, o si algunos trabajadores pueden mediar estratégicamente entre los dos sectores. Por ejemplo, ¿empujar palés en un supermercado moderno antes de crear una microempresa informal a trescientos metros de distancia?

Finalmente, podemos agregar una dimensión institucional. En muchos aspectos, el argumento ordoliberal de Hernando de Soto hace una veintena de años, reinterpretaba esta doble teoría caracterizando al sector informal, o pobre, en cuanto a su debilidad o carácter caótico y, por lo tanto, costoso de su régimen legal. Si bien sus conclusiones fueron cuestionadas, este argumento marcó una fase de investigación en economía del desarrollo que continúa formando parte del debate. La autoorganización de las pequeñas comunidades, la producción local de los bienes comunes puede sustituir a los poderes públicos deficientes, pero en última instancia plantean problemas de participación más amplios a los intercambios mercantiles y, por lo tanto, al crecimiento. Si el desarrollo involucra, de una forma u otra, dinámicas de economía de escala y especialización, estas plantean problemas de infraestructura pública, particularmente a nivel institucional y legal. Y aquí, inevitablemente, encontramos la cuestión del Estado, que rompe o integra estas comunidades, construye una economía nacional e invierte en ella. Encontramos aquí la dimensión “progresista” y potencialmente violenta del proyecto de desarrollo: de una forma u otra se trata siempre de modernizar, racionalizar e integrar. Cuando hablamos de desarrollo, el Estado y la nación están en el horizonte y, con ellos, la cuestión del poder y la riqueza.

América Latina ha escrito e ilustrado a su manera y en su propio territorio, las problemáticas sucesivas que han marcado la larga historia de la economía del desarrollo. Para Eric Helleiner, desde finales de la década de 1930 y los años de guerra, comienzan a desarrollarse en las universidades y los think tanks de Washington las premisas de esta disciplina intelectual y esta nueva categoría de políticas públicas. Aquí encontramos dos influencias principales: el paradigma keynesiano en su sentido amplio que estructurará los debates previos a la Conferencia de Bretton Woods (1944) y luego la experiencia del New Deal y, en particular, los programas de desarrollos regionales. Helleiner destaca especialmente cómo la experiencia de la Autoridad del Valle del Tennessee influyó en los primeros planes de ayuda de Estados Unidos a América Latina en la década de 1940, pero también en la primera generación de economistas del Banco Mundial. En este proceso, se dio una transferencia de conocimiento que trata el discurso económico no ya como parte del *laissez-faire* neoclásico, sino de la práctica en el terreno en términos de política pública. Estos permanecerán como los dos componentes o las dos entradas de esta nueva disciplina que ganó terreno a partir de la década de 1950 en los departamentos de economía estadounidenses. El economista del desarrollo se basa en los principios de científicidad, neutralidad y racionalidad de la economía, pero también es, inevitablemente, un hombre (o una mujer) del terreno.

La carrera de Albert O. Hirschman ilustra perfectamente este dualismo. A fines de la década de 1940, después de haber trabajado para la Reserva Federal y el Plan Marshall, no tuvo acceso al mundo universitario, especialmente porque estaba demasiado marcado por la izquierda macartista, lo que lo llevaron a instalarse en Colombia durante cuatro años como consultor y asesor del gobierno. A su regreso, integra directamente Yale. No será desacreditarle sugerir que estos años de “práctica” desempeñaron un papel importante en su espectacular y tardío comienzo de carrera (hace ya cuarenta años). Hirschman fue uno de los primeros portadores de este nuevo conocimiento, hasta el momento no problematizado, que combinaba a la vez un enfoque teórico o reflexivo con un conocimiento práctico. En muchos sentidos, la economía del desarrollo como disciplina académica reconocida e institucionalizada, nació del surgimiento de un mercado académico para esta experticia, respaldado por la demanda de las administraciones nacionales y las nuevas organizaciones internacionales.

Como señala su biógrafo Jeremy Adelman, Hirschman no fue solo un estadounidense (de adopción) que viajó al Sur remoto, sino alguien que logró establecer un diálogo mucho más rico con los economistas y sociólogos latinoamericanos que con los economistas de la costa Este estadounidense. Su trayectoria se inscribe, por lo tanto, como parte de un linaje de la economía del desarrollo propia de América Latina, aunque también fue el resultado de la crisis de la década de 1930. La región, que desde la época de las independencias se había beneficiado de la integración en el comercio internacional, perdió en efecto su modelo de crecimiento debido al colapso del comercio internacional a partir de 1929, a lo que le siguieron los incumplimientos de pago generalizados tras 1932. De hecho, nuestra representación compartida de estos años en Europa y Estados Unidos tiende a subestimar esta ruptura profunda en América Latina. El modelo de desarrollo por sustitución de importaciones, dominante hasta la década de 1980, nació pragmáticamente de este desastre económico. Dada la incapacidad de importar bienes de capital o productos industriales básicos, los Estados de la región respondieron al desastre económico a menudo de manera improvisada y bajo una presión social muy fuerte. Al mismo tiempo, las élites exportadoras que habían dominado la escena política global desde el siglo XIX perderán su ascendencia. Los terratenientes y abogados formados en París y Oxford flaquearon, lo que dio paso a que ingenieros y militares nacionalistas tomaran el relevo.

A partir de los años cincuenta y sesenta, surgirá gradualmente una bifurcación “de izquierda” que incluye tendencias más o menos radicales, alrededor de la corriente de la dependencia (Furtado, Cardoso, Gunder-Frank). Sin embargo, Raúl Prebisch se impone como figura clave gracias a su corriente más “institucional”. Proveniente de los medios liberal y de libre comercio argentinos, pasó por la Liga de las Naciones a fines de la década de 1930 para luego unirse a la Comisión Económica de las Naciones Unidas para América Latina (Cepal) en 1947. En 1949 publicó su primer informe anual, considerado un manifiesto. Más que una respuesta pragmática o improvisada a la crisis de la década de 1930, la sustitución de importaciones (por lo tanto, el proteccionismo) debe verse como una respuesta estructural a los desafíos del desarrollo en la periferia, con todos sus temas asociados: prioridad a la industrialización y al fuerte dirigismo, política crediticia dirigida, nacionalizaciones, movilización corporativa y, a menudo, los primeros elementos de una Seguridad Social. Más allá del caso de Perón y Vargas, este consenso político (*policy consensus*) es ampliamente compartido en toda América Latina, tanto por la izquierda como por la derecha. En Brasil, se observa una fuerte continuidad desde

Vargas a Kubitschek y hasta el régimen militar. La comprobación va más allá: hasta la década de 1970 estos principios capitalistas se mantuvieron legítimos y perfectamente defendibles hasta en los principales ámbitos internacionales y en el Banco Mundial. Considerado en Washington, desde luego, con cierto recelo, Raul Prebisch fue incluido durante estas décadas como un miembro del *policy establishment* internacional.

La gran ruptura llega con la crisis de la deuda de los años ochenta, acompañada en muchos países por devastadoras hiperinflaciones. En efecto, estos dos lados de una misma crisis, revelan las fallas, a menudo antiguas, de este modelo de desarrollo y destruyen el apoyo conferido por buena parte del público, especialmente en las élites gobernantes. Por lo tanto, fueron las dinámicas internas las que allanaron el camino hacia las reformas estructurales y el Consenso de Washington. Sería un error ver solamente aquí un programa de los economistas radicales del tipo *Chicago Boys*, llegados al poder a raíz de los sangrientos golpes de Estado que marcan estos años. Se beneficiaron de un efecto de peso muerto que luego amplificaron al ofrecer a los nuevos gobernantes un discurso de la economía a la vez simplista y reconocido internacionalmente. Pero echaron raíces fácilmente por el hecho de encontrarse con un terreno devastado por la crisis.

De ahí en adelante, los observadores en busca de modelos de desarrollo heterodoxos se alejarán de América Latina y mirarán hacia las nuevas economías emergentes de Asia del este, principalmente Corea y Taiwán. En efecto, estas también rechazaron los principios simples del libre comercio y le otorgaron al Estado un rol estratégico en la asignación de recursos y la planificación del desarrollo. Pero aquí, ha funcionado mejor. Ello afirma, en primer lugar, un amplio consenso porque las empresas protegidas por el Estado también tuvieron que demostrar su valía en los mercados internacionales y rivalizar de esta manera con los competidores más fuertes.

La segunda constatación, incluso más allá de América Latina, es que la economía del desarrollo como proyecto científico y político desapareció en gran medida del mapa en la década de 1980, dando paso a especialidades sectoriales y funcionales como el comercio, la banca, la infraestructura, la agricultura, etc. Permaneció, más allá, durante estos años ideológicos, la única ortodoxia hecha del conservadurismo monetario y la prudencia presupuestaria. Ha habido que esperar más de veinte años para que apareciera un relevo en este lugar conceptual único donde nació la economía clásica del desarrollo. A partir de la década de 2000 van a surgir nuevas problemáticas que, sin embargo, no se orientarán hacia amplias teorizaciones universalistas. En adelante, es la dimensión empírica y microsocial la que dominará, manteniendo una fuerte orientación hacia las políticas públicas y hacia una idea de progreso social ciertamente más discreta que en el pasado, pero sin embargo bien anclada. Y, sin duda, en el centro de esta investigación encontramos un propósito muy latinoamericano: la pobreza y la desigualdad. De hecho, es de América Latina y, en particular de Brasil, que provienen los primeros trabajos que en la década de 1990 renovaron este campo de investigación antes baldío. Su lugar en las ciencias sociales contemporánea es indiscutible. En resumen, dejó de haber irredentismo latinoamericano. Hay problemas sociales, algunos de los cuales no son nada nuevos y hay investigadores sociales que buscan soluciones e innovan.

Traducción: Lianne Guerra