

CÓMO CITAR ESTE ARTÍCULO:

Serrano-Moya, E.D. (2017). Teoría económica del desarrollo: una relectura desde Raúl Prébisch y Albert Hirschman. *Revista de Antropología y Sociología: VIRAJES*, 19 (2) 185-205. DOI: 10.17151/rasv.2017.19.2.10

VIRAJES

TEORÍA ECONÓMICA DEL DESARROLLO: UNA RELECTURA DESDE RAÚL PRÉBISCH Y ALBERT HIRSCHMAN*

EDGAR DAVID SERRANO MOYA**

Recibido: 19 de diciembre de 2016

Aprobado: 11 de febrero de 2017

Artículo de Reflexión

* Este artículo corresponde a un artículo de reflexión.

** Doctor en Economía. Profesor titular del Departamento de Economía y Administración, Universidad de Caldas. Profesor Asociado Universidad de Manizales. Manizales, Colombia. E-mail: edgar.serrano@ucaldas.edu.co.  ORCID 0000-0001-7637-6002.



Resumen

Objetivo. Reflexionar sobre dos aspectos sustanciales en la teoría no ortodoxa del desarrollo planteados por Raúl Prebisch y Albert Hirschman; los cuales, a partir de su propuesta, provocaron diversas reacciones en el contexto de la teoría económica y en especial en la corriente dominante en economía. Metodología. Este análisis es de corte cualitativo. Se rastrearon, desde los autores citados, dos categorías sustanciales en sus análisis: en Prebisch, su concepto centro-periferia; en Hirschman, la idea de encadenamientos en los procesos económicos. Para ello se revisó una parte de la bibliografía primaria de los autores, se compararon sus argumentos teóricos y se complementaron con las reflexiones derivadas de la consulta de bibliografía secundaria reciente. Resultados y conclusiones. Se evidenció, a través de la pesquisa bibliográfica, que la teoría económica ortodoxa no reconoció un estatus teórico para la teoría económica del desarrollo; por lo tanto los logros teóricos de destacados economistas del desarrollo terminaron siendo marginales en el contexto de la teoría económica de posguerra, pese a un reconocimiento tardío para algunos autores a finales del siglo XX. Se subraya que entre los pioneros del desarrollo hay diferencias evidentes; sin embargo, con perspectivas disímiles, presentan también importantes conexiones a partir del problema de la asignación de recursos.

Palabras clave: desarrollo, teoría económica, escuela ortodoxa, teoría centro-periferia, encadenamientos.

ECONOMIC THEORY OF DEVELOPMENT: RE-READING RAÚL PRÉBISCH AND ALBERT HIRSCHMAN

Abstract

Objective: To reflect on two substantial aspects in the unorthodox theory of development presented by Raúl Prebisch and Albert Hirschman that, from their proposal, provoked diverse reactions in the context of the economic theory and, especially, in the economy dominant school of thought. Methodology: This analysis is qualitative. From the authors cited, two substantial categories in their analysis were tracked: from Prebisch, his core-periphery concept; from Hirschman, the idea of linkages in economic processes. To this end, part of the authors' primary bibliography was reviewed, their theoretical arguments were compared, and they were supplemented with the reflections derived from the recent secondary bibliography query. Results and conclusions: Through the bibliographic research, it was evidenced that the orthodox economic theory did not recognize a theoretical status for the economic theory of development. Therefore, the theoretical achievements of leading development economists ended up being marginal in the context of the post-war economic theory, despite a late recognition for some authors at the end of the 20th century. It is emphasized that among the pioneers of development there are obvious differences but, with dissimilar perspectives, they also present important connections based on the problem of resource allocation.

Key words: development, economic theory, orthodox school, core-periphery theory, linkages.

Introducción

El concepto de desarrollo evoluciona en los últimos 50 años en diversas perspectivas, por lo que la heterogeneidad de explicaciones y de significados requiere precisar puntos neurálgicos para entender la intencionalidad de los autores. A continuación, se elaborará un examen sobre dos aspectos sustanciales en la teoría heterodoxa del desarrollo planteados por Raúl Prebisch y Albert Hirschman; la teoría del centro-periferia en el primero y los planteamientos sobre los encadenamientos en el segundo, aportes teóricos relegados durante décadas por la preeminencia de la teoría económica neoclásica.

El paradigma dualista del desarrollo, plasmado en el surgimiento de un sector moderno en sociedades económicamente atrasadas e identificadas con lo rural, señalaba un desbalance atribuido al estancamiento y a la baja productividad de sectores rezagados por condiciones tecnológicas para el manejo del medio productivo (Lewis, 1956). En el dualismo, la idea de un sector moderno consolidado no destruía la trampa del subdesarrollo; por esto era necesario identificar los factores económicos favorables que exigía la modernización de la economía de forma integral. El dualismo fue el camino que siguió por algunos años el nuevo campo de estudio de la teoría del desarrollo de finales de la Segunda Guerra Mundial. Allí también se clasifica la contribución que hizo la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) sobre el desarrollo. Con Raúl Prebisch como su máximo exponente, la contribución de la CEPAL se denominaría posteriormente: “estructuralismo latinoamericano”.

Este grupo de autores, más allá de considerarse pioneros —en virtud de lo cual se tipifican entre los miembros del “viejo desarrollo”—, también hizo evidente la preocupación por los problemas macro del desarrollo, por las políticas o condiciones para conseguirlo y en particular por el problema de la asignación o mala asignación de recursos. La tabla 1 permite observar una síntesis de esas perspectivas teóricas en las que se pueden encontrar similitudes y divergencias.

Tabla 1. La teoría del desarrollo en su génesis. Algunos autores y argumentos

Autor	Motor	Sector	Visión	Obstáculo	Otros
Rostow	Gran empujón	Desarrollo de sectores modernos	Crecimiento equilibrado por etapas	Ausencia de conocimientos técnicos	Cambio tecnológico
Gerchenkrov	Industrialización	Industria	Seguimiento de economías líderes	Inadecuada oferta de capital	Adopción de nuevas tecnologías
Lewis	Asignación de recursos	Industria	Crecimiento equilibrado	Sector atrasado	Oferta ilimitada de mano de obra
Schumpeter	Empresario	Industria	Innovación y cambio en un entorno cíclico desequilibrado	Incertidumbre y riesgo	Debilidad institucional Crisis como transformación
Prebisch	Crecimiento asociado a un ciclo económico	Industria	Capitalismo es inestable no hay equilibrios en el juego del mercado	Brecha tecnológica Dependencia Deterioro de términos de intercambio	Crecimiento inestable Relación dependiente centro-periferia
Hirschman	Encadenamientos (<i>linkages</i>)	Industria	Crecimiento desequilibrado entre sectores	Capacidades limitadas de recursos en la periferia	Planeación y financiamiento en sectores específicos
Clarke	Productividad	Agricultura	Crecimiento	Sectores atrasados	Acumulación de capital, productividad agrícola

Fuente: elaboración propia del autor.

Los autores presentes en esta síntesis se preocuparon —en general— por explicar situaciones que, en su visión del cambio económico, eran determinantes para el desarrollo. La perspectiva rostoviana estaba estrechamente vinculada a la revolución técnica donde el subdesarrollo se reproducía en una trampa con bajo consumo, restricción de técnicas y de capitales e ineficiente asignación de la mano de obra.

Desde la mirada del empresario, la innovación como crisis y transformación, Schumpeter (1968) valoró el papel de las instituciones; su principal aporte fue la concepción cíclica e irregular del crecimiento económico en el que el capitalismo hacía avanzar la condición humana mediante una “tormenta perenne de destrucción creativa”, comparada por él con un proceso darwiniano de selección natural para asegurar la “supervivencia del más fuerte”.

En una visión del eclecticismo del “viejo desarrollo”, Colin Clarke compartió de forma inicial la idea de su época (años 30 del siglo XX): el ‘progreso’ económico depende de la acumulación de capital. Sin embargo, Clarke se apartaría de esta condición como argumento suficiente en los procesos de cambio económico en 1937 con la publicación de su libro *National Income and Outlay*. En este, afirmaría que tal condición era necesaria pero no suficiente.

Al interior del análisis en torno al problema de la asignación de recursos, el discurso del desarrollo dejó de lado —por un largo período de tiempo— la discusión sobre la necesidad que tienen las Naciones en vías de desarrollo de una modernización en la producción agropecuaria debido al sesgo frente al enfoque centrado en priorizar la industria.

En relación con las explicaciones sobre la industrialización, los planteamientos sobre el líder y el seguidor postulados en el caso del modelo de Stackelberg¹, Gerschenkron (1969) los aplicó a la dinámica de los países en el contexto de la modernización de sus economías en la vía industrial. Para él los países que siguieron a Inglaterra en el proceso de industrialización tuvieron diferencias sustanciales en tiempos, estructuras de producción, políticas e instituciones. Este enfoque era claramente diferente al de centro-periferia de la CEPAL (desarrollado en paralelo) y a la teoría de la dependencia, que argumentaba la imposibilidad de un desarrollo industrial en los países dependientes.

La industrialización, en aquél escenario, sería la fuente de modernización exitosa. La importancia creciente del sector industrial en el producto económico, permitiría un persistente incremento de la productividad del trabajo y del ingreso *per cápita*.

La industrialización, en los países más avanzados, se apoyó en una transformación rápida de la tecnología que se materializaba en el aumento de la tasa de inversión en equipo productivo. La revolución tecnológica permitió —con la innovación— el aumento constante de la productividad, de la inversión y el incremento de la tasa de crecimiento de sectores industriales clave ligados a las industrias de punta, un aspecto que —como premisa— no se presentó en el proceso latinoamericano.

La industrialización en América Latina durante el siglo XX se debió, en parte, a los procesos de sustitución de importaciones (ISI). Pero estos, en las diferentes etapas, no generaron el tránsito hacia una capacidad endógena de creación de conocimiento traducida en tecnología e innovación. La consolidación de una clase dirigente pro industria, defensora de las políticas

¹ El principal interés del modelo duopolio de Stackelberg es la modelización de un comportamiento asimétrico en donde hay un líder dentro de un grupo de empresas y un seguidor, así como un conocimiento completo de la otra empresa incluyendo sus conjeturas frente a cómo proceder en el mercado.

de protección y algunas medidas de promoción industrial, no apoyó la consolidación de políticas integrales de industrialización que mejoraran el entorno para la difusión e innovación tecnológica. Así, los procesos de industrialización fueron las respuestas a demandas de bienes de consumo final en dinámicas lentas con inconstantes procesos de intervención estatal que permitieran transformaciones realmente exitosas.

Si bien no hay un solo camino a la industrialización, y la idea de un factor determinante es ambigua en el panorama del desarrollo, tampoco existe un único modelo que determine la idea de intervencionismo estatal o dinámica empresarial y de mercado. Sin embargo las experiencias exitosas de industrialización en el siglo XX señalan como importante para la consecución de este proceso acciones por parte del Estado manifiestas en una política industrial coordinada, sostenible y fuerte tanto financiera como institucionalmente.

A continuación, se presentarán los elementos centrales propuestos por Prebisch y Hirschman en diversos trabajos. Se destacarán sus aportes a la teoría. Posteriormente se reflexionará sobre cómo se produjo un desconocimiento —en algunos casos— y una descalificación en torno a la teoría del desarrollo, así como de sus autores no anglosajones y heterodoxos, ejecutado ello por la corriente dominante; se mencionarán las consecuencias de tal situación a fin de transitar hacia una perspectiva diferente que conlleve a otras interpretaciones sobre la génesis y avance de la teoría.

Teoría del desarrollo en Raúl Prébisch

Al igual que Keynes, la formación como economista de Prebisch se dio en la escuela neoclásica; luego, como funcionario en el Banco Nación y en el Ministerio de Hacienda² en Argentina, su desempeño estuvo demarcado por los aprendizajes que había tenido de la teoría ortodoxa. Sin embargo hay una transición en su pensamiento teórico en los años 50; en este proceso ya se presenta una mirada crítica a la teoría neoclásica y a la necesidad de generar una teoría original para explicar la realidad en la que vivían los países latinoamericanos (Mallorquín, 2013).

Durante la Primera Reunión de Técnicos sobre Problemas de Banca Central del Continente Americano, Prebisch (como se citó en Mallorquín, 2013) sostenía:

² Desde 1935 como uno de los fundadores y primer gerente general del Banco Central de la República Argentina hasta 1943.

me encuentro perturbado por las tesis de que la libre concurrencia conduce al equilibrio general y a la distribución más adecuada de los recursos e ingresos dentro de la colectividad. No veo correspondencia alguna entre estas proposiciones abstractas y la realidad del mundo económico [...]. El capitalismo es esencialmente inestable y por tanto la importancia del dinero y las políticas fiscales [...] no he encontrado sino movimientos ondulatorios [...] todos los movimientos de conjunto en la economía son de carácter cíclico [...] una sucesión de movimientos ondulatorios de ascenso y descenso. El ciclo [...], tanto en el centro como en la periferia, es la forma característica en que crece la economía —la economía capitalista no ha tenido otra forma de crecer que la forma cíclica—. (p. 66)

Estas ideas, donde se estructuraban argumentos críticos frente a las propuestas neoclásicas, también las extendió a su percepción sobre Keynes. Prebisch y Furtado compartían la idea de que el keynesianismo era solo un caso especial dentro del cuerpo principal general de la economía, paradójicamente, como los teóricos neoclásicos contemporáneos. Así, de esta forma, debería ser transformado para pensar a través de otras visiones la problemática latinoamericana. A pesar de la influencia de Keynes en el pensamiento de Prebisch, este consideró que su obra (la teoría general) estaba alejada de la realidad de las economías capitalistas. Además, sostuvo que era inconsistente y no representaba en absoluto una ruptura con la teoría dominante. Las críticas de Prebisch se centraron en la teoría del interés y el multiplicador.

La actitud de Prebisch, en relación a Keynes, puede “explicarse por una diferencia en el objeto y el método de análisis” (Pérez y Vernengo, 2012, p. 159)³. La crítica de Prebisch a la teoría económica neoclásica, y a afirmaciones como “los beneficios del progreso técnico tienden a distribuirse de manera igual en la totalidad de la comunidad [internacional], bien sea mediante la disminución de los precios, bien mediante las correspondientes elevaciones de los ingresos” (Prebisch, 1949, p. 1) sin duda hacía evidente sus falacias al ser confrontadas con la realidad del mundo económico de la posguerra y la contemporaneidad.

Un punto central en tal crítica al modelo neoclásico, es la idea del intercambio desigual centro-periferia en favor del centro. Las interacciones del comercio internacional “no reflejaban adecuadamente lo que había estado ocurriendo, en el curso del tiempo, en las relaciones entre los países industrialmente avanzados (centro) y los proveedores de alimentos

³ Prebisch veía el desarrollo como un proceso histórico, en este diferenciaba explícita y claramente el papel del centro y de la periferia, donde el ciclo económico en la periferia era resultado del ciclo en el centro dinámico (Pérez y Vernengo, 2012).

y materias primas (la periferia)” (Street y Dilmus, 1982, p.1300). Con base en sus investigaciones empíricas, Prebisch había concluido que los precios relativos de los bienes manufacturados que producían los países industrializados tendían a exceder a los precios de los *commodities* producto del cambio tecnológico que se desarrollaba en los centros; el modelo neoclásico de comercio exterior Heckscher-Ohlin, era una burda réplica de las ideas ricardianas de la primera mitad del siglo XIX.

Pero, si bien el comercio mundial se había estructurado en una relación unívoca desde los inicios del mercantilismo entre las colonias y los imperios, esta dinámica cambió durante la Revolución Industrial y a lo largo del siglo XIX los imperios —como Inglaterra— impusieron sus condiciones. Inglaterra vendía al extranjero dos terceras partes de su producción textil y una parte significativa de esta llegaba a sus territorios coloniales entre ellos India como principal destino.

Para Prebisch, en el siglo XX, los países de la periferia se encontraban en un permanente ‘desequilibrio’; su crecimiento inestable mostraba los problemas de economías cada vez más dependientes de los *commodities*. La estructura productiva y el perfil exportador de los países periféricos estaban determinados por el sector agropecuario o el minero. La dinámica asociada a los tipos de bienes ponía en evidencia la política proteccionista y asimétrica que ejercen los Estados de los países del centro sobre los productos de los países periféricos, como en el caso de los subsidios a los productos agrícolas.

La inestabilidad por los precios fijados en el mercado mundial determinó, como ahora, el ciclo del crecimiento económico “hacia afuera”; por ello, la economía “requería [de] un mecanismo de promoción alternativo, [...] la industrialización de ciertos sectores que a su vez requería toda una serie de *reformas estructurales*: tenencia de la tierra, fiscal, reforma estatal, modernización burocrática, etcétera” (Mallorquín, 2013, p. 64-65).

El mecanismo asimétrico de la distribución de las ganancias de la productividad, generado por el intercambio desigual, no tenía nada que ver con el ‘imperialismo’ según el argumento de Prebisch. Simplemente el mercado determinaba que los precios de los *commodities* periféricos aumentaban en el ciclo expansivo y cuando este se frenaba, los precios caían, los países de la periferia no podían sostener un crecimiento en el largo plazo y los ingresos se deterioraban.

El inherente desequilibrio no era consecuencia simplemente de un desorden fiscal o de las mal pensadas prioridades de inversión, el ciclo de precios favorables para los *commodities* era de corta duración. A lo largo del siglo XX, este obedeció a circunstancias particulares de los mercados:

un análisis estadístico de las series de precios relativos de 24 productos básicos y ocho índices muestra que hubo un deterioro marcado de los términos de intercambio de trueque a lo largo del siglo XX, pero que este deterioro no fue continuo, ni tampoco homogéneo entre productos. (Ocampo y Parra, 2003, p. 7)

De acuerdo a los resultados econométricos del artículo de Ocampo y Parra (2003), no hay evidencia de la existencia de una tendencia continua al deterioro de los términos de intercambio. También afirman los autores que los precios relativos de las materias primas se deterioraron en forma notoria a lo largo del siglo XX. Investigaciones empíricas permiten establecer esas caídas de precios en distintos momentos y para diversos productos (Ocampo y Parra, 2003).

Según Prebisch, como los bienes primarios mostraban que su demanda aumentaba menos que el ingreso, los países en desarrollo competían entre sí por los mercados. Tal situación conducía a la reducción de precios; una intuición correcta del ciclo de precios de las materias primas, de los productos agrícolas, además, de las manufacturas de bajo valor agregado. La dificultad para apropiarse domésticamente de los aumentos de productividad, mediante el aumento de salarios y la captación del Estado, constituía una debilidad de la estructura económica; a lo cual se sumó los efectos del progreso técnico sobre la sustitución de bienes naturales por bienes artificiales y sintéticos que contribuyó a la reducción de la demanda.

El ciclo económico permite observar —en diferentes períodos— cómo una fuerte expansión-contracción de la economía mundial, producto de un evento particular, incrementaba-disminuía la demanda, afectaba los precios; por tanto, sin mecanismos institucionales que frenaran estos procesos, los países eran altamente vulnerables (Mallorquín, 2013). El último ciclo económico de términos de intercambio favorable en América Latina, a mediados de la primera década del siglo XXI, se centró en *commodities* como el petróleo. Las economías latinoamericanas, de nuevo, se sesgaron a una reprimarización de su estructura productiva. Incluso algunas —como la colombiana— pasaron a ser importadores de alimentos, incrementando su dependencia de los países del centro.

El comercio mundial se complejizó cada vez más. Algunos países en desarrollo se han industrializado y tienen algún dominio en los mercados de manufacturas intensivas en trabajo que combinan con innovación tecnológica; sin embargo aún dependen de sus *commodities*, lo que se evidencia en el resultado agregado de su producción exportable que es similar al contexto de la época de los análisis de Prebisch. El dinamismo manufacturero no es el centro del desarrollo científico-tecnológico, es la deslocalización de la producción del centro a la periferia.

Tabla 2. Crecimiento y elasticidades en 7 países latinoamericanos (1870-2008)

	Eidx	Eidm	eidx/eidm	y	z
Argentina	1,9	1,9	1	2	2
Brasil	2,4	2,5	1,0	2	2
Chile	1,7	2	0,9	2	2
Colombia	1,8	2	0,9	2	2
México	1,9	2,9	0,7	2	2
Uruguay	1,2	2,1	0,6	1	2
Venezuela	2,4	1,8	1,3	3	2
Promedio	1,9	2,2	0,9	2	2

y: tasa real de crecimiento

z: tasa crecimiento del mundo

Eidx: Elasticidad ingreso de las exportaciones

Eidm: Elasticidad ingreso de las importaciones

Relacion entre las dos elasticidades Eidx /Eidm

Fuente: elaboración propia del autor.

La tabla 2 señala cómo, con excepción de Venezuela en el período descrito, la elasticidad del ingreso de la demanda de las exportaciones en los países de la muestra era menor respecto a las importaciones. América Latina presentó, en general, una reprimarización del patrón exportador desde principios de los años 80 del siglo XX; situación poco favorable al crecimiento económico que no permitió acelerar las exportaciones de mayor valor agregado, al tiempo que limitó el crecimiento del período. El problema, siguiendo la argumentación de Prebisch, es que en la fase contractiva del ciclo se disminuían los ingresos de la periferia; a la vez se incrementaban los del centro, incluso los salarios en la fase expansiva (Ocampo, 2011). La deslocalización industrial va a determinar un cambio desfavorable para los salarios en las economías del centro, pero los trabajos de Prebisch (1949) y Singer (1954) demuestran el deterioro tendencial de los precios de los productos primarios respecto a los de las manufacturas del centro.

Bértola y Ocampo (2012) señalaban evidencias sobre la hipótesis de Prebisch-Singer. Encontraron que entre 1870 y 1970-73 se produjo una extrema concentración exportadora en muy pocos bienes caracterizados históricamente en las economías latinoamericanas, tendencia que no se superó finalizado el siglo XX a pesar de los procesos de diversificación de las exportaciones.

La participación de América Latina en las exportaciones mundiales, desde finales del siglo XIX hasta nuestros días, se puede calificar de marginal y dominada por los países del centro. Entre 1880 y 1930, las exportaciones latinoamericanas pasaron de representar un 6 % del total mundial a un poco más del 8 % en 1930 (Bértola y Ocampo, 2012). Al excluir a Cuba, dichas participaciones disminuyen: se reducen del 7 % al 5 %. El predominio del comercio mundial intraindustrial se dio entre países industrializados con un creciente proteccionismo en sus productos agrícolas y textiles que condujo a “la participación latinoamericana [a] una importante reducción, 4% iniciando los setenta” (Bértola y Ocampo, 2012, p. 34).

Las conferencias internacionales del GATT trataron de defender el libre comercio, aunque favoreciendo los intereses del centro. Por último, con la OMC, se dio un impulso a los procesos aperturistas de fines del siglo XX. El nuevo auge exportador de los *commodities* revirtió la tendencia iniciada a mediados de los 60 con la búsqueda de países latinoamericanos para diversificar la estructura exportadora hacia las manufacturas. Las exportaciones de bienes primarios en la región, que habían perdido participación del 70,8 % de las exportaciones en 1990 al 45,9 % en 2003, aumentaron en 2008 al 57,1 %. Este patrón reforzó el proceso de desindustrialización iniciado en el segundo lustro de los 70 (Ocampo, 2011).

Adicionalmente hay evidencia empírica amplia de una relación negativa entre especialización en recursos naturales y el crecimiento económico de los países en desarrollo. Para Bértola y Ocampo (2012), la evidencia empírica muestra que las teorías neoclásicas están equivocadas en sus argumentaciones frente a la especialización y que los sesgos sectoriales de esta generan dependencias estructurales en las actividades productivas ligadas al comercio exterior; sesgos, perjudiciales en el mediano plazo.

En Colombia, durante todo el siglo XX, se evidenció la dependencia del ciclo cafetero. Durante los últimos 15 años la dependencia del petróleo determinó el ciclo exportador; la dependencia del *commodity* definió los ciclos de auge y contracción del país. Petróleo y carbón también tuvieron un ciclo favorable de precios hasta la mitad del segundo quinquenio del siglo XXI.

Hirschman y el desarrollo

Albert Hirschman también fue crítico de las teorías dominantes de la época desarrollista. Autores como Rosenstein (1961) y Rostow (1960), sostenían que las economías subdesarrolladas requerían de un “gran

empujón” para su ‘despegue’; por tanto, una vez conseguido este objetivo, la economía iba a mantener un crecimiento sostenido. En la misma dirección, autores como Nurkse (1953) se centraban en la necesidad de generar un equilibrio en la dinámica del crecimiento. En una especie de consenso, los defensores del “crecimiento balanceado” tendían a favorecer la planeación y los grandes proyectos de infraestructura. En 1954, Tibor Scitovsky propuso una definición de la situación: “el equilibrio entre el crecimiento de la oferta y el crecimiento de la demanda de sectores cuyas elasticidades de demanda potenciales difieren en forma significativa” (Sandilans, 2015, p. 224).

Hirschman, a pesar de recoger algunas ideas de la teoría dominante, disenta abiertamente de la racionalidad neoclásica⁴. Además, planteaba estar en desacuerdo con la doctrina del crecimiento equilibrado. Él argumentaba que hay restricción por la asignación de recursos escasos debido a que conduce a que las Naciones, en el contexto del crecimiento equilibrado, deban hacer grandes esfuerzos económicos en los sectores agrícola e industrial.

Hirschman (como se citó en Mallorquin, 2013), afirmaba que:

el desarrollo significa, presumiblemente, el proceso de cambio de un tipo de economía hacia otro tipo más avanzado. Pero tal proceso se da por perdido por la teoría del crecimiento balanceado que encuentra muy difícil visualizar cómo ‘el subdesarrollo en equilibrio’ podría derrotarse en cualquiera de sus puntos. (p. 73)

L. Currie (citado por Sandilans, 2015, p. 228), sostuvo que Hirschman no entendía el punto central de la defensa de Rosenstein de un “gran impulso”, por lo que su aliento al debate sobre el crecimiento balanceado-desbalanceado fue una distracción innecesaria. Lo sustancial era “cómo diseñar un gran impulso [...] con un programa de inversión ligado a la formación de capital en la vía Nurkse o por medio de promoción selectiva de sectores líderes” (Sandilans, 2015, p. 228).

Sin embargo, esta idea no era sustancial en Hirschman (1958). Para él, los aspectos clave estaban en que: “la política del desarrollo debe ocuparse de erigir la clase de secuencias y repercusiones tan acertadamente descritas por Scitovsky, en lugar de intentar suprimirlas” (Sandilans, 2015, p.222) citando a Hirschman) quien además recoge el aporte teórico de los eslabonamientos propuesto por Scitovsky (1954) en los que los factores que pueden generar eslabonamientos son tecnológicos y pecuniarios⁵;

⁴ Hirschman también criticó el dogmatismo del Consenso de Washington y sus secuelas.

⁵ Estos elementos habían sido desarrollados por Meade, en 1952.

elementos que posteriormente serían utilizadas por Hirschman.

Scitovsky, Little y Scott (1971), desarrollaron un estudio en una pequeña muestra de países⁶ que optaron por la ruta de la industrialización en los años 50 y 60. En ellos el Estado había intervenido para acelerar los procesos de industrialización, situación que —según su investigación— había generado posteriormente un efecto negativo en la dinámica agrícola y en las exportaciones; conclusión acorde con la visión teórica neoclásica de los problemas generados por la intervención y regulación estatal.

El modelo de industrialización seguía el patrón descrito por la ISI de la CEPAL: países con altos aranceles que generaban protección al proceso de industrialización y a la producción local para el consumo interno. La ISI buscaba ampliar el mercado interno, generando, además, salvaguardias a los choques provocados por el ciclo de productos mundial que afectaban el crecimiento de las exportaciones en la periferia latinoamericana y el financiamiento externo en los 20 años posteriores a la finalización de la Segunda Guerra Mundial.

Aunque el camino de la industrialización no muestra un solo sendero. Para Gerschenkron (1969) era posible que los países rezagados activaran otros ‘factores’ que los prerequisites, por ejemplo, de la industrialización⁷. al enfoque puede explicar tempranamente la experiencia de Francia (Landes, 1990) y tardíamente las de Alemania, Estados Unidos y Japón; más reciente, lo sucedido en el Sudeste asiático y China. Igualmente los análisis de la industrialización en Asia (en especial Japón, Corea y Taiwán), desde la realidad, han debilitado los argumentos de los modelos dualistas, dependentista y los modelos aperturistas de los años 70 y 80.

En Inglaterra, la industria surgió en unas condiciones particulares que le van a ser muy propicias (Landes, 1990). Allí, la industrialización es el resultado de un esfuerzo espontáneo que conjuga una serie de factores que no aparecen en otros escenarios. Elementos sustanciales están en la conformación de un Estado moderno a partir de la revolución burguesa del siglo XVII, la irrupción de una burguesía económicamente poderosa que incidió en las transformaciones del Estado monárquico y el mercantilismo que antecedió al capitalismo comercial inglés permitieron un comercio marítimo que los ingleses desarrollaron de forma dinámica. Landes (1961) muestra cómo el crecimiento de las exportaciones británicas se multiplicó

⁶ Brasil, India, México, Pakistán, Filipinas y Formosa, luego salió el informe sobre Argentina.

⁷ “La Revolución Industrial en la Gran Bretaña no solo fue resultado de innovaciones en la generación de energía, la metalurgia e industria textil, ya que también se presentaron otras innovaciones importantes durante este período, aunque no necesariamente fue Gran Bretaña la pionera. La Revolución Industrial del Siglo XVIII, no solo influyó en una sola industria o en el conjunto de estas, sino que representó para Inglaterra, en su momento, una superioridad tecnológica en todas las industrias” (Benavides, 2008,p.50)

por cuatro en el período 1660-1760. A esto se suma el desarrollo de la inventiva que termina siendo, en su contexto, una revolución tecnológica con la posterior utilización de nuevas máquinas para la industria textil.

La Revolución Industrial dio lugar a un lento pero continuo crecimiento del PIB inglés hasta 1820; crecimiento que se aceleró de modo ostensible en el período 1860-1870. La mayor parte de la industria inglesa (la más avanzada del siglo XIX) continuaba usando energía hidráulica, la cual había tenido procesos continuos de innovación que siguieron utilizándose. La idea revolucionaria del ‘vapor’, tendrá solo hasta el período 1870-1890 un avance decisivo: más de 100 años después de su descubrimiento como fuerza productiva (von Tunzelmann, 1978).

La Revolución Industrial fue el primer período en la historia de la humanidad durante el cual coexistió un incremento de la población y un incremento de la renta *per cápita*. Los procesos de industrialización fueron diferentes entre Gran Bretaña y Francia. Las manufacturas fueron sustanciales en las transformaciones industriales, aunque para Ballot (1978)⁸ se debió en gran parte a la intervención del Estado francés. Los resultados de ese apoyo a diversos sectores se juzgan solo como políticos y antieconómicos, muchos de ellos creados “solo por razones de prestigio o para atender los lujos de la corte” (Pollard, 1991,197); por lo que el sistema de subsidios se evaluaba ineficiente, corrupto, además, limitante de la iniciativa privada.

Teniendo en cuenta estas singularidades, Hirschman asociaba la industrialización latinoamericana a dos factores extraeconómicos de la historia mundial del siglo XX: las dos guerras mundiales; y dos factores económicos, uno exógeno: la crisis de balanza de pagos generada en la Segunda Guerra Mundial por la caída de la demanda de *commodities* latinoamericanos y sus precios; y uno endógeno: la conformación de un mercado interno, impulsado por la expansión de los sectores de exportación y las políticas de industrialización que eventualmente se pusieron en marcha. Muchos de los procesos de industrialización en América Latina la pusieron en marcha en contextos muy diversos, con dotaciones económicas iniciales particulares, al igual que con componentes de capital humano e instituciones diferentes, que no se pueden sintetizar en la ISI *per se*.

El crecimiento económico de los países del Sudeste asiático en los años 60 del siglo XX se basó en la contribución de la acumulación de capital y trabajo, en lo cual el Estado tuvo una importante participación a través de sus políticas. Pero los tigres asiáticos estuvieron rezagados en el crecimiento

⁸ La obra pionera de Ballot publicada 1923, muestra —sector por sector— los diversos itinerarios tecnológicos que siguió el proceso de mecanización de la industria francesa.

de la productividad total de los factores (PTF) al compararlos con Japón en su momento de auge en posguerra. El bajo crecimiento de la PTF en los tigres asiáticos, tuvo sus raíces en debilidades del modelo estatal (Crafts, 2002); la estructura institucional puede generar en las interacciones entre grupos de interés debilidades, pues las políticas gubernamentales pueden ser cooptadas por los intereses de grupos poderosos; y la captura de rentas frena el crecimiento económico, induciendo equivocadas asignaciones de los recursos —por ejemplo, las políticas industriales o las proteccionistas—. Aunque sin consenso, los análisis empíricos sobre el tema tienden a señalar que las intervenciones selectivas estatales retardaron —en lugar de estimular— el crecimiento en Corea y Taiwán (Crafts, 2002).

Los inicios de la industria latinoamericana se remontan al ocaso del siglo XIX y los albores del siglo XX. La consolidación de una industria liviana de bienes de consumo final, se da en el período que va desde la Gran Depresión hasta fines de la Segunda Guerra Mundial. Pero los países que consiguen industrializarse, pasando a la fase de una industria más compleja hasta llegar a sectores de punta, lo hacen en los años 80 y 90. Allí, el papel del Estado fue indispensable; los procesos de planeación delineados en políticas industriales fueron la línea de conducta de la industrialización, junto a los procesos de deslocalización industrial de grandes empresas como en el caso brasileño o argentino. Este último país no logró entrar a fines de los 80 en las grandes ligas, a pesar de ser el más promisorio en los años 60; es así como a comienzos de los años 90 inicia su proceso desindustrializador.

Todas estas experiencias mostraron que, en los países subdesarrollados, se requieren elementos adicionales para que procesos como los encadenamientos funcionen; pues, además, el crecimiento es desigual al interior de estos. En este sentido el crecimiento no es balanceado entre sectores de la industria ni entre industrias y geográficamente es desbalanceado. Los problemas de aglomeración en las economías regionales difieren, al igual que las condiciones en que se aceptan los cambios y las transformaciones de nuevas industrias, así como las innovaciones. Hirschman (1958) destaca una suerte de externalidad generada por las inversiones nuevas que Mallorquín traduce como el “efecto complementario”; este “refuerza y suplementa la lenta habilidad creciente para invertir [...]. Por su propia naturaleza las economías externas implican ciertas interdependencias fuera del mercado y, a menudo, es complicado determinar los mecanismos microeconómicos que explican su aparición” (Blaug, 1962, p.414)

Teoría del desarrollo y su reconocimiento académico

El estatuto propio para la teoría del desarrollo, como campo de la teoría económica, fue negado en principio y por mucho tiempo por la ortodoxia neoclásica. Hicks y Little, planteaban que este tipo de especialidad no era una necesidad. Idea esta que deja de lado la tradición de la economía clásica, en particular de Smith (el progreso material manifiesto en la riqueza) y en Malthus, con los efectos negativos que la economía recibe por el crecimiento poblacional desbordado. En general, en el mundo anglosajón los planteamientos de la CEPAL y de los estructuralistas fueron ignorados⁹ en el seno del *Mainstream*. Desde su experiencia como funcionario internacional, Prebisch había sentido la marginalización de los académicos y funcionarios no sajones: “siendo yo joven consultor de la Conferencia Económica Mundial de 1933, [y] había visto cómo nosotros —los de los países en desarrollo— no teníamos nada que decir en ese ambiente. Estábamos marginados” (Love et al., 2001, p. 10).

Precisamente una de las tesis principales con que Furtado iniciaba su crítica a la ortodoxia neoclásica y a la construcción de un espacio teórico para el ‘subdesarrollo’ se sustentaba en las conclusiones de la reunión económica anglosajona de 1953, realizada en Chicago, donde se decretó que la temática del ‘desarrollo’, ‘evolución’ y ‘cambio’ en países subdesarrollados no constituía un campo específico de la economía (Mallorquín, 2013).

Por su parte, Hirschman es un espécimen raro y los economistas de la corriente principal solo lo van a reconocer hacia finales de los 80. Su idea sustancial de encadenamientos será retomada por el nobel Paul Krugman, quien curiosamente también retomará el concepto de centro-periferia de manera acomodada a su nueva geografía económica. Estos reconocimientos tardíos fueron importantes; sin embargo, no hacen justicia académica con los aportes de estos dos grandes autores.

Por otra parte, estudiar la crítica de los economistas neoclásicos a las ideas de desarrollo económico presenta un problema metodológico serio. No es claro en sus análisis el enfoque hacia una teoría económica en particular, al conjunto específico de recomendaciones de política o a la experiencia histórica de un país determinado. En lo que hay unidad, es que las críticas “se sintetizan en una leyenda negra” (Fitzgerald, 2000, p. 17): el rechazo a las ideas de intervención económica por parte del Estado y a los resultados negativos del dogma neoclásico que puede siempre intervenir

⁹ En el mundo académico anglosajón no existe la obligación de leer en español o portugués. Prebisch comentaba en una entrevista: “se me dijo una vez, por una de las fuentes académicas más importantes al respecto, que habiendo solicitado recursos para investigar temáticas en este sentido, uno de los evaluadores le dijo que jamás había escuchado el nombre de Raúl Prebisch” (Love et al., 2001, p. 10).

el mercado. La CEPAL recomendó la industrialización sustitutiva como política clave del desarrollo en América Latina, aunque sus investigadores eran conscientes de las limitaciones prácticas de esa política para los Estados latinoamericanos en los que los gobiernos adoptaran la industrialización 'sustitutiva'.

No es correcto asumir que la CEPAL tuviese la fuerza para obligar a los gobiernos a seguir sus derroteros como sucede, por ejemplo, con el FMI y sus asesorías en los países del tercer mundo. Más bien, lo que se creó fue un imaginario sobre su papel y su poder de incidencia en las políticas y el manejo económico que estaba dominado por la ortodoxia:

incluso si la doctrina económica en América Latina hubiera estado fuertemente influenciada por el estructuralismo, su impacto en el proceso mismo de industrialización fue menos evidente de lo que se piensa porque no se pudo incorporar a una política eficaz. (Ocampo, 1990, p. 169)

En este sentido el poder del grupo económico de la CEPAL se sobredimensionó para estructurar una incidencia más fuerte con consecuencias negativas tales como las inclementes críticas frente a la intervención estatal.

Se destaca, aquí, la idea de que no es la ausencia de capital u otros factores lo que obstaculiza el desarrollo: "estos recursos no son tan escasos ni tan difíciles de conseguir (Hirschman, 1971, p. 16). El problema no es la escasez de factores: es su inmovilidad; tampoco la combinación de factores como en el juego neoclásico de una función de producción. El problema es no conocer qué recursos se tienen y cómo utilizarlos de la mejor manera. Esto dista de la persistente idea, arraigada principalmente en las élites gobernantes, de la necesidad de inversión extranjera para promover el desarrollo.

Para Hirschman, ninguna de las características señaladas en Gerschenkron fue importante durante las primeras etapas de la industrialización latinoamericana. El proceso tuvo lugar de forma gradual desde la etapa de desarrollo hacia fuera; se comenzó con plantas relativamente pequeñas que producían bienes de consumo no durable, con tecnologías importadas de los países industriales sin apoyo estatal y con una menor importancia de la innovación tecnológica en los procesos ISI. Esto implicó que el proceso adelantado no provocara el tránsito hacia una capacidad endógena de creación de conocimiento, simplemente la importó.

Por otra parte, la debilidad de una burguesía industrialista fue definitiva en la implementación de políticas que mejoraran el entorno

para la difusión e innovación tecnológica. Estas dos condiciones, en el caso colombiano, han sido mencionadas en estudios —relevantes por su ausencia— para la explicación del proceso histórico de industrialización (Misas et al., 2001).

Las últimas líneas permiten manifestar la importancia de la teoría del desarrollo que se pensó y expuso desde América Latina; con un autor que se podría destacar como el más importante pensador latinoamericano en el campo económico, Raúl Prébisch, y con un economista diferente que construyó sus conceptos desde su experiencia latinoamericana, Albert Hirschman. Ambos, plantearon conceptos sólidos en lo teórico que aún perduran en los análisis del desarrollo y han sido retomados en otros contextos por autores como Krugman o intelectuales del desarrollo como Dani Rodrik.

Conclusiones

La vigencia de los argumentos de Prebisch y Hirschman consiste en haber operado un giro —desde la academia— en la reflexión y comprensión de las causas del subdesarrollo, a la vez que presenta estrategias alternativas para lograr salir de él. La discusión sobre la intervención del mercado o del Estado es sustancial en los planteamientos del desarrollo en los años 50 y en las polémicas sobre el mecanismo de asignación de recursos de un sector atrasado a otro adelantado. No existen secuencias de desarrollo idóneas; algunas son simplemente peores o mejores que otras, dependiendo de los contextos locales. No existen vínculos sistemáticos entre democracia política y desarrollo económico, ni leyes de cambio global válidas para todos (Santiso, 2000).

El pensamiento desarrollado en la CEPAL tuvo gran influencia en los economistas de los gobiernos latinoamericanos y en los intelectuales de algunos sectores de la academia en la región. La idea de intervención estatal era el camino que podría encausar las economías a la industrialización tal como había sucedido en los procesos de industrialización tardía de Europa y Japón (Gerschenkron, 1969). Sin embargo, “hay poca evidencia de que la teoría de la CEPAL en su conjunto haya sido abrazada por industrialistas privados, a pesar de su constante justificación de la protección arancelaria en defensa de intereses particulares” (Cardoso, 1971, como se citó en Fitzgerald, 2000, p. 17)

Los países más avanzados en términos económicos en Latinoamérica, iniciaron la industrialización en contextos distintos con dotaciones económicas iniciales particulares; al igual que con componentes de capital

humano e instituciones diversas que no se pueden sintetizar en la ISI *per se*; cuanto sin lugar a dudas demarcó su desarrollo. Los países en vías de desarrollo que consiguen industrializarse lo hacen en los años 80 y 90. Los procesos de planeación, en contravía del *laissez faire* neoclásico, son la línea de conducta de la industrialización; el papel del Estado se hace indispensable junto a los procesos de deslocalización industrial de las grandes empresas.

La idea de los encadenamientos es radicalmente diferente al de utilización óptima de recursos que supone la teoría neoclásica del crecimiento con las teorías de Arthur Lewis y algunas de las teorías de crecimiento de Kaldor, en las cuales el subempleo de mano de obra juega un papel esencial en el proceso de crecimiento. En los planteamientos iniciales del desarrollo centrado en la industria Hirschman plantea que este se debe a los encadenamientos (*linkages*) que se generan en sectores ligados a la industria, que se refuerzan con los procesos de inversión; ello permite eludir los círculos viciosos de los cuales se desea salir.

Una discusión que diverge de las posiciones centro-periferia descritas con anterioridad y defendidas por Prebisch y la CEPAL, fue la de Hirschman (como se citó en De Pablo, 2005):

“la estrategia del desarrollo económico”, la cual planteaba que “el desarrollo no depende tanto de saber encontrar las combinaciones óptimas de recursos y factores de producción dados, como de conseguir, en función del proceso, aquellos recursos y capacidades que se encuentran ocultos, diseminados o mal utilizados [...]. El recurso escaso, e imposible de economizar en los países en vías de desarrollo, es la capacidad de tomar nuevas decisiones de inversión”. (p. 72)

Otros autores consideran que lo sustancial se relaciona con:

los temas centrales de la historia económica de largo plazo: los cambios endógenos institucionales y tecnológicos. Lo que a los economistas del desarrollo más les gustaría obtener de la historia económica sería la capacidad de desarrollar lecciones influyentes en estas áreas, puesto que estos temas yacen en el centro de la divergencia económica de largo plazo. (Crafts, 2002, p. 327)

Es indudable cómo la visión de asignación de recursos, en sus diferentes perspectivas, permite observar la divergencia con las percepciones de un autor como Singer (1954); para quien el propósito del desarrollo era “la reducción, y finalmente la abolición total de la pobreza y de la desigualdad” sí, a finales de los años 60, y como producto de otros caminos de la teoría

económica, la visión del desarrollo se centra en las personas y la pregunta por la complejidad del concepto de pobreza. Al respecto, Mallorquín (2013) sostiene que,

la pobreza tiene muchas facetas y requiere acción en muchos campos y con muchos actores [...] no conocemos una regla para cómo y en qué secuencia estas facetas de la pobreza deben ser atacadas en muchos países, cada uno con una historia, cultura, instituciones, recursos, climas, diversidad o unidad étnica, etc. (p. 213)

Todo ello llevaría a explorar una nueva tendencia en los estudios del desarrollo hacia un enfoque centrado en las personas, lo cual supondría ir dejando de lado la preocupación por la asignación macro de recursos.

Referencias Bibliográficas

- Ballot, C. (1978). *L'introduction du machinisme dans l'industrie française*. Chavannes-de-Bogis, Suisse: Slatkine Reprints.
- Bértola, L. y Ocampo, J. (2012). *Desarrollo, vaivenes y desigualdad. Una historia de América Latina desde la independencia*. Madrid, España: SEGIB.
- Benavides, O. 2008. De inventores a empresas. La historia económica de la innovación tecnológica. Universidad Externado de Colombia. Bogotá.
- Blaug, M. (1962). *Economic theory in retrospect*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Cardoso, F.H. (1971). *Ideologías de la burguesía industrial en sociedades dependientes: Argentina y Brasil*. Ciudad de México, México: Siglo XXI editores.
- Crafts, N. (2002). Perspectivas históricas sobre el desarrollo. En Meier, G. y Stiglitz, J. (eds.), *Fronteras de la economía del desarrollo*. Bogotá, Colombia: Banco Mundial, Alfaomega S.A.
- De Pablo, J. (2005). Después de Kahneman y Tversky: ¿qué queda de la teoría económica? *Revista de Economía y Estadística*, 43 (1), 55-98.
- Fitzgerald, V. (2000). ECLA and the Theory of Import-Substituting Industrialisation in Latin America. En Cárdenas, O. and Thorp, R. (eds.), *Industrialisation and the State in Latin America, An Economic History of Twentieth-Century Latin America* (pp. 58-97). Basingstoke, England: Palgrave Macmillan, St Antony's College.
- Gerschenkron, A. (1969). History of economic doctrines and economic history. *The American Economic Review*, 59 (2), 1-17.
- Hirschman, A. (1958). *The strategy of economic development*. New Haven, USA: Yale University.
- Hirschman, A. (1971). *A Bias for Hope*. New Haven, USA: Yale University.
- Landes, D. (1961). Encore le problème de la Révolution Industrielle en Angleterre. *Bulletin de las Ciénegas d'Histoire Moderne*, 12 (18), 5-7.
- Landes, D. (1990). *La riqueza y la pobreza de las naciones*. Barcelona, España: Ed. Vergara.
- Lewis, W.A. (1956). *Theory of Economic Growth*. London, England: George Allen & Unwin Ltd.
- Love, J. et al. (2001). Entrevista inédita a Prebisch: logros y deficiencias de la CEPAL. *Revista de la CEPAL*, 75, 9-25.
- Mallorquín, C. (2013). *Relatos*. Ciudad de México, México: Plaza y Valdés.
- Meade, J. (1952). External economies and diseconomies in a competitive situation. *Economic*

- Journal*, XIII, 54-67.
- Misas, M., Ramírez, M. y Silva, L. (2001). *Exportaciones no tradicionales en Colombia y sus determinantes*. Bogotá, Colombia: Banco de la República.
- Nurkse, R. (1953). *Problems of capital formation in underdeveloped countries*. Oxford, England: Blackwell.
- Ocampo, J.A. (2011). El auge de los precios de productos básicos y el riesgo de enfermedad holandesa en América Latina. *Boletín Informativo Techint*, 336, 25-48.
- Ocampo, J.A. y Parra, A. (2003). Los términos de intercambio de los productos básicos en el siglo XX. *Revista de la CEPAL*, 79, 7-35.
- Pérez, E. y Vernengo, M. (2012). ¿Una pareja desaparece? Prebisch, Keynes y la dinámica capitalista. *Estudios Críticos del Desarrollo*, II (3), 158-193.
- ollard, S. 1991. La conquista pacífica, la industrialización de Europa. 1760-1970. Trad. Jordi Pascual. Public. de la Universidad de Zaragoza. Zaragoza, 1991
- Prebisch, R. (1949). The Economic Development of Latin America and its Principal Problems. *Economic Bulletin Far Latin America*, 7, 1-22.
- Rosenstein, P.N. (1961). Notes on the theory of the "Big Push". En Ellis, H.S. and Wallich, H.C. (eds.), *Economic development of Latin America*. London, England: Macmillan.
- ostow, W.W. (1960). *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist*. Cambridge, England: University Press.
- Sandilans, R. (2015). La misión del Banco Mundial a Colombia de 1949 y las visiones opuestas de Lauchlin Currie y Albert Hirschman. *Revista de Economía Institucional*, 17 (32), 213-232.
- Santiso, J. (2000). La mirada de Hirschman sobre el desarrollo o el arte de los traspasos y las autosubversiones. *Revista de la CEPAL*, 70, 91-106.
- Scitovsky, T. (1954). Two concepts of external economies. *Journal of Political Economy*, 62, 143-151.
- Scitovsky, L., Scott, M. and Little, I. (1971). Industry and Trade in Some Developing Countries. A Comparative Study. *The Economic Journal*, 81 (321), 144-148.
- Schumpeter, J.A. (1968). El análisis del cambio económico. En Clemence, R. (comp.), *Ensayos de J. A. Schumpeter*. Barcelona, España: Oikos.
- Singer, H. (1954). Problems of Industrialization of Underdeveloped Countries. *Bulletin International des Sciences Sociales*, VI (2), 217-223.
- Street, J. y Dilmus, D. (1982). Institucionalismo, estructuralismo y dependencia en América Latina. *Comercio Exterior*, 32 (12), 1297-1303.
- von Tunzelmann, G.N. (1978). *Steam Power and British Industrialization to 1860*. Oxford, England: Oxford University Press.