

CAPÍTULO 6

Los retos del «giro institucional»: nuevas oportunidades interdisciplinarias para la teoría del desarrollo *

La teoría del desarrollo se encuentra preparada para abordar nuevos desafíos. El análisis económico del desarrollo ha dado un «giro institucional». La finalidad de este capítulo es establecer cuáles son las oportunidades y los retos que presenta el giro institucional. El argumento comienza por desalojar el «fundamentalismo del capital» del centro teórico de la economía del desarrollo. Luego se discutirá el giro institucional. Aunque dicho giro se presenta en numerosas formas, se analizarán sólo unas pocas¹. La «nueva teoría del crecimiento», cuyas consecuencias han sido las menos explotadas eficazmente por los no economistas, recibirá una atención especial. Se estudiará también el «enfoque de la capacidad» de Sen, que a pesar de sus enunciados cuidadosamente medidos, puede argumentarse que es la versión más radical del giro institucional. El enfoque institucional histórico de North se usará como puente entre ambas teorías. Por último, se lanza un desafío a los institucionalistas que trabajan en otras ciencias sociales para que se hagan presentes en este debate y contribuyan a la solución de los nuevos rompecabezas que plantea el giro institucional desde la economía.

Las cuestiones planteadas por el giro institucional son teóricas, pero tienen implicaciones para el mundo de la política y las políticas públicas². Las teorías que se basaron en la acumulación de capital tuvieron la virtud de dotar de consistencia a las relaciones entre los intereses institucionales establecidos y los requisitos que exigía el desarrollo económico. Los nuevos enfoques debilitan esta placentera correspondencia. Si pueden resolverse las contradicciones entre los intereses institucionales existentes y

* Este capítulo se ha beneficiado de la lectura y los comentarios cuidadosos de los editores, Fred Block, Marion Fourcade-Gourinchas, Nathan Newman y Anna Wetterberg. Sus deficiencias y errores siguen siendo completamente míos.

¹ Entre las corrientes importantes del pensamiento institucionalista que han sido ignoradas se encuentran los enfoques organizativos y de la información (por ejemplo, Stiglitz) y los enfoques basados en los costos de transacción (por ejemplo, Williamson). También se ha ignorado la variedad de enfoques alternativos que han sido importantes fuentes de ideas durante un largo tiempo, pero que nunca tuvieron suficiente éxito dentro de la disciplina de la Economía como para producir un «giro» de la economía en su conjunto, entre los cuales se destacan obviamente los enfoques marxistas, feministas y ecológicos.

² Para un mayor análisis de algunas de las implicaciones para la política y las políticas de la gobernanza, véase Evans (2003) y Evans (2005).

los fines desarrollistas, ello sólo ocurrirá a través de un enfoque más complejo de la política del cambio institucional, que deberá conectar el poder y la cultura, y prestar atención especial a las cuestiones distributivas. Este capítulo no pretende ofrecer esa clase de soluciones. Se conforma con señalar el grado en el cual han cambiado las fronteras de la teoría del desarrollo desplazándose hacia un terreno teórico nuevo e inevitablemente interdisciplinario.

EL GIRO INSTITUCIONAL

El «fundamentalismo del capital» asumió que solucionar el problema del subdesarrollo era principalmente ocuparse de aumentar las reservas de capital de los países pobres³. Era una perspectiva que tenía intuitivamente un fuerte atractivo. Desde el punto de vista de los países pobres, también se prestaba por sí misma a realizar proyecciones optimistas acerca del crecimiento futuro. Los países pobres se harían más ricos si podían incrementar su ahorro doméstico, que se transformaría luego en inversiones, produciendo una expansión proporcional de los ingresos futuros. Si los índices de ahorro doméstico no se podían incrementar, la financiación extranjera podía cubrir ese vacío. Los países ricos deberían verse afectados por los rendimientos decrecientes del capital, por lo que el capital debería desplazarse de aquellos lugares en los que era relativamente abundante, y donde, por tanto, se obtenía una rentabilidad menor (los países ricos), hacia aquellos lugares donde al ser relativamente escaso podía obtener rendimientos superiores (los países pobres). Llegar a «alcanzar el nivel socioeconómico de los ricos» se convertía así en una expectativa razonable.

Desgraciadamente, el fundamentalismo del capital no funcionó, ni teórica ni empíricamente. Hace casi cincuenta años, Robert Solow (1957) señaló que el fundamentalismo del capital, ni tenía sentido teórico, ni permitía explicar la trayectoria a largo plazo del crecimiento estadounidense. Teniendo en cuenta que el capital, especialmente el capital físico, está sujeto a tasas de retorno decrecientes, el aumento de las reservas de capital no puede explicar el tipo de crecimiento a largo plazo experimentado por Estados Unidos⁴. Confiar en los aumentos de las reservas de capital para solucionar los problemas del desarrollo tampoco funcionó muy bien en el Sur. El capital tiende a desplazarse de un país rico a otro país rico, y no de un país rico a uno pobre. Las instituciones internacionales, que intentan compensar esa situación con préstamos y subsidios, descubren para su frustración que más capital no produce frecuentemente un mayor bienestar social.

³ Véase King y Levine (1994); Easterly (2001a, Capítulo 3).

⁴ Véase Easterly (2001a, 47-53) para un buen resumen de lo que llaman la «sorpresa de Solow».

Las visiones de la acumulación de capital como «píldora mágica» perduran, a pesar de todo, incluso en los debates académicos⁵. Sin embargo, el consenso ha llevado a destronar al capital como píldora mágica⁶. Hoy, la mayoría estarían de acuerdo con Hoff y Stiglitz (2001, 428, 389) en que «la insuficiencia de capital debe considerarse un síntoma, y no una causa, del subdesarrollo».

Hoff y Stiglitz (2001, 389) resumen el impacto de lo que ellos llaman «la economía moderna» en el estudio del desarrollo con una simple afirmación: «El desarrollo no puede verse ya principalmente como un proceso de acumulación de capital, sino que debe verse como un proceso de cambio organizativo». Ésta es una de las formas de hacer ondear la bandera del giro institucional, pero no captura totalmente el alcance del cambio. Además de las organizaciones, también están involucradas la cultura y las normas. El papel del poder en la configuración de las estructuras organizativas y la cultura es esencial.

Existe una multitud de «institucionalismos» que definen diversamente qué son las «instituciones»⁷. En estas páginas sólo podemos estudiar un pequeño subgrupo de la totalidad de esas variedades⁸. Lo que es esencial en ese argumento es desplazar el centro de atención hacia las instituciones, lo que introduce una gama de nuevas consideraciones en el análisis del desa-

⁵ Entre los distintos esfuerzos por defender la idea de que la acumulación de capital es la clave para el crecimiento, véase Jorgenson et al. (1987), DeLong y Summers (1993), Kim y Lau (1994; 1995) y Young (1995).

⁶ King y Levine (1994, 286) concluyen que «...existe poco apoyo para la visión de que el fundamentalismo del capital debería guiar nuestra agenda de investigación y nuestro Consejo sobre políticas públicas... las diferencias internacionales en capital per cápita explican muy poco las diferencias en producción por persona entre países; y el crecimiento de la reserva de capital explica poco el crecimiento en la producción entre países. Es más, mientras que la proporción de inversiones en relación con el producto interior bruto se encuentra asociada sólida y robustamente con el crecimiento económico, existen pocas razones para creer que ello constituya una prueba de que aumentar la inversión produzca un crecimiento más rápido. De hecho, los resultados recientes indican lo opuesto. El crecimiento económico es el que causa la inversión y el ahorro, y no a la inversa». Blomstrom, Lipsey y Zejan (1996) concluyen que «pruebas formales e informales que usaron sólo ratios de inversión fija como variables independientes proporcionan pruebas de que el crecimiento económico antecede a la formación de capital, pero no existe ninguna prueba de que la formación de capital aumente el crecimiento económico. Por tanto, la causalidad parece moverse en una única dirección, del crecimiento económico hacia la formación de capital». Barro (1997) está de acuerdo, al igual que Lin y Lee (1999). La interpretación de Easterly (2001a, 40) de esas pruebas es que el aumento de la acumulación de capital no es ni necesario, ni suficiente, para explicar las altas tasas de crecimiento. Hoff y Stiglitz (2001, 428) defienden que las pruebas sugieren que «una escasez de capital parece ser un síntoma, y no una causa, del subdesarrollo». Véase Meier y Rauch (2000, Capítulo 3).

⁷ Chang y Evans (2001, 1) ofrecen la siguiente definición genérica: «Las instituciones son modelos sistemáticos de expectativas compartidas, presunciones dadas por hecho, normas aceptadas y rutinas de interacción que tienen fuertes efectos en la configuración de las motivaciones y el comportamiento de conjuntos de actores sociales interconectados».

⁸ Para un estudio general y algunos otros «institucionalismos» dentro y fuera de la economía, véase Hodgson (1998; 2000).

rrollo. Las preferencias individuales dependen de las creencias y las expectativas arraigadas en las concepciones culturales compartidas. Deben también tomarse en cuenta las relaciones entre agentes económicos que se basan en lealtades e identidades compartidas, y que no se pueden reducir fácilmente a la búsqueda de simples fines materiales. El cambio tecnológico configura los incentivos y éstos se ven configurados a su vez por el cambio tecnológico. La teoría del desarrollo se convierte en un «nuevo mundo feliz»*, lleno de concepciones intrigantes, pero incómodas.⁹

Impulsar el estudio del desarrollo en la dirección de un «nuevo mundo feliz» probablemente no era la finalidad que tenían presente la mayoría de los teóricos que elaboraron el giro institucional. Aumentar la consistencia y la elegancia de las formulaciones teóricas existentes, y conseguir predicciones más acordes con las observaciones empíricas, sí era su finalidad. El giro institucional fue un subproducto. La «nueva teoría del crecimiento» es un ejemplo de ese proceso.

La nueva teoría del crecimiento

La nueva teoría del crecimiento¹⁰, que en los últimos veinte años se ha convertido en una parte identificable en los debates teóricos convencionales acerca del crecimiento, se inició a partir del argumento de Solow de que el «cambio tecnológico» era el que permitía explicar la mayor parte del crecimiento, pero fue más lejos haciendo que la producción de nuevas ideas fuera «endógena». La aparición de nuevas ideas productivas («la tasa de cambio tecnológico»), en vez de explicarse como algo exterior a los modelos de crecimiento económico, se veía como algo dependiente de los incentivos económicos, que a su vez se encontraban determinados por los contextos institucionales.

En principio, las implicaciones que traía consigo la nueva teoría del crecimiento eran optimistas. Subyacente a ese optimismo se hallaba la simple idea de que la lógica deprimente de los rendimientos decrecientes, que limita las perspectivas de las estrategias para el desarrollo basadas en la maquinaria y otros tipos de capital físico, no eran de aplicación a las

* En inglés, «brave new world». Adopto la traducción más conocida con la que se identifica la expresión, que procede de la traducción de la obra homónima de Aldous Huxley, en la que se describe una sociedad futura feliz en la que la vida y la muerte de sus habitantes está condicionada por un programa de organización social que determina incluso cuando deben morir. (N. del T.)

⁹ De nuevo, Hoff y Stiglitz (2001, 396) capturan el espíritu de la transformación involucrada, cuando afirman que en la «teoría económica moderna, los elementos fundamentales “profundos” de la teoría neoclásica, que son las preferencias y la tecnología, son endógenos en sí ...».

¹⁰ Véanse Romer (1986; 1990; 1993a; 1993b; 1994) y Lucas (1988). Para resúmenes recientes, véanse Aghion y Howitt (1999) o Easterly (2001a, Capítulos 3, 8, 9).

ideas. Las ideas son bienes «no rivales»* que pueden usarse simultáneamente por cualquier número de personas a un mismo tiempo. Una vez que se ha creado una idea o fragmento de conocimiento útil (por ejemplo, el diseño perfecto de una trampa mejorada para ratones), el coste de usarla de nuevo es esencialmente igual a cero. Por tanto, los rendimientos crecerían proporcionalmente a la mayor repetición de su uso, sin producirse incrementos correspondientes en los costos (Romer 1993a, 63). Las nuevas ideas que impulsen una mayor tasa de cambio tecnológico pueden conducir a un crecimiento mayor, aun cuando las personas sean incapaces de redirigir su ingreso del consumo hacia el ahorro. Los rendimientos crecientes de las ideas pueden compensar los rendimientos decrecientes de los otros factores de producción¹¹.

En abstracto, las consecuencias para el Sur Global parecerían ser incluso más optimistas. Ya existe, después de todo, una monumental reserva de ideas productivas disponible en el Norte. A primera vista, llevarlas al Sur Global parece fácil. Si pudieran insertarse esas ideas de una manera eficiente en los procesos productivos en el Sur, debería producirse un crecimiento rápido. Las posibilidades optimistas son más fáciles de ver si nos fijamos en el conjunto de ideas que se ha identificado tradicionalmente como «tecnología», que serían las ideas que transforman los procesos físicos de producción. Estas clases de ideas son, en principio, más fáciles de traspasar de un país a otro, haciendo que se incrementen las reservas de ideas productivas en los países pobres y, por tanto, sus tasas de crecimiento. Puesto que la tecnología, en estricto sentido, puede incorporarse en las máquinas industriales, crea la posibilidad de que la inversión extranjera directa o la importación de bienes de capital por las empresas locales puedan generar rendimientos crecientes al facilitar el transporte de las ideas. Las ideas también pueden «filtrarse», es decir, ser imitadas por actores distintos a sus propietarios, generando externalidades positivas dentro de un país y entre países.

* Un bien «no rival» no es un bien público, aunque en algunos textos se traduzca así. Un bien «no rival» es un bien cuyo consumo por un individuo no impide la posibilidad de que otro lo disfrute en igual cantidad. Un ejemplo obvio sería tomar el sol. En cambio, en estricto sentido consideramos «bienes públicos» aquel conjunto de bienes que, siendo susceptibles de apropiación, quedan fuera del comercio por decisión del Estado para el disfrute de todos los ciudadanos. Se prefiere la literalidad de la traducción, que también se usa en algunos textos de economía. (N. del T.)

¹¹ Sigue siendo importante no extrapolar el potencial de crecimiento generado por el carácter no competitivo de las ideas y convertirlo en una presunción general acerca de las tasas de retorno crecientes del capital (definido ampliamente). Como la crítica se refiere sólo de los primeros modelos de crecimiento endógenos, en los cuales la producción es una función de la reserva total de capital, y donde la inversión neta es aproximadamente una fracción constante de la producción, cualquier desviación de la presunción de que los retornos del capital son constantes produce predicciones divergentes y poco plausibles, haciendo esos modelos «muy poco sólidos».

A veces las cosas funcionan de este modo y puede observarse un mayor crecimiento. En la mayoría de los casos, sin embargo, la circulación y la utilización de ideas son procesos complicados y difíciles. Obtener beneficios económicos de las ideas depende de ser capaz de articularlas con insumos adicionales, como el capital físico y la mano de obra cualificada, o con otras ideas complementarias¹². Si las perspectivas de obtener rendimientos crecientes dirigen esos insumos adicionales hacia lugares más preparados para usarlos, entonces los pobres quedan atrapados en su situación, a pesar de la aparente movilidad de las ideas.

El caso de la mano de obra cualificada es un buen ejemplo. Las competencias especializadas de los trabajadores son complementos esenciales de la tecnología y los beneficios que se deriven del uso de cualquier competencia concreta es probable que se vean incrementados si están acompañados de la concentración de competencias profesionales que las complementen. Las concentraciones de trabajadores cualificados es probable que atraigan capital. Los trabajadores cualificados desearán probablemente estar en aquellos lugares donde pueden unir sus competencias profesionales a las de otros trabajadores cualificados¹³. Todo esto juega en contra de los países pobres, que padecen tres males: para comenzar, tienen menores concentraciones de trabajadores cualificados; sus trabajadores cualificados tienen la tendencia natural a desplazarse a países más ricos en los que los beneficios que obtengan a cambio de sus habilidades sean mayores; y los ciudadanos que deciden seguir viviendo en su país natal tienen menos incentivos para invertir en formación laboral que los trabajadores de los países ricos.

Hay en todo esto otros problemas que son igual de evidentes. Si las ideas son activos económicos, sus propietarios intentarán hacer todo lo posible por mantener el control de los beneficios que generan las ideas. Puesto que los propietarios se concentran en los países ricos del Norte, en la medida en que tengan éxito en mantener control sobre sus ideas, los beneficios terminarán regresando allí. Cuando el aspecto esencial del problema giraba en torno a los rendimientos decrecientes del capital físico, la expectativa de que las tasas de crecimiento convergieran era razonable. Cuando esa atención se dirige ahora hacia las ideas, los países que tienen acumulada una mayor reserva de ellas es probable que crezcan más deprisa que aquellos que tienen reservas más pequeñas. De hecho, una de las ventajas que tiene la nueva teoría del crecimiento en comparación con el fundamentalismo del capital es que permite entender mejor el fracaso de los países pobres en alcanzar el nivel de vida de los ricos¹⁴.

¹² Cfr. Easterly (2001a, 150-151).

¹³ Véanse Kremer (1993); Hoff y Stiglitz (2001), Apéndice A; Easterly (2001, 155-160).

¹⁴ Para un reciente análisis de la persistencia de la diferencia en ingresos entre el Norte y el Sur, véase Arrighi, Silver y Brewer (2002).

Al presentar una concepción más compleja de por qué es difícil que los pobres «alcancen» el nivel socioeconómico de los ricos, la nueva teoría del crecimiento ha dirigido su atención hacia las cuestiones institucionales, aunque la contribución de la nueva teoría del crecimiento al giro institucional es más fundamental. Una vez que se piensa que el crecimiento depende esencialmente de las ideas, y que éstas no son un factor exógeno, sino el resultado de acciones hacia futuro de agentes económicos que responden a incentivos, los acuerdos institucionales se convierten en un elemento esencial para determinar cuál será la tasa de crecimiento. El hecho de que las instituciones no sólo moldeen los incentivos para generar nuevas ideas, sino que puedan verse en sí mismas como constituidas esencialmente por «ideas», completa la lógica que ata la nueva teoría del crecimiento al giro institucional.

Las instituciones y las ideas

La mayoría de los teóricos del desarrollo estarían de acuerdo en que el género de ideas más influyente para poder explicar por qué algunos países se desarrollan y otros quedan estancados no son las «tecnologías» asociadas con los cambios en los procesos físicos de producción, sino más bien las concatenaciones más complejas de ideas que forman las estructuras de las organizaciones y las instituciones. En el nivel más simple, las ideas incorporadas en las instituciones abarcan desde la contabilidad por partida doble hasta los manuales de operaciones de las franquicias de McDonald's, las normas procedimentales del Congreso o las universidades. Puesto que todas esas ideas son «no rivales», lo cual es una característica esencial de las «ideas», las tasas de retorno que generan crecerán con la expansión de su aplicación.

El potencial de generar beneficios a partir de las tecnologías institucionales es más evidente cuando observamos los beneficios de las tecnologías organizativas en las empresas. Al haber desarrollado un sistema de ideas organizativas, Walmart, McDonald's o Starbucks pueden usarlo para generar beneficios en miles de lugares esparcidos por todo el mundo. El manual organizativo tiene la misma característica de «no rivalidad» que tienen los planos de una carretilla; el coste adicional de que mucha gente use el plano al mismo tiempo es trivial. Estos tipos de «tecnologías organizativas» pueden ser tan poderosos a la hora de producir beneficios como las ideas tecnológicas convencionales que nos vienen más fácilmente a la mente como ejemplos, como pueden ser los sistemas operativos de los computadores MSDOS o Linux.

Todavía más fundamentales son las ideas institucionalizadas que operan a nivel de la sociedad en su conjunto, como las normas administrativas, las normas jurídicas y otros mecanismos para la gobernanza. Son ideas

en sí mismas, pero también generan los incentivos (o fracasan a la hora de crearlos) para la producción de nuevas ideas de todo tipo, y, por tanto, ayudan a determinar la tasa general de crecimiento. Son lo que Romer (1993c) llama «metaideas». El análisis institucional de Douglas North (1981, 1986, 1990), al defender que la calidad de las ideas que se incorporan a estos tipos de instituciones para la gobernanza proporcionan las mejores explicaciones históricas de las tasas diferenciales de crecimiento, coincide con la nueva teoría del crecimiento que impulsa el giro institucional aun más en la dirección del análisis sociopolítico.

Uno de los principales efectos que tiene la contribución de North es hacer que la política pública institucional sea un factor determinante esencial para el crecimiento. En la nueva teoría del crecimiento, las políticas públicas institucionales son parte de las ecuaciones para el crecimiento, porque las variables políticas pueden influenciar los incentivos de los agentes económicos para desarrollar nuevas ideas¹⁵. En el análisis de North, las características políticas de las instituciones hacen algo más que crear incentivos. Terminan incorporándose a las presunciones y al comportamiento de los actores económicos con una tenacidad que les hace persistir en los «camino ya recorridos», es decir, en los procedimientos utilizados en el pasado para adoptar decisiones y actuar. Los «marcos institucionales» que North considera que son «el determinante subyacente del funcionamiento a largo plazo de las economías» (1990, 107) son análogos a lo que los sociólogos podrían llamar «un orden normativo». Esos marcos institucionales incluyen normas y costumbres informales junto a reglas y procedimientos formales. El alcance de un «orden normativo» va más allá de la garantía de los derechos de propiedad mediante el castigo al uso de la fuerza y el fraude. Incluso si nos limitamos a los aspectos más relevantes de los «marcos institucionales» para el crecimiento económico, como pueda ser proporcionar garantías predecibles para los derechos de propiedad, el marco necesario involucra una combinación compleja de legitimación, aprendizaje social y poder coercitivo.

La versión de North del institucionalismo histórico, como la nueva teoría del crecimiento, sigue siendo convencional en un importante aspecto: el crecimiento del ingreso, estimado mediante índices de mercado, continúa siendo la medida fundamental del desarrollo. A pesar de las generosas declaraciones acerca de la importancia de otros fines sociales y políticos, estos últimos siguen siendo secundarios, e implícitamente se subordinan a la medida fundamental del ingreso. El pleno florecimiento del giro institucional depende de poder escapar de esta visión restrictiva. El enfo-

¹⁵ Así, por ejemplo, la posibilidad introducida por Barro (1991) de usar la tasa de asesinatos como una variable en una ecuación de crecimiento, sin temor de que se le acuse de haberse convertido en un científico político.

que de la capacidad de Amartya Sen es el mejor ejemplo de una lógica que permitiría escapar de ese enfoque limitador.

El enfoque de la capacidad¹⁶

Sen define «capacidades» como el conjunto de cosas valoradas por una persona que ésta podría realizar probablemente. El rango de capacidades es enormemente variado, y abarcaría el acceso garantizado a una alimentación adecuada o la posibilidad de ser un participante respetado en la vida comunitaria, entre otras cosas. En conjunto, las capacidades definen el grado en el cual la gente puede «llevar el tipo de vida que valora y que tienen buenas razones para valorar» (Sen 1999a, 18).

La contribución del enfoque de la capacidad es en realidad dos contribuciones inseparablemente interconectadas. La primera, es que ese enfoque es el esfuerzo más elegante y efectivo, entre una serie larga de intentos, de que la economía convencional tenga en cuenta la proposición de que mejorar las capacidades humanas es la única medida legítima del desarrollo y que el crecimiento del ingreso es sólo una medida intermedia, correlacionada imperfectamente con la verdadera finalidad del desarrollo¹⁷. Al mismo tiempo, el enfoque de la capacidad argumenta convincentemente que la deliberación democrática no es sólo un método factible para orientar los esfuerzos por expandir las capacidades humanas, sino que es el único método justificable¹⁸.

La mayoría de los economistas reconocerían probablemente que la expansión de las capacidades humanas es el fin último del desarrollo. En lo que diferirían con Sen es en la convicción de que, mientras los indicadores de salud, educación y otros similares, como los derechos civiles y la seguridad, son todos importantes, no existe ninguna manera de sopesarlos y calcularlos de tal manera que proporcionen un instrumento que permita comparar un cierto nivel general de utilidad o de bienestar dentro comunidad con otro, ni a lo largo del tiempo dentro de una sola nación, ni entre naciones. Por tanto, la mejor (y realmente la única) medida general efectiva que tendríamos para valorar la expansión de las capacidades es el crecimiento del ingreso real¹⁹. Lo que separa a Sen de los demás es su negativa a aceptar esa afirmación. Sen argumenta que los ingresos reales son una medida analíticamente inadecuada para comparar niveles de bienestar

¹⁶ Esta sección se basa fuertemente en Evans (2002). Véase también Evans (2003).

¹⁷ Véase, entre otros muchos esfuerzos tempranos, Streeten (1994). Véase también Stewart y Deneulin (2002) para una comparación del enfoque de la capacidad con otros esfuerzos diferentes por «destronar el producto interno bruto».

¹⁸ Para resúmenes sobre el tema de la elección social en el trabajo de Sen, véase Sen (1995; 1999a; 1999b).

¹⁹ Para una convincente exposición de este punto de vista, véase Srinivasan (1994).

(1999a, 79-80), y que los esfuerzos utilitaristas por reducir el bienestar a «una única cosa buena [el ingreso real] que tendría un carácter homogéneo» son igualmente inadecuados²⁰.

La negativa de Sen a aceptar los ingresos reales como la «única cosa buena» capaz de proporcionar un reflejo adecuado de la existencia de desarrollo colocaría la cuestión de la elección pública de alternativas en el corazón de «aquello que realmente es el desarrollo»²¹. Para que funcione el enfoque de la capacidad, debe ser posible llegar a sopesar legítimamente las diferentes capacidades. De ello se deduce que «existe una fuerte razón metodológica para subrayar la necesidad de asignar explícitamente un peso en términos valorativos a cada uno de los diferentes componentes de la calidad de vida (o del bienestar) y abrir a la discusión pública y al escrutinio crítico el peso asignado a cada capacidad» (1999a, 81). En otras palabras, «una comprensión adecuada de aquello que son las necesidades económicas, de su contenido y su fuerza, exige discusión e intercambio de ideas» (1999a, 153)²². El enfoque de la capacidad conlleva un proceso político que es «democrático», en el sentido profundo de una participación deliberativa continua de la ciudadanía. Tener mejores instituciones no sólo mejora nuestra capacidad de conseguir los fines establecidos por la teoría económica (como ocurre en la nueva teoría del crecimiento). Las instituciones deliberativas para la adopción de decisiones son el único medio de definir adecuadamente cuáles podrían ser los fines deseados del desarrollo²³.

Después de Sen, resulta difícil resucitar como síntesis suficiente de los fines económicos de la sociedad la agregación anónima de intercambios

²⁰ La posición de la capacidad no niega los beneficios del crecimiento del ingreso. La riqueza y el ingreso son, como lo explica Sen (1999a, 14), «medios generales admirables para conseguir una mayor libertad de llevar las vidas que valoramos justamente». Al mismo tiempo, la concentración testaruda en el crecimiento del ingreso a nivel social puede llevar consigo ciertos sacrificios que harían que las oportunidades de la mayoría de la población para desarrollar una variedad de capacidades se viera perjudicada. En sociedades altamente desiguales, en las cuales el crecimiento del producto interno bruto refleja primariamente el crecimiento de los ingresos del 20% más rico, y en las que las elites son hostiles a la inversión pública en bienes colectivos como la salud y la educación, la traducción del aumento del ingreso nacional en otras cosas que la gente tiene «buenas razones para valorar» no puede considerarse como algo dado por hecho. Brasil se concentró, con bastante éxito, en el crecimiento del ingreso durante la segunda mitad del siglo XX, pero los padres pobres, cuyo principal fin es mantener vivos a sus hijos recién nacidos, están mejor todavía en Kerala (India) que en Brasil (cfr. Sen 1999, 21-24, 43-49).

²¹ Cfr. Sen (2001).

²² El prerrequisito para estos argumentos es la capacidad de Sen de ir más allá de los elegantes «teoremas de la imposibilidad» de Arrow (1951; 1963) (véase la nota del traductor en p. 284), al mostrar que adiciones modestas a la base informativa sobre la cual se realizan las elecciones sociales, e incluso comparaciones interpersonales parciales de utilidad, por ejemplo, son suficientes para hacer posible la escogencia social.

²³ El ejercicio de realizar elecciones sociales es también en sí mismo una oportunidad de ejercitar una de las más importantes capacidades entre todas, la capacidad de escoger. Como lo explica Sen (1999, 291), «los procesos de participación deben comprenderse como partes constitutivas de los fines del desarrollo en sí mismos».

individuales a través del mercado, o los análisis tecnocráticos y jerárquicos de las necesidades²⁴. En la medida en que los modelos de desarrollo asumían que las preferencias debían considerarse exógenas, y evitaban las cuestiones relativas a la elección pública, tenía sentido una definición tecnocrática de los medios necesarios para conseguir un fin plausible, que en la práctica significaba el crecimiento de los ingresos reales. Aunque «determinar cuáles son las verdaderas preferencias» era lógicamente anterior a imaginar cómo poder conseguirlas, no existía ninguna forma de comenzar siquiera a imaginarse cuál podría ser el significado de «verdaderas». El argumento convincente y elegante de Sen de que «verdaderas» significa que se ha llegado a ellas mediante «un debate público abierto» cambia la naturaleza del argumento. Determinar los mecanismos institucionales concretos para que pueda celebrarse un «debate público y abierto» se convierte en el principal problema del desarrollo.

De la misma forma que la nueva teoría del crecimiento convirtió el cambio tecnológico y la creación de ideas en algo de lo que debía ocuparse la economía desde dentro (en lugar de considerarse convenientemente como algo exógeno), el enfoque de la capacidad hace del proceso de formación de preferencias colectivas algo inevitablemente endógeno²⁵. Las preferencias terminan siendo no sólo los resultados endógenos de acuerdos institucionales, sino un tipo particular de acuerdo institucional, concretamente uno que promueve el debate público, y el intercambio viene caracterizado como el *sine qua non* de la formación legítima de preferencias.

El enfoque de la capacidad cambia el objeto de la discusión hacia las instituciones que facilitan las elecciones acerca de cuáles son los fines del desarrollo. Coloca las instituciones donde se producen las decisiones colectivas en el centro de cualquier teoría económica sobre el desarrollo y no únicamente en las teorías políticas y sociales acerca del desarrollo. Si reflexionamos sobre ello, tiene sentido. Dani Rodrik (1999) llega a la misma conclusión partiendo de una visión epistemológica diferente²⁶. La capacidad de las comunidades y de las sociedades para definir sus fines es ciertamente el tipo más básico de tecnología institucional. Sin ella, la adquisición de otras técnicas institucionales es improbable que dé frutos. Si se acepta este hecho elemental, crece automáticamente el desafío para aquellos que intentan desarrollar el giro institucional.

²⁴ Ello no quiere decir que las burocracias y los mercados sean irrelevantes. Cada uno de ellos tiene un gran papel a la hora de proporcionar las bases de información de las cuales depende «el ejercicio de la escogencia social» exigido por el enfoque de la capacidad.

²⁵ Sen no es, naturalmente, el único en abandonar las preferencias exógenas. Véase Hoff y Stiglitz (2001). Véase también Bowles (1985) para un desarrollo interesante de la idea de preferencias endógenas.

²⁶ Rodrik (1999, 19) argumenta que deberíamos «pensar las instituciones políticas participativas como el fin de las instituciones que estimulan y agregan el conocimiento local y, por lo tanto, que ayudan a construir mejores instituciones».

LOS DESAFÍOS DEL GIRO INSTITUCIONAL

Una de las razones por las cuales los ideólogos y los políticos encargados de elaborar las políticas públicas se abrazan al fundamentalismo del capital es que sus prescripciones de política pública son consistentes con la estructura global existente del poder económico. El presupuesto teórico de que los flujos de capital son la clave para aumentar el bienestar es profundamente congruente con las preferencias de aquellos que controlan el capital y que los convierten en la preocupación por excelencia de la política del desarrollo. El giro institucional amenaza esa congruencia. Sus implicaciones para la política pública son complejas y a menudo ambiguas. Llama la atención acerca de las formas en las cuales los intereses de los poderosos pueden entrar en conflicto con aquellos de los ciudadanos ordinarios, especialmente en los países pobres. Aquí, sin embargo, nuestra más inmediata preocupación es otro de los efectos del giro institucional. Supone un reto para los científicos sociales de campos distintos a la economía y que han afirmado tradicionalmente estar orientados por una visión institucional. Ese reto les obliga a enfrentarse a las nuevas perspectivas que provienen de la economía con el fin de demostrar cómo sus enfoques pueden ayudar a resolver algunas de las dificultades creadas por el giro institucional.

La naturaleza del desafío se ilustra aquí mediante tres ejemplos sobre cuestiones planteadas por el giro institucional que son básicas para la teoría, la política y las políticas públicas del desarrollo. Primero, se presentan algunas de las implicaciones más inquietantes que tiene la nueva teoría del crecimiento, y que derivan de las consecuencias que tiene concentrarse en el poder económico de las ideas para la concentración global del ingreso y para las preferencias institucionales de aquellos que tienen importantes intereses como propietarios de ideas. A continuación, se considerarán brevemente las consecuencias pesimistas que tiene para la evolución de la gobernanza económica la visión «no funcionalista» de North de las instituciones básicas. Finalmente, se exploran posibles desarrollos del enfoque de la capacidad que tienen consecuencias para la desigualdad y la gobernanza.

Las ideas y la desigualdad

La nueva teoría del crecimiento coloca el análisis de las instituciones para la gobernanza en el centro de los análisis del crecimiento, incluso de los más economicistas. Al mismo tiempo, predice un papel cada vez más importante para un grupo concreto de actores económicos. Estos actores, que podrían ser llamados (siguiendo a Negroponte 1996) empresarios «que usan la tecnología del *bit*»²⁷ (empresarios tecnológicos, de aquí en adelante,

²⁷ En el original en inglés, «bit based». La traducción «tecnológico» refleja el espíritu. Se prefiere «empresario tecnológico» a «empresario de la tecnología» porque la primera expresión pone énfasis en la orientación de su actividad, más que en su producción concreta (Coca-Cola es una empresa que usa medios tecnológicos avanzados, pero nadie diría estrictamente que «vende» tecnología). (N. del T.)

por simplicidad), son corporaciones empresariales cuyos activos más importantes son las «colecciones de códigos binarios, más que las colecciones de átomos», lo que equivale a decir que son más importantes las ideas o las imágenes que las máquinas o los recursos naturales. Estos empresarios tecnológicos tienen ventajas y preferencias institucionales características, que son ambas potencialmente problemáticas.

Las posibilidades excitantes de crecimiento generadas por los rendimientos crecientes de las ideas se ven ejemplificadas al máximo en la expansión de los imperios económicos tecnológicos. Al mismo tiempo, cuando el crecimiento se basa en la tecnología de la información, la ausencia de un argumento sobre el predominio eventual de las deseconomías de escala permite que las tendencias hacia la concentración de ingresos y de poder económico escapen al control de «las fuerzas del mercado». Puesto que el poder político no puede aislarse realmente del poder económico, ello implica aumentar la desigualdad política y económica simultáneamente.

Liberados de los obstáculos planteados por las deseconomías de escala habituales que proceden de la dependencia del capital físico, y consecuentemente no constreñidos por las curvas de costos en forma de «U» que son la columna principal de los equilibrios competitivos, aquellos cuyos activos primarios consisten en ideas e imágenes están en una posición envidiable. Los empresarios tecnológicos pueden gozar de rendimientos crecientes incluso con un único producto, siempre y cuando se expanda el alcance de su mercado. La posibilidad de rendimientos que se incrementan indefinidamente con el tamaño de los mercados no se aplica únicamente a la «tecnología», como el sistema operativo MS DOS, sino a las ideas e imágenes de una manera más general, a cualquier cosa, desde la fórmula de la Coca-Cola a la imagen de Mickey Mouse o la de Michel Jordan realizando un mate durante un partido de baloncesto²⁸. Las «externalidades de red», y lo que podrían llamarse «externalidades culturales», magnifican los efectos de los rendimientos crecientes. Los incentivos para asegurarse «la ventaja del primer jugador en mover» y de «capturar»²⁹ a los consumidores son muy grandes. Todo ello magnifica las posibilidades para la concentración

²⁸ Una vez que el número de mis amigos que usa MS Word pasa de un cierto punto, tengo que comenzar a usarlo para poder comunicarme con ellos, incluso cuando mi valoración personal sea que es un producto inferior a otros. Los beneficios de Bill Gates aumentan en consecuencia. Igualmente, una vez que mis amigos deciden que Slate, una sección dentro del telediario, proporciona el enfoque más interesante de las noticias, mis opiniones se valorarán menos salvo que pueda relacionarlas con las defendidas en Slate, valore o no esa posición desde mi punto de vista individual.

²⁹ Cfr. Williamson (1975; 1985); Arthur (1990; 1994).

del ingreso y el poder mucho más allá de lo que sería concebible en una economía basada en la producción física de simples bienes tangibles³⁰.

Nada de lo anterior niega la espectacular promesa de crecimiento que reside en la generación y explotación de nuevas ideas para mejorar el bienestar de los ciudadanos comunes en los países ricos y pobres³¹. Ni tampoco niega el hecho de que los empresarios de las tecnologías de la información deberían, en principio, tener interés en contextos institucionales que fomentarán la generación de ideas. Sin embargo, lo que sugiere esta perspectiva es que los intereses en la producción de ideas se encuentran siempre acompañados de intereses igual de poderosos dirigidos a apropiarse de los beneficios que producen las mismas. Como nos sugieren las luchas entre Norte y Sur por los derechos de propiedad intelectual, es el Sur al que se le exige que fortalezca las instituciones garantes de la propiedad, mientras sufre los plenos efectos de la distribución inequitativa de los derechos de propiedad existentes.

Este análisis sugiere que las ampliaciones globales de la protección de los derechos de propiedad del Norte es más probable que exacerben las desigualdades existentes actualmente, en lugar de solucionarlas, y subraya la importancia de construir instituciones que sean capaces de compensar la cara inequitativa del crecimiento basado en las tecnologías de la información. Se pueden imaginar dos clases de respuestas institucionales. La primera, es que se pueden construir instituciones para la gobernanza capaces de constreñir las tendencias inequitativas. Alternativamente, se podría permitir que aumentara la desigualdad, pero se prestaría una mayor atención a los medios que permitirían compensar los efectos políticos, sociales y económicos negativos, o la desigualdad creciente. Sin embargo, si nos movemos del campo de lo deseable al de lo probable, la predicción de la dirección del cambio en las instituciones para la gobernanza económica debe comenzar viendo cuál es el programa de acción que tienen los propios empresarios tecnológicos³².

³⁰ Los ejemplos que se usan aquí son obviamente correspondientes a «tipos ideales». La importancia de los activos «de la tecnología de la información» van más allá de los «casos puros» como Mickey Mouse y Windows. La mayoría de las empresas se basan parcialmente en las tecnologías de la información. Bienes de consumo puramente «aislados», por ejemplo, el acero, el algodón, el jabón o las telas, son cada vez más una excepción en lugar de la norma dentro de la economía moderna. Un amplio rango de bienes manufacturados (por ejemplo, los pañuelos Kleenex o los zapatos Nike) depende de las imágenes asociadas a ellos para su rentabilidad, y eso es aún más cierto acerca de los servicios que estén orientados hacia la producción o el consumo. Por tanto, las preferencias de los «empresarios de la tecnología de la información» desempeñan un papel siempre mayor a la hora de definir la racionalidad económica.

³¹ Véase Easterly (2001a, 173-175) para algunos buenos ejemplos.

³² Para un análisis más general de las consecuencias institucionales de la creación de empresas basadas en las tecnologías de información, véase Varian y Shapiro (1998) y Newman (2002).

Incluso cuando los planes nacionales de los países de los que proceden los empresarios de las tecnologías de la información muestran interés en la producción de nuevas ideas, sus programas institucionales internacionales tienen que concentrarse casi inevitablemente en el problema de garantizar la apropiación de los beneficios de esas ideas. Las ideas son más fáciles de robar que los activos tangibles. Además, el grado en el cual la información es «propiedad privada» es a menudo ambiguo (por ejemplo, el genoma humano). Los empresarios de las tecnologías de información necesitan estructuras políticas y jurídicas que dificulten al máximo robar las ideas cuya propiedad ya se ha reconocido y que faciliten la transformación en propiedad privada de las ideas que pudieran considerarse parte de los «bienes públicos comunes».

Los mercados que se ocupan de la información deben estar más intensamente regulados que cualquier otro mercado de bienes homogéneos; si no es así, es extremadamente fácil que los oportunistas, copiando ideas o imágenes, amenacen las tasas de retorno de la inversión³³. La importancia vital de la regulación de los mercados «libres», que incluirían los esfuerzos agresivos de Estados Unidos por impedir que los empresarios del Sur hagan copias piratas de *Titanic* o de Windows, o también la orden judicial de cerrar Napster, nunca ha sido más clara que en la economía global contemporánea³⁴.

El desarrollo de instituciones que detengan más efectivamente el robo de ideas e imágenes es la mitad defensiva del programa político de las tecnologías de la información. La otra mitad expansiva de ese programa implica ampliar la definición de cuáles ideas e imágenes pueden ser objeto de propiedad privada. Transformar ideas que previamente se consideraban parte de los «bienes públicos» naturales o culturales en propiedad privada es una estrategia obvia para generar nuevos activos y beneficios. El proceso es especialmente grave cuando lo que se transforma en un derecho de propiedad es la naturaleza. La variedad compartida de semillas, producto de miles de años de experimentación por comunidades de productores agrícolas anónimos, sufre una transformación aún mayor para convertirse en

³³ Los bienes cuyo valor se basa primordialmente en la transformación física más que en las ideas, en la acomodación real de átomos más que de bits, evidentemente pueden ser también objeto de copia. Pero las ganancias potenciales disminuyen en relación al valor de la idea que contienen. A diferencia de las copias piratas de Windows, es probable que cueste más producir «copias piratas» de un Ford familiar que lo que cuestan los originales.

³⁴ Desde la óptica política convencional, la idea de «libre» comercio incluye automáticamente los derechos de propiedad intelectual como parte del presupuesto de que «libre» aplica obviamente no sólo al comercio «legal», pero como indican las controversias recientes sobre la inviolabilidad de los derechos de patente en relación con los medicamentos para la curación del sida, las definiciones de ilegalidad son construcciones que están siempre en proceso de reconstrucción. Inversamente, el comercio de bienes cuya producción viola las normas medioambientales o laborales podría también considerarse un comercio en bienes «ilegales».

propiedad privada. En un ejemplo más extremo, se patenta el nombre de «arroz basmati» para que un empresario particular se pueda apropiarse de los beneficios de la reputación que tiene por su sabor. Al igual que para proteger los derechos establecidos de los activos intangibles, la transferencia efectiva de ideas de una esfera pública que no puede ser objeto de apropiación al terreno de la apropiación privada requiere una estructura jurídico-administrativa poderosa y organizada a nivel mundial.

Los empresarios tecnológicos tienen preferencias en los campos de las normas, la cultura y las costumbres, como las tienen en relación con las estructuras jurídico-administrativas. La homogeneización de las preferencias de consumo entre los distintos mercados y regiones del mundo maximiza el tamaño del mercado en el que pueden obtener beneficios una idea o una imagen dadas. Puesto que la mayor parte del mercado para bienes de consumo está ya localizado en los países ricos, la homogeneización se presenta generalmente como un intento por expandir los modelos de consumo de los países ricos hacia otros lugares.

Las estrategias corporativas dirigidas a crear demanda para sus bienes, que se derivan de esta lógica, chocan directamente contra el modelo deliberativo de formación de preferencias defendido por Sen. Por mucho que un individuo reflexione cuidadosamente sobre sus necesidades y preferencias, lo hace dentro de un contexto de cultura e información que está fuertemente configurado por «imperios» tecnológicos como los de Coca-Cola y MTV³⁵. Estos imperios dedican inmensos recursos a construir medios efectivos de difusión de determinados gustos y a atribuir valor a modelos de consumo que se basan en las ideas e imágenes que controlan.

Desde el punto de vista de los ciudadanos del Sur global, la homogeneización implica una doble pérdida. Primero, sean cuales sean las preferencias que surgen de sus propias experiencias y visiones del mundo, es improbable que éstas se vean refrendadas en los mensajes globales que asignan valor a determinados bienes, servicios y prácticas. Segundo, como señala Sen, «el ser relativamente pobre en una comunidad relativamente rica puede impedir que una persona pueda realizar ciertas “actividades” fundamentales (como participar en la vida de la comunidad) y puede afectar los recursos personales necesarios para respetarse uno mismo» (1991a, 71). En la medida en que los empresarios tecnológicos tienen éxito en difundir en todo el mundo los estándares de consumo de los países ricos, todas las personas en el Sur Global, excepto los ciudadanos más ricos, se convierten en «relativamente pobres dentro de una comunidad rica»; mucho más pobres de lo que serían si pudieran establecer sus estándares de consumo a través del debate abierto y del intercambio basado en sus propias experiencias y recursos.

³⁵ Cfr. Sen (1999a, 240), que observa que «el sol no se pone en el imperio de Coca-Cola o MTV».

Al prestar nuestra atención a las consecuencias institucionales del dominio de las empresas tecnológicas globales, el giro institucional permite ver un grupo crucial de desafíos a la estrategia y la política pública para el desarrollo. Esta atención deja también claro que las cuestiones relativas al poder y a las políticas públicas deben ocupar un lugar esencial en cualquier respuesta que se dé frente a estos desafíos. La relevancia fundamental de las cuestiones relativas al poder se ve reforzada aún más cuando se estudian las implicaciones que se derivan de la versión de Douglas North del nuevo institucionalismo.

La inercia y el bloqueo como problemas para las instituciones de la gobernanza

Las consecuencias ambivalentes que se derivan del hecho de colocar el papel económico de las ideas en el centro de la teoría del desarrollo son incluso más preocupantes cuando las ideas en cuestión se incorporan a las instituciones básicas para la gobernanza. Las instituciones dependen de las expectativas mutuamente compartidas. Cualquier conjunto de expectativas compartidas concede una fuerte ventaja frente a los que no las tienen, al limitar la incertidumbre acerca de cómo se comportarán otros actores. Bardhan (2001, 276) resume elegantemente la idea: «... existe una tasa de retorno creciente cuando se adopta una forma institucional concreta: cuanto más se adopta, más atractivo y conveniente es para los demás seguirla, debido a las externalidades de red y a las ligadas a la existencia de infraestructuras, los efectos de la coordinación y el aprendizaje, y las expectativas de adaptación».

Todo ello estaría bien si existieran razones convincentes que permitieran creer que la aparición de instituciones sigue una lógica «funcionalista» (es decir, que las instituciones para la gobernanza únicamente predominarán sobre otras posibilidades competidoras cuando sean más «eficientes» a la hora de aumentar el bienestar general). Sin embargo, North es explícito al rechazar la idea de que algún proceso automático de carácter funcionalista pueda garantizar la aparición de formas institucionales más eficientes. Es también totalmente plausible (Bardhan 1989; 2001; Pierson 1997) la posibilidad de que existan instituciones que sean perjudiciales para el desarrollo a largo plazo, que emerjan por razones que tengan poco que ver con cualquier tipo de «eficiencia» general o de «beneficio social», y que terminen «enquistándose» en el tejido social (Arthur 1990; 1994).

Una vez que las instituciones arraigan, es probable que perduren incluso si tienen efectos negativos de largo plazo sobre el desarrollo, expulsando la posibilidad de que aparezcan concepciones institucionales más

eficaces³⁶. Librarse de instituciones malas es probablemente la parte más difícil a la hora de desarrollar otras nuevas. Ello es cierto incluso en el improbable caso de que los beneficios de las instituciones existentes no favorezcan más una base política que otras. Si las instituciones existentes proporcionan beneficios diferenciados a una parte de la sociedad, que en consecuencia adquiere un interés creado especial en su mantenimiento, entonces el problema se agrava aún más. Si ese segmento de la población cuenta con un poder superior en relación con otros grupos, lo que es bastante probable, aunque no axiomático, el problema todavía es más difícil de solucionar.

Como señala Robinson (1997), incluso las transformaciones institucionales que mejorarían el crecimiento y expandirían los ingresos potenciales de las elites políticamente dominantes es probable que se rechacen si esos cambios implican una disminución de su poder político relativo. Por ejemplo, los terratenientes, cuyo estatus y poder político en las sociedades agrarias depende de su control desproporcionado sobre el principal activo productivo en esas sociedades, la tierra, son el ejemplo más obvio. Incluso cuando se les prometen mayores ingresos apoyándose en las proyecciones de una mayor productividad mediante una dispersión del control de la producción agrícola, es improbable que consideren que se compense con ello la probabilidad de que tengan un menor poder político (lo que eventualmente terminará amenazando su capacidad de obtener ingresos, con independencia de cuáles sean las garantías que se les ofrezcan)³⁷.

La perspectiva de North subraya la relevancia primordial de la política al destacar las instituciones efectivas, tanto en el sentido positivo de que, para la gobernanza, tales instituciones efectivas requieren una legitimidad política sólida, como en el sentido negativo de que los intereses creados plantean obstáculos poderosos a la creación de los marcos institucionales necesarios para mejorar la productividad o el bienestar. La búsqueda de agentes sociales y de procesos políticos que tengan la capacidad de generar cambios institucionales se hace incluso más esencial para la teoría del de-

³⁶ En la medida en que es posible imaginarse que un componente importante del «marco institucional» que gobierna las sociedades individuales se genera a nivel global –como en la visión de John Meyer (1987), dominada por las «líneas occidentales»–, el problema se hace todavía más difícil. Cuando las instituciones para la gobernanza se generaban en sociedades concretas, era posible contar historias en las cuales la presión hacia una mayor «adecuación» institucional partía de una competencia darwinista entre distintas sociedades. En la medida en que la importancia creciente de las normas y las instituciones para la gobernanza económica obliga a los participantes en la economía política globalizada a conformarse con un modelo de «monocultivo institucional», al menos en lo que se refiere a las principales normas políticas y económicas, la diversidad de marcos institucionales que se necesitan para poder escoger desaparece, incrementando el escepticismo original de North en relación con las conexiones entre la supervivencia institucional y la «adecuación al entorno» (Cfr. Evans 2004; 2003; Grief 1994).

³⁷ Véase Bardhan (2001, 278-79).

sarrollo y el reto de empezar nuestro trabajo intelectual a partir de lo pensado por North comienza a parecerse sorprendentemente al reto hacerlo a partir de Sen.

Las posibilidades institucionales para ampliar las capacidades³⁸

Si una de las contribuciones del giro institucional es aclarar las razones por las cuales el cambio institucional podría seguir direcciones que frustrarían los fines del desarrollo, su otra función debería ser generar nuevos «imaginarios» institucionales que expandieran nuestras definiciones de desarrollo. El enfoque de las capacidades de Sen tiene esa función. Sen nos presenta una visión de la política para el desarrollo contrafáctica, al defender convincentemente la factibilidad y la necesidad de instituciones deliberativas auténticas que permitan que las opciones entre distribuciones posibles de la riqueza y las estrategias de crecimiento sean «democráticas», en el sentido profundo de ser producto de una continua participación deliberativa –aun si es confusa– de la ciudadanía en el establecimiento de las prioridades económicas.

La pregunta es: ¿cómo llegamos a partir de las configuraciones institucionales existentes a algo que esté más cercano a las formas deliberativas de gobernanza económica que propone Sen? Un esfuerzo integral por construir un camino político plausible está más allá de la finalidad de este ensayo, pero es pertinente indicar, aunque sea parcialmente, algunas de las direcciones que podrían tomar esos esfuerzos. Se indicarán dos. La primera podría denominarse «el intento de equilibrar el terreno cultural», y la segunda «la creación de capacidad colectiva para la expansión de la propia capacidad».

El problema de la parálisis en el terreno cultural ya se ha discutido. Como se indicó, los esfuerzos de los individuos y de las comunidades por hacer que sus opciones de consumo sean consistentes con la «clase de vida que valoran» (Sen 1999a, 18) tienen lugar en un terreno culturalmente predeterminado, en el que los imperios corporativos tecnológicos dedican inmensos recursos y capacidades para reconfigurar las preferencias de los ciudadanos. La diversificación de las fuentes de información y de las imágenes que recibe el ciudadano deberían considerarse un bien público esencial. Apoyar la expansión de las oportunidades para la discusión y el intercambio públicos es una inversión igual de importante si se quiere nivelar el terreno cultural. Ambas cosas mejorarían la capacidad de las personas para «escoger el tipo de vida que valoran justamente». Actualmente, los recursos y el apoyo institucional dedicado a este tipo de nivelación son escasos y poco sistemáticos. Incluso nuestras teorías de qué constituiría

³⁸ Esta sección se basa especialmente en Evans (2002).

un terreno nivelado están subdesarrolladas. La mayoría del análisis del desarrollo orientado culturalmente combina la denuncia del poder de la estructura cultural global existente (tanto pública como privada) con la celebración de la cultura «local» o «indígena»³⁹. Las estrategias institucionales plausibles que nivelarían el terreno cultural para la gran mayoría de los ciudadanos del Sur Global que viven en entornos urbanos dominados por el mercado están ausentes.

La importancia de aumentar la capacidad colectiva para expandir la propia capacidad es también obvia. Obtener la libertad para hacer las cosas que tenemos buenas razones para valorar es algo que rara vez podemos conseguir individualmente. Requiere costumbres públicas que legitimen la protesta y las luchas colectivas. Depende de organizaciones que trasciendan los intereses provincianos y primarios. Sin colectividades organizadas como sindicatos, partidos políticos, consejos municipales, grupos de mujeres, etc., la democracia queda vacía de contenido con demasiada facilidad y el «capital social» creado en las familias y las comunidades se vuelve también con demasiada facilidad provinciano y excluyente.

Existe, naturalmente, un trabajo académico inmenso y variado sobre el desarrollo de las capacidades colectivas. Una tendencia se concentra en los procesos de decisión colectiva en el nivel de las organizaciones y las pequeñas comunidades, como los estudios sobre participación⁴⁰ y acción colectiva⁴¹. Una corriente separada, pero que refuerza la anterior, es la floreciente obra académica sobre «capital social»⁴². Tal vez la clase más intrigante de manifestaciones institucionales sea la que se engloba bajo la rúbrica de «democracia deliberativa», que parte de una premisa similar a la de Sen, y establece que el proceso de decisión colectiva debe ser un proceso de «planificación conjunta, solución de problemas y elección de estrategias», en el que se involucre a los ciudadanos ordinarios, y en el cual «las estrategias y las soluciones se articularán y forjarán a través de la *deliberación* y la *planificación* con otros participantes» (Fung y Wright 2003)⁴³.

El mismo tamaño y alcance de toda esta obra académica podría considerarse un indicador esperanzador. Incluso las instituciones globales para

³⁹ Cfr. Escobar (1995).

⁴⁰ Véanse Korten (1980); Uphoff et al. (1979); Uphoff (1986; 1992).

⁴¹ Por ejemplo, Ostrom (1990; 1995). Este trabajo también se conecta con otro tipo de estudios que no se considera normalmente parte de las obras académicas sobre «desarrollo», como es el trabajo sobre asociaciones secundarias, como el de, por ejemplo, Cohen y Rogers (1995), y el trabajo sobre movimientos sociales y movilización social. Véase también MacAdam, Tarrow y Tilly (2001).

⁴² Por ejemplo, Evans (1996); Putnam (1993; 2000); Woolcock (1997).

⁴³ Fung y Wright la llaman «gobernanza participativa empoderadora». Para otros debates acerca de cómo podría funcionar la «democracia deliberativa», véanse Benhabib (1996); Bonham y Rehg (1997); Elster (1998); Gutman y Thompson (1996); Mansbridge (1990).

el desarrollo, especialmente el Banco Mundial,⁴⁴ están intrigadas con estas ideas, y han producido un conjunto expansivo de trabajo empírico que demuestra la eficacia del capital social y de la «participación» en el nivel de los proyectos para el desarrollo⁴⁵. Kanbur y Squire (2001, 215), por ejemplo, defienden que «los defensores del desarrollo han llegado a un consenso acerca de que la participación de los supuestos beneficiarios mejora la ejecución del proyecto»⁴⁶.

Al defender que la elección de alternativas que se basen en una discusión e intercambio genuinamente públicos no es sólo posible, sino esencial para el desarrollo, Sen establece nuevos fines. Para cumplir con esos fines se requiere encontrar medios posibles que superen los obstáculos a la transformación institucional que tan persuasivamente nos presenta la perspectiva del Norte. Existen indicios prometedores a partir de los cuales poder construir ese camino, pero gran parte del trabajo todavía está por hacerse.

LA CONSTRUCCIÓN A PARTIR DEL GIRO INSTITUCIONAL

El giro institucional es un elemento firmemente presente en el curso futuro de la teoría del desarrollo. La acumulación de capital seguirá siendo un elemento esencial del crecimiento económico, pero la política del cambio institucional se ha convertido en el nuevo punto de partida para la teoría del desarrollo. En el corazón del programa político favorable al cambio se encuentran las teorías acerca de cómo construir instituciones capaces de vincular la distribución de recursos y la organización de la producción al «intercambio y la discusión públicos» reales entre los ciudadanos comunes. Lo que hace que este programa político constructivo sea estimulante es que contradice el carácter actual de la gobernanza económica y también las preferencias probables de los poderosos.

Las consecuencias de las teorías que nos proporciona el giro institucional son plenamente consistentes con las tendencias empíricas observadas en el curso contemporáneo del desarrollo como «globalización». Teniendo en cuenta el contexto de las instituciones existentes para la gobernanza económica, la nueva teoría del crecimiento predice exactamente el tipo de

⁴⁴ Cfr. McNeil (2002).

⁴⁵ Dentro de este género, el trabajo de Deepa Narayan (1994; 2000) es uno de los más convincentes.

⁴⁶ Este cambio no puede destacarse lo suficiente. La «participación» en los proyectos y la «apropiación» de los préstamos implica posibilidades ilimitadas para el ejercicio de la escogencia social. La cuestión acerca de cuánto «empoderamiento» real se genera sigue estando ahí. Cfr. Houtzager y Moore (2003). La receptividad al cambio entre los creadores de políticas públicas globales está lejos de ser universal, como ejemplifica el rechazo al borrador del *World Development Report* (2000-2001), en parte apoyándose en que destacaba excesivamente la idea de empoderamiento (Wade 2001a y b).

aumento de la desigualdad que observamos hoy, tanto entre regiones como en el interior de un mismo país. Un institucionalismo no funcionalista, inspirado por North, subraya la dificultad de superar la matriz existente de gobernanza para instaurar una que sea consistente con las estrategias de crecimiento igualitario o con las políticas públicas deliberativas del enfoque de la capacidad. Al defender que las elecciones genuinas que se basan en el intercambio y la discusión públicos son teóricamente factibles y esenciales para el desarrollo, el enfoque de la capacidad establece nuevos fines, pero no explica los medios para superar los obstáculos vistos por North.

Al final, ello nos lleva nuevamente a la cuestión de las «oportunidades interdisciplinarias», que hasta ahora estaba implícita en la discusión. Todas las transformaciones intelectuales profundas discutidas aquí se han originado en la disciplina de la economía. Sin embargo, las herramientas analíticas y los presupuestos propios de la disciplina de la economía no proporcionan ninguna «ventaja comparativa» a la hora de explorar sus consecuencias y de responder a los desafíos que presentan. Responder a esos desafíos exige un conocimiento experto del análisis de la organización social y la cultura, es decir, del campo de estudio tradicional de los sociólogos, que deviene fundamental. Las cuestiones acerca de las políticas públicas, el poder y la gobernanza, que se colocan en el puro núcleo del objeto de conocimiento de los científicos sociales, son todavía más esenciales.

Los sociólogos, los académicos de la ciencia política, los historiadores y otros que desean presentarse como portavoces de los enfoques institucionales sobre el desarrollo no se pueden esconder por más tiempo detrás de la excusa de que el predominio intelectual de las teorías económicas construidas a partir de individuos aislados y de mercados autorregulados no les deja ningún espacio viable para la exposición de sus ideas a las otras disciplinas. Ni tampoco pueden los economistas interesados en el análisis institucional afirmar que la marginalización en el interior de su disciplina les impide su participación en los debates sobre la teoría del desarrollo.

Las quejas de que la esfera de la política y de las políticas públicas continúan dominadas por teorías pasadas de moda siguen siendo legítimas. De hecho, eso es lo que cabría esperar dada la correspondencia de esas teorías con las preferencias de los poderosos. Sin embargo, esas quejas no son una excusa que justifique el fracaso a la hora de explotar el espacio teórico que el giro institucional ha puesto a nuestra disposición. Los avances creativos en la columna vertebral del análisis económico del desarrollo han creado ese espacio al presentarnos fórmulas que son teóricamente más complejas y mucho más fundamentadas empíricamente. Ojalá esos esfuerzos continúen al mismo ritmo, pero es esencial una respuesta complementaria, igual de creativa, por parte de otras disciplinas y perspectivas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adelman, Irma y Cynthia Morris Taft (1973). *Economic Growth and Social Equity in Developing Countries*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Aghion, Philippe y Peter Howitt (1999). *Endogenous Growth Theory*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Alesina, Alberto y Roberto Perotti (1994). «Income Distribution, Political Instability and Investment». *Working Paper 4486, National Bureau of Economic Research (NBER)*, Cambridge.
- Alesina, Alberto y Dani Rodrik (1994). «Distributive Politics and Economic Growth». *Quarterly Journal of Economics* 109(2), 465-90.
- Arrighi, Giovanni, Beverly J. Silver y Benjamin Brewer (2002). «Industrial Convergence, Globalization and the Persistence of the North-South Divide». Manuscrito no publicado, Johns Hopkins University, Department of Sociology.
- Arrow, Kenneth (1963). *Social Choice and Individual Values*. New York: Wiley.
- _____ (1962). «Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention». En NBER (ed.). *The Rate and Invention of Inventive Activity: Economic and Social Factors*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- _____ (1951). *Social Choice and Individual Values*. New York: Wiley.
- Arthur, W. Brian (1994). *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- _____ (1990). «Positive Feedbacks in the Economy». *Scientific American* (febrero), 92-99.
- Bardhan, Pranab (2001). «Deliberative Conflicts, Collective Action and Institutional Economics». En Gerald Meier y Joseph Stiglitz (eds.). *Frontiers of Development Economics*. New York: Oxford University Press [World Bank].
- _____ (1989). «The New Institutional Economics and Development Theory: A Brief Critical Assessment». *World Development* 17(9), 1389-95.
- Barro, Robert (1997). *The Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study*. Cambridge, MA: MIT Press.
- _____ (1991). «Economic Growth in a Crosssection of Countries». *Quarterly Journal of Economics* 106(2), 407-444.
- Benhabib, Seyla (ed.) (1996). *Democracy and Difference; Contesting the Boundaries of the Political*. Princeton, New Jersey: Princeton University Press.
- Bertola, Giuseppe (1993). «Factor Shares and Savings in Endogenous Growth». *National Bureau of Economic Research Working Papers*, 3851. Cambridge MA, NBER.
- Biacchi, Gianpaolo (2003). «Participation, Activism and Politics: The Porto Alegre Experiment and Deliberative Democratic Theory». En Archon Fung y Erik Olin Wright (eds.). *Deepening Democracy: Institutional Innovations in Empowered Participatory Governance*. London: Verso.
- Birdsall, Nancy y Juan Luis Londoño (1997). «Asset Inequality Matters: An Assessment of the World Bank's Approach to Poverty Reduction». *American Economic Review* 87(2), 32-37.
- Birdsall, Nancy, David Ross y Richard Sabot (1995). «Inequality and Growth Reconsidered: Lessons from East Asia». *World Bank Economic Review* 9.

- Blomstrom, Magnus, Robert Lipsey y Mario Zejan (1996). «Is Fixed Investment the Key to Economic Growth?». *Quarterly Journal of Economics* 111(1), 269-76
- Bowles, Samuel (1985). «Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and Other Economic Institutions». *Journal of Economic Literature*. 36(1), 75-111.
- Bonham, James y William Rehg (1997). *Deliberative Democracy*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Bourguignon, François (1995). «Comment on 'Inequality, Poverty and Growth: Where do We Stand?'». Ponencia en la conferencia anual del Banco Mundial sobre *Development Economics*. Washington DC: World Bank.
- Branson, William H. y Carl Jayarajah (1995). «Evaluating the Impacts of Policy Adjustment». *International Monetary Fund Seminar Series* 1.
- Bruno, Michael, Martin Ravallion y Lyn Squire (1995). «Equity and Growth in Developing Countries: Old and New Perspectives on the Policy Issues». Ensayo preparado para la Conferencia del FMI sobre *Income Distribution and Sustainable Growth*, Banco Mundial, Washington DC, 1-2 de junio.
- Calhoun, Craig (ed.) 1992. *Habermas and the Public Sphere*. Cambridge: MIT Press.
- Chang, Ha-Joon (2001). *Kicking Away the Ladder: Policies and Institutions for Development in Historical Perspective*. London: Anthem Press.
- Chang, Ha-Joon y Peter Evans (2000). «The Role of Institutions in Economic Change». Ensayo presentado en la conferencia *The Other Canon and Economic Development*, Oslo, Noruega, 14-15 de agosto, 2000.
- Chenery, Hollis, John H. Duloy et al. (1979). *Redistribution with Growth: Policies to Improve Income Distribution in Developing Countries in the Context of Economic Growth*. London: Oxford University Press.
- Chong, Alberto y Jesko Hentschel (1999). *Bundling of Basic Services, Welfare and Structural Reform in Peru. Development Research Group and Poverty Reduction and Economic Management Network*. Washington, DC: World Bank.
- Clarke, George (1996). «More Evidence on Income Distribution and Growth». *Journal of Development Economics* 47, 403-427.
- Cohen, Joshua y Joel Rogers (1995). *Associations and Democracy*. London: Verso.
- Deininger, Klaus y Lyn Squire (1998). «New Ways of Looking at Old Issues: Inequality and Growth». *Journal of Development Economics* 57(2), 259-287.
- _____ (1996). «A New Data Set Measuring Income Inequality». *World Bank Economic Review* 10(3), 565-91.
- DeLong, Bradford y Lawrence Summers (1993). «Equipment Investment and Economic Growth». *Quarterly Journal of Economics* 106(2), 445-502.
- Domar, Evsey (1957). *Essays in the Theory of Economic Growth*. Oxford: Oxford University Press.
- Easterly, William (2001a). *The Elusive Quest for Growth: Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics*. Cambridge, MA: MIT Press.
- _____ (2001b). «The Failure of Development». *Financial Times*, 4 de julio, 13.
- Elster, John (ed.) (1998). *Deliberative Democracy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Escobar, Arturo (1995). *Encountering Development: The Making and Unmaking of the Third World*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

- Evans, Peter (2004). «Development as Institutional Change: The Pitfalls of Monocropping and Potentials of Deliberation». *Studies in Comparative International Development* 38(4), 30-52.
- _____ (2003). «Além da “Monocultura Institucional”: Instituições, capacidade e o desenvolvimento deliberativo». *Sociologias* (5), 20-63.
- _____ (2002). «Collective Capabilities, Culture and Amartya Sen’s *Development as Freedom*». *Studies in Comparative International Development* 37(2), 54-60.
- _____ (1996). «State-Society Synergy: Government Action and Social Capital in Development». Sección especial de *World Development* 24(6).
- _____ (1995). *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Fedozzi, Luciano (1997). *Orcamento participativo: Reflexões sobre a experiencia de Porto Alegre*. Porto Alegre: Tomo Editorial.
- Ferguson, James (1994). *The Anti-Politics Machine: Development, Depoliticization and Bureaucratic Power in Lesotho*. Minneapolis, Minn.: University of Minnesota Press.
- Fishlow, Albert (1995). «Inequality, Poverty and Growth: Where do We Stand?» Conferencia anual del Banco Mundial sobre *Development Economics*. Washington DC: World Bank.
- Franke, Richard W. y Barbara H. Chasin (1989). *Kerala: Radical Reform as Development in an Indian State*. San Francisco, CA: The Institute for Food and Development Policy. Food First Development Report no. 6.
- Fraser, Nancy (1997). «Rethinking the Public Sphere: A Contribution to the Critique of Actually Existing Democracy». En *Justice Interruptus*. New York: Routledge.
- Fung, Archon y Erik Olin Wright (eds.) (2003). *Deepening Democracy: Institutional Innovations in Empowered Participatory Governance*. London: Verso.
- Galor, O. y J. Zeria (1993). «Income Distribution and Macroeconomics». *Review of Economic Studies* 60, 35-52.
- Genro, Tarso y Ubiratan de Souza (1997). *Orcamento Participativo: A experiencia de Porto Alegre*. Porto Alegre: Fundação Perseu Abramo.
- Goldfrank, Benjamin (2001). «Deepening Democracy through Citizen Participation? A Comparative Analysis of Three Cities». Reunión anual de la *American Political Science Association*, agosto.
- Grief, Avner (1994). «Cultural Beliefs and the Organization of Society: Historical and Theoretical Reflections on Collectivist and Individualist Societies». *Journal of Political Economy* 102(5), 912-50.
- Gutman, Amy y Dennis Thompson (1996). *Democracy and Disagreement*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Glewwe, Paul, Michele Gragnotati y Hassan Zaman (2000). «Who Gained from Vietnam’s Boom in the 1990’s». *Policy Research Working Paper* 2275. Washington, DC: World Bank
- Habermas, Jürgen (1998). *Between Facts and Norms*. Cambridge: MIT Press.
- _____ (1994). «Three Normative Models of Democracy». *Constellations* I.
- _____ (1989) (1991). *The Theory of Communicative Action* (2 vol.). Boston: Beacon Press.

- _____ (1962). *The Structural Transformation of the Public Sphere*. Cambridge: MIT Press.
- Heller, Patrick (2001). «Moving the State: The Politics of Democratic Decentralization in Kerala, South Africa and Porto Alegre». *Politics and Society* 29(1), 131-163.
- _____ (2000). «Degrees of Democracy: Some Comparative Lessons from India». *World Politics* 52, 484-519.
- _____ (1999). *The Labor of Development: Workers and the Transformation of Capitalism in Kerala, India*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- Hodgson, Geoffrey M. (2000). *Evolution and Institutions: On Evolutionary Economics and the Evolution of Economics*. Cheltenham, UK, y Northampton, MA: Edward Elgar.
- _____ (1988). *Economics and Institutions*. Cambridge: Polity Press.
- Hoff, Karla y Joseph Stiglitz (2001). «Modern Economic Theory and Development». En Gerald Meier y Joseph Stiglitz (eds.). *Frontiers of Development Economics*. New York: Oxford University Press [World Bank].
- Houtzager, Peter y Mick Moore (2003). *Changing Paths: International Development and the New Politics of Inclusion*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Huntington, Samuel P. (1997). «After Twenty Years: The Future of the Third Wave». *The Journal of Democracy* 8(4), 3-12.
- _____ (1991). *The Third Wave: Democratization in the Late Twentieth Century*. Norman, OK: University of Oklahoma.
- Isaac, Thomas T. M. y Richard Franke (2000). *Local Democracy and Development: People's Campaign for Decentralized Planning in Kerala*. Nueva Delhi: Left Word Books.
- Isaac, Thomas T. M. y Patrick Heller (2003). «Decentralization, Democracy and Development: The People's Campaign for Decentralized Planning in Kerala». En Archon Fung y Erik Olin Wright (eds.). *Deepening Democracy: Institutional Innovations in Empowered Participatory Governance*. London: Verso.
- Jorgenson, Dale W., Frank Gallop y Barbara Fraumeni (1987). *Productivity and U.S. Economic Growth*. Cambridge: Harvard University Press
- Kanbur, Ravi y Lyn Squire (2001). «The Evolution of Thinking about Poverty: Exploring the Interactions». En Gerald Meier y Joseph Stiglitz (eds.). *Frontiers of Development Economics*. New York: Oxford University Press [World Bank].
- Kapur, Devesh (2000). «Risk and Reward: Agency, Contracts and the Expansion of IMF Conditionality». Borrador preparado para el seminario *Political Economy of International Monetary and Financial Institutions*.
- _____ (1997). *The New Conditionalities of the International Financial Institutions. International Monetary and Financial Issues for the 1990's. Vol. VIII*. United Nations publication, sales no. E.97.II.D.5, New York and Geneva.
- Kapur, Devesh y Richard Webb (2000). «Governance-related Conditionalities of the International Financial Institutions». *G-24 Discussion Paper* no. 6. United Nations: New York and Geneva [<http://www.g24.org/g24-dp6.pdf>]
- Khoo, Lawrence y Benjamin Dennis (1999). «Inequality, Fertility Choice and Economic Growth: Theory and Evidence». *Development Discussion Paper* n. 687. Cambridge MA: Harvard Institute for International Development.
- Killick, Tony (1995). *IMF Programmes in Developing Countries*. London: Routledge.

- Kim, Jong-II y Lawrence Lau (1995). «The Role of Human Capital in the Economic Growth of the East Asian Newly Industrialized Countries». *Asian Pacific Economic Review* 1, 259-292.
- _____ (1994). «The Sources of Economic Growth of the East Asian Newly Industrialized Countries». *Journal of Japanese and International Economies* 8, 235-271.
- King, Robert G. y Ross Levine (1994). «Capital Fundamentalism, Economic Development and Economic Growth». *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* 40, 259-292.
- Korten, David C. (1980). «Community Organization and Rural Development: A Learning Process Approach». *Public Administration Review* 40(5), 480-511.
- Kremer, Michael (1993). «The O-Ring Theory of Economic Development». *Quarterly Journal of Economics* 108, 551-575.
- Landa, Dimitri y Ethan B. Kapstein (2001). «Review Article: Inequality, Growth and Democracy». *World Politics* 53(1), 264-96.
- Larraín, Felipe y Rodrigo Vergara (1997). «Income Distribution, Investment and Growth». *Development Discussion Paper* 596. Cambridge MA, Harvard Institute for International Development.
- Li, Hongyi y Heng-Fu Zou (1998). «Income Inequality is Not Harmful for Growth: Theory and Evidence». *Review of Development Economics* 2(3), 318-324.
- Lijphart, Arend (1999). *Patterns of Democracy: Government Forms and Performance in 36 Countries*. New Haven: Yale University Press.
- Lin, Kenneth S. y Hsiu-Yun Lee (1999). «Can Capital Fundamentalism be Revived? A General Equilibrium Approach to Growth Accounting». En Gustav Ranis et al. (eds.). *The Political Economy of Comparative Development into the 21st Century*. Northhampton, MA: Edward Elgard.
- Lipton, Michael (1993). «Land Reform as Commenced Business: The Evidence against Stopping». *World Development* 21(4), 641-57.
- Lucas, Robert E. (1988). «On the Mechanics of Economic Development». *Journal of Monetary Economics* 22, 3-42.
- MacAdam, Doug, Sidney Tarrow y Charles Tilly (2001). *Dynamics of Contention*. New York/Cambridge: Cambridge University Press.
- Mansbridge, Jane (1990). «Democracy and Common Interests». *Social Alternatives* 8 (4), 20-25.
- McNeil, Mary. 2002. «Engaging the Poor.» *World Bank: Development Outreach* (Winter).
- Meier, Gerald y James Rauch (2000). *Leading Issues in Economic Development*. New York: Oxford University Press.
- Meier, Gerald y Joseph Stiglitz (eds.). *Frontiers of Development Economics*. New York: Oxford University Press [World Bank].
- Meyer, John (1987). «The World Polity and the Authority of the Nation-State». En John W. Meyer, George M. Thomas, Francisco O. Ramirez y John Boli (eds.). *Institutional Structure: Constituting State, Society and the Individual*. Beverly Hills: Sage Publications.
- Narayan, Deepa (2000). *Voices of the Poor: Can Anyone Hear Us*. New York: Oxford University Press.

- _____ (1994) «The Contribution of People's Participation: Evidence from 121 Rural Water Supply Projects». *Environmentally Sustainable Development Occasion Paper Series, no. 1*. Washington, DC: The World Bank.
- Negroponte, Nicholas (1996). *Being Digital*. New York: Vintage Books.
- Newman, Nathan (2002). *Net Loss: Internet Prophets, Private Profits and the Costs to Community*. College Park, PA: Pennsylvania State University Press.
- North, Douglass C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- _____ (1986). «The New Institutional Economics». *Journal of Institutional and Theoretical Economics* 142, 230-37.
- _____ (1981). *Structure and Change in Economic History*. New York: Norton.
- O'Donnell, Guillermo (1993). «On the State, Democratization and Some Conceptual Problems: A Latin American View With Glances at Some Postcommunist Countries». *World Development* 21 (8), 1355-69.
- Ostrom, Elinor (1995). «Incentives, Rules of the Game and Development». En *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*. Washington, DC: The World Bank .
- _____ (1990). *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. New York: Cambridge University Press.
- Panizza, Ugo G. (1999). «Income Inequality and Economic Growth: Evidence from American Data». *IADB Working Paper*. Washington DC: Inter-American Development Bank.
- Persson, Torsten y Guido Tabellini (1994). «Is Inequality Harmful for Growth?». *American Economic Review*, 84, 600-621.
- Pierson, Paul (1997). «Path Dependence, Increasing Returns and the Study of Politics». *Working Paper no. 7, Program for the Study of Germany and Europe*. Cambridge, MA: Harvard University.
- Pozzobono, Regina (1998). *Porto Alegre: Os Desafios da Gestão Democrática*. São Paulo: Instituto Polis.
- Pritchett, Lant (1996). «Where Has All the Education Gone?». *Policy Research Working Paper 1581*, Policy Research Department, World Bank Washington, DC.
- Przeworski, Adam et al. (2000). *Democracy and Development: Political Institutions and Wellbeing in the World 1950-1990*. New York: Cambridge University Press.
- Przeworski, Adam y Fernando Limongi (1993). «Political Regimes and Economic Growth». *Journal of Economic Perspectives* 7(3), 51-70.
- Przeworski, Adam y Susan Stokes (eds.) (1999). *Democracy, Accountability and Representation*. New York: Cambridge University Press.
- Putnam, Robert (2000). *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon and Schuster.
- _____ (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Ravallion, Martin (1998). «Does Aggregation Hide the Harmful Effects of Inequality on Growth?». *Economic Letters* 61, 73-77.
- Robinson, James A. (1997). «Theories of 'Bad' Policy». *Policy Reform* 3, 1-46.

- Rodrik, Dani (1999). «Institutions for High-Quality Growth: What Are They and How to Acquire Them». Ponencia presentada en la conferencia del FMI *Second-Generation Reforms*, Washington DC., 8-9 de noviembre.
- Romer, Paul M. (1994). «The Origins of Endogenous Growth». *Journal of Economic Perspectives* 8(1), 3-22.
- _____ (1993a). «Two Strategies of Economic Development: Using Ideas and Producing Ideas». En *Proceedings of the 1992 World Bank Annual Conference on Economic Development*. World Bank: Washington, DC.
- _____ (1993b). «Idea Gaps and Object Gaps in Economic Development». *Journal of Monetary Economics* 32, 543-573.
- _____ (1993c). «Economic Growth». En David R. Henderson (ed.). *The Fortune Encyclopedia of Economics*. New York: Warner Books.
- _____ (1990). «Endogenous Technological Change». *Journal of Political Economy* 98, 171-102.
- _____ (1986). «Increasing Returns and Long Run Growth». *Journal of Political Economy* 94, 1002-1037.
- Rueschmeyer, Dietrich, Evelyne Stephens y John Stephens (1992). *Capitalist Development and Democracy*. Cambridge: Polity Press and Chicago: University of Chicago Press.
- Santos, Boaventura de Sousa (1998). «Participatory Budgeting in Porto Alegre: Toward a Redistributive Democracy». *Politics and Society* 26(4), 461-510.
- Sarel, Michael (1997). «How Macroeconomic Factors Affect Income Distribution: The Cross-Country Evidence». *IMF Working Paper*, 97/152, Washington DC, International Monetary Fund.
- Sen, Amartya (2001). «What Development is About». En Gerald Meier y Joseph Stiglitz (eds.). *Frontiers of Development Economics*. New York: Oxford University Press [World Bank].
- _____ (1999a). *Development as Freedom*. New York: Alfred A. Knopf.
- _____ (1999b). «The Possibility of Social Choice». *American Economic Review, Papers and Proceedings* 89, 349-378 [discurso de aceptación del Premio Nobel].
- _____ (1995). «Rationality and Social Choice». *American Economic Review, Papers and Proceedings* 85, 1-24 [discurso inaugural del presidente].
- Solow, Robert (1994). «Perspectives on Growth Theory». *Journal of Economic Perspectives* 8(1), 45-54.
- _____ (1957). «Technical Change and the Aggregate Production Function». *Review of Economics and Statistics* 39, 312-320.
- Srinivasan, T. N. (1994). «Human Development: A New Paradigm or Reinvention of the Wheel». *American Economic Review, Papers and Proceedings* 84, 238-243.
- Stewart, Frances (2000). «Income Distribution and Development». Ensayo presentado para la *UNCTAD X High Level Round Table on Trade and Development: Directions for the Twenty-first Century*. Bangkok, Tailandia.
- Stewart, Frances y Severine Deneulin (2002). «Amartya Sen's Contribution to Development Thinking». *Studies in Comparative International Development* 37(2), 61-70.
- Streeten, Paul (1994). «Human Development: Means and Ends». *American Economic Review* 84(2), 232-237.

- Streeten, Paul, Shahid Javit Burki et al. (1981). *First Things First, Meeting Basic Human Needs in Developing Countries*. New York: Oxford University Press.
- Taylor, Charles (1995). «Irreducible Social Goods». En *Philosophical Arguments*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Tharamangalam, Joseph (1998). «The Perils of Development without Economic Growth: The Development Debacle of Kerala, India». *Bulletin of Concerned Asian Scholars* 30(4), 23-34.
- UNDP (2000). *Human Development Report, 2000*. New York and London: Oxford University Press.
- _____ (1999). *Human Development Report, 1999*. New York and London: Oxford University Press.
- Uphoff, Norman, John M. Cohen y Arthur Goldsmith (1979). *Feasibility and Application of Rural Development Participation: A State of the Art Paper*. Ithaca: Rural Development Committee, Center for International Studies, Cornell University 40.
- Uphoff, Norman (1992). *Learning from Gal Oya: Possibilities for Participatory Development and Post-Newtonian Social Science*. Ithaca, NY: Cornell University Press.
- _____ (1986). *Local Institutional Development: An Analytical Sourcebook with Cases*. West Hartford, CT: Kumarian Press for Cornell University.
- Varian, Hal R. y Carl Shapiro (1998). *Information Rules: A Strategic Guide to the Network Economy*. Boston, Mass.: Harvard Business School Press.
- Wade, Robert (2001a). «Showdown at the World Bank». *New Left Review* 7, 124-137.
- _____ (2001b). «Making the World Development Report 2000: Attacking Poverty». *World Development* 29(8), 1435-1441.
- Williamson, Oliver (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: The Free Press.
- _____ (1975). *Markets and Hierarchies*. New York: The Free Press.
- Woolcock, Michael (1997). «Social Capital and Economic Development: Towards a Theoretical Synthesis and Policy Framework». *Theory and Society* 27(1), 1-57.
- World Bank (IBRD) (2000-2001). *World Development Report: Attacking Poverty*. New York: Oxford University Press.
- _____ (1997). *World Development Report: The State in a Changing World*. New York: Oxford University Press.
- Young, Alwyn (1995). «The Tyranny of Numbers: Confronting the Statistical Realities of the East Asian Growth Experience». *Quarterly Journal of Economics* (August), 641-680.
- Yusuf, Shahid y Joseph Stiglitz, 2001. «Development Issues: Settled and Open». En Gerald Meier y Joseph Stiglitz (eds.). *Frontiers of Development Economics*. New York: Oxford University Press [World Bank].