

***Revista Vectores de Investigación***

***Journal of Comparative Studies Latin America***

ISSN 1870-0128

ISSN online 2255-3371

Fernández-Carrión

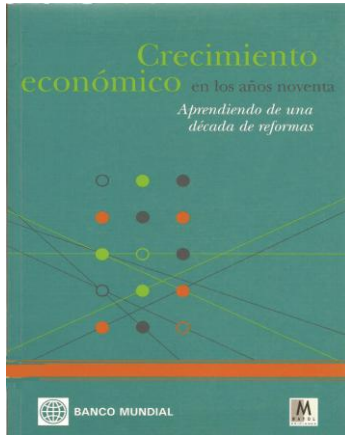
***Crecimiento económico en los años noventa. Aprendiendo de una década de reformas***, Banco Mundial, Bogotá, Mayol Ediciones, 2006

***Estructura económica internacional***, Ramón Tamames, Begoña G. Huerta, Madriz, Alianza Editorial, 2003, 20 edc.

Vol. 1 No. 1, 163-167 pp.



# Reseña de libros



163

**Crecimiento  
económico en  
los años  
noventa.  
Aprendiendo  
de una década  
de reformas,  
Banco Mundial  
Bogotá,  
Colombia, Mayol  
Ediciones SA  
2006, 510 pp.**

## Banco Mundial

Traducción al español, de *Economic Growth in the 1990s. The International Bank for Reconstruction and Development, Washington, The World Bank, 2005*

Hasta la década de los setenta, la ausencia de teorías “definitivas” de desarrollo, motiva que las “visiones del crecimiento han sido formadas por hecho y cambiadas por la experiencia” (Banco Mundial, 2006, 2). Las estrategias de crecimiento de los países en desarrollo se dirigían a acelerar la tasa de acumulación de capital y avance tecnológico. El crecimiento a largo plazo se fundamentaba en la sustitución de importaciones, el posicionamiento en el mercado de las empresas estatales, ciertos controles sobre el sector financiero, la planificación centralizada y una “variedad de controles de precio e inversiones estatales en la economía nacional” tendientes a desarrollar las “cumbres de comando” de la economía y guiar la asignación de recursos a áreas consideradas como las favorables del

crecimiento a largo plazo. Según el Banco Mundial los siguientes generación de economistas, cono-cedores de la experiencia seguida por los países en desarrollo en los setenta y ochenta, “vio el desperdicio de enormes recursos en iniciativas gubernamentales erró-neamente concebidas, los costos de la administración macroeconómica pobre, y la facilidad con la que políticas públicas bien intencio-nadas se podían desviar para servir obtusos intereses políticos o económicos<sup>1</sup>. (Banco Mundial, 2006: 2-3).

Hasta mediados de los ochenta el pensamiento del crecimiento había sido dominado por el modelo de Solow, el cual se fundamenta en la acumulación de capital y de trabajo y el aumento de la productividad, pero posteriormente, se entiende este planteamiento incompleto al apreciarse el crecimiento a largo plazo y entenderse que este crecimiento está determinado por factores exógenos, independiente-mente de las características estructurales de la economía, como es la apertura, las escalas y la tasa de ahorro y sobre todo destacan las políticas que influyen en dichas variables<sup>2</sup>.

En la segunda década de los ochenta y se incrementa en los noventa se origina una nueva teoría del crecimiento, que relaciona las políticas económicas con las prácticas del crecimiento, sugieren que la acumulación de capital no era una “panacea” y que las políticas económicas mal orientadas eran costosas para el crecimiento<sup>3</sup>. Entre los problemas empíricos que llegaron a ser evidentes en esta nueva teoría del crecimiento – según el Banco Mundial, 2006-, fueron la forma en la que las variables de política eran introducidas en las regresiones: el hecho de que las diferencias en las instituciones subyacentes al diseño y la implementación de políticas no fuesen capturadas; la falta de robustez a los cambios en períodos de tiempo y especificaciones, así como la dificultad del supuesto de que el mismo modelo explique el crecimiento de la República de Corea o de Brasil, por ejemplo, se pudiera utilizar para explicar el de Bolivia o Ruanda, y el bajo poder explicativo de las políticas como indicadores de desempeño (Banco Mundial, 2006: 4).

Al igual, que las regresiones de crecimiento sugieren que las políticas económicas son impor-tantes para el desarrollo, las “mejoras” de dichas políticas “deberían llevar a mayor creci-miento” económico. En los ochenta y en los noventa las políticas económicas “mejoraron” en relación con décadas anteriores, aunque el crecimiento permanece por debajo del habido en los sesenta y los setenta en los mismos países (Easterly, 2001). Teóricamente, también se ha establecido que cuando una medida de “calidad institucional” es incluida en regresiones realizadas en grupos de países, el poder explicativo de otras variables, incluido el de todas las “políticas” aplicadas, llega a ser insignificante (Acemoglu, Johnson y

<sup>1</sup> “Llegan a la conclusión que el costo de las fallas de gobierno era considerablemente más grande que el costo de las fallas de mercado, que las intervenciones del gobierno interferían con el desarrollo, y que restringir el papel del sector público en la economía, reducir su uso de recursos y limitar su discreción eran esenciales para el crecimiento económico” (Banco Mundial, 2006: 3).

<sup>2</sup> Solow estimaba que el cambio tecnológico explicaba más de la mitad del crecimiento del producto per cápita en la primera mitad de los noventa en los Estados Unidos, mientras que el Banco Mundial indica que sólo lo hace con respecto a un tercio del aumento del ingreso per cápita en Asia oriental hasta comienzos de los noventa (Banco Mundial, 1993).

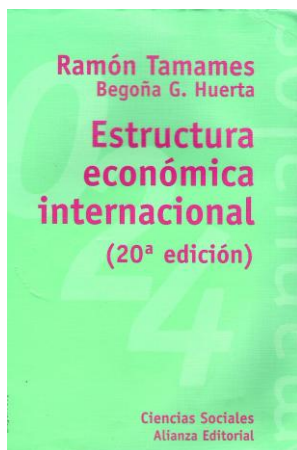
<sup>3</sup> En este sentido, las regresiones agregadas entre países, a lo largo de los noventa se centraron en el efecto de las políticas en el crecimiento a largo plazo (Barro, 1991, Temple, 1999).

Robinson, 2001; Rodrik, Subramanian y Trebbi, 2002; Easterly y Levine, 2003; FMI, 2003 e), esto permite establecer –según el Banco Mundial– que las “buenas” instituciones se imponen en el crecimiento por encima de las “buenas” políticas, o como redundan en señalar las “instituciones mandan”, a pesar de que “retrospectivamente, los adelantos esperados de la Nueva teoría del crecimiento no se han materializado” hasta el momento (Banco Mundial, 2006: 4).

“La década de 1990 evolucionó –como indica Timothy Besley<sup>4</sup>– bajo la sombra del consenso de Washington. <Aunque> al final, muchas de las principales ideas en el consenso eran consideradas insuficientes para el desarrollo”, además se produce el hecho significativo como señala Dani Rodrik<sup>5</sup> de que “la paradoja económica central de este último cuarto de siglo es que los éxitos del desarrollo tuvieron lugar en regiones donde los economistas de Washington tenían poca influencia (China, Vietnam, India), mientras los fracasos ocurrieron en sitios donde prácticamente estaban en control (América Latina, África)”.

Este libro sobre el *Crecimiento económico...* no solo es importante por su amplia documentación estadística presentada para la década de los noventa, sino también por la variedad metodológica aplicada para la comprensión del proceso económico mundial desde diferentes perspectivas: la estabilidad macroeconómica, la liberalización comercial, las privatizaciones y desregulación... y las reformas políticas aplicadas para el crecimiento económico nacional.

*Fdez. Carrión*



**Estructura económica internacional**, de Ramón Tamames y Begoña G. Huerta Madrid, Alianza Editorial, 2003, 20 edc., 575 pp. Este libro de economía con el título *Estructura Económica Internacional* se constituyó en manual para los estudios en las Facultades de Ciencias Económicas y Empresariales en España desde su primera edición en 1970, así como otros

<sup>4</sup> De la London School of Economics.

<sup>5</sup> De la University of Harvard.

libros del mismo autor *Introducción a la Economía Española y Estructura Económica de España*. La novedad de la presente edición es la coautoría del libro de Tamames con Begoña G. Huerta, diplomada en Relaciones Internacionales. Ramón Tamames es catedrático de Estructura Económica, ha sido profesor en diferentes Universidades españolas (Universidad de Málaga, Universidad de Granada, etc.), desde hace tiempo, últimamente, es docente en la Universidad Autónoma de Madrid y Jean Monnet de la Comisión Europea de Educación y Formación<sup>6</sup>.

Como señalara el autor en la “Nota preliminar a la primera edición”, en 1970: “Al escribir *Estructura Económica Internacional*, el autor ha querido incorporar al acervo de la letra impresa buena parte de las experiencias que tuvo ocasión de adquirir durante algo más de diez años de vida profesional como economista consultor en Iberoamérica y como funcionario público en su propio país y en misiones en el extranjero”, pero en esta última edición añade: “he introducido una serie de ampliaciones y la he actualizado...” gracias a sus conocimientos y como expresa personalmente en “gratitud” “a los muchos profesores y estudiantes que utilizan esta obra; y no sólo por el honor que me hacen, sino también por las muchas observaciones que van remitiéndome, que contribuyen al propósito de mantener en la mejor forma posible *Estructura económica internacional*, ya con 33 años de vida y 20 ediciones”.

Entre las actualizaciones indicadas, ocupa un espacio especial las concernientes a la integración “de las Américas”, en torno al Tratado de Libre Comercio (TLC) Canadá/Estados Unidos/México y a “una amplia superposición”, pues no se puede hablar de simple complementariedad, de acuerdos bilaterales de ámbito principalmente político y económico: Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), Comunidad Andina, Mercado Común del Sur (Mercosur), Área de Libre Comercio Sudamericana (ALCSA), Mercado Común Centroamericano, Grupo de los Tres, Caricom, Asociación de Estados del Caribe, Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América-Tratado de Comercio de los pueblos (ALBA-TCP)... y el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

Dentro del presente proceso “inicial” generalizado de globalización, en el siglo XXI, perdura los acuerdos bilaterales de colaboración política, económica... y militar entre diferentes países fundamentalmente de la propia región (Unión Europea -UE-, Mercosur...), con la excepción de la OTAN (Organización del Tratado del Atlántico Norte). El proceso hacia el futuro parece tender a cuatro grandes agrupaciones de países entorno a las actuales uniones interpaíses: UE (en Europa), TLC (en América), otros por definir para Asia (Foro de Cooperación Económica de Asia Pacífico o APEC) y África (OEA), tendentes estos cuatro a semejanza de la actual organización militar OTAN<sup>7</sup>, a una especie de TLC a nivel global, aunque probablemente seguirá el criterio de dualidad propio Norteamericano, por el que coexistirá este supuesto TLC global con algunas otras organizaciones de ámbito internacional “alternativas” o de “segundo orden” (dependiendo de quien establezca el calificativo diferenciador)<sup>8</sup>.

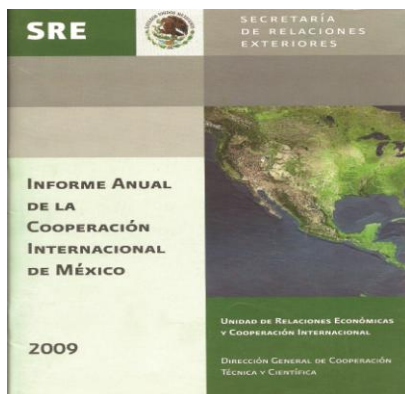
<sup>6</sup> Dentro del “Programa de Aprendizaje Permanente por el Parlamento Europeo y el Consejo” a favor de un “diálogo intercultural”.

<sup>7</sup> Que deberá modificar sus Estatutos y por tanto también sus siglas, para facilitar la ampliación de países integrantes a la misma.

<sup>8</sup> Una posible modificación de ALBA-TCP (centrándose en los aspectos económicos propios del TCP por encima de los políticos que priman en ALBA).

*Estructura económica internacional* es un libro con características de manual muy útil para el conocimiento teórico de la economía y la cooperación económica interna-cional, la integración econó-mica y las corrientes globalizadoras de transacciones a escala mundial.

F.C.



167

**Informe anual de la cooperación Internacional de México 2009: Unidad de Relaciones Económicas y Cooperación Internacional, Secretaría de Relaciones Exteriores, Dirección General de Cooperación Técnica y Científica. México, 2009.** El “Informe Anual de Cooperación Internacional 2009” alude a la actividad política y política desarrollada por la Dirección General de Cooperación Técnica y Científica (DGCT) de la Unidad de Relaciones Económicas y Cooperación Internacional (URECI) de la Secretaría de Relaciones Exteriores, de noviembre de 2008 a noviembre de 2009.

Como “receptor de cooperación” México amplía relaciones “estratégicas” con la Unión Europea, y en especial con España, Francia y Alemania. “Con la mayoría de estos países, México cuenta con mecanismos de cofinanciamiento, lo cual manifiesta la relevancia para nuestro país como socio estratégico de cooperación”, se indica de esta forma lo que políticamente podría ser beneficioso para el país, pero la existencia corrupción generalizada en los estamentos políticos, principalmente, no hace posible que “los programas de recepción de cooperación, tienen [como debería ser, pero no sucede] el fin de hacer uso eficiente de los proyectos en beneficio del desarrollo nacional”. Asimismo, México mantiene relaciones de cooperación con Asia, especialmente con Japón, a partir de un mecanismo de “cooperación triangular hacia América Latina y el Caribe”<sup>9</sup>, seguido de China, Corea, India y Singapur, y se pretende el mismo sistema triangular pero con socios europeos con relación a África. Mientras que “cuenta con una larga tradición como oferente” principalmente con la región centroamericana y caribeña y se ha “consolidado como un socio estratégico de cooperación” con Sudamérica, especialmente con Chile y Brasil.

<sup>9</sup> En este sentido, en 2009, “se fomentó” la cooperación con Haite, por razones “humanitarias”.

En 2009 se crea el Sistema de Información de México sobre la Cooperación Internacional (SI-MEXCID), que pretende con este organismos, al menos esa es la intención política, que por medio del cual se pueda recabar toda la información sobre las acciones de cooperación internacional en el que participan las instituciones mexicanas, que actúan como oferentes o receptoras de cooperación internacional, teóricamente “permitirá identificar montos, regiones, entidades y actores participantes, entre otros” (Unidad de Relaciones..., 2009: 2), pero este propósito presumiblemente distará mucho de ser realidad, pues la corrupción generalizada lo impedirá.

**Alberto Balance**