

Crecimiento e interacciones micro-macro en el curso del desarrollo

José María Fanelli

I. Introducción

El desarrollo busca expandir las capacidades de las personas. El objetivo es ampliar el espectro de lo que, como individuos, podemos ser y hacer con el propósito de ejercer nuestras libertades reales (Sen, 1999). Las Naciones Unidas agregan a ese objetivo el requisito de la sostenibilidad, que supone respetar la restricción de que el bienestar de las generaciones presentes no comprometa las capacidades de las futuras generaciones (Naciones Unidas, 1987; 2015). Sin embargo, una sociedad pobre o, incluso de ingresos medios, difícilmente podría conseguir desarrollarse de forma sostenible sin transformarse a sí misma en dimensiones clave y, entre esas dimensiones, sobresale el sistema económico. El proceso de desarrollo tiene como requisitos la expansión sostenida del stock de recursos, las mejoras en la asignación y el progreso técnico. Pero esos requisitos no podrían materializarse sin que se verificaran progresos sustanciales en la calidad y la densidad del entramado de organizaciones que dan sustento a las actividades económicas y, también, a la capacidad para resolver los problemas de acción colectiva que plantea la necesidad de mantener y adaptar el marco institucional y los mecanismos de gobernanza en el curso del desarrollo. Las deficiencias en las organizaciones y la acción colectiva resultan en mala asignación y fallas de coordinación que se expresan de diferentes maneras, desde elevados costos de transacción y excesiva volatilidad macroeconómica, a trampas de bajo crecimiento que perpetúan la exclusión social. No sorprende, por ende, que North et al. (2009) consideren que la capacidad de crear organizaciones—sobre todo si son de acceso abierto e igualitario— es un determinante del desarrollo y que el número de ellas por millón de personas es un indicador íntimamente correlacionado con el desarrollo económico.

Si el crecimiento del ingreso por habitante —y el de la productividad que lo hace sostenible— es necesario para dar sustento material a la expansión de las capacidades y, a su vez, para que ello sea viable, el entramado organizacional se debe sofisticar, se sigue que el desarrollo implica un triple desafío en simultáneo: crecer a un ritmo que garantice la convergencia con los países avanzados en un marco de reforzamiento de la inclusión; implementar con éxito las transformaciones en el marco institucional y de gobernanza que los cambios en la estructura de la economía demanden y, finalmente, lograr hacerlo sostenidamente partiendo de una situación en que las deficiencias en la gobernanza y el marco institucional generan restricciones adicionales a las de recursos, dentro de un

escenario de segundo mejor que aleja a la economía de su frontera teórica de posibilidades de producción. Analizar este triple desafío le plantea a la teoría del desarrollo en general, y a la dimensión del crecimiento en particular, enormes retos analíticos y metodológicos.

Desde la publicación de los trabajos pioneros en teoría del desarrollo en el período de posguerra hasta nuestros días, la acumulación de avances analíticos y de evidencia empírica –tanto de orden micro como macroeconómico– sobre los factores que facilitan y las restricciones que entorpecen la transformación del sistema económico y el crecimiento en un mundo de segundo mejor ha sido enorme (Ross, 2000; Temple, 2005). Gracias a los estudios de casos y a los modelos teóricos –que, no obstante, se basan en enfoques analíticos y metodologías diversas–, hoy sabemos mucho más sobre cómo testear los resultados de programas que apuntan a remover obstáculos que dificultan la formación de capacidades; cómo formalizar los problemas que plantea el crecimiento en términos de incentivos, restricciones y equilibrios o cómo identificar las debilidades institucionales y de gobernanza que erosionan la productividad total de los factores (Banerjee y Duflo, 2004; Jones, 2015). Subsiste, sin embargo, una restricción importante: no se cuenta con un marco analítico único y plenamente articulado que pueda actuar como marco de referencia para extrapolar e interpretar hallazgos referidos al plano microeconómico en términos del crecimiento económico agregado en el curso del desarrollo; o, a la inversa, para evaluar cómo el funcionamiento agregado del sistema económico –por ejemplo, bajo condiciones de trampas de bajo crecimiento o con niveles estructuralmente elevados de volatilidad macroeconómica– incide en el entramado microeconómico de organizaciones y, por ende, en el crecimiento. Debido a estos interrogantes, varios investigadores han planteado dudas respecto de hasta qué punto los resultados de carácter microeconómico y de equilibrio parcial son generalizables o confiables cuando se incrementa la escala de aplicación de ciertas políticas, ocurren shocks de envergadura o se introducen consideraciones de economía política (Acemoglu; 2010; Buera, et al. 2021).

Una complicación adicional es que, debido a que el crecimiento económico necesita ser evaluado a la luz del resto de dimensiones del desarrollo –desde la inclusión a la demografía y el ambiente– y en el marco de un sistema económico cuya estructura cambia, el vínculo entre crecimiento y orden social difícilmente puede dejarse fuera del cuadro. Tres dimensiones de ese vínculo son particularmente relevantes: la relación con el capital social, por su aporte a la gobernanza; los efectos del crecimiento sobre la vulnerabilidad social y la inclusión y, finalmente, la interacción entre sistema económico y economía política. Esto último se debe a que la estructura de las élites y el conjunto de posibles coaliciones entre ellas mutan en el curso del desarrollo e influyen en las adaptaciones y

reformas de las reglas de juego del sistema económico que el avance en el desarrollo –o la falta de él– demanda (Acemoglu y Johnson, 2008).

El objetivo del artículo es discutir el vínculo entre crecimiento y transformaciones en la estructura del sistema económico en el proceso de desarrollo desde un punto de vista que pone el acento en lo metodológico. Las cuestiones metodológicas que discutimos en este trabajo fueron en gran medida motivadas por nuestra experiencia en la investigación de problemas de crecimiento, fluctuaciones macroeconómicas y reformas estructurales en países de ingresos medios, con foco en América Latina (Fanelli, 2007, 2008). En esas tareas, al tiempo que contábamos con un valiosísimo stock de literatura a nuestra disposición, nos topamos repetidamente con tres fuentes de “fricción analítica”. La primera se refiere al vínculo entre el cambio estructural y el crecimiento balanceado. Cuando se deja de lado el crecimiento balanceado, que es el enfoque con mayor tradición analítica, se hace necesario tomar difíciles decisiones respecto de con qué nivel de agregación trabajar y respecto de cuáles son las heterogeneidades que es necesario considerar entre las muchas que distinguen a unos agentes de otros. Ambas decisiones tienen consecuencias para la dinámica del cambio estructural y para la forma que toma el crecimiento no balanceado, lo que es clave, a su vez, para comprender los factores que favorecen u obstaculizan las transformaciones adaptativas del sistema económico en el proceso de desarrollo. La segunda clase de fricciones se asocia con las restricciones adicionales a las de recursos que generan las fallas en las instituciones y la gobernanza y que hacen que en los países de ingresos medios los costos de transacción sean más elevados y las fallas de coordinación más frecuentes, por lo que son más pronunciadas las fallas en los mercados y en el resto de las organizaciones del sistema económico, lo que se traduce –ciertamente con diferente intensidad y frecuencia– en *misallocation*, volatilidad excesiva y trampas. Esas restricciones adicionales acentúan el carácter de segundo mejor que es norma en el mundo de las economías en desarrollo, de forma que se torna particularmente difícil anticipar en base a un modelo abstracto los posibles efectos de reformas y cambios endógenos en el sistema económico cuando las restricciones se eliminan, se debilitan o se combinan con cambios en otras restricciones. El enfoque de *growth diagnostics* (Hausmann et al., 2005) enfatiza esta dificultad en el caso de las reformas estructurales. Esta fricción también pone de relieve la importancia de distinguir entre causas fundamentales y próximas del crecimiento (Acemoglu, 2009). La tercera fuente de fricción son las interacciones de doble vía entre la micro y la macroeconomía que se observan en los escenarios de segundo mejor de los países de ingresos medios, que tienen características diferentes a las que son usuales en los países avanzados.

Nuestra reflexión metodológica parte de la noción de sistema económico, definido en base a tres componentes: la base de recursos tangibles e intangibles, las

instituciones –formales e informales– y las organizaciones. Estas últimas se conciben como el “lugar” donde los recursos y el marco institucional se combinan para llevar a cabo actividades e intercambios que se pautan en función de las estructuras de incentivos y los patrones de coordinación que surgen de los mecanismos de gobernanza. Esta noción de sistema económico es luego utilizada para clasificar, articular e interpretar los aportes de la literatura –que abarca contribuciones tanto de la micro como de la macroeconomía del desarrollo– en la investigación del nexo entre crecimiento y transformaciones del sistema económico en el curso del desarrollo. El énfasis está en el análisis de las cuestiones asociadas con las tres fricciones analíticas ya mencionadas. Por último, la metodología argumenta en favor de recurrir a los estudios de casos para complementar el contexto de justificación de los modelos con la información relativa al contexto de exploración que aportan los casos. Específicamente, la propuesta es centrar la atención en estudios de casos que aporten evidencia relativa a dos tipos de fenómenos. El primero son los shocks de entidad macroeconómica que, por la magnitud de su impacto y sus efectos posteriores tienen potencial suficiente como para provocar mutaciones en el proceso de crecimiento, especialmente por las interacciones micro-maco que pueden generar. Esas mutaciones pueden acelerar el crecimiento, pero también generar situaciones de trampa o procesos de cambio estructural regresivo. El segundo tipo de fenómeno son las transiciones; procesos graduales, de largo aliento y que obedecen a causas exógenas que provocan modificaciones en segmentos clave de la base de recursos del sistema económico, generando mutaciones en la dinámica de cambio estructural y demandas de cambios adaptativos en el marco institucional. Un ejemplo típico es la transición demográfica (Mason y Lee, 2011). Un objetivo adicional es que la metodología sea útil para identificar hechos estilizados e hipótesis de investigación sobre el nexo entre crecimiento y transformaciones en la estructura del sistema económico en el curso del desarrollo.

Dado el rol de eje de articulación que le asignamos al sistema económico, se podría decir que la metodología tiene un enfoque macroeconómico del desarrollo; pero quizás es más correcto denominarlo enfoque sistémico por la importancia que la metodología le concede a las instituciones, las organizaciones y las interacciones entre la micro y la macroeconomía. La propuesta, en definitiva, es utilizar los aportes analíticos de la literatura para imponer disciplina lógica en la interpretación de los hechos y, a la vez, utilizar la evidencia histórica para enriquecer la reflexión que lleva a plantear los modelos teóricos. Es una estrategia en línea con el espíritu del enfoque metodológico de las narrativas analíticas (Bates et al., 1999).

Luego de esta introducción, en la sección siguiente definimos con más detenimiento la noción de sistema económico; en la sección tres ampliamos la

discusión sobre las fricciones analíticas y en la cuatro analizamos el rol de los estudios de caso y el desequilibrio; la sección cinco cierra el artículo destacando un conjunto de conclusiones.

II. Sistema económico y desarrollo

Esta sección presenta la noción de sistema económico que utilizaremos en nuestro análisis y, sobre esa base, discute la relación entre crecimiento, desarrollo económico y transformaciones en la estructura del sistema económico

La anatomía del sistema económico

El sistema económico se estructura a partir de dos necesidades básicas. La primera es contar con recursos materiales, información y conocimientos para lidiar con la escasez, la ignorancia y los riesgos. La segunda es resolver la tensión entre la cooperación –que permite generar valor a través de la especialización y el intercambio– y el conflicto por apropiarse del valor que se crea, que involucra a quienes cooperaron, pero también a quienes se dedican a actividades de depredación porque cuentan con poder para hacerlo (Hirshleifer, 1994). Para gestionar la tensión entre cooperación y conflicto se necesitan mecanismos de gobernanza que definan incentivos tanto para motivar la participación de los individuos en las actividades de cooperación como para coordinar esas actividades. Desde esta perspectiva, el sistema económico se puede concebir como una combinación de actividades altamente complementarias respecto de las cuales la sociedad está permanentemente tratando, por un lado, de descubrir las mejores formas de coordinarlas para crear valor a partir de los recursos disponibles (Matsuyama, 1996) y, por otro, de definir pautas creíbles de apropiación del valor creado, de forma de acotar la incertidumbre estratégica que surge de la necesidad de anticipar cuál será la conducta de aquéllos con los que se interactúa. De esta forma, a la necesidad de lidiar con los riesgos de carácter exógeno inherentes a toda actividad económica, se agrega la de gestionar la incertidumbre estratégica. Para North (1991) una función central de las instituciones es, justamente, reducir la incertidumbre respecto de la conducta del resto de los agentes. Aoki (2001) subraya el rol de las creencias compartidas para reducir la incertidumbre respecto de la conducta de otros agentes y minimizar las fallas de coordinación y los conflictos y Dixit (2004) resalta la importancia de instituciones de orden privado, sin *enforcement* estatal, para lo cual es vital el rol del capital social (Wydick, 2008). Sobre la base del entramado institucional formal –definido por el poder político– y el informal, se montan los mecanismos de gobernanza, cuyo rol es, justamente, el de poner orden y viabilizar las actividades e intercambios a través de tres funciones esenciales: garantizar derechos de

propiedad; hacer cumplir los contratos y organizar la acción colectiva que provee la infraestructura física, organizacional e institucional (Dixit, 2006).

Para incorporar la riqueza de estos enfoques de orden institucional al análisis del nexo entre crecimiento y desarrollo definimos el sistema económico, como adelantamos en la introducción, en términos de tres componentes principales: la base de recursos disponibles –tangibles e intangibles– que por definición se heredan con una determinada asignación entre agentes, sectores y localizaciones geográficas, que puede dar lugar a efectos de *path dependence*; las organizaciones –empresas, familias, Estado, ONGs y redes– que son el “lugar” donde esos recursos se aplican para generar valor a partir de actividades que se ordenan siguiendo los criterios que fijan los mecanismos de gobernanza y, por último, el marco institucional formal e informal. De forma metafórica se puede decir que el sistema económico está compuesto por un *hardware* (la base de recursos), un *software* (las instituciones y los instrumentos para la gobernanza resultantes) y un dispositivo electrónico donde ambos se utilizan de forma combinada y complementaria para llevar adelante actividades económicas (*la organización*) (Fanelli, 2012).

El diseño, la implementación y el funcionamiento de las instituciones y la gobernanza generan “costos de transacción” que Milgrom y Roberts (1992) definen como “los costos de hacer funcionar el sistema económico”. En un contexto de racionalidad limitada y contratos incompletos, las organizaciones se forman, en gran medida, por los incentivos de ahorrar en costos de transacción, que, para Williamson (1991), son determinantes en cuanto a la elección entre jerarquía y mercado para concertar las transacciones. Sin embargo, no necesariamente los resultados son óptimos desde el punto de vista de la eficiencia debido a que las organizaciones son estructuras complejas. Dentro de ellas el poder y la adaptación interna de las normas juegan un rol esencial y, como consecuencia, es usual que un cierto desorden (*mess*) esté presente en el funcionamiento de las organizaciones (Gibbons, 2000). En realidad, concebir a la organización como una entidad compleja, como enfatiza la sociología de las organizaciones (Etzioni, 1964), parece bastante natural: en el espacio de la organización es donde se implementan, afianzan y fenecen los mecanismos de gobernanza que hacen viable la cooperación y la gestión de conflictos.

Para esta corriente de pensamiento, el individuo nace, se educa, trabaja y muere en organizaciones. Los individuos tienen incentivos para vincularse y participar en organizaciones porque éstas son vehículos para aumentar su productividad y su bienestar. Sin embargo, las reglas de juego que son necesarias para que las organizaciones funcionen son también fuente de restricciones para el individuo que, para participar –en caso de tener acceso–, debe respetar las reglas de juego.

Esas restricciones se adicionan a las de recursos para definir el conjunto de oportunidades que el agente individual enfrenta. De hecho, una restricción importante es que no necesariamente el acceso a la organización es igualitario y puede depender de ciertas características repartidas de forma desigual entre agentes heterogéneos. En este sentido, el entorno organizacional en el que el agente está inmerso opera como un factor que lo hace diferente a otros con características similares. Dos individuos que buscan financiar proyectos con idéntica TIR pueden tener suertes diferentes si el crédito se raciona en función del colateral o de una reputación muy asociada al grupo cultural de pertenencia. Puede ocurrir lo mismo con agentes de habilidades similares, pero acceso diferencial al mercado formal de trabajo. Este tipo de restricción se refleja, en el agregado, como un alejamiento de la economía de su frontera de posibilidades de producción.

Dado que las reglas de juego hechas por la sociedad son restricciones que inciden en el conjunto de oportunidades y, por lo tanto, en las capacidades, es una necesidad del desarrollo que, junto con la expansión de los recursos del *hardware*, también el *software* y los mecanismos de gobernanza se adapten de forma de permitir, para todos los que tengan incentivos para hacerlo, un acceso creciente e indiferenciado a las organizaciones ya existentes, así como a la creación de otras nuevas. Este requerimiento crea un nexo entre crecimiento y transformación del sistema económico: para que se produzca un incremento sostenido de la productividad de magnitud suficiente como para impulsar un proceso de convergencia al desarrollo, ese incremento deberá ir acompañado de cambios estructurales dentro y entre cada uno de los tres componentes del sistema económico. De hecho, la experiencia de los países más avanzados indica que, efectivamente, los vínculos entre las organizaciones que conforman el sistema económico se modifican de manera sustancial en el proceso de transición hacia el desarrollo (North et al. 2009); desde un marcado crecimiento del tamaño del gobierno, al crecimiento de los inversores institucionales y la expansión de las sociedades anónimas y los mercados formales de trabajo, con presencia decreciente de la informalidad. Esto hecho sugiere que, para lograr una mayor comprensión del nexo entre crecimiento y desarrollo resulta inevitable ahondar en los factores que influyen en la transformación del sistema económico.

Sistema económico y destrucción creativa

La literatura sobre los determinantes próximos del crecimiento –acumulación de capital físico y humano y tecnología– pone el foco en la dinámica de cambio del *hardware* que lleva al estado estacionario, con un papel reducido o nulo para los costos de transacción. Además, se trabaja con un nivel de agregación de la oferta y de los agentes económicos que resulta clarificadora en cuanto a las condiciones para el crecimiento balanceado. Pero el costo, no obstante, es dejar de lado una

serie de cuestiones organizacionales y de rasgos de heterogeneidad entre los agentes que son típicos de las economías en desarrollo y que influyen de manera significativa en la dinámica de crecimiento y en la determinación de los posibles estados estacionarios de convergencia. La literatura sobre los determinantes fundamentales del crecimiento, en cambio, le otorga un papel protagónico al marco institucional del sistema económico (Acemoglu, 2008, Wydick, 2008). Sin embargo, es más lo que se conoce sobre la dinámica del *hardware* que sobre los determinantes de los cambios del *software* y de las organizaciones que se desarrollan bajo su égida. También es más escasa la comprensión respecto de cómo cambian los vínculos entre los tres componentes del sistema económico y cómo ello podría afectar el estado estacionario. Un elemento que dificulta el análisis en la práctica es que en los cambios institucionales y de los mecanismos de gobernanza están involucradas variables adicionales a las estrictamente económicas, asociadas al contexto histórico, político y social, lo que demanda un enfoque multidisciplinario analíticamente difícil de articular, tanto en lo teórico como en lo metodológico y en la práctica de la investigación. Como se discute más abajo, los aportes de los estudios de casos pueden ser útiles por la importancia y la información que brindan sobre el contexto.

La literatura sobre cambio institucional subraya el papel de dos factores: los efectos de *path dependence* (North 1991) que le inyectan una dosis de inercia a las transformaciones del *software* y las coyunturas disruptivas (*critical junctures*) que pueden puntuar los equilibrios (Acemoglu y Johnson, 2008) e inducir bifurcaciones irreversibles en el proceso de crecimiento y en el nexo de éste con el desarrollo. Una consecuencia de la inercia asociada al *path dependence* es que el sistema económico frecuentemente mostrará desacoples disfuncionales entre el *hardware*, el *software* y el entramado de organizaciones, lo que a su vez se reflejará desequilibrios que podrían tender a prolongarse y en mala asignación de los recursos que, si se extienden temporalmente se reflejarán en la PTF e incrementos no deseados en los niveles de vulnerabilidad social. Por ejemplo, las regulaciones bancarias pueden devenir vetustas en una economía que se securitiza, distorsionando los mecanismos de gobernanza que ordenan los mercados de capital y llevar a una crisis que genere una bifurcación en el sendero de crecimiento, hacia un nuevo *steady state* con una participación de los asalariados en el ingreso por debajo del nivel que los hechos de Kaldor consideraban estable. Hechos de este tipo aparecen en la literatura que analiza el período que siguió a la crisis *sub-prime* (Manyika et al., 2019).

La destrucción creativa schumpeteriana es impulsada por el incentivo del lucro y, para que el proceso opere, es fundamental que no haya excesivas barreras a la entrada o de acceso a financiamiento (Aghion, 2009). Sin embargo, en el curso del desarrollo también juegan un rol clave las innovaciones en el marco institucional y

de gobernanza, por lo que es natural postular que la destrucción creativa deberá operar, además, en la dimensión del *software*, aunque indudablemente tendrá características diferentes. Un obstáculo importante es que los problemas de coordinación y motivación que requieren un rediseño normativo pueden manifestarse en diferentes niveles tanto micro como macroeconómicos e involucrar a un número variable de agentes que, a su vez, pueden ser muy heterogéneos entre sí. Esta diversidad puede tanto obstruir como acelerar las adaptaciones necesarias ya que, para modificar el *software* y los mecanismos de gobernanza, usualmente se requiere de la acción colectiva de los agentes involucrados y esa capacidad puede ser muy variable en función del segmento del sistema económico que demande adaptación. Adicionalmente, hay que considerar que los cambios en las reglas de juego generan ganadores y perdedores. Por lo tanto, el proceso de destrucción creativa –tanto en el orden público como el privado– podría no funcionar por la resistencia de grupos de interés, lo que hace entrar en el cuadro las coaliciones de élites y la rivalidad entre ellas (Acemoglu y Johnson, 2008). Este tipo de destrucción creativa, al no estar regida por la disciplina de la competencia y el beneficio de la firma, fácilmente puede tener más de destrucción –es decir, depredación– o de procrastinación que de creación. Un ejemplo frecuente en los países semi industrializados de la región es la supervivencia de niveles exagerados de protección, que es un legado de las estrategias de desarrollo basadas en la industrialización y que en parte se mantiene gracias al *lobby* y el capitalismo de amigos en un mundo en que se extiende la desindustrialización temprana (Rodrik, 2015).

Una conclusión que se sigue de lo anterior es que la presencia de *path dependence*, de diferencias en la capacidad para la acción colectiva en los distintos segmentos y de factores de economía política asociados a los efectos distributivos y sobre la vulnerabilidad social, hacen posible que porciones importantes de la estructura organizacional del sistema económico presenten síntomas de *mess* o desorden –para usar el concepto de Gibbons (2000)–, sea en el funcionamiento de las organizaciones y en las relaciones entre ellas o con el entorno macroeconómico. En este sentido, tomar en cuenta qué restricciones adicionales a las de los recursos, la tecnología y las preferencias están operativas y tienen entidad para afectar a segmentos importantes del sistema es fundamental para enfrentar uno de los desafíos que identificamos en la introducción: el de impulsar el crecimiento en el marco de sistemas económicos con significativas deficiencias de *software* y gobernanza.

Shocks, transiciones y bifurcaciones en el crecimiento

Hay dos tipos de fenómenos que consideramos clave examinar debido a las demandas de adaptación de la estructura del sistema económico que generan en

los países en desarrollo: los procesos de transición y los shocks de entidad macroeconómica. Las transiciones son procesos de largo aliento que van acompañados de tensiones acumulativas que, si bien suelen alimentar expectativas de que se requieren reformas de peso, no generan una percepción de urgencia, como ocurriría en el caso de una crisis financiera. Ejemplos de transiciones son: (i) la transición demográfica, que al cambiar el tamaño y la estructura poblacional induce cambios en los determinantes próximos del crecimiento; (ii) la transición energética, que demanda cambios en las instituciones y la gobernanza con el fin de reestructurar el *hardware* en favor de un menor uso de combustibles fósiles, de manera de preservar el bienestar de las generaciones futuras; (iii) grandes descubrimientos de recursos naturales, que pueden configurar una transición hacia un escenario de “maldición de los recursos naturales” con exacerbación de conflictos y distorsiones en la asignación que interrumpan el crecimiento y dejen a la economía en una trampa de bajo crecimiento (Collier y Goderis, 2008). Los shocks de entidad macro que nos interesan particularmente son los que generan fallas de coordinación y efectos de propagación acentuados –sobre todo bajo la forma de externalidades negativas para la acumulación de capital y la innovación– y que se prolongan en el tiempo. Ejemplos: (iv) un *sudden stop* que dispara una situación de estrés en el sistema financiero privado y/o en la sustentabilidad de la deuda pública; (v) una variación abrupta y amplia en los términos del intercambio en un contexto institucional y de gobernanza no preparado para reasignar recursos protegiendo el desarrollo; (vi) *shocks* originados en reformas estructurales, que buscan explícitamente transformar el sistema económico.

En el caso de las transiciones, los requerimientos de adaptación en las instituciones y los mecanismos de gobernanza son generados, por un lado, por la acumulación gradual de tensiones de la mano de cambios en el tamaño y en la estructura del *hardware* y, por otra, por fricciones crecientes dentro de las organizaciones o entre organizaciones, con costos en términos de eficiencia y volatilidad macroeconómica. La acumulación de tensiones normalmente tiene su origen en la evolución endógena y no convergente de variables fundamentales del *hardware*. Es el caso, en la transición demográfica, de la oferta de trabajadores activos en relación a los retirados, que se refleja en desequilibrios que amenazan con devenir inestables en un futuro no inmediato debido a una evolución esperada de la deuda pública que no sólo violaría la condición de sustentabilidad, sino que, además, se reflejaría en una desacumulación de capital en una suerte de *big-push* en reversa. Otro ejemplo es el de sociedades que consumen recursos naturales sin considerar las restricciones que impone el teorema de Hartwick (1977) en cuanto al ahorro ajustado que sería necesario para no perjudicar a las generaciones futuras, como exige la noción de desarrollo sostenible.

Como las transiciones son procesos lentos y graduales, con consecuencias que en gran medida se pueden anticipar, apelando a la acción colectiva la sociedad podría anticiparse e implementar las adaptaciones que fueran necesarias en el *software* – por ejemplo, en la seguridad social. Sin embargo, como las reformas generan ganadores, perdedores, y conflictos, normalmente son fuertes los incentivos políticos para procrastinar y, si efectivamente se procrastina, empezarán a manifestarse desequilibrios crecientes, alimentados por las expectativas del mercado respecto de la no sustentabilidad de la deuda pública. Cuando los desequilibrios “subyacentes” de este tipo se prolongan, las reacciones del mercado –por ejemplo, cambios sustanciales en los portafolios– pueden traducirse en efectos de *spillover* que erosionen el crecimiento y, también, el bienestar de generaciones futuras que, por definición, no pueden participar de la acción colectiva. Conocer la necesidad de reformar no es sinónimo de actuar.

En cuanto a los shocks de entidad macroeconómica, las necesidades de adaptación pueden aparecer por impactos en cualquiera de los tres componentes del sistema económico. Como se trata de eventos aleatorios, a diferencia de las transiciones, se agrega un elemento de sorpresa y la sociedad puede o no contar con flexibilidad suficiente para adaptar el marco institucional y de gobernanza en consonancia con el evento no esperado. El tipo de fenómenos que nos interesan son desequilibrios duraderos en los mercados y situaciones de inestabilidad agregada que aumentan la probabilidad de que haya un quiebre en la tendencia de crecimiento debido a racionamientos, eventos de migración de riesgos no esperados, ajustes por cantidad con efectos de derrame y fallas de mercado y gobernanza que generan incertidumbre estratégica. Asimismo, son ricos en demandas de adaptación del sistema los eventos de reforma que, al mejorar la coordinación, sacan a la economía de una trampa de bajo crecimiento. Ello podría darse ante una aceleración de la inversión en infraestructura luego de renegociar pasivos externos generando un *big-push*; o instaurando una independencia del banco central que viabiliza un rápido desarrollo financiero, dando impulso a la PTF. Cuando la economía se coordina en un escenario de mayor crecimiento y desarrollo, por otra parte, es natural que se generen nuevas demandas de adaptación del *software* y los mecanismos de gobernanza, como el refinamiento de las regulaciones en el mercado de capitales.

Tanto en el caso de *shocks* de entidad macroeconómica como de transiciones, en definitiva, las tareas de adaptación del *software* pueden satisfacerse, procrastinarse o enfrentar obstáculos que las obstruyan o cambien su carácter y los estudios de casos pueden aportar una extensa cantidad de evidencia al respecto. Pero más allá de eso, subraya la importancia de avanzar en la comprensión del cambio institucional.

En este contexto, hay dos dimensiones analíticas que ganan protagonismo al estudiar el crecimiento: la de los equilibrios restringidos de segundo mejor y la identificación de las interacciones entre la micro y la macroeconomía. Identificar y caracterizar cómo funciona la economía bajo distorsiones que son múltiples y pueden combinarse de formas que son muy dependientes del contexto. Los estudios de caso son extremadamente útiles en este punto, sobre todo cuando se realizan ejercicios contrafácticos para diseñar reformas en un mundo de segundo mejor, en el que la eliminación de una distorsión específica puede tener efectos no deseados/anticipados en otras partes del sistema. Este punto fue subrayado por la literatura sobre diagnósticos de crecimiento, que propuso estrategias para manejar el problema (Hausmann, et al., 2005). Las interacciones entre la micro y la macroeconomía, por su parte, no necesariamente ocurren en equilibrio o llevan a él. Los efectos distributivos y de *spillover* que ocurren en desequilibrio, bajo ciertas condiciones como las que se dan en una crisis financiera, pueden adquirir fuerza suficiente como para inducir bifurcaciones. Los resultados de las interacciones micro-macro en desequilibrio pueden diferir significativamente en función del sendero dinámico de ajuste que siga la economía y, nuevamente, las variables de contexto histórico y su incidencia en la incertidumbre es frecuente que jueguen un rol clave. Nos referimos a fenómenos que pueden tomar la forma de derrames –que pueden involucrar externalidades pecuniarias o no pecuniarias– que afectan de forma diferencial a agentes heterogéneos; eventos de inestabilidad agregada y crisis, variaciones estructurales en los niveles de volatilidad macroeconómica, trampas y efectos de tipo *big-push* asociados a fallas de coordinación y cambios distributivos con efectos sobre la vulnerabilidad social y la exclusión y, por lo tanto, sobre el desarrollo.

III. Implicancias metodológicas del enfoque sistémico

En el curso del crecimiento en economías en desarrollo, es normal observar cambios profundos en las pautas de asignación y apropiación de los recursos entre organizaciones, segmentos de ingresos, especialidades laborales, sectores productivos, regiones y generaciones. No sorprende, por ende, la importancia que la literatura sobre crecimiento en países en desarrollo le asigna al cambio estructural, en línea con los hechos estilizados de Kuznets (1973). Esos hechos complementan los que Kaldor (1963) explicitó y que sirvieron de referencia empírica a los modelos de crecimiento balanceado con un único *steady state* y agentes homogéneos. La dinámica de cambio estructural en los procesos de desarrollo es difícil de captar en esos modelos, pero alejarse del paradigma del crecimiento balanceado plantea cuestiones analíticas complejas aún en tren de resolverse (Acemoglu, 2009; Jones, 2015). Esto no fue un obstáculo, sin embargo,

para el avance en la comprensión del nexo entre crecimiento, cambio estructural y desarrollo (Temple, 2005; Herrendorf, 2014; Timmer et al., 2014, Ros, 2000). Hay aportes de investigación de gran valor sobre las fuentes que generan heterogeneidad entre los agentes y sobre los factores que impulsan la productividad, desde los efectos de escala estáticos y dinámicos, las externalidades y los encadenamientos productivos a las fallas de coordinación, para lo que fueron de gran ayuda los aportes del enfoque endógeno del crecimiento (Aghion y Howitt, 2009). La integración de las externalidades y de las fallas de coordinación en la concepción del crecimiento, por otra parte, hizo más fácil establecer puentes con resultados de investigación sobre los fundamentos microeconómicos de la macroeconomía, que ayudan a entender el rol de la información y de la incertidumbre estratégica; los efectos de derrame cuando la economía está en desequilibrio y las consecuencias de los equilibrios restringidos en situaciones de segundo mejor. La estructura económica en economías en desarrollo se ha investigado mayormente con modelos de equilibrio general de escala reducida, como afirma Temple, (2005) y, al igual que en la macroeconomía de corto plazo, es mucho lo que hay aún por aprender en cuanto a los fundamentos microeconómicos de la teoría macroeconómica del crecimiento. Ese conocimiento es clave, además, para comprender las interacciones micro-macro que hacen que, bajo ciertas condiciones, shocks macroeconómicos que usualmente generan fluctuaciones transitorias puedan terminar incidiendo de forma permanente en la tendencia de crecimiento debido a fallas de coordinación y efectos que operan en desequilibrio, como lo ilustra el caso de las crisis financieras, que terminan deprimiendo la tasa de crecimiento por las externalidades pecuniarias y no pecuniarias que generan.

En lo que resta de la sección discutimos un conjunto de aspectos metodológicos que consideramos de relevancia para la visión sistémica del nexo entre crecimiento y desarrollo.

Desagregación y dinámica del cambio estructural

Un aspecto distintivo de la literatura de cambio estructural son las decisiones sobre la forma de desagregar. Al desagregar del lado de la oferta global, el énfasis se pone en diferenciar entre sectores que muestran niveles muy diferentes de productividad y de potencial para incrementarla, en la tradición de Lewis (1954) y otros pioneros de la teoría del desarrollo. Dos pautas de desagregación con acendrada tradición son las que diferencian entre industria, sector primario y servicios y entre un sector tradicional y otro moderno y que le atribuyen a la industria y al sector moderno el rol de dinamizadores de la productividad. También se desagrega en función de la intensidad en el uso de factores; del tamaño de la inversión inicial no divisible y necesaria para empezar a operar y del tipo de

encadenamientos productivos (Matsuyama, 2008a). Este tipo de desagregación allana el camino para introducir efectos de *path dependence* y equilibrios múltiples.

La literatura sobre cambio estructural llevó al planteo de modelos y a recopilar datos que permiten diferenciar entre los incrementos de productividad media que se deben a cambios en la participación de cada sector en el valor agregado total y los que obedecen a variaciones de la productividad dentro de cada sector (Martins, 2018; McMillan et al., 2014 y 2016). De esta forma, cuanto mayor la heterogeneidad sectorial existente –esto es, la distancia entre los sectores de mayor y menor productividad–, más potente el impacto sobre el crecimiento del cambio estructural del *hardware*. Esto permitió detectar fenómenos como la desindustrialización temprana (Rodrik, 2016) y trampas de pobreza (Matsuyama, 2008b). Si los sectores se interpretan como agentes agregados, estos modelos estarían indicando que las decisiones respecto de cómo desagregar y qué rasgos de heterogeneidad de los agentes incluir, no son neutras en sus consecuencias para la dinámica de crecimiento.

Es natural, por lo tanto, que la literatura estructural deje de lado el agente único. Sin embargo, el abanico de criterios para agrupar a los agentes, más allá de las habituales disparidades en la distribución de la riqueza, es amplio y depende del objetivo de investigación. Por el lado de las familias la heterogeneidad puede surgir de agruparlas en base a diferencias en la propensión al ahorro según el ingreso o según el ciclo de vida (Mason y Lee, 2011); además, como la inclusión es una dimensión del desarrollo, también es habitual agrupar a las familias tomando como base la línea de pobreza (Datt y Ravallion, 1992; Bourguignon, 2004; Bourguignon, et al., 2008). Más recientemente, la literatura sobre *misallocation*, introdujo la discriminación entre firmas con actividades similares y productividades divergentes y las diferencias encontradas son marcadas y dependen del nivel de desarrollo (Hsieh y Klenow 2009, Restuccia y Rogerson, 2017). La literatura sobre dualidad postula que la productividad del agente es influida por la forma de inserción sectorial, por lo que la productividad y el salario de agentes idénticos diferirán en función del segmento en que realiza sus actividades (Ros, 2000). Ese tipo de discrepancia se observa, también, cuando el mercado laboral está segmentado en formal e informal (LaPorta y Shleifer, 2014). Si son los mercados de crédito los que están segmentados, dos emprendedores con proyectos de igual tasa de retorno *ex ante* terminarán *ex post* en situaciones diferentes en función de si están o no racionados en el mercado de crédito (Dufflo, Banerjee y Duflo, 2004). De esta literatura se sigue que, si bien las causas de que los agentes sean heterogéneos pueden tener raíz en características inherentes al individuo –como sus preferencias o sus habilidades– también pueden resultar de las restricciones de acceso o de inserción en organizaciones específicas que operan dentro de un

marco institucional propio de la actividad, como es el caso del racionamiento de crédito.

Eficiencia, equilibrios restringidos y orden social

Si las distorsiones no son de relevancia, no hay motivos para intervenir por razones de eficiencia. Pero más allá de esto, desde la perspectiva del desarrollo hay dos cuestiones a considerar. La primera es que la distribución de riqueza resultante podría ser una traba para la inclusión y la eliminación de la pobreza, que son objetivos de desarrollo. Además, si un segmento amplio de la población es pobre o está en el umbral de la pobreza, una débil acumulación de capital humano podría quitarle dinámica a la productividad, como suele ocurrir en economías de enclave con una especialización eficiente en función de los precios internacionales. La segunda cuestión es que la especialización de equilibrio, dada la dotación de factores, podría exacerbar los incentivos para depredar de una élite, lo que erosionaría la calidad institucional y sesgaría la distribución de riqueza, como lo muestra la literatura sobre la maldición de los recursos naturales. Las economías con ventajas comparativas en recursos naturales, como las sudamericanas, están expuestas a estos peligros (Venables, 2016). Adicionalmente, si existen trabas naturales que generen una división entre bienes transables y no transables, el resultado de equilibrio puede dar lugar a un escenario de *Dutch disease* que les quite dinámica al crecimiento de la productividad y de la competitividad, con menos actividades con incentivos de lucro que tengan fuerza suficiente como para impulsarlas hacia la frontera tecnológica internacional. Los efectos distributivos asociados con los enclaves o la maldición de los recursos pueden facilitar la formación de coaliciones de élites con poder suficiente para imponer un orden social que limite el acceso a organizaciones clave para el crecimiento, recurriendo a la fuerza. Un orden social de este tipo, según North et al. (2009) incrementa la probabilidad de que se produzcan interrupciones del crecimiento.

Si los equilibrios que generaron el perfil estructural de la economía están restringidos por deficiencias en el marco institucional y de gobernanza, la evolución de esas deficiencias y del peso de cada sector en el agregado influirá sobre la dinámica de crecimiento. Si existen restricciones que afectan a los sectores/agentes de forma asimétrica, de manera que la productividad de una porción importante de ellos está por debajo del valor óptimo alcanzable con los recursos en su poder, es lógico pensar que, si esas restricciones se flexibilizan o eliminan, la productividad y el valor agregado total deberían crecer, con la economía acercándose a su frontera de posibilidades de producción. Sin embargo, hay cuatro limitaciones a considerar. La primera es que, en un mundo de segundo mejor, las interacciones entre distorsiones pueden cambiar el resultado al resentirse la productividad de otros sectores/agentes como consecuencia de

eliminar una restricción. Además, hay que considerar que los cambios adaptativos en el *software* y la gobernanza no necesariamente serán llevados a cabo por el gobierno. Las adaptaciones y refinamientos de las reglas de juego por parte de la iniciativa privada también aportan a la gobernanza y su significación dependerá, en gran medida del orden social vigente como lo remarca Dixit (2004). La segunda es que, en presencia de economías de escala, externalidades, *path dependence* o equilibrios múltiples, no todos los sectores/agentes tienen igual potencial de crecimiento, por lo que, como lo analiza Hirschman (1958) al plantear la cuestión de los eslabonamientos, el efecto sobre el crecimiento dependerá de qué sectores/agentes son los afectados por los cambios en las reglas de juego. La tercera es que los efectos distributivos y sobre la pobreza que acompañan al crecimiento también son influidos por los cambios estructurales, con consecuencias no neutrales para el desarrollo en cuanto a formación de capacidades. La cuarta es que la capacidad de hacer reformas en las reglas de juego, tanto del sector público como del privado, está limitada por las habilidades para la acción colectiva y la economía política. La interacción entre estas restricciones son fuente de *trade-offs* de fundamental importancia para comprender el nexo entre crecimiento y desarrollo.

De lo anterior se sigue que el enfoque de cambio estructural demanda naturalmente que se le preste atención a la evolución del entorno social en el curso del desarrollo. Específicamente, hay tres canales de vinculación entre sistema económico y entorno social que merecen subrayarse. El primero es el del capital social. El entorno social aporta a la gobernanza a través de ese tipo de capital, influyendo sobre los costos de transacción y la capacidad de resolver problemas de coordinación microeconómica por medio de la acción colectiva (Ostrom, 2000, Widyck 2008). El segundo canal va del crecimiento y el mejoramiento en la calidad de las organizaciones a la reducción de la vulnerabilidad social y la inclusión (Ligon y Schechter, 2003 y 2004; Bowen et al., 2020). El tercer canal es de doble vía y opera en el terreno de la economía política (Acemoglu y Johnson, 2008). La interacción entre sistema económico y entorno social contribuye a definir el espectro de coaliciones; sobre todo las que involucran acuerdos entre las élites que pueden formarse tanto para dar sustento como para obstaculizar las reformas adaptativas en las organizaciones e instituciones que las mutaciones inducidas por el desarrollo demandan. North et al. (2009) establecen una conexión directa entre el orden social que determina el acceso a las organizaciones –que suele ser controlado por las élites– y la probabilidad de que se produzca una interrupción del crecimiento ya que aumenta la probabilidad de que se frustre la cooperación y se recurra a la violencia.

Las restricciones de segundo mejor y las fuentes de heterogeneidad

Las restricciones adicionales a las de recursos, gustos y tecnología por deficiencias de *software* y gobernanza afectan a una variada gama de organizaciones en las economías no desarrolladas, desde el mercado y el Estado a las familias y las firmas.

Según la conocida visión de la sociología de las organizaciones, nacemos, vivimos y morimos en organizaciones (Etzioni, 1964) de lo que se sigue que, al demarcar el conjunto de oportunidades que enfrenta el individuo, además de la restricción de recursos, hay que tomar en cuenta las características del entramado de organizaciones relevantes para las actividades en que el individuo está involucrado o propone involucrarse. Nos referiremos a ese entramado como el ecosistema organizacional e institucional del individuo (EIO). El propósito de este concepto es introducir en el análisis el hecho de que el EIO en el que cada individuo se desempeña es un factor potencial de generación de heterogeneidad entre los agentes económicos que gana relevancia cuando las disfunciones en el marco institucional y de gobernanza son marcadas y afectan de manera dispar a esos agentes. Las disparidades en el EIO en que el agente “nace, vive y muere” pueden asociarse con disparidades en el acceso a organizaciones existentes; con el acceso a organizaciones de calidad muy variable o con la ausencia de organizaciones que son necesarias para llevar adelante la actividad. Los factores de generación de heterogeneidad pueden ir desde deficiencias en el capital social que da sustento a una actividad, a disparidades en la provisión de bienes públicos según la localización y el acceso diferencial a los mercados. Debido a las diferencias en el EIO, dos agentes con recursos y preferencias similares pueden generar valor en cantidades muy diferentes si están insertos en EIOs disímiles. Y, si la calidad de las reglas de juego y de las organizaciones es inferior en los países en desarrollo, es lógico que el EIO juegue un papel mayor como fuente de heterogeneidad. En este sentido, el desarrollo, en tanto instrumento de inclusión debería ir acompañado de una creciente homogeneidad por mejoras en el EIO.

La literatura sobre economías en desarrollo ha hecho avances importantes en el análisis de las fallas en organizaciones del EIO. En cuanto a las fallas del mercado como organización, sobresalen las distorsiones que segmentan el mercado de trabajo, sobre todo entre trabajadores formales e informales (La Porta y Shleifer, 2014) y el subdesarrollo de los mercados financieros, que produce trampas de pobreza (Banerjee y Duflo, 2004), obstaculiza la gestión de riesgos exponiendo a las familias pobres a riesgos idiosincráticos que podrían ser mitigados o prevenidos (Ligon y Schechter, 2003 y 2004). Cuando el entramado de organizaciones financieras del EIO en el que viven los emprendedores es muy dispar, diferencias aleatorias inducidas por el proceso de *matching* entre talento empresario y

disponibilidad de colateral pueden afectar la evolución de la PTF. Además, las dificultades de acceso al crédito y la exagerada exposición a riesgos idiosincráticos que determina el EIO característico de una familia de los primeros deciles de la distribución, al afectar negativamente la acumulación de capital humano puede generar, con el tiempo, una profundización de la heterogeneidad. No sorprende, por ende, que la evidencia muestre que el subdesarrollo en las organizaciones financieras, de los bancos a los mercados de capital, constituye un peso muerto para el crecimiento (Levine, 2005). Las fallas de gobierno, por su lado, han sido extensamente documentadas en la literatura, desde el manejo de la macroeconomía, con problemas de dominancia fiscal hasta el manejo de la seguridad social y la salud y las políticas industriales. Recientemente también se ahondó en los efectos de los shocks covariantes para la gestión de los riesgos sociales (Bowen et al., 2020). El acceso inequitativo al seguro de desempleo en función de si el agente se desempeña en el sector formal o el informal hace que los informales, debido al EIO en que viven, estén más expuestos al riesgo del desempleo, con la consecuente pérdida de bienestar por la mayor volatilidad de sus ingresos (Cruces y Wodon, 2006). En relación con el EIO de las empresas, la literatura sobre *misallocation* documentó las diferencias en la productividad entre empresas en actividades similares y abogó por investigar mejor las restricciones de segundo mejor detrás de ese hecho (Restuccia y Rogerson, 2017). La consecuencia general de estas fallas en las organizaciones es una mala asignación que aleja a la economía de su frontera de posibilidades de producción, de forma que dos sistemas económicos con recursos materiales similares pueden mostrar senderos de desarrollo divergentes.

La exclusión social está en gran medida asociada con las deficiencias en el EIO de quienes están en situación de vulnerabilidad social, por lo que el enfoque sistémico de la heterogeneidad establece naturalmente un vínculo entre el desarrollo entendido como incremento en la calidad y cantidad de las organizaciones que sugiere North et al. (2009) y la visión de Sen (1999) del desarrollo como expansión de capacidades. Mejorar el EIO expande las capacidades porque el debilitamiento de las restricciones que generan heterogeneidad entre agentes gracias a mejoras del EIO se traduce en una expansión de las opciones para ejercer las libertades reales. Homogeneizar a los agentes en este sentido, juega a favor de la inclusión en el marco de un orden social que avanza hacia el desarrollo. North et al. (2009) enfatizan que el orden social que mayor compatibilidad muestra con el desarrollo es el que garantiza acceso impersonal e igualitario a las organizaciones para todos los agentes.

Si mejorar el EIO impulsa el desarrollo, es lógico postular que la capacidad de adaptación al entorno organizacional es una ventaja comparativa desde el punto de vista del crecimiento y la inclusión. Pero esa capacidad, sin embargo, tampoco

depende sólo del individuo porque requiere de la acción colectiva (Ostrom, 2000). Por esto, a la hora de evaluar la capacidad de adaptación, sea pública o privada, es esencial considerar el papel de la incertidumbre estratégica y las fallas de coordinación. Una ventaja de tomar el sistema económico como eje articulador del análisis es justamente que, el poner de relieve la necesidad de considerar las fuentes de heterogeneidad entre agentes tomando en cuenta el EIO, obliga a identificar: qué restricciones están operativas; cuáles se espera que cambien de la mano del progreso en la EIO; cuáles son los componentes del sistema económico en su conjunto que se espera que muten con el crecimiento y con qué consecuencias. Esta información es vital para diseñar la secuencia de reformas en un mundo de segundo mejor, como sugiere la literatura de diagnóstico de crecimiento (Hausmann et al., 2005).

Las interacciones entre la micro y la macroeconomía

Para hacer juicios contrafácticos –por ejemplo, para evaluar reformas– es aconsejable adoptar una visión de equilibrio general (Acemoglu, 2010), aunque teniendo en cuenta que los modelos de equilibrio general más avanzados tienen la debilidad de asumir costos de transacción cero, que es bastante poco realista en economías en desarrollo. Por otra parte, es también conveniente evitar el supuesto implícito de que es posible separar con nitidez entre eficiencia, distribución y definición de derechos de propiedad, como lo indica el segundo teorema del bienestar. Pero más allá de las conocidas virtudes y defectos del enfoque de equilibrio general, una cuestión fundamental a considerar en las economías en desarrollo es que las fallas en las organizaciones distorsionan y retardan la acción de los mecanismos para reequilibrar la economía. En esas economías los desequilibrios tienden a prolongarse dando más espacio a los efectos de *spillover* y a las fallas de coordinación con potencial para inducir inestabilidad y quiebres en la tendencia de crecimiento, sobre todo cuando las fallas de coordinación en el nivel macroeconómico exacerban la incertidumbre estratégica. Debido a esto, en el curso del desarrollo pueden generarse interacciones entre la micro y la macroeconomía perjudiciales para el crecimiento. Ya hemos mencionado más arriba, por ejemplo, cómo las distorsiones microeconómicas que dificultan el desarrollo financiero afectan el crecimiento agregado. Pero también hay efectos que van de la macro a la microeconomía cuando los derrames que se producen con la economía funcionando en desequilibrio afectan a variables microeconómicas que son clave para dinamizar el crecimiento.

La literatura sobre cómo las fallas de mercado afectan la dinámica macroeconomía es extensa. El problema de dar fundamentos microeconómicos más completos a los modelos macroeconómicos, fue planteado con nitidez en el enfoque de desequilibrio de Clower (1963) y Leinjahufvud (1968) e investigado,

también, por la literatura en la línea de Lucas (1972). Actualmente, los modelos macroeconómicos con agentes heterogéneos (Kaplan et al., 2018), introducen rasgos de diferenciación –como el acceso a mercados de seguros y otros asociados a desigualdad en la distribución– que inciden en las fluctuaciones. La tensión analítica entre la micro y la macroeconomía, de forma más reciente, también se manifestó en la teoría del desarrollo. Esta teoría tradicionalmente tenía un enfoque agregado (Ross 2000), pero esto cambió en este siglo gracias a las abundantes contribuciones del enfoque microeconómico del desarrollo (Banerjee y Dufflo, 2004). Por una parte, se multiplicaron los estudios de control randomizados sobre los efectos de intervenciones específicas de política y, por otro, se avanzó en estudiar las disfunciones asociadas con fallas en los mercados de crédito y trabajo que afectan a la pobreza y la inclusión (Banerjee y Dufflo, 2004) y la gestión de riesgos (Bowen, 2020). Los aportes de la microeconomía del desarrollo llevaron naturalmente a la pregunta de cómo relacionarlos con el más tradicional enfoque agregado. Acemoglu (2010) argumenta que los resultados de ejercicios econométricos específicos y de equilibrio parcial no se pueden tomar como base cuando se proyectan políticas o se analizan shocks de escala muy superior y en circunstancias que son diferentes, sin evaluar la validez externa y la economía política. Este autor considera que los estudios de desarrollo deben recurrir a enfoques tanto de equilibrio general –para evaluar contrafacticos a gran escala– como de economía política, ya que medidas importantes generan reacciones políticas. Buera (2021) propone una agenda de investigación que llama de “macroeconomía del desarrollo”, complementaria de la agenda microeconómica de estudios de desarrollo. El foco de la macroeconomía del desarrollo estaría puesto en analizar políticas que tienen entidad suficiente como para influir en el bienestar y/o la distribución a nivel agregado.

Según lo enfatiza Buera (2021), la misma persona puesta en dos ámbitos macroeconómicos diferentes, actuaría de forma diferente. Es un enfoque que pone en la mira la cuestión de cómo la macro afecta a la micro. Las deficiencias en el marco institucional y de gobernanza hacen a los países en desarrollo más propensos a sufrir fallas de coordinación en el agregado, lo que se revierte en una volatilidad macroeconómica estructuralmente mayor que, a su vez, afecta a la microeconomía y al crecimiento a través de diversos canales. Las consecuencias van del acortamiento de la duración de los contratos, al deterioro de la información y la dificultad para gestionar los riesgos debido a la mayor incertidumbre (Fanelli, 2008). Aparecen fenómenos como la mala asignación intertemporal de los recursos por la falta de sustentabilidad de la deuda que puede generar dominancia fiscal (Togo, 2007) y afectar el desarrollo financiero por la aparición del racionamiento y las dificultades para intermediar entre activos con duraciones diferentes. Además, debido a la mayor volatilidad de los países emergentes, también puede ocurrir que una medida micro destinada a, digamos, alinear el

sistema financiero con las recomendaciones de Basilea, termine engendrando una crisis con interrupción del crecimiento debido a las interacciones con la volatilidad macroeconómica. Asimismo, el ajuste fiscal para poner la sustentabilidad de la deuda en caja se puede traducir en reducción de infraestructura, caída de la inversión privada y debilitamiento de las externalidades asociadas con la acumulación de capital que remarcan los modelos de crecimiento endógeno (Aghion, 2009). Por efecto del *path dependence*, la economía puede fácilmente quedar atrapada en el *steady state* de bajo crecimiento (Matsuyama, 2008b). Son fenómenos de la economía operando en desequilibrio que pueden o no terminar favoreciendo el desarrollo.

Si la volatilidad se traduce en aumento de la incertidumbre estratégica, la acción colectiva se resiente al deteriorarse la confianza y aumentar la probabilidad de que aparezcan fallas de coordinación, con lo que la volatilidad termina afectando el crecimiento (Aguiar y Gopinath, 2007). Un enfoque sistémico facilita la detección de las causas por las que shocks similares, por ejemplo, de origen global, muestran resultados disímiles en países con características estructurales similares en cuanto a nivel de desarrollo y dotación de factores en el hardware, pero que muestran diferencias en la sofisticación del *software*.

IV. Incertidumbre, desequilibrio sistémico y estudios de casos

Hemos hecho el ejercicio de discutir la literatura que nos resultó de utilidad en la investigación aplicada usando la noción de sistema económico como eje de articulación y ello nos permitió identificar un conjunto de cuestiones relacionadas con la transformación del sistema económico en los procesos de crecimiento en economías en desarrollo. En gran parte, la lógica con la que se piensa el proceso de crecimiento parte de estructurar el problema en términos de variables de estado y de control e imponiendo condiciones de transversalidad para garantizar la estabilidad y anclar expectativas. Esta lógica es de gran ayuda para imponer disciplina analítica en lo relativo a las causas próximas del crecimiento, pero muchas de las cuestiones que hemos identificado van más allá de este marco, debido a la amplitud de los cambios estructurales en el *hardware* y a la complejidad de los procesos de destrucción creativa. Esos procesos están asociados con las innovaciones tecnológicas, pero también con el marco institucional y de gobernanza. Hemos argumentado que los estudios de casos pueden aportar a la comprensión de estas cuestiones, por importancia que le atribuyen usualmente al análisis del contexto. En esta sección ahondamos en este argumento enfatizando el rol de dos factores con influencia en las transformaciones del sistema económico en economías en desarrollo: la incertidumbre estratégica y el comportamiento de la economía en desequilibrio.

La incertidumbre estratégica se puede exacerbar tanto por la acumulación gradual de tensiones en un proceso de transición como por obra de un shock macro que son los fenómenos en los que nos venimos focalizando. Cuando el impacto y los efectos de propagación afectan la percepción sobre la estabilidad –y, por ende, la credibilidad– de las reglas de juego o crean dudas sobre la capacidad de organizaciones clave, como los bancos o el banco central, para cumplir su rol en la coordinación y la gobernanza, el riesgo de que las expectativas se desanclen aumenta. Esto suele ocurrir, por ejemplo, en una crisis financiera o cuando un *sudden stop* erosiona la sustentabilidad de la deuda pública. Las condiciones de transversalidad suelen ser de poca ayuda para estabilizar las expectativas y revertir la erosión de la credibilidad, debido a que un efecto típico del incremento en la incertidumbre estratégica es el de acortar el horizonte de planeamiento y, consecuentemente, la duración deseada de los contratos, con aumentos en el premio por quedarse líquido como fruto del incremento de reacciones precautorias.

Cuando las fallas de coordinación se prolongan como fruto del aumento de la incertidumbre sobre la conducta de los otros jugadores, los desequilibrios alargan su duración y, bajo esas circunstancias, el marco institucional y de gobernanza puede ser impactado por hechos aleatorios puntuales, difíciles de modelar en términos probabilísticos y con capacidad para inducir cambios en los parámetros y bifurcaciones no previstas en la evolución del sistema económico. Se puede configurar una coyuntura crítica o de puntuación del equilibrio. Por ejemplo, cuando la incertidumbre estratégica genera fallas de coordinación macroeconómica de peso, la probabilidad de que los efectos de *spillover* que ocurren en desequilibrio generen dinámicas explosivas o saltos hacia un sendero que lleva a un estado estacionario diferente puede aumentar; sobre todo si se configura un contexto de crisis y huida hacia la calidad (Caballero y Krishnamurthy, 2008). Según la literatura sobre aversión a la ambigüedad (Illut y Schneider, 2022), la incertidumbre puede exacerbar las conductas precautorias con consecuencias para el crecimiento, si se retrae la inversión y el gasto en R&D, y para la transformación del sistema económico, si la aversión a la ambigüedad lleva a procrastinar la destrucción creativa del *software* y de los mecanismos de gobernanza, tanto en el ámbito privado como en el público. Dada la menor calidad del *software* y la gobernanza, es esencial tomar en cuenta que quienes toman decisiones en economías en desarrollo se encontrarán con mayor frecuencia con la dificultad de no poder evaluar *ex ante* el riesgo de que un evento de magnitud macroeconómica termine por dar lugar a la ocurrencia de una coyuntura crítica que genere una bifurcación.

En los casos en que la estabilidad dinámica es difícil de evaluar en base a la condición de transversalidad, pierden verosimilitud los ejercicios contrafácticos

que simulan medidas de reforma, reacciones del sector privado o cambios en políticas que son clave para la coordinación, como la monetaria o la fiscal. Debido a esto, una práctica muy extendida es reemplazar las condiciones de transversalidad por criterios de estabilidad más *ad hoc*, pero también más útiles para restablecer la credibilidad y mitigar el temor a una profundización de las fallas en la coordinación que prolonguen el desequilibrio y la amenaza de que la economía se interne en un sendero de inestabilidad. Por supuesto, ello también implica agregar una restricción en escenarios que, ya de por sí, son de segundo mejor, por lo que el trabajo de evaluar las consecuencias en términos sistémicos se complejiza.

Un ejemplo es el uso del criterio *ad hoc* de “sustentabilidad de la deuda pública”, agregando una restricción para el coeficiente de deuda pública/PIB o, alternativamente, para el ratio –superávit primario/PBI– (Togo, 2007). La nueva restricción impuesta para evitar que la deuda se coloque en un sendero explosivo en el corto plazo puede, a su vez, generar externalidades pecuniarias negativas para la inversión y el crecimiento si, como consecuencia, las tasas de interés suben excesivamente por encima de las que son compatibles con un ritmo de crecimiento acorde con las necesidades de la convergencia o si se instala un escenario de estrés financiero privado. De hecho, en un escenario de segundo mejor, no se puede garantizar que la intervención para estabilizar la deuda, aún si logra el objetivo en lo relativo al fisco, no termine generando un cambio permanente en la tendencia de crecimiento. Por otra parte, si la tarea de hacer sustentable la deuda pública se procrastina, la dominancia fiscal podría colocar el stock de deuda pública en un sendero inestable que, al provocar un aumento creciente de ese stock, produciría una suerte de efecto de congestión –una externalidad negativa– en los mercados de capital que podría provocar una crisis financiera con interrupción del crecimiento. Consideramos que este tipo de escenario ilustra bien la afirmación de North et al. (2009) de que las fallas en las reglas de juego suelen resultar en interrupciones más frecuentes del crecimiento. Obviamente, el shock macroeconómico o las tensiones de la transición podrían simplemente reflejarse en fluctuaciones de corto plazo sin afectar la tendencia de crecimiento, pero lo que estamos subrayando es que el crecimiento necesario para el desarrollo se robustece si el *software* y la gobernanza protegen a la economía de eventos de puntuación del equilibrio. No son pocas las instancias en la región –por ejemplo, la crisis de la deuda de los ochenta– en que un shock terminó situando a la economía en una trampa de bajo crecimiento, sea por fallas en la coordinación o por la erosión de los fundamentos del crecimiento que estanca a la economía en el *steady state* no deseado. De hecho, la región está creciendo poco luego del shock del COVID y los desbalances del presupuesto y la deuda pública que provocó la pandemia fueron seguidos de un período de bajo crecimiento que es una piedra en el zapato del desarrollo regional. El punto es que una economía que funciona en

desequilibrio por un período que se prolonga puede dar lugar a la ocurrencia de interacciones micro-macro o entre restricciones en un escenario de segundo mejor, que generen una bifurcación no esperada en el proceso de crecimiento, poco compatible con las necesidades del desarrollo.

Los factores de economía política pueden también conjugarse para generar incertidumbre estratégica y bifurcaciones. Un ejemplo de esto último son los shocks exógenos que ensanchan o, por el contrario, achican la base de recursos del sistema, cambiando los balances de poder entre las élites, que suelen dar lugar a conflictos y reconfiguraciones de alianzas, con resultados muy difíciles de predecir. Las bifurcaciones pueden tanto favorecer el crecimiento y la creación de valor como potenciar las conductas depredadoras – desde la corrupción al capitalismo de amigos y el clientelismo político– que pueden afectar permanentemente la tendencia de crecimiento al afectar la calidad del marco institucional y de gobernanza y la PTF. Un ejemplo de modificaciones del *software* que potencian el poder depredador del capitalismo de amigos y la política clientelar es el proceso de cambio estructural regresivo que viene sufriendo la Argentina desde 2012 en adelante, después de haberse beneficiado con un muy positivo shock de términos del intercambio en la primera década del siglo (Fanelli y Lustig, 2025).

Con mucha frecuencia, los fenómenos que tienen potencial como para generar puntuaciones del equilibrio con bifurcaciones en el sendero de crecimiento tienen origen en deficiencias de *software* –falta de independencia del banco central; capturas del regulador bancario; deficiencias en la gobernanza corporativa que debilita el mercado de capitales–, que crean la necesidad de reformas en el marco institucional y de gobernanza. Pero las reformas pueden devenir parte del problema si generan efectos no deseados o no anticipados, debido a conflictos de interés por la presencia de ganadores y perdedores, lo que normalmente dificulta la acción colectiva. Cuando el desequilibrio obedece a fallas de coordinación sustanciales que las políticas públicas –o los instrumentos de gobernanza privados– usuales no pueden resolver de forma más o menos rutinaria, se necesita de la acción colectiva para solucionarlo, de manera de coordinar a la sociedad en un escenario de equilibrio. Pero es justamente en los escenarios de prolongación del desequilibrio que la credibilidad –por incremento en la incertidumbre de orden estratégico– se deteriora en mayor grado, acentuando, también, las dificultades para la acción colectiva. Bajo condiciones de menor confianza, en un juego de equilibrios múltiples de tipo *stag-hunt*, aumenta la probabilidad de que los agentes elijan el equilibrio que se percibe como más seguro, por encima del que promete aumentar el bienestar en mayor medida. De esta forma, al igual que Leijonhufvud (1968) mostró cómo un incremento de la incertidumbre puede llevar a que la economía a corto plazo se estacione en un equilibrio con desempleo, las bifurcaciones que

siguen a una coyuntura crítica –sea debida a un shock de magnitud macroeconómica o a la acumulación de tensiones en una transición– pueden estacionar a la economía en una trampa de crecimiento que seguramente va a requerir de tareas de reforma del *software* y la gobernanza para sacar a la economía de una trampa de bajo crecimiento sin convergencia al desarrollo.

En suma, la tarea de evaluar contrafácticamente intervenciones *ad hoc* como, por ejemplo, un límite para la relación deuda/pública PBI, se complica analíticamente porque, en situaciones de desequilibrio y segundo mejor, los escenarios posibles se multiplican y, mientras en algunos de ellos se podrían dar dinámicas de convergencia al desarrollo luego de una reforma, en otros ello podría no ocurrir. Las diferencias de resultado dependerían, en parte, de la calidad de la acción colectiva y de las restricciones de economía política. Es precisamente debido a esto que es una práctica habitual recurrir a estudios sobre experiencias de economías de nivel similar de desarrollo que sufrieron fenómenos comparables. Esos estudios de casos permiten, por un lado, acotar la variedad de escenarios a partir de una mejor interpretación del contexto y, por otra, evaluar e interpretar las características de cada escenario que, en función de nuestra propuesta, podría hacerse estructurando los escenarios a partir de la noción de sistema económico. Sobre esa base, sería posible formar expectativas algo más acotadas bajo condiciones de incertidumbre y bajo diferentes hipótesis de actitudes frente a la incertidumbre. En este punto sería posible beneficiarse tanto de la literatura de juegos –en la línea de determinación de equilibrios en juegos de coordinación tipo *stag-hunt* y de acción colectiva (Wydick, 2008)– como de la literatura reciente sobre ambiguity en finanzas y macroeconomía (Illut y Schneider, 2022).

Los estudios de caso, por un lado, suelen ser muy ricos en el análisis de la anatomía de los fenómenos y de los componentes del sistema económico involucrados en el análisis, así como en la exploración de hipótesis sobre mecanismos de causalidad y efectos de derrame y, por otro, suelen dar particular importancia al rol del contexto histórico, incluyendo además de variables económicas, los condicionantes de economía política e institucionales. De esta forma, pueden aportar ricos detalles sobre el funcionamiento de la economía en desequilibrio y bajo restricciones de segundo mejor y dar pistas sobre qué dirección tomará el cambio y sobre si es posible que se produzca un evento de bifurcación; de puntuación del equilibrio. Los estudios sobre las transformaciones de la estructura del sistema económico, debidamente documentados y clasificados en términos de hechos estilizados en base a la literatura teórica, podrían echar algo de luz sobre la forma en que los sistemas económicos, ante las exigencias de un shock o una transición, cambian o se resisten a hacerlo en diferentes contextos históricos. Esto aportaría valiosa información para la gestión de reformas del marco institucional y para las tareas de adaptación de los mecanismos de gobernanza, públicos y

privados. Identificar hechos estilizados –recurriendo a modelos y contrastaciones empíricas rigurosas para imponer disciplina lógica dentro de una perspectiva sistémica– es una estrategia metodológica en línea tanto con la tradición de identificar hechos estilizados relativos al crecimiento y el cambio estructural como con la visión de las narrativas analíticas.

V. Conclusiones

El crecimiento en el curso del desarrollo es más que la mera convergencia hacia un estado estacionario definido de antemano en función de parámetros heredados. El desarrollo supone la transformación del sistema económico existente en otro más rico en su base de recursos, pero también más eficiente, con mayor capacidad de innovación y más inclusivo –lo que reclama instituciones y organizaciones más sofisticadas– y, si la estructura del sistema económico como un todo se transforma, es inevitable que los parámetros que determinan el sendero de crecimiento y el o los equilibrios también lo hagan. Por supuesto, los sistemas no están libres de cambios en las economías avanzadas, pero las transformaciones son mucho menos pronunciadas, más pausadas y ocurren en sociedades que suelen presentar mejores condiciones en cuanto a economía política y capital social para encarar reformas, por lo que los desafíos analíticos que plantea su comprensión son en gran medida diferentes a los que plantea el desarrollo. En este artículo hemos discutido un enfoque sistémico del nexo entre crecimiento y desarrollo cuyo objetivo central es el de facilitar la identificación de cuáles son los componentes del sistema económico que mutan con el crecimiento y con qué consecuencias para la expansión de las capacidades que demanda el desarrollo.

La metodología parte de la definición de sistema económico y propone articular la literatura utilizando esa definición como eje articulador e incluyendo aportes tanto basados en teorías y modelos como en casos de estudio. Hay tres conclusiones que consideramos útil subrayar. La primera es que las decisiones sobre desagregación respecto de sectores y de agentes –que distan de ser homogéneos en las economías en desarrollo– tienen consecuencias de primer orden para la dinámica del cambio estructural. La segunda es que las heterogeneidades entre agentes no dependen sólo de las características del individuo sino, también, del entramado organizacional en que ese individuo opera y que definimos como el ecosistema institucional y organizacional del agente económico. La tercera es que las restricciones que generan los escenarios de segundo mejor –que son la norma y no la excepción en las economías no desarrolladas– dan lugar a interacciones difíciles de modelar, entre las que se destacan las de doble vía entre la micro y la macroeconomía. Esas interacciones juegan un rol clave en determinar la suerte de las adaptaciones y reformas que el sistema económico reclama en cada etapa del

desarrollo. Conocer más sobre esas interacciones es una condición necesaria para ejercicios contrafácticos que evalúen las posibles consecuencias de reforma, tanto debidas a iniciativas públicas como privadas. Hemos afirmado en la introducción que un desafío central del desarrollo es cómo sostener un crecimiento compatible con la convergencia con los países avanzados partiendo de situaciones con sustanciales deficiencias en las instituciones y la gobernanza y con niveles de volatilidad macroeconómica superiores a los de las economías avanzadas.

En cuanto a los estudios de casos, la metodología propone privilegiar los referidos a grandes shocks y transiciones. Los estudios de caso son fundamentales para comprender el rol de un elemento que puede actuar como catalizador, pero también como un obstáculo para las transformaciones del sistema: el contexto histórico. Además de analizar las consecuencias estrictamente económicas, esos estudios típicamente hacen referencia a las fallas o virtudes del marco institucional y de gobernanza para manejar las consecuencias de los cambios y al papel de la economía política en lo relativo a la acción colectiva. La necesidad de integrar la rigurosidad lógica de los modelos con los detalles del contexto para explorar e identificar relaciones causales y fundamentar argumentos contrafácticos, fue enfatizada y estudiada por la metodología de narrativas analíticas (Bates et al., 1999). Si el enfoque metodológico de las narrativas se utiliza conjuntamente con la noción de sistema económico, es más fácil integrar la dimensión económica del desarrollo con la historia, las instituciones y la economía política de forma lógicamente consistente.

Consideramos que un enfoque sistémico como el propuesto puede ser de utilidad para el diseño y evaluación de programas de reforma orientados a acelerar el crecimiento inclusivo, del tipo de los que siguieron a shocks como la caída del Muro de Berlín, o los inspirados en el Consenso de Washington en América Latina, luego de la crisis de la deuda. También puede ser útil estructurar ejercicios contrafácticos para sopesar políticas que buscan lidiar con shocks que tienen potencial no sólo para generar sustanciales fluctuaciones en la actividad y el empleo, sino también para quebrar la tendencia de crecimiento e, incluso, modificar la estructura de la economía. Las reformas incluidas en los programas relacionados con estos eventos, se suelen calificar de “estructurales” justamente porque introducen cambios –con frecuencia bastante radicales– en el marco institucional y de gobernanza, modificando la estructura de incentivos, coordinación y capacidad de acción colectiva en un espectro amplio de actividades y, con frecuencia, incidiendo también en la distribución de riqueza y la vulnerabilidad social, con ganadores, perdedores e implicancias para la inclusión. Es natural que un programa de desarrollo combine políticas puntuales con reformas estructurales de gran alcance, pero si el programa incluye intervenciones

microeconómicas puntuales en pro del desarrollo junto a reformas estructurales, muchas veces los resultados de esas intervenciones difieren de lo esperado debido a interacciones no previstas dentro del sistema económico en su conjunto. Por otra parte, tanto los grandes shocks como las transiciones de largo plazo, además de los impactos directos, típicamente generan efectos “de segunda vuelta”, que pueden manifestarse a través de los precios de mercado o de efectos de “derrame” y amplificación asociados con externalidades y fallas de coordinación que, en el nivel agregado, se expresan bajo las formas de inestabilidad macroeconómica y de trampas de bajo crecimiento, por lo que las iniciativas correctivas o las reacciones adaptativas espontáneas de los agentes, pueden también generar efectos no deseados/anticipados dependiendo de las heterogeneidades que definen la reacción de esos agentes. Para abordar estas cuestiones, la metodología subraya el rol de las interacciones entre la micro y la macroeconomía en escenarios de desequilibrio y restricciones de segundo mejor. Conocer mejor esas interacciones podría ser de gran ayuda para diseñar las secuencias de reformas. Un mal diseño de la secuencia es una causa frecuente de fracaso en programas de reforma (Fanelli, 2007).

Referencias

- Acemoglu, D., & Johnson, S. (2008). The role of institutions in growth and development (Working Paper No. 10). Commission on Growth and Development, World Bank.
- Acemoglu, D. (2009). *Introduction to modern economic growth*. Princeton University Press.
- Acemoglu, D. (2010). Theory, general equilibrium, and political economy in development economics. *Journal of Economic Perspectives*, 24(3), 17–32.
<https://doi.org/10.1257/jep.24.3.17>
- Aghion, P., & Howitt, P. (2009). *The economics of growth* (Chap. 4). MIT Press.
- Aguiar, M., & Gopinath, G. (2007). Emerging market business cycles: The cycle is the trend. *Journal of Political Economy*, 115 (1), 69–102. <https://doi.org/10.1086/511283>
- Aoki, M. (2001). *Toward a comparative institutional analysis*. MIT Press.
- Banerjee, A. V., & Duflo, E. (2004). Growth theory through the lens of development economics (Working Paper No. 05-01). MIT, Department of Economics.
- Bates, R. H., Greif, A., Levi, M., Rosenthal, J.-L., & Weingast, B. R. (1999). *Analytic narratives*. Princeton University Press.
- Bourguignon, F. (2004, February). The poverty-growth-inequality triangle. Artículo presentado en the Indian Council for Research on International Economic Relations, New Delhi. World Bank.
- Bourguignon, F., Bussolo, M., & Pereira da Silva, L. A. (Eds.). (2008). *The impact of macroeconomic policies on poverty and income distribution: Macro-micro evaluation techniques and tools*. Palgrave Macmillan & World Bank.
- Bowen, T., del Ninno, C., Andrews, C., Coll-Black, S., Gentilini, U., Johnson, K., Kawasoe, Y., Kryeziu, A., Maher, B., & Williams, A. (2020). *Adaptive social protection: Building resilience to shocks*. World Bank.
- Buera, F. J., Kaboski, J. P., & Townsend, R. M. (2021). From micro to macro development (Working Paper No. 28423). National Bureau of Economic Research.
<https://doi.org/10.3386/w28423>
- Caballero, R. J., & Krishnamurthy, A. (2008). Collective risk management in a flight to quality episode. *The Journal of Finance*, 63 (5), 2195–2230. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2008.01395.x>
- Clower, R. (1965). The Keynesian counter-revolution: A theoretical appraisal. En F. Hahn & F. Brechling (Eds.), *The theory of interest rates* (pp. 103-125). Macmillan.
- Collier, P., & Goderis, B. (2008). Commodity prices, growth, and the natural resource curse: Reconciling a conundrum. SSRN. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1473716>
- Cruces, G., & Wodon, Q. (2006). Risk-adjusted poverty in Argentina: Measurement and determinants (Serie Financiamiento del Desarrollo No. 182). CEPAL, Economic Development Division.
- Datt, G., & Ravallion, M. (1992). Growth and redistribution components of changes in poverty measures: A decomposition with applications to Brazil and India in the 1980s. *Journal of Development Economics*, 38 (2), 275–295. [https://doi.org/10.1016/0304-3878\(92\)90001-O](https://doi.org/10.1016/0304-3878(92)90001-O)
- Dixit, A. (2004). *Lawlessness and economics: Alternative modes of governance*. Princeton University Press.

- Dixit, A. (2006). Governance. En S. Durlauf & L. Blume (Eds.), *The New Palgrave dictionary of economics* (2nd ed.). Palgrave Macmillan.
- Etzioni, A. (1964). *Modern organizations*. Prentice Hall.
- Fanelli, J. M. (2012). *La Argentina y el desarrollo económico en el siglo XXI* (Caps. 1–3). Siglo XXI.
- Fanelli, J. M. (Ed.). (2007). *Understanding market reform in Latin America: Similar reforms, diverse constituencies, varied results*. Palgrave Macmillan.
- Fanelli, J. M. (Ed.). (2008). *Macroeconomic volatility, institutions, and financial architectures: The developing world experience*. Palgrave Macmillan.
- Fanelli, J. M., & Lustig, N. (en prensa). Regressive structural change and the challenges for inclusive growth in Argentina. [Manuscrito en preparación].
- Gibbons, R. (2000). Why organizations are such a mess (and what an economist might do about it). NBER & MIT.
- Hartwick, J. M. (1977). Intergenerational equity and the investing of rents from exhaustible resources. *American Economic Review*, 67(5), 972–974.
- Hausmann, R., Rodrik, D., & Velasco, A. (2005). *Growth diagnostics*. Harvard University, John F. Kennedy School of Government.
- Herrendorf, B., Rogerson, R., & Valentinyi, Á. (2014). Growth and structural transformation. En P. Aghion & S. N. Durlauf (Eds.), *Handbook of economic growth* (Vol. 2, pp. 855–941). Elsevier.
- Hirschman, A. O. (1958). *The strategy of economic development*. Yale University Press.
- Hirshleifer, J. (1994). The dark side of the force. *Economic Inquiry*, 32 (1), 1–10.
<https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.1994.tb01326.x>
- Hsieh, C. T., & Klenow, P. J. (2009). Misallocation and manufacturing TFP in China and India. *The Quarterly Journal of Economics*, 124(4), 1403–1448.
<https://doi.org/10.1162/qjec.2009.124.4.1403>
- Illut, C. L., & Schneider, M. (2022). Modeling uncertainty as ambiguity: A review (Working Paper No. 29915). National Bureau of Economic Research.
- Jones, C. I. (2015). The facts of economic growth (Working Paper No. 21142). National Bureau of Economic Research.
- Kaldor, N. (1963). Capital accumulation and economic growth. En F. A. Lutz & D. C. Hague (Eds.), *Proceedings of a conference held by the International Economics Association*. Macmillan.
- Kaplan, G., & Violante, G. L. (2018). Microeconomic heterogeneity and macroeconomic shocks. *Journal of Economic Perspectives*, 32(3), 167–194. <https://doi.org/10.1257/jep.32.3.167>
- Kuznets, S. (1973). Modern economic growth: Findings and reflections. *American Economic Review*, 63 (3), 247–258.
- La Porta, R., & Shleifer, A. (2014). Informality and development. *Journal of Economic Perspectives*, 28 (3), 109–126. <https://doi.org/10.1257/jep.28.3.109>
- Leijonhufvud, A. (1968). *On Keynesian economics and the economics of Keynes: A study in monetary theory*. Oxford University Press.
- Levine, R. (2005). Finance and growth: Theory and evidence. En P. Aghion & S. Durlauf (Eds.), *Handbook of economic growth* (Vol. 1, cap. 12, pp. 865–934). Elsevier.
- Lewis, W. A. (1954). Economic development with unlimited supplies of labour. *The Manchester School*, 22 (2), 139–191.

- Ligon, E., & Schechter, L. (2003). Measuring vulnerability. *The Economic Journal*, 113 (486), C95–C102. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00112>
- Ligon, E., & Schechter, L. (2004). Evaluating different approaches to estimating vulnerability (Social Protection Discussion Paper No. 0410). World Bank.
- Lucas, R. E. (1972). Expectations and the neutrality of money. *Journal of Economic Theory*, 4(2), 103–124. [https://doi.org/10.1016/0022-0531\(72\)90142-1](https://doi.org/10.1016/0022-0531(72)90142-1)
- Manyika, J., Bughin, J., Woetzel, L., Krishnan, M., & Cudre, S. (2019). *A new look at the declining labor share of income in the United States*. McKinsey Global Institute. <https://www.mckinsey.com/mgi>
- Martins, P. M. G. (2018). Structural change: Pace, patterns and determinants. *Review of Development Economics*, 23 (1), 1–32. <https://doi.org/10.1111/rode.12555>
- Mason, A., & Lee, R. (2011). *Population aging and the generational economy: A global perspective*. Edward Elgar.
- Matsuyama, K. (1996). Economic development as coordination problems. En M. Aoki, H. K. Kim, & M. Okuno-Fujiwara (Eds.), *The role of government in East Asian economic development: Comparative institutional analysis*. Clarendon Press.
- Matsuyama, K. (2008a). Structural change. En S. N. Durlauf & L. E. Blume (Eds.), *The New Palgrave dictionary of economics* (2nd ed.). Palgrave Macmillan.
- Matsuyama, K. (2008b). Poverty traps. En S. N. Durlauf & L. E. Blume (Eds.), *The New Palgrave dictionary of economics* (2nd ed.). Palgrave Macmillan.
- McMillan, M., Rodrik, D., & Verduzco-Gallo, I. (2014). Globalization, structural change, and productivity growth, with an update on Africa. *World Development*, 63, 11–32. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2013.10.012>
- McMillan, M., Rodrik, D., & Sepúlveda, C. (2016). *Structural change, fundamentals, and growth: A framework and case studies*. International Food Policy Research Institute.
- Milgrom, P. R., & Roberts, J. (1992). *Economics, organization, and management*. Prentice Hall.
- North, D. C. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 5 (1), 97–112. <https://doi.org/10.1257/jep.5.1.97>
- North, D. C., Wallis, J. J., & Weingast, B. R. (2009). *Violence and social orders: A conceptual framework for interpreting recorded human history*. Cambridge University Press.
- Ostrom, E. (2000). Collective action and the evolution of social norms. *Journal of Economic Perspectives*, 14(3), 137–158. <https://doi.org/10.1257/jep.14.3.137>
- Restuccia, D., & Rogerson, R. (2017). The causes and costs of misallocation. *Journal of Economic Perspectives*, 31 (3), 151–174. <https://doi.org/10.1257/jep.31.3.151>
- Rodrik, D. (2016). Premature deindustrialization. *Journal of Economic Growth*, 21 (1), 1–33. <https://doi.org/10.1007/s10887-015-9122-3>
- Ros, J. (2000). *Development theory and the economics of growth*. University of Michigan Press.
- Sen, A. (1999). *Development as freedom*. Knopf.
- Temple, J. (2005). Dual economy models: A primer for growth economists. *The Manchester School*, 73(4), 435–478.
- Timmer, M. P., de Vries, G., & de Vries, K. (2014). *Patterns of structural change in developing countries*. Routledge.
- Togo, E. (2007). Coordinating public debt management with fiscal and monetary policies: An analytical framework (Policy Research Working Paper No. 4369). World Bank.

- United Nations. (1987). *Report of the World Commission on Environment and Development: Our common future*. <http://www.un-documents.net/our-common-future.pdf>
- United Nations. (2015). *The seventeen goals*. <https://sdgs.un.org/goals>
- Venables, A. J. (2016). Using natural resources for development: Why has it proven so difficult? *Journal of Economic Perspectives*, 30(1), 161–184. <https://doi.org/10.1257/jep.30.1.161>
- Williamson, O. E. (1981). The economics of organization: The transaction cost approach. *American Journal of Sociology*, 87 (3), 548–577.
- Wydick, B. (2008). *Games in economic development*. Cambridge University Press.