

CONSIDERACIONES SOBRE EL ESTADO DEL ARTE DEL DESARROLLO ECONÓMICO¹

R esumen

Este artículo ofrece una síntesis del estado del arte sobre los temas del desarrollo y es parte integrante de la investigación sobre los PyMES y el desarrollo económico. Desde los enfoques clásicos hasta los modelos contemporáneos se ha debatido ampliamente la relación entre crecimiento y desarrollo económico. Para muchos autores el desarrollo está vinculado a los problemas de distribución. Para otros el desarrollo es sinónimo de disminución y eliminación de la pobreza o se resuelve a través de aumentar la producción. Otros enfoques se centran en la importancia de minimizar los costos de transacción o en la generación de una mejor calidad de vida. Ahora bien, las teorías del desarrollo predominantes hasta la década de los ochenta, asumen que el proceso del desarrollo no es más que la ruta de homogenización de los mercados duales. Para otros autores el problema se explica por la diferencia de tecnologías, capital social, capital intelectual y humano.

Esta síntesis revisa entre otros enfoques los modelos con los que se ha intentado explicar la peculiaridad del desarrollo en los países del tercer mundo, en las economías en proceso de industrialización y la complejidad del caso particular del desarrollo en Latinoamérica y su modelo de sustitución de importaciones.

A bstract

This paper focuses on the most important models and theories on economic development as a central chapter for further the researches on the relationship between small company administration and general development in underdeveloped countries. Both, classical approaches and modern models, have widely discussed the relations of economic growth and social development. Many authors have proposed that development is related to problems of distribution; others, that it is a synonym for reduction of poverty and that it can be reached by developing an increasing production. Many others think that it depends on reducing costs of transactions or generating better life conditions. By the 80's, most theories point out that this development can be identified by homogenization of markets. Many others mention that it can be explained by differences in technology, social sources, knowledge and human capital.

This summary describes how models have tried to explain development in the context of the third world countries, in economies undergoing the process of industrialization and also the complex situation of Latin America and its model of business import replacement.



Por
Néstor Juan Sanabria Landazabal
Docente Tiempo Completo.
Facultad de Economía y Finanzas, EAN.
Docente investigador, grupo de investigación sobre *Contexto Económico*, EAN
E-mail: nsanabria@ean.edu.co

Palabras clave:

Teoría económica, desarrollo económico, economía clásica, enfoques y modelos económicos.



I NTRODUCCIÓN

Uno de los temas más debatidos en la teoría económica es el de la relación entre crecimiento y desarrollo económico, asimilable este último, en algunos de los autores, a los problemas de distribución. Para otros el desarrollo es sinónimo de disminución y eliminación de la pobreza, o se resuelve a través del aumento de la producción. Desde una perspectiva distinta, el desarrollo se alcanza minimizando los costos de transacción e incluso a través de la generación de capacidades y mejor calidad de vida.

Ahora bien, en la secuencia histórica de algunas de las teorías del desarrollo predominantes hasta la década de los ochenta, se asume que el proceso del desarrollo no es más que la ruta de homogenización de los mercados duales. Aunque otros piensan que el problema se explica por la diferencia de tecnologías, capital social, capital intelectual y humano.

En síntesis se podría resumir el problema del desarrollo a través de dos grandes conjuntos de variables. En primer lugar, a través del concepto de crecimiento. En este caso los actores son fundamentalmente privados en tanto que el Estado es el ejecutor principal de las políticas públicas y su función es garantizar el desarrollo; sin embargo, en su

propia conceptualización ética reside el nudo de su contradicción. En segundo, desde la perspectiva de las escuelas que asumen el desarrollo priorizando la resolución de la contradicción entre equidad y justicia derivada del enriquecimiento individual asociado al crecimiento. Es claro que en términos de la teoría del crecimiento, tal contradicción se resuelve a través de la contabilidad del PIB y las demás variables que concurren a su formación. En el caso de la arquitectura conceptual del desarrollo, aún hoy no existe una formulación clara sobre su cuantificación en razón a la inexistencia de una definición precisa acerca de sus objetivos².

Por otra parte, es posible identificar al menos tres escuelas o enfoques acerca del desarrollo: las que fincan su confianza en que la acción gubernamental es la solución, las que consideran que la respuesta se encuentra en la libre acción del mercado y las que vinculan el problema del desarrollo con la calidad, la eficiencia y la eficacia de las instituciones. Estas arquitecturas conceptuales se han implementado a través de los enfoques que priorizan: 1. el factor capital; 2. la tecnología; 3. el capital humano; 4. la calidad y el impacto de las instituciones; y, 5. las relaciones entre empresas-mercados regionales y mercados globales.

TEORÍAS Y ENFOQUES

Existen diferentes escuelas derivadas del concepto de desarrollo. La primera de ellas, propone el capital como función determinante y de la cual parten las relaciones sociales construidas en torno a la propiedad. Es la escuela de la economía política clásica y sus seguidores. Sus autores más representativos son Smith, Ricardo y Marx. Con diferencias en cuanto a su formulación de la teoría del valor, los dos primeros autores construyen unidades explicativas del funcionamiento de los mercados, y el tercero demuestra la inequitativa y desigual proporción de la distribución del producido social. Todos concuerdan en formular sus teorías a partir de reconocer la acumulación de capital como el eje ordenador de la producción capitalista.

Existen diferencias en la apreciación de la relación fundante: teoría del valor como re-



sultado del trabajo incorporado en las mercancías, en el caso de Ricardo y, del valor, como el trabajo socialmente necesario para producir una mercancía, en el caso de Marx. De ello resultan las teorías del beneficio y del plusvalor y las críticas de equidad y justicia. Estos dos autores comparten la formulación de relación crecimiento–inversión; resultando así, que la dinámica de expansión de la economía está soportada en un proceso de acumulación de capital. En el caso de Ricardo, a través de la especialización relativa, la existencia de las ventajas comparativas y el comercio internacional, y en Marx, a través de la captura del plusvalor.

Por otra parte, existen diferencias al interior de estas posturas, siendo las de mayor calado intelectual la de Smith y la de Marx. Smith supone que el bienestar es resultado del crecimiento y esto se refleja en la equidad a través de admitir que todos los integrantes de la sociedad están contentos y no existen causas de conflicto. Marx, al suponer que la explotación es una ley del desarrollo capitalista, que el crecimiento económico conduce necesariamente a la inequidad en razón a la apropiación (distribución) planteada desde los supuestos salarios de subsistencia y de la acumulación del plusvalor por parte de los dueños del capital^f.

Un resumen sociológico de la economía clásica podría organizarse en torno a que los

postulados de estos autores se basan en la resolución del conflicto ético entre propiedad y distribución. Estos grandes postulados se reflejan en casi todos los autores para los cuales la economía no se agota con el crecimiento.

Desde una perspectiva similar, para Lewis (1955) el problema se centra en la resolución de la existencia de una oferta ilimitada de trabajo. Esta teoría influiría notoriamente en Latinoamérica en las décadas del 60 y 70. La homogenización del mercado se explica a partir de la acumulación de capital sobre la base del trabajo⁴ y ella depende de su oferta ilimitada. La hipótesis de Lewis es parecida a la de Marx: la transformación del sector agrícola tradicional en obreros, alimentando así la oferta ilimitada o ejército industrial de reserva, resuelve el dilema. Al convertirse ésta en trabajo productivo y generar los excedentes que serán acumulados por la clase empresarial, se acumulará el suficiente capital y por tanto se garantizará el desarrollo en términos capitalistas. Con ello se generará una evolución de un mercado dual poco dinámico en un mercado homogéneo.

Se puede suponer, aunque no es suficientemente claro en Lewis, 1. que no existe posibilidad de transformar el sector agrícola tradicional en agroindustrial; y, 2. que la productividad de la industria urbana es la mejor opción, sobre la base de la relación capital–





trabajo. Así, la descampesinización o transformación de las relaciones agrícolas tradicionales, se efectuará a partir del diferencial salarial industrial versus los ingresos por debajo o en los límites de subsistencia. Un elemento importante del modelo propuesto por Lewis es que en últimas el desarrollo se puede asimilar al crecimiento, sin resolver claramente los demás temas.

Harris y Todaro (1970), a partir de la caracterización de las sociedades en proceso de desarrollo como resultado de la existencia de bajos niveles de vida, bajas tasas de productividad, elevadas tasas de crecimiento demográfico, cargas de dependencia, altos niveles de desempleo y subempleo, fuerte dependencia de su sector primario y alta vulnerabilidad en sus relaciones internacionales (Todaro, 1987) demuestran que: 1. la dinámica de la industrialización no es acelerada, como se podría entender en los planteamientos de Lewis sino que los ritmos tienen condicionantes, y por tanto se puede generar desempleo en los sectores no asociados al proceso industrializador, y en consecuencia, conflicto social; y, 2. la comparación empírica con realidades como las de los países nórdicos y sus esquemas de sustentabilidad y desarrollo a partir del sector primario muestran como el supuesto de menor productividad relativa del sector agrícola en referencia al industrial no es categórico, y que ésta puede ser una vía posible.



La razón para Todaro (Op. Cit. 153) es que "todos los países persiguen el desarrollo; este es un objetivo que la mayoría de la gente da por descontado. El progreso económico es un componente esencial del desarrollo, pero no es el único. Esto es así porque el desarrollo no es un fenómeno puramente económico. En última instancia, el desarrollo debe abarcar algo más que el aspecto material y financiero de la vida de los individuos".

La propuesta de estos autores implica la construcción de un proyecto basado en la planificación y en aspectos relacionados con

la balanza de pagos y las maneras y modos de relacionarse con la comunidad internacional, los niveles de ahorro y la necesidad de elevar el nivel educativo. En general comprende un proyecto y un programa político, que debe marcar el norte del desarrollo.

Otro de los hilos conductores de esta síntesis son los trabajos de Hirschman y su aproximación a la variable tecnológica. Su propuesta se construye alrededor del tema de la capacidad productiva. Hirschman (1961) plantea que las economías pueden resolver la transición de lo dual a lo homogéneo, si su esfuerzo se centra en solucionar la movilidad de factores y no la escasez de capital (versus oferta ilimitada de trabajo). Para lograrlo, la mejor opción es la búsqueda de capacidad productiva a través de una estrategia de desarrollo desequilibrado en el supuesto de la existencia de sectores líderes con estrechos eslabonamientos hacia delante y hacia atrás.

Sin embargo como él mismo lo admite más tarde (Hirschman, 1996), no se han solucionado los problemas de pobreza e inequidad. Plantea entonces la construcción de la democracia como el escenario en que éstas se podrán resolver, como lo demuestran los modelos nórdicos. Para Hirschman el Estado aparecerá entonces con fuerza a través de los temas de las políticas públicas como fuente de disminución de los escenarios de inequidad y de pobreza.

La arquitectura conceptual exhibida por Hirschman en su obra más significativa, *'Estrategia del Desarrollo Económico'*, se distancia del espíritu clásico, que hacía depender el desarrollo del crecimiento y éste de la disponibilidad del capital medido a través de la relación capital y producto; y, para el caso de los países pobres de su dotación de recursos naturales y de otros factores, todos ellos considerados como dados. En este sentido el planteamiento de Hirschman está en contraposición con las formulaciones de Harrod y Domar (1949), en relación con que los factores de producción estaban todos dis-

ponibles en cantidades dadas, por lo cual el problema es de asignación eficiente para obtener mejores subóptimos. De igual manera se aparta del papel asignado al Estado por estos autores, al cual concede un papel trascendente en la dirección económica y la ejecución de políticas públicas y el correspondiente gasto gubernamental. Así mismo se aparta de la consideración de la tecnología y el consumo como dados abriendo la posibilidad de garantizar mercado para los bienes de producción nacional.

En relación con el planteamiento de Hirschman, para Martínez (2002) “la dinámica del eslabón permitió visualizar el proceso de industrialización mediante una matriz de input–output, al comienzo con la mayoría de las casillas vacías, pero relleniéndose progresivamente debido, en buena parte, a los efectos de eslabón hacia adelante y hacia atrás. Esta estrecha relación con el modelo de insumo–producto de Leontief, que por entonces comenzaba a recibir sus primeras aplicaciones prácticas con el cálculo de tablas de insumo–producto para varias economías, contribuyó a la recepción favorable del concepto de eslabón, y probablemente le proporcionó una cierta ventaja sobre intentos afines que trataban de describir la dinámica de la industrialización, como por ejemplo el “sector líder” (Rostow, 1960), la “industria propulsora” (Perroux, 1958, vol. II) o el “bloque de desarrollo” (Dahmén, 1950). Por otro lado, esta relación contribuyó a que algunas veces se le atribuyera un significado demasiado mecánico a la dinámica de eslabones que... está fuertemente influida por las políticas estatales y otros factores institucionales (Raj, 1975)”.

La consolidación del modelo sustitutivo de importaciones, principalmente formalizado a través de los mecanismos arancelarios, tendrá su fundamento en los esquemas mostrados hasta aquí y los desarrollados por la CEPAL. Esta vertiente de la historia económica latinoamericana va a agrupar a muchos intelectuales destacados. Los fundamentos de esta postura del desarrollo se basan en el aparente fracaso del modelo neoclásico (Flores, 1984; Furtado 1982; Furtado, 1987) y se construye sobre la base del pensamiento de economistas como Lewis, Baran, Swezy,

Nurske, Myrdal y Hirschman. Para la CEPAL, en su versión estructuralista, la estrategia de industrialización vía sustitución de importaciones, se puede resumir en crecer (Graciarena, 1981) aprovechando las ventajas del progreso técnico, estableciendo una relación directa entre crecimiento y mejora en la oferta de alimentos, educación, empleo y en general mejorando los sectores populares y medios. Es decir, se suponía que el crecimiento generaría democracia y bienestar social y con ello se produciría una distribución justa del producto.

En esta forma de apreciar el desarrollo, el Estado tendrá papeles reformistas y funciones de actor y regulador económico a través de las empresas públicas y la planificación. Un enfoque dentro de esta escuela son los endogenistas, conformado por autores como Dos Santos, Cardoso, Faletto, Tavares, Fanjnylber, Cueva, Kalmanovitz, Caravaglia, etc., los cuales plantean: 1. la existencia de un capitalismo tardío; y, 2. que en la formación de América Latina, el capital provino de afuera de la sociedad y no como resultado de ésta. Es decir, hubo una preeminencia de los factores exógenos sobre los endógenos.

Una síntesis apretada de los resultados en América Latina, en general, demuestra: 1. que el incremento de la educación y por tanto de la demanda de trabajo calificado no tuvo correspondencia con el incremento de la labor industrial, 2. que el proceso industrializador y las nuevas expectativas urbanas trajeron también problemas de pobreza, hacinamiento y violencia en las ciudades, 3. que el desempleo y el subempleo en razón del estancamiento o de las pobres tasas de crecimiento persistieron, 4. una concentración del ingreso. Estos fenómenos se pueden ratificar en los datos de la CEPAL y en los planteamientos de los ciclos de Kusnetz (1955, 2002); en la perspectiva de Schumpeter (1989) y la existencia del empresariado innovador; igualmente en Rostow (1978) y su importante estudio “La economía mundial: historia y prospectiva”, como en Raul Prebisch (1973, 1980, 1981a, 1981b) y su teoría de la dependencia desarrollada a través de los términos de intercambio.



Tres elementos dan norte al modelo: 1. la búsqueda de un cambio estructural de la sociedad fundamentado en políticas públicas orientadas a la industrialización; 2. la protección a la industria nacional; y 3. el control a la inflación presente en los países en desarrollo, que aparejada a los tipos de cambio fijo o muy cercanos a lo fijo permitieron unas monedas sobrevaluadas que favorecieron la creación de nuevas industrias, pero con altos costos para el sector primario exportador (Furtado, 1967).

Los signos de agotamiento del modelo sustitutivo y los resultados de los modelos implementados en el Sudeste Asiático, sumados a que la explicación del crecimiento basada en la productividad total de los factores no se puede reducir al cambio tecnológico, en tanto que los sistemas financieros añaden valor y son un pilar importante en organización eficiente de los recursos (Mckinnon, 1973), sentarán las bases para las redefiniciones basadas en la balanza de pagos. Al fortalecerse el sector externo, será posible ampliar los mercados y competir y aprender en los mercados internacionales, para por esta vía incrementar la productividad. Es decir la tasa de productividad puede depender del desarrollo de un sistema financiero, de las importaciones de bienes de capital, de las exportaciones y de la inversión

pública y privada en infraestructura, capital humano e investigación, algunos temas a los cuales hace referencia Mckinnon.

Estos cambios descritos en el entorno social¹⁵ van a generar cambios en el modelo estructural y configurarán el neoestructural. Para sus proponentes, "...las distorsiones estructurales constituyen la raíz principal de los problemas económicos y, en gran medida, explican la permanencia en la condición de subdesarrollo en que vive la región, sin perjuicio de reconocer también que de ahí derivan fallas y errores de política económica... Una muestra palpable de esta realidad subyace en tres características cruciales de la economía latinoamericana de fines de los años ochenta: a) la vigencia de un patrón de inserción externa que, dadas las tendencias del comercio y el sistema financiero internacionales, conduce a una especialización empobrecedora; b) el predominio de un patrón productivo desarticulado, vulnerable y muy heterogéneo y concentrador del progreso técnico, incapaz de absorber productivamente el aumento de la fuerza de trabajo; y c) la persistencia de una distribución del ingreso muy concentrada y excluyente, que evidencia la incapacidad del sistema para disminuir la pobreza... En consecuencia, más que ajustes marginales en torno a la curva de transformación, reflejo de una preocupa-



ción exclusiva por la asignación eficiente de los factores productivos, se necesitaría generar un proceso dinámico que impulsara progresivamente la economía hacia la curva de posibilidades de producción y que desplazara continua y acumulativamente esa curva hacia nuevas fronteras productivas, en especial aquellas capaces de generar una inserción dinámica en la economía internacional y que respondieran a la necesidad de elevar la producción de los sectores más pobres” (Sunkel y Zuleta, 1992).

El neoestructuralismo considera que los cambios necesarios para poder participar dentro de los mercados dinámicos se establecen a partir de reformas, y éstas se generan desde las políticas públicas de inclusión de los sectores desfavorecidos, inversión gubernamental, políticas comerciales agresivas y en general políticas partidarias de eliminar las condiciones de atraso. Para ello se traza una estrategia que puede ser resumida en: 1. la transformación y la modernización productivas; 2. la implementación de estrategias conducentes a generar ciencia, tecnología e innovación; 3. la reconstrucción del Estado sobre la base de criterios de eficacia y eficiencia en el marco de la descentralización política y administrativa.

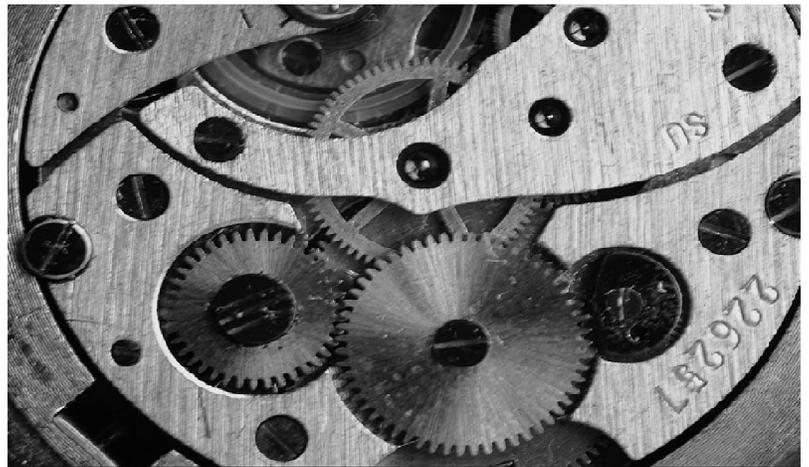
En los años 60 y 70 se produce el cuestionamiento por el modelo neoclásico de Solow (1956, 1957, 1960, 1979) que establece que la inversión y el crecimiento económico son variables de largo plazo. Para este autor, la acumulación de capital afecta el crecimiento sólo en el período de transición al *steady state* y el crecimiento a largo plazo está determinado por los factores demográficos y la tasa del cambio técnico, ambos exógenos a los modelos.

En el modelo de Solow se reconoce como estado estacionario aquel en el cual la tasa de crecimiento del capital por trabajador crece de manera constante y se maximiza el consumo, por tanto mejora los niveles de vida. Si se considera el bienestar como la medida que puede expresar el estado del desarrollo, se puede asumir en el planteamiento de este autor que el bienestar depende del consumo (uno menos la tasa de ahorro) y no del producto el cual depende del ahorro en el perio-

do anterior al *steady state*. De esta forma se puede responder el problema del crecimiento en el tiempo.

Slow plantea que la convergencia entre países pobres y países ricos y la velocidad óptima con la cual se aproxima al estado estacionario un país pobre depende de que la tasa de crecimiento esté inversamente relacionada con la tasa del capital por trabajador y con la relación marginal existente entre una unidad de factor trabajo y su acompañamiento de capital necesario para que la velocidad de la convergencia sea posible; y, que la renta inicial y su tasa de crecimiento tengan una relación negativa.

En este orden de ideas, estos enfoques del desarrollo y el crecimiento rompen con la tradición clásica a través de dos elementos fundamentales: uno, que el cambio tecnológico explica la diferencia entre desarrollo y subdesarrollo, y por tanto permite la compren-



sión de la hipótesis de convergencia; y, dos, que la tecnología podía hacer superar el dilema entre crecimiento y distribución del ingreso. Así, se intentó demostrar que a través de la productividad total de factores, se tiene una alta probabilidad de crecer y de esta manera resolver los problemas de pobreza, siempre y cuando la convergencia se establezca dentro de una tasa de desarrollo suficiente para que se pueda caracterizar como convergencia absoluta, o condicional favorable al país pobre, lo cual se resuelve por la vía de la investigación y la innovación.



La situación en las décadas del 70 y el 80 en referencia al desarrollo y principalmente basado en lecturas iniciales de las experiencias asiáticas demuestra: 1. que la tecnología era de mayor dinámica a la hora de la acumulación que la productividad de los factores considerada de manera individual; 2. que el proceso óptimo se fundaba en la productividad total de factores. Con ello se podía garantizar unas tasas de crecimiento más altas, dinámicas sostenibles y en el largo plazo correlaciones positivas entre productividad e ingreso real per cápita, como puede desprenderse del modelo de Solow. Sin embargo: 1. quedó sin resolverse el tema de la distribución de los beneficios del crecimiento, es decir, el problema de la equidad enunciado como supuesto o como crítica en los modelos clásicos; y 2. algunos casos fueron exitosos, pero no todos, dejando sin resolver el problema de la pobreza.

Lucas (1980, 1988) y Romer (2002) plantean modelos teóricos a partir del capital humano y el desarrollo científico. Para el primero de ellos, el capital humano es la principal variable explicativa del crecimiento, con lo cual se aproxima a los clásicos liberales, descritos en un principio; y sobre la base de un crecimiento sustentado en el cambio tecnológico, como lo planteado por Solow, se podría dar solución al dilema entre crecimiento y bienestar.

El modelo propuesto por Romer (Op. Cit.) se basa en cuatro variables: trabajo, capital, tecnología y producción final. Dos sectores: uno productor de bienes y servicios y otro de conocimiento, siendo las proporciones destinadas de capital y de trabajo a las producciones de conocimiento exógenas y constantes. Ambos sectores se sirven del stock de conocimientos acumulados. El conocimiento puede ser representado con rendimientos crecientes o decrecientes, en función del estado del stock, o de otras variables, en tanto que la producción de bienes y servicios tiene rendimientos de escala.

A largo plazo, el crecimiento depende de la tasa de incremento poblacional y a corto de la inversión en I&D y la generación de conocimiento nuevo, con un cierre en el cual la tasa de ahorro es constante. En esta arqui-

tectura conceptual es claro que se puede resolver el problema del crecimiento, pero no es clara la opción para la resolución de la equidad, planteamiento arrastrado sin resolución desde los clásicos.

Mankiw (1992, 2000) plantea que el desarrollo se puede entender como el nivel de vida de los ciudadanos. Sin definir la escala, se remite a la regla de oro del nivel del capital. El nivel depende de la producción de bienes y servicios. En esto concuerda con la escuela de Lucas, de Romer y de Solow y su hipótesis del nivel de capital per cápita que dinamiza el consumo. Al depender de los dos factores, un elemento dinamizador es la función de producción y otro las políticas públicas; sin embargo, como lo admite el autor (Op. Cit. 662) no es "...claro cuál es la mejor forma de aumentar la capacidad productiva de la economía" en su conjunto. Ahora bien, el aumento de la eficiencia del factor trabajo, permitirá una mejora en el capital. En este sentido, el crecimiento y, por tanto, "el nivel de vida de los ciudadanos" se subordinan al capital.

En referencia a este tema, Young (1991, 1993, 1994, 2001) llega a la conclusión de que la inversión puede ser el factor fundamental del crecimiento y no altera el hecho de que la acumulación de capital aún es una de las piezas centrales. Para él, el crecimiento de los países de industrialización reciente se puede explicar en buena medida por sus altas tasas de inversión y no por incrementos extraordinarios en productividad o en exportaciones, como se planteó atrás en relación con los asiáticos.

Una cosa parece clara, los países que construyen ciencia y tecnología están en la punta. Esos ejes son los articulantes más dinámicos del crecimiento, a tal punto que se puede demostrar que los países que tengan como fundamento de su desarrollo el cambio tecnológico, el capital humano, la investigación, la inversión en investigación y desarrollo, pueden crecer de una manera sostenible y a unos niveles mayores con una productividad mayor, como lo plantea Young (Op. Cit.). Pero lo que no puede demostrarse con suficiencia es que por esta vía se pueda lograr la convergencia entre países desarrollados y

subdesarrollados como lo formularon los neoclásicos; así como tampoco la solución al dilema entre crecimiento y bienestar.

El desarrollo del conocimiento es otra cara del problema, en razón a su alto costo. De ello se pueden derivar incluso algunos de los problemas que hoy atraviesan los países en desarrollo. El costo excesivo de la generación de conocimiento es un factor de diferenciación entre países pobres y ricos, y hace muy difícil resolver los dilemas e interrogantes planteados en los presupuestos de convergencia, de equidad y de justicia. Al contrario, en muchos casos se ha profundizado la brecha, y los únicos países que están resolviendo ese problema son aquellos que tienen unas políticas públicas muy activas para garantizar el acceso a los mejores niveles de formación y por esta vía construir conocimiento. Es fácil apreciar la brecha en el mercado laboral y las inequidades profundas entre los agentes poseedores de capital humano de altísima calidad, y la inmensa mayoría que no puede tener acceso a las mejores ofertas educativas y por lo tanto están cada vez más excluidos de los mercados más dinámicos. Sin embargo, aunque el objetivo de las nuevas técnicas y la tecnología es la búsqueda de los factores que garanticen un crecimiento sostenido, no se resuelve el interrogante inicial: ¿cómo salir de la condición de pobreza?

Resumiendo los principales modelos de crecimiento endógeno, podemos identificar los siguientes supuestos fundantes: 1) economías de escala exteriores a la empresa (Romer, 1986); 2) progreso tecnológico vía+D (Romer, 1990); 3) progreso tecnológico con desplazamiento de productos en el mercado (Aghion y Howitt, 1992). 4) aprendizaje en la práctica (Arrow, 1962); 5) capital humano (Lucas, 1988); 6) crecimiento de población endógeno (Baker, Murphy y Tomura, 1990); 7) efectos externos derivados de las infraestructuras y bienes públicos (Barro, 1990, 1991, 1992); 8) efectos externos derivados de la intermediación financiera (Greenwood y Jovanovic, 1990).



La teoría del desarrollo ha logrado significativos avances a partir de abandonar una marcada diferencia entre lo micro y lo macro. En la sistematización de los microfundamentos a partir del reconocimiento de la competencia imperfecta (Nush, 1950, 1951, 1953), los problemas de información y los mercados incompletos, se afecta a la economía del desarrollo en razón a que los problemas derivados de estos postulados son críticos en los países de menor subdesarrollo. Al respecto son claras dos posturas: por un lado la que reconoce el fenómeno y lo ubica como una barrera superable, cercanos a los planteamientos neoestructuralistas; y la que reconoce posibilidades de optimizar estos esquemas de producción. Es posible que la abolición de barreras e imperfecciones no mejore necesariamente la situación, al ignorar las condiciones iniciales a partir de las cuales se pueden establecer las rutas futuras del fenómeno⁶.

De cualquier manera desde cualquiera de las vertientes se encuentra el escenario propicio para la implementación de políticas públicas como una de las partes de la solución.

Estas opciones requieren el estudio de la relación entre reglas y políticas. Desde una función exógena, endogenizable, se puede conducir al desarrollo. Para comprender este problema, se tienen en cuenta las relaciones causales del crecimiento y la combinación de políticas públicas necesarias. En los modelos que enfatizan estas líneas, el Estado no tiene una gran importancia económica. En los de esta etapa su papel es de gran trascendencia en razón de ser depositario y administrador de la función de bienestar social, cumpliendo además con la garantía de los derechos de propiedad⁷. Este va a ser el punto de quiebre de los modelos hasta aquí reseñados.

Los derechos de propiedad sobre el capital tienen un claro reconocimiento. Pero los derechos de propiedad⁸ sobre el empleo en razón del avance tecnológico limitan la acción del Estado al ser contradictorios con los co-



respondientes al capital y su búsqueda de innovación para poder competir dentro de estructuras de economías abiertas, o semiabiertas, como corresponde a los modelos de sustitución de importaciones, o a los formulados por la estructura neoliberal y su capital per cápita. Una cosa es general: se concurre al mercado internacional y allí se tiene que competir con innovación y ésta se construirá según los modelos y los esquemas de los derechos de propiedad, sólo en la medida en que se contraen costos en razón a la uniformidad establecida por la libre movilidad⁹.

Habíamos reseñado que el Estado no tenía gran importancia en su función económica, y dejaba al sector privado este quehacer. En la doctrina neoclásica se asistirá a una profunda transformación en la cual, en primera medida, el Estado pasará a ser una exogenidad al sistema económico, y posteriormente un actor con gran capacidad de orientación en la construcción de la competitividad, y principalmente en los renglones en los cuales se requiere de una alta inversión y capacidad social de generación como corresponde a la ciencia e investigación. Se resuelve de esta manera el conflicto de Estado o mercado en función de construir capacidad de acuerdo con las posibilidades del sector privado o del público.

Abramovitz y David¹⁰ (1996) al respecto plantean que “Los potenciales efectivos de los países para un rápido crecimiento de la productividad de ponerse al día no están determinados solamente por las brechas en los niveles de tecnología, intensidad del capital y la asignación eficiente que los separa de la productividad de punta. También son restringidos por su acceso a las materias primas y más generalmente debido a sus escalas de mercado y a las ofertas relativas de factores. Los patrones de demanda restringidos por el ingreso hacen su capacidad tecnológica y sus estructuras productivas incongruentes en algún grado con aquellas que caracterizan a los países que operan sobre o cerca de la frontera tecnológica. Finalmente, son limitadas por aquellas características institucionales que restringen su habilidad para financiar, orga-



nizar y operar, los tipos de empresas que se necesitan para explotar las tecnologías de frontera de la ciencia y de la ingeniería”.

El tema se puede ver con mayor claridad desde dos grandes trabajos: el de North (1995) y el de Amartya Sen (1999). Para North los determinantes del desempeño económico de las naciones son las instituciones y el cambio institucional. Entiende por instituciones, reglas del juego y por cambio institucional, la reforma permanente. Para North el cambio radical deja más problemas que soluciones, en cambio, destaca que una de las principales características de los países desarrollados es la existencia de reglas consistentes, claras, estables y para todos; y que van cambiando esas reglas del juego de manera suave y en dependencia de la dinámica social, y no como respuestas abruptas. Los países que avanzan son los que logran esa combinación eficiente entre instituciones y cambio institucional. Así, y de acuerdo con estos postulados se superarían los problemas macro y microeconómicos y se reduciría la complejidad en el mundo del sistema.



En el mismo sentido Friedman (2002), a través de su abundante literatura, sostiene que el buen desempeño económico requiere de reglas macroeconómicas predecibles y libertad de elegir.

La propuesta de North abre nuevas posibilidades al no supeditar el desarrollo económico exclusivamente a las reglas macroeconómicas y al poder del mercado. Las instituciones, como las concibe North, superan este problema: las reglas del juego se construyen más allá de la política macro, con el desempeño de mercados, instituciones, normas, ética de responsabilidad y del trabajo; buscando la eficiencia y minimizando los costos de transacción, retomando en este último punto los postulados de Coase (1994) y sus teorías. Su teorema se puede resumir así: Si las transacciones pueden realizarse sin ningún coste y los derechos de apropiación están claramente establecidos, sea cual sea la asignación inicial de esos derechos se producirá una redistribución cuyo resultado será el de máxima eficiencia, y, si las transacciones implican costes que impiden la redistribución de derechos, habrá sólo

una asignación inicial de los mismos que permita la máxima eficiencia. El mercado tiene costos de transacción, no sólo costos de producción; y para minimizarlos se requiere de la empresa y ésta es tal, en tanto que exista un ordenamiento o ley precedente que la legitime.

Por su parte Amartya Sen (Op. Cit) formula el problema del desarrollo como resultado de la libertad. Así, desarrollo y libertad son biunívocos, y sólo en esta relación se resuelve el problema de la calidad de vida: social, política y económica. Políticas de derechos humanos, de inversión en salud y en educación, de protección a la competencia, y una política de minorías hace una sociedad más libre, lo cual permite consolidar más oportunidades. Este es el centro de resolución que se plantea para las políticas y su pretensión de lograr incrementar los grados de libertad.

North y Sen permiten plantear otra hipótesis del desarrollo: la relación entre motores del crecimiento, reglas de juego e instituciones y políticas públicas, como se ha ido construyendo a lo largo de esta exposición. Esta última propuesta y los desarrollos de la informática, la red Internet, etc., apuntan a consolidar los espacios regionales. Las regiones hoy son el espacio estratégico para acumular fuerzas dinámicas para el desarrollo económico. Se puede afirmar otra hipótesis de trabajo en el sentido de que no se trata de ignorar los espacios nacionales a favor de los subnacionales, sino de acotar que el crecimiento económico y las reglas tienden a ser generales para toda la nación. Las políticas públicas y ciudadanas (Sanabria, 2003) deben tener un fuerte acento en los espacios subnacionales.

Con la globalización la competencia tiende a darse no solo entre empresas sino entre territorios. De allí que una de las grandes preocupaciones de la nueva geografía económica sea la profunda disparidad en el desempeño económico entre las regiones de un país y el nivel internacional, con lo cual se acercaría a la hipótesis de convergencia. El tamaño de los nuevos mercados, los rendimientos y la competencia imperfecta se han formalizado generando una nueva geografía económica que arroja alguna luz sobre el proble-

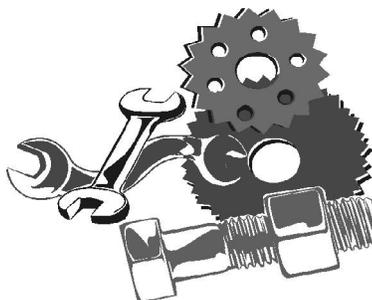


ma de la concentración urbana y el desarrollo. Krugman presenta un modelo de la determinación endógena de las economías y de la aglomeración proveniente de la interacción entre las economías de escala, considerando la planta, los costos de transporte y la movilidad de los factores. La pauta del crecimiento urbano y la desigualdad regional se genera por una tensión entre fuerzas centrípetas que tienden a atraer a la población y la producción hacia aglomeraciones, en tanto que las fuerzas centrífugas tienden a romper estas aglomeraciones que puede establecerse a favor del control territorial. Por una parte a las empresas y a los trabajadores les conviene localizarse en ciertos puntos, facilitando el desarrollo del mercado laboral, disminuyendo costos, bienes intermedios y de transporte, pero deteriorando calidad de vida e incrementando la renta de la tierra urbana. Por otra parte, el copiamiento del territorio puede permitir un control geoestratégico del mismo.

Hasta aquí, se han mostrado tres grandes escuelas. En términos de método y de acuerdo con la arquitectura conceptual de la teoría de la complejidad frente al desarrollo (formulado en términos de efectividad históricamente acumulada de las decisiones tomadas por los actores sociales, en la pretensión de ordenar la complejidad del entorno social a partir de su comprensión por los modelos construidos en el sistema) cada una de las escuelas muestra una percepción parcial, en dependencia del eje histórico articulador en el momento en que se socializó como unidad explicativa del entorno. Así, no se puede entender espacio subnacional, si no existe la nación; gobernabilidad territorial, si no aparece una política de mayor alcance que establezca marcos sobre los cuales puede construirse; tampoco pueden entenderse microfundamentos al margen de lo macro.

Es por ello que la dicotomía crecimiento y desarrollo tiende a desaparecer y seguir lógicas que reducen la separación micro y macro.

Esta es la vía ensayada por las posturas neoclásicas actuales y la de los neoestructuralistas. Si a ellas se suman los niveles teóricos construidos a partir de la consolidación de la sociedad de la información y de la existencia actual de la alta tecnología, expresada por la nueva economía, el desarrollo se parecerá cada vez más a la agregación cualitativa de crecimiento —esfera de lo privado—; a políticas públicas de inclusión al consumo de los sectores de menor capacidad de adquisición —esfera de lo privado y lo público—; al desarrollo de nuevos temas como las nuevas y no ideologizadas maneras de apreciar el equilibrio medioambiental; a la construcción de nuevas competitividades a partir de generación de capital social, cultural, humano; a la implementación de esquemas y organismos sociales para la generación de conocimiento, etc. Ello a partir de reconocer la realidad geoestratégica y geopolítica de los espacios subnacionales.



De acuerdo con lo expuesto, el crecimiento de las regiones se debe esencial-

mente a sus condiciones y dinámicas, a las decisiones de los actores y a las políticas activas que se adopten para promover el desarrollo. La fórmula del éxito puede estar en fortalecer las determinantes del crecimiento (capital humano, tecnología, inversión, etc.), en la construcción de distritos industriales, de espacios subnacionales integrados en proyectos consensuados, de cooperación entre grandes, medianas y pequeñas empresas, de consolidación de las economías de aglomeración, instituciones y de capital social, bajo dos conceptos: la idea de red y de gobernabilidad. Esta última se construye con una fuerte presencia institucional y un alto nivel de interacción entre las instituciones sobre la base de reglas, en el sentido definido por North: generación de consensos ciudadanos expresados en los intereses y proyectos regionales, dentro de un amplio espacio dominado por la existencia de una alta densidad institucional, capaz de resolver los conflictos

De acuerdo con Rodrick (2000) el papel de la gobernabilidad regional se establece como una importante variable que expresa de manera directa las posibilidades de inserción exitosa al mercado internacional y la política social. Ello se puede entender a partir de los siguientes enunciados, los cuales correlacionan variables económicas y sociales en el marco de un mundo globalizado y el problema de la volatilidad de los mercados y los países en procesos de desarrollo: 1. la democracia, no los mercados, mantiene la disciplina apropiada de la política pública; 2. se puede considerar lejana la posibilidad de reproducir un modelo de comunidad democrática global, con lo cual se aproxima a los criterios de descentralización, desconcentración y toma de decisiones regionales; 3. no existe una manera universal de hacer las cosas; y, 4. los acuerdos económicos internacionales debe lograr un alcance máximo en las transacciones económicas, lo cual es consistente con mantener el espacio para la diversidad en los arreglos institucionales nacionales.

Añadiendo a lo formulado por Rodrick, y en referencia a los problemas derivados de la poca confianza para construir las interacciones sociales¹¹, Fukuyama (1996, 2000) afirma que las sociedades industriales al transformarse en sociedades de la información, dejaron un gran espacio en la formación de valores, como expresión de las culturas. Ello es verificable si se consideran los aumentos en las tasas de criminalidad, confianza en la institucionalidad y el compromiso social, y a organizarse en grupos pequeños¹². Sin embargo, aclara que esta tendencia a la atomización de la sociedad se está frenando debido, en última instancia, a que “nuestros instintos más básicos nos impulsan a crear reglas morales que nos unen en comunidades y a promover la cooperación”.

Apartándose del liberalismo más ortodoxo, sostiene que el individualismo es una “vulnerabilidad” de las democracias modernas y la cooperación es requisito del desarrollo. “En la sociedad de la información, ni los gobiernos ni las corporaciones van a depender exclusivamente de reglas burocráticas y formales. En cambio, van a descentralizar el poder y descansar en la gente, que se

autoorganizará. Para que todo esto funcione es necesario que los individuos internalicen reglas y normas de comportamiento informales, aquellas que provienen de negociaciones horizontales entre ellos, más que de estructuras verticales.” Se genera desde este enfoque una adición en la comprensión de la sociedad en la cual la confianza entre los ciudadanos y entre éstos y el gobierno conducen a una redefinición significativa del concepto del desarrollo, sobre la base de admitir la existencia de capital social ciudadano, como una función de la confianza entre sí, y entre ellos y el Estado; y, el capital social gubernamental, como función del buen gobierno (Putnam, 1993, 2002).

Las estrategias de construcción de redes en la ciudad–región ha adquirido particular importancia, ya que estas son vistas como un eficiente mecanismo de diseño de política funcional al desarrollo regional. Las ciudades–región globales son hoy espacios importantes para la incubación, la innovación y la creación de nuevas empresas y mercados. Son centros de comunicación y de transporte y ofrecen un escenario propicio para el desarrollo y la articulación económica. Este es un tema bastante complejo que es necesario desarrollar teóricamente en la nueva economía y, en especial, en el campo del desarrollo económico. La nueva geografía económica y las nuevas propuestas de la economía urbana requieren un esfuerzo teórico importante. En este sentido existen experiencias de desarrollo regional y de ciudades–regiones en marcha en el mundo, que pueden constituir evidencia empírica importante para la reflexión académica y el desarrollo teórico con esta nueva perspectiva¹³.

Se puede plantear la existencia de cuatro líneas en el camino del desarrollo: las nuevas teorías del crecimiento o teoría del crecimiento endógeno, las teorías de la información asimétrica, la llamada nueva economía política, el nuevo institucionalismo y la economía evolutiva. Estas líneas se han construido sobre la base hipotética de que la pobreza es un obstáculo para el desarrollo. En este sentido las políticas públicas incluyentes deben generar mejoría de condiciones a través del gasto en salud y educación; es decir,



gasto generador de equidad. Este papel, además del mantenimiento del equilibrio macroeconómico y el diseño de políticas públicas de alcance nacional, redefinen el papel del Estado. La teoría moderna del crecimiento (Aghion y P. Howitt 1998) incorpora las características estructurales de una economía: las firmas, el grado de competencia sectorial en el mercado, la infraestructura física y legal, la distribución, el diseño de instituciones políticas, la dotación de capital, etc. A partir de ellas se estima el grado de afectación del crecimiento de largo plazo. Así mismo, los efectos sobre los incentivos de los agentes económicos y las oportunidades de involucrarse en actividades productoras de conocimiento.

Los trabajos de Stiglitz (1993, 1998, 2002)⁴ sobre la selección adversa han impactado el mercado del microcrédito y algunos aspectos de la sociedad rural. La nueva economía política y su referencia a las políticas del desarrollo toma en cuenta el impacto económico de los ciclos de carácter político, la inconsistencia intertemporal de políticas, la legitimidad de las autoridades económicas, la interdependencia asimétrica, la coordinación internacional de políticas macroeconómicas, la búsqueda de nuevas rentas, etc. (Tenjo, 2002). La teoría de la información asimétrica como parte de la economía institucional (North, Op. Cit.) muestra cómo en las sociedades occidentales se han diseñado estructuras institucionales para prohibir las trasgresiones a lo legítimamente consolidado, disminuir la incertidumbre de las interacciones sociales y evitar costos de transacción. Las instituciones se organizan a través del ejercicio de los derechos de propiedad, los contratos formales y las garantías,

las marcas y patentes, etc., las cuales en los países en desarrollo no existen, o presentan una capacidad de acción bastante pobre, resultado de un Estado débil para actuar como garante de los derechos o excedido en sus demandas.

De especial interés son los nuevos paradigmas de la economía evolutiva (Potts, 2000) y su capacidad para comprender los sistemas y el entorno y como resultados probabilísticos de la selección evolutiva. Así, el desarrollo es lo que se tiene, y ésta es la probabilidad en la cual se acumulan las decisiones y sus interacciones sociales. Su aporte se basa en dos grandes cuerpos teóricos: la teoría de la complejidad y su instrumentación formal a través de la teoría de grafos. Esta propuesta puede entenderse cercana a las corrientes heterodoxas en economía y centra su objeto de estudio de investigación microeconómica en la naturaleza evolutiva de las instituciones, las preferencias, la tecnología y el conocimiento a través de una revisión de los esquemas de teóricos de los sistemas económicos; en una nueva concepción heterogénea del agente microeconómico, en una nueva teoría de la firma y de la producción y en una teoría de las expectativas racionales de distinta naturaleza a la tradicional, en las cuales lo determinante depende de la estructura disipativa del entorno y de la entropía social. El desarrollo adquiere nuevos y renovados esquemas de explicación y las tradicionales fronteras de crecimiento y desarrollo, microeconomía y macroeconomía, tienden ser difusas y en un teórico horizonte cercano, existentes sólo como complejidad explicativa para el mundo del sistema y su función respecto del entorno social.

NOTAS

¹ Este ensayo, aproximación a un estado del arte sobre los temas del desarrollo económico, es parte integrante de los borradores de un proyecto de investigación en torno a las PyMES y el desarrollo. Se parte de las siguientes consideraciones hipotéticas: a. el tamaño de la escala y la escala misma de las micro, pequeñas y grandes empresas es diferenciada; b. uno de los factores que pesan en la estructura de las PyMES es la variable confianza; c. se puede considerar selección adversa al interior de la estructura PyME; d. Las políticas públicas no

necesariamente reemplazan los intereses individuales, ni colectivos; e. La opción de exportación, sobre la base de la asociación es una vía al desarrollo; f. ¿la evolución de la firma PyME la ubica en el camino de la apertura a los mercados internos o externos?. Estas hipótesis se irán decantando en la medida en que la información permita contrastarlas.

² Esto puede ser demostrable si se aprecian las cantidades de índices y de forma de presentar y medir el desarrollo. Se pueden citar:

los de PNUD, o índice de desarrollo humano, Markowitz (1952), Smith (1973) y Dasgupta (1990), entre otros.

³ Estas dos formas de apreciar el desarrollo se pueden traducir en que la sociedad se conduce por caminos de justicia y equidad si establece un contrato social en el cual el eje fundante es la acción individual, o si éste se subordina a lo colectivo.

⁴ Ver definiciones de valor más arriba.

⁵ En referencia a las categorías de sistema y entorno usadas en esta presentación, se parte de la arquitectura conceptual de Niklas Luhman (1995). El entorno está esencialmente constituido por la interacción e iteración de los actores regionales a través de lo público de sus intereses sociales, políticos, culturales y económicos.

⁶ En términos de la teoría de la complejidad.

⁷ En la versión estructuralista una función importante se construye a partir de la inversión gubernamental.

⁸ En el sentido de la seguridad.

⁹ Este es un problema interesante para el desarrollo y se despliega en los enfoques sobre desarrollo humano, sustentable, cultural, etc. El cambio hacia la solución de la justicia y la equidad puede darse cuando el empleo también se considere dentro de las formas empresariales en los mercados globales.

¹⁰ Citado por Meier (2002: 18-19).

¹¹ Esta hipótesis podría contribuir a explicar el origen del crédito de las PyMES.

¹² Lo cual puede contribuir a explicar la situación actual en general de los partidos políticos, y la multiplicidad de organismos sociales en los cuales se representa la sociedad.

¹³ Como referencia se pueden citar los textos de Manuel Castell (2001a, 2001b, 2001c, 1998).

¹⁴ Proceso que ocurre cuando, por ejemplo, a individuos con riesgos previstos diferentes, se les cobra la misma prima de seguro, razón por la cual aquellos con pérdidas previstas bajas abandonan el grupo de asegurados, dejando solo a individuos con riesgos previstos elevados.



BIBLIOGRAFÍA

Abramovitz y David (1996) "Convergence and deferred match-up: productivity leadership and the waning of American exceptionalisms". En: Landau, Taylor y Wright Editores. "The mosaic of economics growth". Stanford University Press. California.

Adelman, I. (1984): "Beyond export-led growth". World Development, September.

Aguion Ph. y P. Howitt (1998): "Endogenous Growth Theory". MIT Press.

Arrow, Keneth (1962) "The economics implications of learnings by doing". Review of Economics Studies 29.

Baldwin, R.E. (1956): "Patterns of development in newly settled regions". Manchester School of Economics and Social Studies, May.

Barro (1990) "Government spending in a simple model of endogenous growth". Journal of Political Economy 98 (Suplemento).

Barro y Otro (1992) "Convergence". Journal of Political Economy #100.

Birnberg y Resnick (1975): "Colonial Development: an Econometric Study". Yale University Press.

Castells, Manuel (1998): "Local y global". Taurus.

Castells, Manuel (2001a): "Fin del milenio". Alianza.

Castells, Manuel (2001b): "Sociología urbana". Alianza.

Castells, Manuel (2001c): "Galaxia Internet". Plaza y Janes.

Coase (1994): "La empresa, el mercado y la ley". Alianza Editorial.

Currie, Lauchlin (1993): "Los objetivos del desarrollo". En: Revista Cuadernos de Economía. Universidad Nacional. Nº 18-19.

Evans, P. (1986): "Generalized linkages and industrial development". En: "Development, Democracy, and the Art of Trespassing: Essays in Honor of A.O. Hirschman". Ed. A Foxley et al.,



Notre Dame, Ind.: University of Notre Dame Press.

Friedman y Friedman (2002): "Capitalism and freedom". University of Chicago press

Fukuyama (1996): "Trust". Touchtone Books.

Fukuyama (2000): "The great disruption". Simon & Schuster.

Furtado, C. (1967): "Industrialization and inflation: an analysis of the recent course of development in Brazil". International Economic.

Furtado, C. (1984): "El desarrollo económico: un mito". Siglo XXI.

Furtado, C. (2003): "En busca de un nuevo modelo: reflexiones sobre la crisis contemporánea". F.C.E.

García, N.E. y Marfán, M. (1982): "Estructuras industriales y eslabonamientos de empleo". PREALC-ILO, Santiago (Chile).

Graciarena, Jorge y otro (1981): "Formaciones sociales y estructura de poder en América Latina". Centro de Investigaciones Sociales, CEI. Madrid.

Greenwood y Jovanovic (1990) "Financial development, growth, and the distribution of income". Journal of Political Economy 98.

Harris, J. R. and Todaro, M. P. (1970). Migration, unemployment, and development: a two-sector analysis. American Economic Review, 60.

Harrod, Roy (1949) "Toward a Dynamic Economics". Macmillan.

Hirschman, Albert (1961): "La estrategia del desarrollo económico". FCE.

Hirschman, Albert (1996): "Tendencias autosubversivas: ensayos". FCE.

Hirschman, A. O. (1977): "A generalized linkage approach to development, with special reference to staples". En Essays on Economic Development and Cultural Change in Honor of Bert F. Hoselitz, ed. M. Nash, Chicago: University of Chicago Press.

Hirschman, A.O. (1968): "The political economy of import-substituting industrialization in Latin American". Quarterly Journal of Economics 82, February.

Jones, L.P. (ed.) (1982): "Public Enterprise in Developing Countries". Cambridge: Cambridge University Press.

Kafka, A. (1961): "El desarrollo económico y América Latina". FCE.

Krugman P. (1993): "Towards a Counter-Counterrevolution in Development Theory". World Bank.

Kurth, J. (1979): "The political consequences of the product cycle: industrial history and political outcomes". International Organization 33(1), Winter.

Kusnets, Simon (1955): "Economic Growth and Income Inequality". AER.

Kusnets, Simon (2002): "Economic Development, the Family, and Income Distribution: Selected Essays. Cambridge University Press.

Leff, N.H. (1978): "Industrial organization and entrepreneurship in the developing countries". Economic Development and Cultural Change 26(4), July.

Lewis, Arthur (1955): "Teoría del Desarrollo Económico". F.C.E.

Lucas (1980): "Studies in Business Cycle Theory". MIT Press.

Lucas (1988): "On the Mechanics of Economic Development". JME.

Luhman, Niklas (1995) "Teoría de los sistemas sociales", Antropos. Madrid.

Mankiw y otros (1992) "A contribution to the empirics of economic growth", Quarterly Journal of Economics 107.

Mankiw (2000) "Macroeconomía". 4ta. Edición. Antoni Bosch.

Martínez Coll (2002): "El modelo Harrod-Domar" en La Economía de Mercado, virtudes e inconvenientes, Versión electrónica .

Mckinnon, Ronald (1973): "Money and Capital in Economic Development". Brookings.

Meier G. (2002). "La vieja generación de economistas del desarrollo y la nueva". En: Fronteras de la economía del desarrollo. Meier y Stiglitz, editores. Banco Mundial-Alfaomega Colombiana S.A.

- Mellor, J.F. y Johnston, B.F. (1984): "The world food equation: interrelations among development, employment and food consumption". *Journal of Economic Literature* 22(2), June.
- North D. (1981): *Structure and Change in Economic History*. New York: Norton.
- North D. (1995): "Instituciones, cambio institucional y desempeño económico". FCE.
- Nush (1951): "Non-Cooperative Games". *Annals of Mathematics*.
- Nush (1953): "Two-Person Cooperative Games". *Econometrica*.
- Nush y Shapley (1950): "A Simple Three-Person Poker Game". *Annals of Mathematical Statistics*.
- Perroux, F. (1958): "La coexistencia pacifique". *Presses Universitaires de France*.
- Putnam, Robert (1993) "Making democracy work: civil traditions in modern Italy", Princeton University Press.
- Putnam, Robert (2002) "Sólo en la bolera", *Círculo de lectores*, Madrid.
- Prebisch, Raul (1973): "Interpretación del Proceso de Desarrollo Latino- Americano en 1949". *UNCLA Review*.
- Prebisch, Raul (1980): "Towards a Theory of Global Change". *UNCLA Review*.
- Prebisch, Raul (1981): "The Latin American Periphery in the Global System of Capitalism", 1981, *UNCLA Review*.
- Raj, K.N. (1975): "Linkages in industrialization and development strategy: some basic issues". *Journal of Development Planning* 8, 105-19.
- Rodrick, Dani (2000): "Governance in a Globalizing World". *Brookings Institution Press*, Washington, DC.
- Romer, D. (2002) "Macroeconomía avanzada". 2da. Edición. *MacGraw Hill*.
- Romer P. (1986) "Increasing returns and long run growth". *Journal of Political Economics* 94.
- Rostow (1960): "The Stages of Economic Growth". *Cambridge: Cambridge University Press*.
- Sanabria (2003) "Globalización y competitividad sistémica". *CIN-EAN*. Mimeo.
- Schumpeter (1989): "Essays: On Entrepreneurs, Innovations, Business Cycles, and the Evolution of Capitalism". Ed. *Transaction Pub*.
- Sen (1999): "libertad y desarrollo". Ed. *Planeta*
- Solow (1956): "A contribution to the theory of economics growth". *Quarterley Journal of Economics* 70.
- Solow (1960) "Investment and technical progress". *Stanford University Press*.
- Solow (1979) "Another possible Source of wage stickiness". *Journal of Macroeconomics* 1.
- Stiglitz y otro (1993): "The Economics of Rural Organization: Theory, Practice and Policy". *Oxford University Press*.
- Sunkel y Zuleta (1992):. "Neoestructuralismo versus neoliberalismo en los 90". *Revista Foro* N° 19. Bogotá.
- Teitel, S. y Thoumi, F. (1986): "From import substitution to exports: the recent experience of Argentina and Brazil". *Economic Development and Cultural Change* 34(3), April.
- Tenjo F. (2002): "Superación del Economicismo o Imperialismo de la Economía?" *Reseña del libro "Political Economy in Macroeconomics" de Allen Drazen (Princeton University Press, Princeton, New Jersey, 2001)*". Mimeo.
- Wiles, P.J.D. (1977): "Economic Institutions Compared". *Wiley*.
- Young, Alwin (1991): "Invention and Bounded Learning by Doing". *Working Paper*. NBER.
- Young, Alwin (1993): "Lessons from the East Asian NICs: A Contrarian View". *Working Paper*. NBER.
- Young, Alwin (1998): "Alternative Estimates of Productivity Growth in the NICs: A Comment on the Findings of Chang-Tai Hsieh". *Working Paper*. NBER.