

Diferencias y similitudes en las teorías del crecimiento económico

Marleny Cardona Acevedo
Francisco Zuluaga Díaz
Carlos Andrés Cano Gamboa
Carolina Gómez Alvis

GRUPO DE ESTUDIOS SECTORIALES Y TERRITORIALES
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN – UNIVERSIDAD EAFIT

editado por
eumed.net

Comentarios: Favor dirigirlos a marca@eafit.edu.co

Está autorizada la reproducción total o parcial de este material siempre y cuando se cite la fuente.

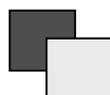


TABLA DE CONTENIDO

RESUMEN	1
ABSTRACT	2
AUTOR	3
INTRODUCCIÓN	4
1. LA GENERALIZACIÓN DE LA MACRODINÁMICA: EL MODELO DE HARROD – DOMAR	10
2. EL MODELO DE SOLOW Y EL PROCESO DE ACUMULACIÓN DEL CONOCIMIENTO.....	19
3. LAS LEYES DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE KALDOR.....	26
4. LA POSTURA POSTKEYNESIANA: LA EDAD DE ORO DE JOAN ROBINSON.....	32
5. HAYEK: EL ORDEN ESPONTÁNEO DEL MERCADO	39
6. LA TEORÍA DEL CRECIMIENTO ENDÓGENO	42
7. CRECIMIENTO ECONÓMICO Y CAPITAL HUMANO.....	49
8. EL CRECIMIENTO ECONÓMICO Y EL TERRITORIO.....	62
9. EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DESDE LA DINÁMICA DEL PROCESO INDUSTRIAL: ANÁLISIS DEL CICLO DE VIDA INDUSTRIAL.....	68
10. CRECIMIENTO ECONÓMICO Y “DESARROLLO”	73
11. CRECIMIENTO ECONÓMICO SOSTENIBLE Y “DESARROLLO”	81
12. EL APOORTE DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MiPyME) AL CRECIMIENTO ECONÓMICO.....	85
13. CONSIDERACIONES FINALES.....	91
14. BIBLIOGRAFÍA	96

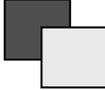


TABLA DE ESQUEMAS

Esquema 1: Triángulo de la Contemporaneidad	51
Esquema 2: La gestión empresarial del desarrollo: Un asunto de conectividad.....	55
Esquema 3: Elementos determinantes del capital social	56



RESUMEN

La economía, como ciencia, ha recibido el reconocimiento científico por la formalización teórica a través de la formulación matemática; desde allí, emergen los postulados de la teoría del crecimiento económico. Sin embargo, muchos economistas han expresado su desilusión y descontento en relación al progreso y el estado actual de la economía en la sociedad.

En este cuaderno de trabajo se hace un recorrido por algunos autores del crecimiento económico, generando un marco filosófico con diferentes postulados que permite el análisis de la política económica. El primer modelo que se tiene en cuenta es el modelo de crecimiento de Harrod (1939) – Domar (1946), el cual amplía las ideas de Keynes, a través de la macroeconomía dinámica; el modelo Solow (1956), que consideró como eje central la acumulación del capital físico, y emerge como variable principal el capital humano por su capacidad para generar nuevo conocimiento creando crecimiento endógeno. También, Kaldor, con sus leyes de crecimiento, presentadas con el objetivo de dar explicación a las diferencias que pudieran presentarse en los ciclos económicos de un país.

Desde los teóricos liberales está Hayek, quien defiende los postulados neoclásicos y la funcionalidad del mercado para generar crecimiento económico; y desde el Neokeynesianismo Robinson, quien mantuvo una crítica a los modelos neoclásicos, centrada en el irrealismo de sus postulados y fallos empíricos. Además, emergen el crecimiento endógeno y el capital humano como categorías con alcance teórico para analizar el crecimiento con nuevas variables.

En el documento se le apuesta a pensar las teorías y factores relacionados con el crecimiento económico, teniendo en cuenta las diversas escuelas y enfoques. Se reconoce que la producción científica abunda, unos sin duda, más importantes que otros. Algunas teorías han sido consideradas en el análisis de la realidad económica, el problema es que no se tienen en cuenta el contexto, las heterogeneidades estructurales y divergencias de los sistemas económicos.

Palabras clave: Crecimiento económico, desarrollo económico, modelos económicos.



ABSTRACT

Economics has received scientific recognition for the theoretical formalization through mathematical formulation. The Theory of Economic Growth's postulates emerge from Economics. However, many economists have expressed their disillusion and dissatisfaction about progress and the current state of Economics in the society.

Generating a philosophical base within different postulates, on this handbook is given a journey towards some authors of The Economic Growth. That base allows to analyze economic politics. The first model is Harrod's Model (1939) – Domar (1946), which enlarges the Keynes' ideas through The Dynamic Macroeconomics; The Solow Model (1956) considers that the accumulation of the capital assets as central axis, and that human capital appears as main variant because of its capacity to generate new knowledge creating endogenous growth. Also, Kaldor, with his Laws of Growth, explains the differences that could appear in a country's economic cycles.

Looking from liberal theory's view, Hayek defends the Neoclassical Postulates and the market functionality generating economic growth; and from Neokeynesianism view, Robinson criticized Neoclassical Models. The criticism was made about unreal neoclassical postulates and about the empiric shortcomings. Besides, analyzing the growth on new variables, endogenous growth and human capital appear as categories, which have theoretical reach.

On the document, the theories and factors related to the economic growth are studied keeping in mind the different Schools and their focuses. Also, it is recognized that the scientific production is plentiful, and some theories have been considered analyzing the economic truth; the problem is that the context, the structural heterogeneity and economic systems' divergences are not kept in mind.



MARLENY CARDONA ACEVEDO

Economista Universidad de Antioquia.
Especialista en Planeación Urbana y Regional. Universidad Nacional.
Doctora en Ciencias Sociales. Colegio de la Frontera Norte de México.
Profesor del Departamento de Economía de la Universidad EAFIT.
Dirección electrónica: marca@eafit.edu.co

FRANCISCO ZULUAGA DÍEZ

Economista Industrial Universidad de Medellín.
Especialista en Gestión Financiera Empresarial.
Magíster en Matemáticas Aplicada.
Profesor del Departamento de Economía de la Universidad EAFIT.
Dirección electrónica: fzuluaga@eafit.edu.co

CARLOS ANDRÉS CANO GAMBOA

Economista Universidad EAFIT.
Asistente de Investigación Grupo Estudios Sectoriales y Territoriales. EAFIT
Joven Investigador de Colciencias.
Profesor del Departamento de Economía de la Universidad EAFIT.
Dirección electrónica: ccanogam@eafit.edu.co

CAROLINA GÓMEZ ALVIS

Estudiante de Economía Universidad EAFIT.
Monitora de Investigación Grupo Estudios Sectoriales y Territoriales. EAFIT
Dirección electrónica: cgomezal@eafit.edu.co

DIFERENCIAS Y SIMILITUDES EN LAS TEORÍAS DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO



INTRODUCCIÓN

El análisis del crecimiento económico, entendido como resultado de la dinámica donde se entrecruzan producción de formas de conocimiento, relaciones de poder e instituciones del desarrollo, han sido una preocupación de la ciencia económica, desde los diferentes enfoques y teorías. Además, el crecimiento económico, es el resultado de la unión de dos aspectos: a) La necesidad de razonar sobre las relaciones sociales y las formas productivas; y b) La reflexión sobre el hecho del interaccionar en un ambiente económico complejo que se expresa en resultados de variables agregadas.

Lo anterior, lleva a reflexionar sobre el fin de la economía como expresión de la acción del hombre; transformando sus búsquedas que estaban sometidas al "principio de necesidad" aristotélica, por el "principio de maximización" que fundamentan la economía neoclásica, lo cual conduce a una tecnificación de la economía, que la desnaturaliza.

Así, el desarrollo expresado en procesos que generan acumulación y crecimiento, contiene también, la relación conocimiento – poder. La emergencia del crecimiento económico como categoría, ha estado enmarcada, en las interpretaciones desde las diferentes escuelas, que de alguna manera han sido consideradas producto directo de una época, de una necesidad imperante, que subyace de las oscilaciones cíclicas y de una generación intelectual.

Los últimos años han mostrado una evolución del concepto de desarrollo, alejándose cada vez más de su sinonimia con el concepto de crecimiento. Ahora es frecuente interpretar el desarrollo que lo colocan en un contexto mucho más amplio que la economía, acercándolo mucho a una suerte de constructivismo en el que prima lo subjetivo, lo intangible, lo humanístico, lo sistémico, la complejidad, para citar sólo algunas de las características que se atribuyen ahora a la idea de un desarrollo societal.

La riqueza, resultado de la búsqueda de los deseos de vida, las metas hacia la consecución de los sueños, la perseverancia en los proyectos y el apasionamiento constante por encontrar la felicidad, es la constante del ser humano. Según González (2004), el ideal ético propuesto por el utilitarismo clásico, según Bentham es la máxima felicidad para el mayor número de personas durante el mayor tiempo posible, esta es la medida de lo correcto.

Además, el mismo Adam Smith estudia la economía como una parte de la política. Debemos avanzar unos años, tal vez hasta John Stuart Mill, para comprobar la emancipación neta de la economía respecto a la política y la moral en el ámbito del saber económico. Dichos aspectos son abandonados en los postulados de los neoclásicos cuando definen el crecimiento económico.

La economía ha recibido, hasta cierto punto, el reconocimiento por la formalización que ha logrado a través de la formulación matemática y las consideraciones metodológicas que ha efectuado en el contexto del crecimiento y el desarrollo económico. A pesar de este hecho, muchos economistas han expresado su desilusión y descontento en relación al progreso y el estado actual de la sociedad. La economía se describe como una ciencia social encargada de estudiar un aspecto importante de la sociedad y, por lo tanto, es de suponer que ésta es capaz de aportar al entendimiento de la sociedad y de sus problemáticas complejas. La complementariedad esencial entre los factores de producción y entre distintos sectores es la base para fundamentar una teoría del crecimiento.

En este documento de trabajo, hacemos una revisión de las teorías que parten del análisis del crecimiento para construir teoría económica, concatenando partes y asociando postulados desde el enfoque clásico y keynesiano y asumiendo autores, que se consideró, aportan nuevas explicaciones

desde otras escuelas. Nuestro problema no es la utilización plena de todo el conocimiento, sino más bien el mejor uso que podamos lograr frente a la categoría “crecimiento económico”.

Con el fin de mostrar las principales teorías sobre crecimiento económico hemos organizado el siguiente esquema. Se desarrolla el tema del crecimiento económico, partiendo de la teoría moderna (postkeynesiana) y realizando un estudio detallado del modelo de Harrod – Domar, del modelo de Solow – Swam ampliado, la teoría del crecimiento endógeno, el conocimiento *spillovers*, las leyes de crecimiento de Kaldor, la Edad de Oro de Robinson, y el orden espontáneo del mercado de Hayek y la Escuela Austríaca. Por último, se presentan los postulados sobre el impacto del capital humano, la dinámica del proceso industrial, la concepción del territorio en el crecimiento, el aporte de las unidades productivas y las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyME) en el crecimiento industrial, y la relación entre el “desarrollo” y el crecimiento económico.

La preocupaciones alrededor del crecimiento económico son muchas y encierra cuestionamientos que van desde la definición de las variables con formalización teórica y matemática hasta planteamientos ideológicos que lo explican desde las lógicas de poder inmersas en la dinámica económica y en su concepción filosófica.

Según el profesor Hayek, la economía se está recuperando de un largo período de decadencia que fue causado por la transición que intentó hacer de la microeconomía a la macroeconomía, “la microeconomía puede explicarnos algo a pesar de que, por la naturaleza de la economía, tiene límites en su poder explicativo. Precisamente por estas limitaciones en su poder interpretativo, los economistas decidieron construir un nuevo sistema que pensaron que era más científico: la macroeconomía. Sin embargo, resultó que este esfuerzo está basado en hipótesis erróneas, y ha sido un fracaso total”.

La limitación principal de la economía es explicar cómo es posible adaptarse a lo desconocido. Por que no hay duda que los cambios constantes de la actividad económica son causados por gran número de eventos que nadie conoce como un todo. De tal manera que estamos actuando

¹ En: “Algunos creadores del pensamiento económico contemporáneo: Un diálogo con el profesor Hayek”. Fondo de Cultura Económica, México. 1977.

constantemente para adaptarnos a eventos que no conocemos, y utilizamos para este propósito condiciones sobre las cuales no tenemos información directa.

Los economistas debemos aceptar que ignoramos muchos datos que sería normal que un físico conociera. Esta situación se debe al hecho de que tenemos que trabajar con estructuras complejas y con un número de variables en interacción que resulta ser mucho mayor del que tienen que manejar los físicos. La realidad social es mucho más compleja que la realidad del mundo físico. Según Hayek, no sólo porque uno tiene que trabajar con un mayor número de variables sino también porque se presenta un mayor grado de inestabilidad en las relaciones funcionales, las variables son más heterogéneas y, además, resulta a veces muy difícil aislar una variable de las demás.

El desarrollo de refinados modelos econométricos y de inferencia estadística no puede cumplir la función de suministrar un marco conceptual realista de cómo opera un sistema económico. La aplicabilidad de los distintos modelos teóricos de crecimiento económico a la realidad de los países es compleja, ya que cada estructura productiva responde a diferentes factores del mercado y de la misma construcción social de cada comunidad. Además, los territorios y las ventajas que de este surgen son radicalmente distintas en cada país. Los axiomas, por lo tanto, serán diferentes, sin embargo, son supuestos necesarios para la elaboración de un modelo de crecimiento industrial.

Una de las dificultades para entender el concepto del crecimiento económico, surge en las propias raíces históricas, y en la realidad que enfrenta la modernidad, amenazada por el deterioro en la capas sociales y de su medio ambiente. Estas raíces y las realidades han inmerso a la teoría económica en un prolongado e interminable cuestionamiento que se centra en intensos debates y diversas complicaciones de método y de ideología.

Las primeras preocupaciones de los economistas se dirigieron hacia el problema del crecimiento económico. Según Landreth y Colander (1994), al tener una orientación macroeconómica, los economistas clásicos estaban preocupados no sólo por las fuerzas económicas que determinaron el crecimiento, sino también por los factores culturales, políticos, sociológicos e históricos. Su preocupación por el crecimiento los condujo al estudio de los mercados y al sistema de precios como un asignatario de recursos.

Con la Revolución Industrial se generalizó la idea de crecimiento económico constante, entendido como progreso ilimitado, tendente al perfeccionamiento y a la evolución. Hasta finales del siglo XIX el proceso de industrialización europea, y modestamente el despegue de la agricultura en los países industriales, coincidieron con un período de extraordinaria expansión del comercio internacional bajo la premisa del liberalismo. Según Galindo y Malgesini (1994), a pesar de que el liberalismo no contemplaba el tema del crecimiento, la práctica de la libertad de mercados fundamentada en la iniciativa privada y en la libre competencia originaron el despegue económico del capitalismo en sus primeras fases.

La categoría crecimiento económico, en la teoría económica formal, es un fenómeno relativamente reciente. Durante el siglo diecinueve la preocupación de los economistas clásicos estuvo centrada en el desarrollo económico; a principios del siglo veinte el interés se centraba en el análisis de problemas de carácter esencialmente estático, y a partir de la finalización de la Segunda Guerra Mundial, los macroeconomistas prestaron más atención a las fluctuaciones económicas en el corto plazo. Sólo a partir de finales de la década de los cincuenta, el crecimiento económico se ubicó en el centro de los intereses de los economistas y de los objetivos de política, trascendiendo el interés por los problemas del desarrollo y las desigualdades estructurales y sociales.

El crecimiento económico se hace compatible con la ley de los rendimientos decrecientes y los hechos observados en la realidad. Según Schumpeter (1963), las oleadas de descubrimientos e inventos que se producen periódicamente provocan repentinos aumentos en la tasa de beneficios del capital y en la inversión; conforme se extienden los nuevos conocimientos y se imitan las nuevas tecnologías, los beneficios empiezan a disminuir y con ellos la tasa de inversión hasta que una nueva oleada de descubrimientos impulse a una nueva fase expansiva.

La teoría del crecimiento ha incorporado otros elementos dentro de su análisis. Schumpeter, proponía que el sistema financiero es importante para la promoción de la innovación tecnológica y el crecimiento económico en el largo plazo (Carvajal y Zuleta, 1997). En el plano empírico las primeras evaluaciones de esta hipótesis se llevaron a cabo en la década de 1970 (Goldsmith, 1969; Mckinnon, 1973 y Shaw, 1973), para muestras muy pequeñas de países, con resultados que apoyaban la idea que la mejor estructuración financiera de una economía acelera el crecimiento. Por

supuesto, las simples relaciones empíricas resultaban cuestionables en tanto carecían de fundamentación teórica².

La época de la primera posguerra comenzó con una preocupación más generalizada sobre la dinámica económica. Se presentó un período de relativa expansión en la década de 1920, pero ésta finalizó con la depresión de 1929. A partir de este momento, el pensamiento keynesiano sobre la intervención del Estado surgió como la solución fundamental para suavizar la depresión que vivía el mundo capitalista, y para hacer posible el crecimiento mediante políticas anticíclicas, centradas en la determinación de niveles satisfactorios de demanda agregada, en forma esencial, a través del gasto público.

Keynes afirmaba que “los postulados de la teoría clásica sólo son aplicables a un caso especial y no al caso general. Más aún: las características del caso especial supuesto por la teoría clásica no son de la sociedad económica en la que vivimos, de donde resulta que sus enseñanzas engañan y son desastrosas si intentamos aplicarlas a los hechos de la experiencia”³.

El crecimiento de la economía, tal como se refleja en el crecimiento de la población y de la riqueza, no se debe entender como desarrollo. Este fenómeno no representa características cualitativas. El desarrollo, en nuestro sentido, es un fenómeno ajeno a lo que puede observarse en la corriente circular o en la tendencia hacia el equilibrio. Es un cambio espontáneo y discontinuo en los canales de la corriente, es una perturbación del equilibrio que altera y desplaza en forma definitiva el estado de equilibrio que antes existía.

Es este marco el que ha consagrado el discurso del desarrollo económico, en donde las premisas sobre el bienestar general, la acumulación de riqueza, la plena concepción del ser humano y el desarrollo sostenible han sido la base del debate para la definición del concepto. Las condiciones para el desarrollo no sólo se definen por la acumulación de conocimiento y capital físico en un

² Desarrollos recientes han presentado modelos de crecimiento en los que la intermediación financiera afecta la tasa de crecimiento (endógeno) del PIB per cápita en el largo plazo, y de ellos se extrae la lección de que las políticas de represión al sistema financiero, o la excesiva intermediación en sus funciones tienen efectos nocivos en el crecimiento de largo plazo.

³ KEYNES J.M. (1986). “La Teoría General de la ocupación, el interés y el dinero”. Fondo de Cultura Económica. Pág. 3.

territorio; este va más allá de eso, se trata de crear los instrumentos para gestionar los procesos de ordenamiento social, y las instituciones y el marco regulatorio que permitan potencializar las diferentes expresiones del capital en las regiones.

El proceso de acumulación y la dotación de recursos que posee una región determinan las ventajas competitivas y comparativas, las cuales posibilitan la creación de firmas y el crecimiento económico de un territorio. La forma en que se utilicen dichos recursos y potencialidades puede disminuir o agravar las desigualdades regionales, industriales o sociales dentro del espacio. El proceso de reestructuración de las firmas y las estrategias empresariales son producto de la lógica territorial diferencial, en su afán por conseguir mejores niveles de competitividad a través de un sistema flexible.

El crecimiento, como se ha visto, es una preocupación central de la economía, que se refleja en los paradigmas teóricos de la historia económica. El propósito de este trabajo es presentar un análisis del pensamiento de los principales autores y corrientes que han reflexionado sobre este aspecto después de la segunda posguerra; además, la relación del bienestar con el crecimiento económico, el aporte de las unidades productivas al crecimiento y el concepto del territorio en el crecimiento.

I. LA GENERALIZACIÓN DE LA MACRODINÁMICA: EL MODELO DE HARROD – DOMAR

El primer modelo que se tiene en cuenta en este análisis, es el modelo de crecimiento de Harrod (1939) – Domar (1946), el cual amplía las ideas de Keynes, a través de la macroeconomía dinámica, es decir, el análisis de las fuerzas determinantes de las tasas de aumento de las principales categorías de la demanda (bienes de capital, exportaciones, etc.). En este sentido, según Galindo y Malgesini (1994), el modelo plantea la importancia de las expectativas, como factor que podría influir sobre dichas variables.

Este modelo, pretende dar un enfoque dinámico al aporte de Keynes, y establece un modelo que iba a ser punto de base para desarrollos posteriores, que intentaron mejorarlo a través de la introducción

de nuevas hipótesis o variables. El modelo de Harrod – Domar se realizó de forma paralela e independiente, pero ambos planteamientos llegaron a conclusiones muy similares, aunque con algunas diferencias.

Los principales fundamentos del modelo desarrollado por Harrod son:

- 1) El nivel de ahorro agregado (s) ex – ante es una proporción constante de la renta nacional (Y), de la siguiente forma:

$$S = sY \quad (1)$$

Siendo s , la propensión media al ahorro.

- 2) La fuerza de trabajo crece a una tasa constante, pero sin que ello suponga la existencia de rendimientos decrecientes, sino que por el contrario, son constantes; con esto Harrod se aparta de los supuestos clásicos. Teniendo en cuenta esta circunstancia, se establece que la eficacia laboral, es decir, el número de trabajadores en unidades de eficiencia, aumenta a una tasa n' , lo que implica que:

$$n' = n + \lambda \quad (2)$$

- 3) Se supone que existe una única combinación de capital (K) y de trabajo (L) dentro de la función de producción, no existiendo, además, progreso técnico que pudiese alterar dicha relación, ni siquiera depreciación en el capital;

- 4) El capital es una parte del volumen de producción existente.

$$K = vY \quad (3)$$

Donde v es la relación capital – producto.

Harrod, también se refirió al incremento de capital (\dot{K}) asociado a un aumento en la producción (\dot{Y}) de la siguiente manera:

$$\dot{K} = v \dot{Y} \quad (4)$$

Donde ahora v sería la relación marginal capital – producto, por lo que se podría considerar como el aumento efectivo en el stock de capital en un determinado período, dividido entre el incremento efectivo de la producción.

Teniendo en cuenta este supuesto y el anterior, nos encontramos con que el stock de capital que se genera debe ser aquel que los empresarios consideran adecuado en función de las necesidades que se derivan del nuevo nivel de producción y de renta. Además, al no existir depreciación, nos encontramos con que la tasa de variación del capital \dot{K} sería igual al nivel de inversión, por lo que la ecuación (4) queda de la siguiente forma:

$$I = v \dot{Y} \quad (5)$$

Ahora, teniendo en cuenta estos supuestos, podemos desarrollar el modelo propuesto por Harrod. Para ello, hay que considerar la condición de equilibrio según la cual el ahorro es igual a la inversión, es decir, $I = S$. Por tanto,

$$v \dot{Y} = s Y \quad (6)$$

De (6), se obtiene lo que Harrod denominó como ecuación fundamental,

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{s}{v} \quad (7)$$

Donde \dot{Y}/Y es la tasa de crecimiento de la renta nacional, que debe ser igual a la relación que existe entre la propensión media al ahorro y la relación capital – producto, v , siempre y cuando se desee que la economía mantenga el equilibrio entre la inversión y el ahorro a lo largo del tiempo. A este tipo de crecimiento (\dot{Y}/Y) se le denomina como tasa de crecimiento efectiva (G). En el caso de que se suponga que s y v sean constantes también lo sería G .

Por otra parte, si en vez de considerar v , incorporamos v_r , es decir, el coeficiente de stock de capital requerido por las empresas teniendo en cuenta el crecimiento de la renta (o lo que es lo mismo, la relación marginal capital – producto), entonces tendremos:

$$\frac{\dot{Y}}{Y} = \frac{s}{v_r} \quad (8)$$

Denominando ahora a s/v_r como la tasa de crecimiento garantizada (G_w) que según Galindo y Malgesini (1994) es: “aquel ritmo de crecimiento que de alcanzarse, dejará a los empresarios en una actitud que les predispondrá a mantener una evolución similar”.

Al disponer de dos tipos de tasa de crecimiento, lo que nos interesa saber es la relación que existe entre G y G_w , que se expresa de la siguiente forma:

$$Gv = s = G_w v_r \quad (9)$$

Así pues, para que ambas tasas de crecimiento coincidan, alcanzando un cierto equilibrio, resulta necesario que se cumpla que $v = v_r$. Ello implica que al crecer a un ritmo G_w , entonces el incremento del stock de capital realizado por los empresario debe ser igual al requerido, de tal forma que consideren que el stock de capital obtenido sea el apropiado para satisfacer las necesidades del nivel de renta. En definitiva, según Galindo y Malgesini (1994), de esta manera se consigue que el stock de capital que se posee se ajuste al deseado, cuando la producción aumenta siguiendo una tasa garantizada. Bajo estos supuestos se llega a que la tasa de crecimiento de la renta nacional,

debe ser igual a la relación que existe entre la propensión media al ahorro y la relación marginal capital – producto⁴.

Las principales conclusiones del modelo de Harrod, son las siguientes:

1. En principio se dispone de lo que se podría denominar “trayectoria de equilibrio” para la renta que es la que se debería tratar de alcanzar y para la que existe una cierta relación ahorro – renta. Una vez que se está en dicha senda, los empresarios estarán conformes con su situación y llevarán a cabo las inversiones necesarias.
2. Cualquier desviación que se produzca de dicha trayectoria dará lugar a desviaciones cada vez mayores de la misma, en lugar de acercamientos.
3. Existe un nivel de producto que crece a una tasa de crecimiento natural. Y para que exista un crecimiento sostenido y equilibrado con pleno empleo, esta tasa tiene que ser igual al crecimiento efectivo, que a su vez debe ser igual al crecimiento equilibrado.
4. El tipo de interés no tiene capacidad para corregir las desviaciones que se produzcan respecto a la trayectoria de equilibrio.
5. Finalmente, la inclusión de la tecnología como variable no altera las anteriores conclusiones.

De acuerdo al modelo de Harrod, el tipo de medidas que se podrían aplicar para mejorar el crecimiento de una economía, no debe partir de una política mixta, es decir, la combinación de medidas monetarias y fiscales. Lo principal, según este modelo, para generar una senda de crecimiento sostenida en el largo plazo es reducir el ahorro, en otras palabras, evitar la existencia de un nivel de ahorro que esté por encima de las necesidades que la economía presenta para conseguir el pleno empleo e introducir las innovaciones tecnológicas. Así pues, resulta

⁴ La relación capital – producto se entiende como el coeficiente de stock de capital requerido por las empresas teniendo en cuenta el crecimiento de la renta.

imprescindible la reducción del ahorro y la política económica a implantar debe ir dirigida a tal fin (Galindo y Malgesini, 1994:21).

Con respecto a la política fiscal, Harrod sugiere distribuir mejor el nivel de ahorro dentro de la economía. El sector público tiene que ahorrar, si los agentes privados no lo hacen y llevar a cabo las inversiones necesarias con un bajo volumen de dicha variable necesaria sin tener que incurrir en una inflación de demanda derivada de una política fiscal expansiva.

Para que el Estado pueda ahorrar más debe detraer fondos de los agentes privados, por lo que su demanda será menor y, en definitiva, los empresarios obtendrán menos ingresos. En esta situación, según Galindo y Malgesini (1994), puede ocurrir que aquéllos no estén dispuestos a invertir más, por lo que el esfuerzo habrá sido inútil.

La solución que ofrece Harrod a esta perspectiva es la implantación de lo que se denomina como “planificación indicativa”, es decir, establecer una tasa de crecimiento que podría alcanzarse en cinco años, por ejemplo, y solicitar a los empresarios su opinión sobre ello, tratando de conseguir que se comprometan a cumplirlo. Si están de acuerdo se sigue adelante y el Estado garantiza que su demanda se mantendrá e incluso, llegado el caso, la aumentaría, para que las expectativas no se viesen afectadas.

Bajo estos planteamientos, se deduce que la política fiscal y la política monetaria, unidas, pueden asegurar un crecimiento de la demanda agregada acorde con el potencial de oferta de la economía; pero no siempre pueden hacerlo sin llevar a una inflación de demanda, es en este sentido, donde la planificación indicativa tal vez sea capaz de lograrlo.

Domar formuló su modelo de crecimiento de forma independiente de los trabajos de Harrod, pero llegando a conclusiones muy similares. Domar partió de supuestos diferentes:

- 1) La inversión determina el nivel efectivo de la renta a través del multiplicador, de la siguiente forma:

$$\dot{Y} = \frac{I}{s} \cdot \dot{I} \quad (10)$$

Donde s es la propensión marginal a ahorrar.

- 2) La inversión es capaz de aumentar el nivel de renta potencial máximo (\dot{Y}), mediante un stock de capital mayor, suponiendo que no existe depreciación, es decir que

$$\dot{Y} = \sigma I \quad (11)$$

- 3) La inversión se modifica a través del comportamiento de los empresarios y puede verse favorecida mediante la evolución de la producción. Lógicamente, las pérdidas de capital o de los negocios no rentables que se hubiesen efectuado pueden perjudicar ese proceso inversor.
- 4) La inversión a su vez puede generar capacidad productiva a un ritmo dado. Los errores en los procesos de inversión pasados, provocarán su eliminación dando paso a nuevos procesos. Si ello implica la existencia de un importante costo o desperdicio, provocaría un incremento menor de la inversión.
- 5) Se supone que el empleo existente depende de la relación entre la producción efectiva y la capacidad productiva, aunque Domar establece la posibilidad de que apareciesen otros factores que pudieran afectar al empleo.

Teniendo en cuenta estos supuestos, el modelo se formula partiendo de la condición de pleno empleo, por lo que se cumpliría que $\dot{Y} = Y$, o lo que es lo mismo,

$$\sigma I = \frac{I}{s} \cdot \dot{I} \quad (12)$$

Operando en dicha expresión tenemos que,

$$\sigma s = \frac{\dot{I}}{I} \quad (13)$$

Esta ecuación muestra cuál debe ser la tasa de crecimiento de la inversión que consiga que la renta efectiva alcance su máximo nivel de crecimiento potencial, teniendo en cuenta que σ y s son constantes. Se trata, como se puede comprobar, de una expresión muy similar a la que Harrod denominó como ecuación fundamental o tasa de crecimiento efectiva.

Las similitudes que presentan los modelos de Harrod y Domar, serían las siguientes:

1. En ambos casos se intenta dinamizar las ideas expuestas por Keynes. No aceptan los postulados neoclásicos.
2. Ambos modelos implican la existencia de una serie de dificultades a lo largo del tiempo que perjudican la posibilidad de alcanzar un crecimiento equilibrado con pleno empleo. Harrod indica que no existe ningún mecanismo seguro para evitar que una economía consiga igualar las tasas natural y garantizada, al ser esta última inestable. Por su parte Domar, señala que el problema radica en la existencia de una inversión con un nivel bajo para las necesidades de la economía.
3. Ambos incorporan una cierta inestabilidad en sus modelos. Para Harrod son las expectativas y su influencia sobre la función de inversión las que dan lugar a dicha inestabilidad. En el caso de Domar las limitaciones se ciernen sobre los incentivos para invertir.
4. Ambos economistas llegan a la misma conclusión, según la cual nos encontramos en una evolución de los países y de los acontecimientos que pueden conducirnos a una situación de depresión a largo plazo que genere un volumen de desempleo cada más elevado junto con una infrautilización de los recursos.

Frente a estos elementos similares en ambos modelos, se ha señalado también que existen algunos aspectos diferentes, principalmente, el hecho que Harrod le interesa la propensión media a ahorrar, en cambio en el modelo de Domar se considera a la propensión marginal como relevante; Domar no

determina de una forma implícita la función de inversión, mientras que Harrod desarrolla la teoría a través del acelerador.

Respecto al período de largo plazo, los dos autores plantean dos dificultades distintas a las que se tienen que enfrentar las economías. Para Harrod, va a ser la escasez de la mano de obra la que puede perjudicar el crecimiento. En cambio, para Domar es la escasez de inversión la que puede llegar a ser perjudicial. Finalmente, la visión respecto a la situación económica es también diferente. Mientras que para Harrod el paro es una de las situaciones habituales y el objetivo básico a eliminar, para Domar va a ser la capacidad productiva no utilizada de forma eficaz la que perjudica la evolución del país.

El modelo de Harrod se aproxima al problema del crecimiento económico con un tratamiento más realista al asumir que el progreso técnico puede considerarse como una propensión interna del sistema económico. El gran mérito del modelo de Harrod radica en no ser un esquema de equilibrio; es más bien una proyección hacia el largo plazo de algunos de los conceptos de la Teoría General de Keynes. La tasa de acumulación es una función de las decisiones empresariales encaminadas a realizar ganancias, sin ninguna garantía de que el nivel de inversión se ajustaría al requerido en una economía de libre mercado.

La tasa garantizada de crecimiento del modelo de Harrod está basada en la doctrina de la demanda efectiva de Keynes; sólo puede entenderse en el contexto de la demanda efectiva insuficiente y del desempleo voluntario. Pero la experiencia disponible para los países en desarrollo sugiere que el desempleo no del tipo keynesiano y, si existe desempleo de tipo estructural, es evidente que la formulación del modelo de Harrod no ofrecería un marco conceptual adecuado para entender las verdaderas razones del desempleo.

El problema del desempleo que preocupaba a Keynes se caracterizaba por la existencia de un exceso de capacidad instalada. El problema del desempleo de los países en desarrollo surge porque la capacidad productiva y la demanda efectiva nunca han estado a un nivel apropiado.

2. EL MODELO DE SOLOW Y EL PROCESO DE ACUMULACIÓN DEL CONOCIMIENTO

El enfoque tradicional del crecimiento económico que se desarrolló en los años cincuenta (Solow, 1956), consideró como eje central de la acumulación el capital físico, la creación de grandes empresas, la producción en serie y a gran escala. Luego, emerge como variable principal el capital humano (educación – calificación) por su capacidad para generar nuevo conocimiento creando retornos crecientes a escala (crecimiento endógeno).

En el modelo de Solow, la acumulación de conocimiento para el crecimiento económico tiene dos funciones diferentes. Primero, el progreso tecnológico puede ayudar a explicar el “residual de Solow”⁵; y segundo, el progreso tecnológico permite que la formación de capital continúe creciendo. Según (Weitzman, 1996), la nueva teoría del crecimiento determina el residual de Solow y la relevancia de la endogenización del conocimiento.

En este modelo⁶, el nivel del producto por habitante en el largo plazo (en estado estacionario) depende de la tasa de ahorro de la economía, que es la que determina el stock de capital y de la función de producción, que depende del estado de la tecnología. En el estado estacionario⁷, la tasa de crecimiento de la producción agregada depende de la tasa de crecimiento de la población y de la tasa de progreso tecnológico, mientras que la tasa de crecimiento de la producción per cápita es independiente de la tasa de ahorro (inversión), y depende sólo de un cambio tecnológico exógeno⁸.

⁵ El residual de Solow se refiere a la parte del crecimiento del producto nacional que no puede ser atribuido a la acumulación de factores.

⁶ Dentro de la postura neoclásica respecto al crecimiento, el modelo de Solow, desarrollado a finales de la década de 1950, es de los más reconocidos. En un artículo publicado en 1956 en el *Quarterly Journal of Economics*, Robert Solow describe una forma diferente de analizar el crecimiento. La conclusión central del modelo de Harrod, en el sentido de que el crecimiento es inestable en las economías de mercado - debido a una tendencia crónica del exceso de ahorro sobre las necesidades del capital - se pone en tela de juicio.

⁷ El estado estacionario se refiere a la situación en la cual las variables crecen a una tasa constante, posiblemente cero.

⁸ El modelo posee un punto estacionario único y estable, que será alcanzado sean cuales sean las condiciones iniciales, dado que si el progreso técnico se difunde por el mundo entero, es posible prever que habrá convergencia de las tasas de crecimiento per cápita y, aún de los niveles de ingreso per cápita. Es decir que predice que aquellas economías, cuyo capital por habitante es

El modelo simple elaborado por Solow - modelo que sirvió y que sigue sirviendo como marco analítico para el desarrollo de otras investigaciones teóricas que analizan algunas cuestiones abstractas relativas al funcionamiento del sistema económico de mercado -, aún cuando tiene como punto de referencia al modelo de Harrod, modificó la problemática de conjunto: el modelo de Solow se caracteriza por ser un modelo de oferta en el cual los problemas de mercado están ausentes, el ahorro es igual a la inversión y además por hipótesis la ley de Say es verificada⁹.

El modelo de Solow, según Galindo y Malgesini (1994), parte de tres aspectos: 1) La población y la fuerza de trabajo crecen a una tasa proporcional constante (n), que se considera que es independiente de otros aspectos y variables económicas; 2) El ahorro y la inversión son una proporción fija (s) del producto neto en cualquier momento del tiempo y, 3) por lo que se refiere a la tecnología, se supone que está afectada por dos coeficientes constantes, en concreto, la fuerza de trabajo por unidad de producto y el capital por producto (a este último, se le denomina v).

Para Galindo y Malgesini (1994), en el modelo de Solow, lo relevante en el crecimiento económico es la relación que existe entre el capital y el producto y en el desarrollo del modelo, se establece las siguientes hipótesis: Se supone que en la economía se fabrica sólo un tipo de bien, cuyo nivel de producción se recoge por la variable Y ; además, se supone que al final todo el ahorro será invertido, lo que implica, a su vez, no tener que incluir una función de inversión;

- 1) El ahorro se comporta de una forma proporcional a la renta;

$$S = sY \quad (14)$$

- 2) La inversión neta (I) es la tasa de crecimiento de dicho stock de capital; es decir, se cumple que $K = I$. Como en equilibrio la inversión tiene que ser igual al ahorro, entonces,

$$K = sY \quad (15)$$

inicialmente bajo (regiones pobres), crecerán a tasas superiores que aquellas economías donde éste es mayor (regiones ricas). Ésta hipótesis se denomina convergencia.

⁹ Cabe hacer mención que en la literatura sobre crecimiento económico, este modelo se conoce

- 3) La función de producción recoge dos factores, capital y trabajo (L), la cual se supone que es una función agregada, continua y con rendimientos constantes;

$$y = f(k) \quad (16)$$

Siendo $y = Y/L$; $k = K/L$. Dentro de este ámbito se supone, además, que la productividad marginal del capital, es decir $f'(k)$ es positiva para todo k y que disminuye cuando el capital por trabajador aumenta.

- 4) La fuerza de trabajo crece a un nivel proporcional constante y exógeno (n), es decir que,

$$\frac{\dot{L}}{L} = n \quad (17)$$

Por su parte, L es el nivel de mano de obra disponible y que es equivalente a la siguiente expresión:

$$L = L_0 e^{nt} \quad (18)$$

Mostrando con el término t el período temporal.

Teniendo en cuenta estos aspectos, podemos obtener la ecuación fundamental del modelo de Solow. Para ello se parte de la ecuación (15) y sustituimos en ella la función de producción (16), de tal forma que tenemos:

$$K = sF(K, L),$$

o lo que es lo mismo:

como modelo neoclásico, pero, también es clasificado dentro de la síntesis clásico – keynesiana.

$$K = sF(K, L_0 e^{nt}) \quad (19)$$

Donde, $K/L = k$ y sabiendo, por tanto, que $K = k L_0 e^{nt}$ y diferenciando esta última igualdad respecto al tiempo, tenemos que:

$$K = L_0 e^{nt} k + nk L_0 e^{nt} \quad (20)$$

Sustituyendo esta expresión en (19), nos queda,

$$(K + nk)L_0 e^{nt} = sF(K, L_0 e^{nt}) \quad (21)$$

Si los rendimientos son constantes a escala, podemos dividir el segundo miembro entre $L_0 e^{nt}$ que es igual a $L_0 e^{nt}$, por lo que:

$$(K + nk)L_0 e^{nt} = sL_0 e^{nt} F\left(\frac{K}{L_0 e^{nt}}, 1\right) \quad (22)$$

Simplificando y despejando, se obtiene lo siguiente:

$$K = sF(k) - nk \quad (23)$$

Esta expresión es la ecuación fundamental del equilibrio neoclásico. En ella, $s f(k)$ es el ahorro por trabajador, que se puede considerar como el flujo de inversión que acude por trabajador, puesto que dentro del modelo se supone que todo el ahorro se convierte automáticamente en inversión. Por su

parte, $n k$ sería la inversión que resultaría necesaria para mantener constante la relación que existe entre el capital y el trabajo, considerando que el número de trabajadores crece a una tasa n .

Así pues, tenemos que la tasa de variación correspondiente a la relación que existe entre el capital y el trabajo, k , se determina a través de la diferencia entre el ahorro por trabajador y el ahorro necesario para mantener dicha relación constante, cuando crece la fuerza de trabajo.

El modelo de Solow, establece que el capital está relacionado de forma positiva con el ahorro y negativa con el incremento de la población; además, integra las partes de la formalización del equilibrio general de Walras - rendimientos constantes a escala, competencia perfecta - o dicho de otra manera, admite la posibilidad de sustituir el capital y trabajo: determinada cantidad de producción puede ser obtenida a partir de diferentes combinaciones de capital y trabajo.

Por otro lado, el modelo admite la igualdad entre el ahorro y la inversión de manera que el exceso o la insuficiencia de demanda, que jugaba un papel fundamental en el modelo de Harrod, aquí está ausente. Una de las conclusiones del modelo elaborado por Solow es que en un régimen transitorio, se observa una correlación entre tasa de inversión y tasa de crecimiento, mientras que la tasa de crecimiento de largo plazo no depende de la tasa de inversión.

En el modelo ampliado de Solow, se asume la siguiente función de producción:

$$Y = K^\alpha H^\lambda (AL)^{1-\alpha-\lambda} \quad (24)$$

donde, Y : Producto,

K : Capital físico,

H : Capital humano,

A : Nivel de tecnología, y

L : Trabajo.

Los parámetros α y λ son positivos, y $\alpha + \lambda < 1$ y las variables trabajo (L) y Nivel de tecnología (A), crecen a tasas constantes n y x , respectivamente. El producto puede ser usado para consumo o inversión en cada uno de los tipos de capital. Ambos tipos de capital se deprecian a la

tasa δ . En el modelo de Solow ampliado, también se asume que la inversión bruta en capital físico es la fracción s_k del producto y que la inversión bruta en capital humano es la fracción s_h del producto¹⁰.

$$\hat{y} = \hat{k}^\alpha \hat{h}^\lambda \quad (25)$$

Ahora si definimos $\hat{z} = \hat{k} + \hat{h}$, e igualamos los productos marginales netos:

$$f_{\hat{k}} = \alpha \hat{k}^{\alpha-1} \hat{h}^\lambda \quad (26)$$

$$f_{\hat{h}} = \lambda \hat{k}^\alpha \hat{h}^{\lambda-1} \quad (27)$$

Podemos obtener la función de producción en términos de \hat{z}

$$\hat{y} = \tilde{A} \hat{z}^{\alpha+\lambda} \quad (28)$$

donde $\tilde{A} = \left(\frac{\alpha}{\alpha+\lambda} \right)^\alpha \left(\frac{\lambda}{\alpha+\lambda} \right)^\lambda$

En este caso, la ecuación fundamental del modelo de Solow ampliado toma la siguiente forma:

$$\dot{\hat{z}} = (s_k + s_h) \tilde{A} \hat{z}^{\alpha+\lambda} - (\delta + n + x) \hat{z} \quad (29)$$

Ahora dividiendo por \hat{z} y tomando una aproximación log – lineal de la ecuación anterior en cercanías del estado estacionario:

$$\frac{\dot{\hat{z}}}{\hat{z}} = d \left[\log(\hat{z}) \right] / dt \cong -\beta \left[\log \left(\frac{\hat{z}}{\hat{z}^*} \right) \right], \quad (30)$$

¹⁰ Dividiendo la función de producción por AL la obtenemos en términos de unidades efectivas por trabajador.

Donde, $\beta = (1 - \alpha - \lambda)(x + n + \delta)$

El coeficiente β determina la velocidad de convergencia de \hat{z} a \hat{z}^* .

Ahora basados en el hecho de que: $\frac{\dot{\hat{y}}}{\hat{y}} = (\alpha + \lambda) \frac{\dot{\hat{z}}}{\hat{z}}$, podemos expresar la ecuación anterior como:

$$\frac{\dot{\hat{y}}}{\hat{y}} \cong -\beta \left[\log \left(\frac{\hat{y}}{\hat{y}^*} \right) \right] \quad (31)$$

El término β indica que tan rápidamente el producto por unidad efectiva de trabajador se aproxima a su valor de estado estacionario. Por ejemplo, si $\beta = 0.02$ por año, significa que el 2% de la diferencia entre \hat{y} y \hat{y}^* desaparece en un año.

En los modelos que incluyen progreso tecnológico, el crecimiento es más rápido mientras más grande es el nivel de conocimiento humano acumulado. En la visualización del modelo de crecimiento de Solow, es posible el reconocimiento de tres factores determinantes de la acumulación: capital, progreso técnico y capital humano.

En el ámbito de la teoría del crecimiento, el problema del grado de desarrollo de una economía se consideró al principio un asunto vinculado con los niveles de producto y capital por persona con los que cuenta una economía: un país menos desarrollado se caracteriza por un producto o acervo de capital per cápita menor que el de uno desarrollado (Tirado, 2003:919). Siguiendo el modelo de Solow, el estudio se centra en indagar la posibilidad de que los países menos desarrollados alcancen, en el largo plazo, a los más avanzados: este es el terreno de los análisis de convergencia del crecimiento¹¹.

3. LAS LEYES DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE KALDOR

¹¹ Las hipótesis de convergencia entre países ricos y pobres, o entre sectores avanzados y atrasados tecnológicamente y en los procesos de acumulación, en la teoría del crecimiento tienen como base la estructura del modelo neoclásico de Solow – Swam.

En la literatura se conoce como leyes del crecimiento de Kaldor a un conjunto de hechos estilizados observados por dicho economista al analizar las experiencias de crecimiento económico de un grupo muy importante de países desarrollados. Estas leyes fueron presentadas con el objetivo de dar explicación a las diferencias que pudieran presentarse en las tasas de crecimiento en las fases de crecimiento económico de un país. Estas leyes se refieren a los efectos positivos que genera la expansión del producto manufacturero en el conjunto de la economía al inducir el crecimiento del resto de los sectores y elevar la productividad en todas las actividades económicas.

La primera Ley de Kaldor establece que la tasa de crecimiento de una economía se relaciona de manera positiva con la correspondiente a su sector manufacturero, lo cual implica que éste se considera el motor de crecimiento. La explicación de este vínculo se asocia con el alto efecto multiplicador del sector industrial, debido a las altas elasticidades ingreso de la demanda de las manufacturas; a los fuertes encadenamientos productivos hacia atrás y hacia adelante de las actividades industriales, y a las economías de aprendizaje que pueden obtenerse a medida que avanza la división del trabajo y se fortalece la especialización como resultado de la expansión de las actividades manufactureras.

Esta primera Ley se ha expresado de manera alternativa como:

$$q_T = a_0 + a_1 q_M \quad (32)$$

$$q_{NM} = a_0 + a_1 q_M \quad (33)$$

Donde q_T es la tasa de crecimiento del producto de toda la economía, q_M la de la industria manufacturera y q_{NM} la de las actividades no manufactureras. El hecho de que q_M esté contenido en q_T y que además sea parte considerable de éste implica que la correlación entre ambas variables puede resultar espúrea, por lo que es preferible que el contraste empírico de la Ley se realice utilizando la ecuación 33, con la tasa de crecimiento del producto no manufacturero q_{NM} como variable dependiente en lugar de la correspondiente al producto total.

Con esto se previene que la correlación estimada sea espúrea y se puede demostrar si la expansión manufacturera tiene un efecto de arrastre del resto de las actividades económicas. La primera Ley se valida si en 32 y 33, a_1 es positiva y estadísticamente significativa, y se rechaza si cualquiera de estas dos condiciones no se cumple. No obstante, la simple relación estadística entre q_T y q_M o entre q_{NM} y q_M no es suficiente para afirmar que el crecimiento es dirigido por la demanda; además, es necesario establecer la dirección de causalidad y descartar otras posibles explicaciones.

La segunda Ley, mejor conocida como la Ley de Verdoorn¹², postula que un incremento en la tasa de crecimiento de la producción manufacturera conduce a un aumento de la productividad del trabajo dentro del mismo sector, debido al proceso de aprendizaje que se deriva de una división del trabajo y una especialización mayores, asociadas a la ampliación del mercado, así como a las economías de escala de carácter dinámico provenientes de la incorporación del progreso técnico y de la mecanización de las actividades productivas.

La tercera Ley afirma que la productividad en los sectores no manufactureros aumenta cuando la tasa de crecimiento del producto manufacturero se incrementa. Este resultado puede explicarse a partir de diversos procesos: en primer lugar, la expansión de la industria manufacturera acrecienta la demanda por trabajo convirtiéndose en un polo de atracción de trabajadores que se encuentran en sectores tradicionales en una situación de desempleo disfrazado. En dichos sectores disminuye el empleo pero el producto no se reduce, lo cual se manifiesta como un aumento de la productividad del trabajo. En segundo lugar, la transferencia de recursos de sectores de baja productividad a otros de alta genera un efecto favorable en la productividad agregada de la economía, ya que trabajadores poco productivos empleados en actividades tradicionales se convierten en fuerza laboral industrial más productiva.

La última Ley que establece Kaldor se refiere a las causas por las que existen diferencias en las tasas de crecimiento en la producción manufacturera. En este sentido se concede gran importancia a los factores de oferta y demanda, especialmente el consumo, a la inversión y a las exportaciones.

¹² Esta aseveración ya había sido analizada por Petrus Johannes Verdoorn en 1949, por lo que dicha ley lleva su nombre.

También se suele destacar el papel primordial que tiene el factor trabajo en esta tarea, ya que, según Galindo y Malgesini (1994), cuanto mayor sea el número y más productivo sea el factor trabajo, se propiciará crecimiento de la productividad.

Kaldor¹³, se ocupa del papel que juega el ahorro dentro de la economía, y muestra una teoría de la distribución alternativa a la keynesiana, que sirve además de pieza fundamental a la hora de desarrollar su modelo de crecimiento. De esta forma, la tasa de beneficio que genera una sociedad depende de la propensión al ahorro que se tenga respecto a la renta que proviene de los beneficios. En los planteamientos de Kaldor (1963)¹⁴, se enumera un grupo de factores que especifican el proceso que conllevan al crecimiento económico:

1. El crecimiento sostenido en el largo plazo del ingreso per cápita.
2. El crecimiento del capital físico por trabajador.
3. El hecho que la tasa de retorno del capital sea constante.
4. El aprovechamiento de las ventajas comparativas y el equilibrio dinámico.
5. La acumulación de capital físico y social.
6. El progreso tecnológico, la especialización del trabajo y el descubrimiento de nuevos métodos de producción.

La teoría del modelo de crecimiento elaborado por Kaldor, ha defendido la tesis de que entre las regiones de un país donde prevalece la plena libertad de movimiento de los factores productivos, las restricciones de demanda, más que las de oferta, suelen ser el principal freno a la expansión económica¹⁵.

¹³ Kaldor ha sido uno de los autores que han ejercido una gran influencia dentro del desarrollo y asentamiento de las ideas postkeynesianas. Su obra es muy extensa, ya que ha abarcado distintos campos de la teoría y la política económica (fiscal, monetaria, equilibrio, economía internacional, etc).

¹⁴ BARRO, Robert y Xavier Sala-i-Martin (1999). En: "Economic Growth". The MIT Press.

¹⁵ Un soporte empírico de la idea de que la demanda es la fuerza que dirige el crecimiento económico son los hechos estilizados presentados por Kaldor, conocidos también como leyes de Kaldor, muchas de las cuales se incluyeron en los modelos teóricos poskeynesianos para explicar por qué unas economías crecen más que otras y por qué las diferencias iniciales en el desarrollo se mantienen o se amplían con el tiempo. Las leyes de crecimiento de Kaldor fueron presentadas en 1966, con el objetivo fundamental de explicar las diferencias que pudieran presentarse en las tasas de crecimiento en las fases del desarrollo económico de un país refiriéndose, en concreto, al Reino Unido.

En esta teoría se destacan los modelos de crecimiento acumulativo dirigido por las exportaciones con restricción de balanza de pagos y sin ella, donde el efecto de Verdoorn y la magnitud de las elasticidades ingreso de los bienes que se comercian en escala internacional o entre las regiones de un país, constituyen los factores más importantes que dan lugar a diferencias en las tasas de crecimiento. Según Ocegueda (2003), se trata de un enfoque teórico en que el proceso de especialización productiva define las condiciones fundamentales del desempeño económico de largo plazo y la industrialización se alza como la estrategia fundamental para lograr el crecimiento económico.

En concreto, dicho modelo, se fundamenta en las siguientes ecuaciones:

1. Una función de ahorro,

$$\frac{S}{Y} = (\alpha - \beta) \cdot \frac{B}{Y} + \beta \quad (34)$$

Donde α y β son parámetros superiores a cero (0) pero menores a uno (1), siendo α la propensión marginal a ahorrar respecto a los beneficios (B) y β la propensión marginal a ahorrar respecto a los salarios. Y es la renta bruta del período.

2. Una función que recoja el progreso técnico, en el que se muestre la relación que existe entre la tasa de crecimiento de la producción por trabajador (G_o) y la tasa de crecimiento del capital per cápita ($Gk - \lambda$), de la siguiente forma:

$$G_o = \alpha' + \beta'(Gk - \lambda) \quad (35)$$

Una función de inversión en la que aparezcan dos elementos. El primero de ellos se refiere al volumen de inversión inducida que se necesita ante la variación del nivel de producción realizada en un momento anterior, de tal forma que se supone que esta inversión tendrá que conseguir que el

crecimiento en la capacidad de producción en un determinado período de tiempo, por ejemplo $t + \theta$ sea de la siguiente forma:

$$I(t + \theta) = [G_o(t) - \alpha'] \frac{K(t + \theta)}{\beta'} + \lambda K(t + \theta) + \mu \frac{d\left(\frac{Y(t)}{K(t)}\right)}{dt} \quad (36)$$

Donde λ es la tasa de crecimiento de la población y μ otro parámetro.

De la ecuación 36 se desprende que la tasa de crecimiento de la economía ($G y$) es superior a la del capital ($G k$), ya que el segundo término de la ecuación (36) es positivo, por lo que $G k$ crecerá a lo largo del tiempo, lo que motiva que $G y$ también lo haga y más que proporcionalmente.

Por otro lado, según Galindo y Malgesini (1994), para tener una visión más completa del modelo de crecimiento de Kaldor, hay que considerar que la tasa de beneficios respecto al capital existente no puede ser inferior que el tipo de interés junto con el riesgo en el que se incurre por llevar a cabo la inversión correspondiente. Además, que el tipo de interés se determina dentro del mercado monetario, al enfrentar la demanda con la oferta monetaria, tal y como se establece dentro del análisis keynesiano.

Teniendo en cuenta todos estos aspectos, Kaldor llega a la conclusión de que el nivel de acumulación se alcanza en aquel momento en que el nivel de beneficio real sea igual a la tasa mínima de beneficio correspondiente a un tipo de interés determinado. Sólo en estas circunstancias los empresarios estarán dispuestos a introducir nuevas inversiones en las firmas y mejorar de esta forma el crecimiento sistémico.

Una de las reflexiones que emerge para la propuesta de este estudio es que cuando las regiones pobres crecen más rápido que las ricas puede encontrarse evidencia estadística favorable para esta

Ley, sin que ello signifique que el crecimiento lo dirijan las fuerzas de la demanda. Esto se debe a que en los países o las regiones de bajo ingreso per cápita el sector manufacturero tiende a crecer más rápido que los demás, mientras que en los de altos ingresos los servicios muestran un mayor dinamismo porque el progreso económico eleva la elasticidad ingreso de estas actividades respecto de las manufactureras.

Se desprende de este planteamiento que las regiones de mayor crecimiento son las que expanden más rápido su sector manufacturero, característica compatible con el enfoque neoclásico que postula que las disparidades en las tasas de crecimiento se determinan desde el lado de la oferta.

La demanda por manufacturas y no las restricciones de oferta es lo que determina qué tan rápido crece la producción total. El reconocimiento del papel clave que juega el sector manufacturero, se basa en que el sector primario está gobernado por otro tipo de fuerzas y su tasa de crecimiento depende del progreso de las innovaciones ahorradoras en tierra. Aún más, las economías de escala son mucho más importantes en el sector manufacturero (Pizano, 1980:94).

Para Kaldor, entre más alta es la tasa esperada de ganancia, mayor es el incentivo que tienen los empresarios para adoptar una técnica más intensiva en mano de obra. Esto está en conflicto con la visión neoclásica del problema; sin embargo, el problema es que la teoría tradicional no tiene en cuenta el riesgo y la incertidumbre, y en el mundo real estos elementos llevan a economías en el cual los fondos se recuperan a través de las ganancias.

El problema de un crecimiento económico acelerado, según Kaldor, está relacionado con el suministro eficiente de un conjunto bastante amplio de bienes públicos que se denominan como infraestructura (Pizano, 1980:99). El principal freno al desarrollo no es la ausencia de incentivos sino la escasez de recursos. Para Kaldor, resulta claro que el potencial impositivo de un país pobre es menor al de un país industrializado y, por lo tanto, las metas de una reforma tributaria no pueden ser muy ambiciosas.

4. LA POSTURA POSTKEYNESIANA: LA EDAD DE ORO DE JOAN ROBINSON

Los aportes de Joan Robinson (1973)¹⁶, mantuvieron una dura crítica a la postura de los modelos neoclásicos. En concreto, dicha crítica se centra en la obsolescencia de la teoría defendida por los autores que componen dicha escuela, al irrealismo de sus postulados, a los errores metodológicos y a los fallos empíricos.

Dentro del planteamiento defendido por esta autora, hay que destacar el papel tan significativo que juega lo que ella denominó como “el espíritu anímico esencial” de las empresas, que es el verdadero motor inicial y determinante del proceso de acumulación y crecimiento. Con este concepto, según Galindo y Malgesini (1994), la autora pretendía señalar que la economía podría obtener su equilibrio cuando se consiga un ritmo de acumulación con una determinada tasa de beneficio que alcance un suficiente volumen que le permita mantener dicho nivel.

En este caso, la economía está en un nivel máximo de crecimiento de los recursos, llegando al crecimiento con equilibrio de pleno empleo. Si la tasa deseada de acumulación es igual a la tasa posible, formada por la tasa de crecimiento de la población y por la producción por persona, y se inicia a un nivel próximo al pleno empleo y cuya composición de las plantas es adecuada a la tasa deseada de acumulación, entonces se mantiene un nivel que se acerca mucho al pleno empleo, o sea la Edad de Oro. Según Robinson (1973) “La presión de la escasez de mano de obra, que eleva las tasas salariales, induciría la realización de más inventos y aceleraría la difusión de los avances ya conocidos”.

En este ámbito hay que tener presente que los aportes de Robinson son de corte Keynesiano, ya que considera que es la demanda la que va a propiciar las situaciones de paro y de inflación en la

¹⁶ Joan Violet Robinson pertenece al grupo de economistas más destacados del siglo XX. Líder de la "Cambridge School" fue marshalliana en origen, ardiente keynesiana y, finalmente, una destacada miembro de las escuelas neo – ricardiana y post – keynesiana. Estuvo también interesada en los problemas del subdesarrollo. En los años setenta sorprendió con sus alabanzas a la "gran revolución cultural" de la China maoísta.

economía. Así pues, una insuficiencia de la demanda agregada dará lugar a un mayor número de desempleados, pero, por el contrario, un menor nivel de inflación.

Según la autora, las principales causas que pueden propiciar el crecimiento en la economía son: 1) Las condiciones técnicas, la investigación y la mejora en la educación; 2) Las condiciones competitivas en la economía; 3) Los acuerdos salariales. Las alteraciones en los salarios provocan brotes inflacionistas. Pero frente a este comportamiento negativo, hay que considerar también que son la base para estimular la demanda del sistema; 4) La posibilidad de financiar la inversión, que puede facilitar o perjudicar la introducción de nuevos procesos en la industria para hacerla más competitiva; 5) El stock de capital inicial y las expectativas que se forman de la experiencia pasada, y 6) Finalmente, Robinson considera la política de inversión que gracias a ella se podrá generar empleo.

En este sentido, se considera que dicha inversión se adopta con independencia de los ahorros que se hayan producido. Una proporción mayor del ingreso que se ahorra, por parte de los capitalistas o de los asalariados, significaría que, dados el avance del conocimiento técnico y el crecimiento de la población, la Edad de Oro tendría de forma intrínseca una tasa de ganancia menor, a fin de asegurar la relación correcta con una tasa de crecimiento constante del capital (igual a la tasa del progreso técnico más la tasa de crecimiento de la población)¹⁷.

El instinto animal¹⁸ puede considerarse conveniente por las siguientes razones:

¹⁷ Según Kahn (1972), a cada momento dado, esta tasa de ganancia menor correspondería a un grado de mecanización mayor que el de la Edad de Oro ajustado al menor nivel de ahorro, y correspondería a un producto total mayor, con una producción mayor de bienes de consumo y con una tasa salarial mayor.

¹⁸ El concepto del instinto animal de Keynes desempeña un papel fundamental para el logro de la Edad de Oro en el modelo de Robinson. Según Keynes (1973), "Si el instinto animal desmaya... la empresa se marchitará y morirá". Son los impulsos y el emprendimiento de los individuos los que promueven el emprendimiento, a través del riesgo, y son estas motivaciones las que generan el nacimiento de empresas, y es el instinto el que diferencia los agentes económicos. El emprendimiento es un proceso de largo plazo que requiere la conexión entre los sujetos involucrados en el tejido empresarial y los instrumentos de política, donde el instinto animal no es sólo la acción individual, sino también las acciones de las organizaciones para crear empresas. La capacidad empresarial designa la propensión de los miembros de un grupo, o de los habitantes de una región, a fundar empresas y a hacer buenos negocios. Se trata de una habilidad que tienen algunos individuos de ver y realizar con mayor o menor rapidez planes de innovaciones y emprender la lucha contra los obstáculos que salen al paso cuando se inicia algo nuevo.

- 1) Promueven el incremento del conocimiento científico. En este aspecto contribuyen a la tasa de crecimiento de la Edad de Oro.
- 2) Promueven la explotación del conocimiento científico, es decir, su conversión en conocimiento técnico. Esta es una forma importante en la que también se promueve el progreso técnico y el crecimiento de la Edad de Oro.
- 3) Promueven una visión optimista del futuro. En este sentido, los grandes instintos animales son incompatibles con las condiciones de una Edad de Oro, donde la perspectiva del futuro se determina por el conocimiento del presente y del pasado.
- 4) Sobre las bases de las expectativas dadas, los grandes espíritus animales fortalecen el impulso de la inversión. En este sentido, no son de ningún modo incompatibles con las condiciones de una Edad de Oro. Pero no ejercen ninguna influencia en la tasa de crecimiento, ya que su efecto se anula a causa de los términos en que se dispone del financiamiento.

El marco de la Edad de Oro es un procedimiento para realizar experimentos intelectuales y no como una hipótesis. Según Robinson (Pizano, 1980:133), el principal mérito de este ejercicio es que permite imaginar un camino histórico (no necesariamente de equilibrio) en el cual la tasa de acumulación (ex – ante), la tasa de crecimiento físicamente posible y las condiciones límites son compatibles entre sí. Pero el interés de este experimento está no sólo en postular la armonía, sino en arrojar luz sobre diversos tipos de desarmonías.

La Edad de Oro indica un estado de cosas utópico que posiblemente no se encuentre en ninguna economía actual; pero que es necesario describir para mostrar cuán lejos están las economías capitalistas de la tranquilidad, la lucidez y la armonía. Las reglas de juego del sistema capitalista de producción se han desarrollado para que la acumulación del capital sea posible en condiciones de desequilibrio (incertidumbre); sin embargo, si una economía de libre empresa se somete a choques externos y contradicciones internas, posiblemente no sería capaz de sobrevivir. La supervivencia del

capitalismo, según Robinson, hace evidente cierto grado de coherencia entre la confusión reinante en ese sistema.

La capacidad empresarial designa la propensión de los miembros de un grupo, o de los habitantes de una región, a fundar empresas y a hacer buenos negocios. Se trata de una habilidad que tienen algunos individuos de ver y realizar, según Pólese (1998), con mayor o menor rapidez planes de innovaciones y emprender la lucha contra los obstáculos que salen al paso cuando se inicia algo nuevo y desconocido.

En los planteamientos de Schumpeter, se hace hincapié en las luchas competitivas, en la innovación y en el desequilibrio y, en contra de lo expresado por Marx, presenta al empresario capitalista como un verdadero revolucionario y gestor del desarrollo (Galindo y Malgesini, 1994:104). A la introducción de nuevas combinaciones, la llama este economista, empresa; a los individuos que desempeñan esta función los llama empresarios (Schumpeter, 1963:64). Las innovaciones aparecen en enjambres, ya que las asumidas por los empresarios de mayor “instinto empresarial y de aventura” crean un estímulo favorable para que sea imitado por los otros que se muestran con “menor instinto”.

En condiciones de economía competitiva ideal, afirma Robinson (1973), las perspectivas del beneficio por encima del promedio son un síntoma de que la demanda se ha ampliado más que la oferta en las líneas de producción en cuestión, o que el ahorro en futuros costos atribuible al uso de más capital es mayor por unidad de inversión en estas ramas que en otras. Así, el mecanismo nivelador de los beneficios de los empresarios funciona en tal forma que conduce a la corriente de recursos para inversión en los canales más útiles.

Para Robinson (1973), reviste de utilidad en el debate sobre crecimiento económico, el análisis del principio de aceleración. Este principio indica que un incremento en el ingreso induce la inversión y, mientras que se acompañe con un incremento correspondiente en los recursos naturales aprovechados, un mejoramiento en la técnica y un incremento en la población ocupada es correlacional con la decisión que tome un empresario de aumentar la tasa de producción de una mercancía y el propósito de invertir en capital circulante, lo que llamó Robinson el modelo de progreso firme.

Los factores relacionados con el crecimiento económico de una sociedad en el largo plazo son muchos. Desde el enfoque más tradicional y generalizado del crecimiento económico, éste se visualiza como un proceso de acumulación de capital físico. Esta visión centra, según Robinson (1973), por lo tanto, la atención en la inversión, el ahorro necesario para financiarla y los canales financieros a través de los cuales estas variables se interrelacionan. Todas las teorías sobre crecimiento reconocen el papel central del proceso de ahorro – inversión. Entre ellas cabe destacar, en primer término, las teorías de más puras raíces keynesianas, cuyo elemento distintivo es el papel determinante que otorgan a la inversión y el papel subsidiario que confieren al ahorro, que es percibido como una variable que se ajusta, a través de distintos mecanismos, a las demandas de fondos inversionistas.

Este modelo resalta tres factores que inciden en la inversión y, por su vía, en el crecimiento: 1) El principio de la eficiencia marginal del capital, que resume los factores de rentabilidad e incertidumbre que influyen en las decisiones de inversión; 2) Los canales financieros que facilitan, u obstaculizan, la concreción de dichas decisiones, pero a su vez generan restricciones, incertidumbres o inestabilidades adicionales; y, 3) El principio del acelerador, que transmite los efectos que ejerce la demanda agregada sobre la inversión y, por ende, amplifica las propias repercusiones de la inversión sobre la demanda.

Las relaciones causales entre ahorro, inversión y crecimiento operan a nivel agregado en múltiples direcciones y originan, a través del mecanismo del acelerador, círculos virtuosos (o viciosos): un mayor nivel de inversión genera más crecimiento, que a su vez induce un incremento de la inversión, eleva el ahorro y facilita el financiamiento de mayores niveles de inversión¹⁹. Los factores macroeconómicos y estructurales²⁰ que explican el comportamiento del ahorro y la inversión juegan,

¹⁹ En cada cadena hay evidencia que sustenta las líneas causales keynesianas, según las cuales la elevación de los niveles de ahorro es un efecto más que una causa del mayor crecimiento económico.

²⁰ En economía se puede distinguir dos grandes interpretaciones del concepto de estructura. Por un lado, se considera estructura a la red de relaciones interpersonales que fundamentan el entramado económico de una sociedad; estas relaciones comprenden las conductas y creencias comunes que enmarcan las acciones económicas. Por otro lado, se concibe a la estructura como un conjunto de relaciones entre magnitudes económicas como el producto, la población y la tecnología.

por lo tanto, un papel decisivo para determinar en qué medida un impulso del crecimiento resulta o no sostenible a lo largo del tiempo, o en otras palabras, en qué medida se traduce efectivamente en el desarrollo de un nuevo patrón de acumulación de capital y crecimiento económico, y no meramente en una recuperación cíclica.

Otra de las contribuciones importantes dentro de la teoría del crecimiento postkeynesiano es la que desarrolló el economista polaco M. Kalecki²¹. Este teórico presentó su modelo de crecimiento, donde el rasgo principal es que la inversión va a jugar un papel fundamental.

Para Kalecki, a pesar de la relevancia que tiene la variable inversión, ésta no depende del multiplicador, como en el planteamiento de Harrod, sino que va a estar relacionado con el ciclo económico, que se ve afectado por las modificaciones en el proceso inversor, y éste a su vez habrá de considerarlo dentro del contexto de un país que está creciendo. En definitiva, para crecer hay que incorporar nuevo capital al ya existente. Así pues, se ingresa en un proceso continuo donde para crecer hay que invertir, y al invertir modificamos el ciclo económico que puede generar mejores expectativas de crecimiento, que a su vez darán lugar a una variación en la inversión.

Kalecki considera, al igual que Keynes, que una mayor población podría ampliar las posibilidades de producción a largo plazo, y no creía que la demanda efectiva se mantendría o incluso aumentaría, sino que ese mayor número de habitantes provocaría una caída de los salarios, que da lugar a unos precios más reducidos a largo plazo. Y si los bancos no reducen el volumen de dinero que prestan, generará una caída en el tipo de interés que provocará una mayor inversión y, en consecuencia, unos beneficios mayores que conducirán a un aumento en el empleo que se supone será suficiente para contratar a la población existente en ese momento.

De los planteamientos realizados por Robinson (1973), se desprende que la función empresarial, por su propia naturaleza y definición, es siempre competitiva. Quiere ello decir que, una vez que se descubre por el actor una determinada oportunidad de ganancia y éste actúa para aprovecharse de

²¹ Las publicaciones más conocidas de Michal Kalecki tratan de los ciclos económicos. Fue también un pionero en el análisis matemático de la dinámica económica. Utiliza ampliamente conceptos clásicos y marxistas, interesándose por los conflictos de clase, la distribución de la renta y la competición imperfecta.

la misma, dicha oportunidad de ganancia tiende a desaparecer, de manera que no puede ser apreciada y aprovechada por otros actores.

Igualmente, si la oportunidad de ganancia sólo se descubre de forma parcial, o habiéndose descubierto en su totalidad sólo es aprovechada de parcialmente por el actor, parte de dicha oportunidad quedará latente para ser descubierta y aprovechada por otros actores (Huerta, 2000:46). El proceso social es, por tanto, competitivo, en el sentido de que los diferentes actores rivalizan unos con otros, de forma consciente e inconsciente, para apreciar y aprovechar antes que los demás las oportunidades de ganancia.

Todo acto empresarial descubre, coordina y elimina desajustes sociales y, en función de su carácter esencialmente competitivo, hace que esos desajustes, una vez descubiertos y coordinados, ya no puedan volver a ser percibidos y eliminados por ningún otro empresario. Podría pensarse erróneamente que el proceso social movido por la empresarialidad podría llegar por su propia dinámica a detenerse o a desaparecer, una vez que la fuerza de la empresarialidad hubiese descubierto y agotado todas las posibilidades de ajuste social existentes.

Sin embargo, afirma Huerta (2000), el proceso empresarial de coordinación social jamás se detiene ni agota. Esto es así porque el acto coordinador elemental consiste básicamente en crear y transmitir nueva información que por fuerza ha de modificar la percepción general de objetivos y medios de todos los empresarios implicados. Esto, a su vez, da lugar a la aparición sin límite de nuevos desajustes que hacen surgir nuevas oportunidades de ganancia empresarial, y así sucesivamente, en un proceso dinámico que nunca se termina y que constantemente hace avanzar la civilización.

La sociedad es un proceso (es decir, una estructura dinámica) de tipo espontáneo, no diseñado conscientemente por nadie; muy complejo, pues está constituido por millones y millones de personas con una infinita variedad de objetivos, gustos, valoraciones y conocimientos prácticos, todos ellos en continuo cambio; de interacciones humanas (que son relaciones de intercambio que a menudo se plasman en precios monetarios y siempre se efectúan según unas normas, hábitos, o pautas de conducta); impulsadas por la fuerza de la función empresarial, que constantemente crea, descubre y

transmite información y conocimiento, ajustando de forma competitiva los planes contradictorios de los seres humanos.

5. *HAYEK: EL ORDEN ESPONTÁNEO DEL MERCADO*

La Escuela Austríaca en general y Hayek (1976) en particular, concluyen que son muchas las 'tonterías' que se han escrito sobre los límites al crecimiento económico por parte de físicos que ignoraban la economía. Un análisis correcto de los límites físicos al crecimiento sólo es posible si uno aprecia la contribución de Hayek (1976)²², según la cual lo que un sistema económico produce más que cosas materiales es un conocimiento inmaterial.

El objeto de la Ciencia Económica consistiría en estudiar este proceso social tal y como ha sido definido. Así, los economistas austríacos consideran que el objetivo esencial de la economía consiste en analizar cómo gracias al orden social espontáneo nos aprovechamos de un enorme volumen de información práctica, que no está disponible en ningún lugar de forma centralizada, sino que se encuentra dispersa o diseminada en la mente de millones de individuos. La finalidad de la economía consiste en estudiar este proceso dinámico de descubrimiento y transmisión de información que es impulsado por la función empresarial y que tiende a ajustar los planes de los seres humanos, haciendo con ello posible su vida en sociedad.

La esencia del proceso social, tal y como Hayek lo entiende, se constituye de la información o conocimiento, de tipo personal, práctico y disperso, que cada ser humano, en sus circunstancias particulares de tiempo y lugar, descubre en todas y cada una de las acciones humanas que emprende para alcanzar sus fines y objetivos particulares, y que se plasman en las etapas de ese camino que supone la vida de cada ser humano. Pero en este camino, la información nunca está dada, sino que se crea paso a paso por los empresarios a través de un proceso dinámico, que los economistas deben estudiar (Huerta, 2000:139).

²² F.A. Hayek ha sido una de las figuras intelectuales más importantes del siglo XX. Filósofo multidisciplinar, gran pensador liberal y premio Nobel de Economía en 1974, Hayek escribió una amplísima obra que está teniendo una gran influencia en los más variados ámbitos, no sólo económicos, sino también filosóficos y políticos.

Por eso, Hayek abandona el concepto de competencia perfecta neoclásica y propone, siguiendo en esto la tradición austríaca de origen escolástico, un modelo dinámico de competencia entendida como un proceso de descubrimiento de información²³. En este modelo, se genera un proceso dinámico de coordinación empresarial que, eventualmente, llevaría hacia un equilibrio que, sin embargo, en la vida real nunca se puede alcanzar. De esta forma, se logra un proceso de interacción empresarial capaz de generar crecimiento económico, y que parte del desequilibrio, que más que una imperfección o fallo del mercado, de hecho es la más natural característica del mundo real y que, en todo caso, el proceso real de mercado es mejor que cualquier otra alternativa posible.

Los principales problemas teóricos que han identificado los economistas de la Escuela Austríaca en el grupo de teóricos de los fallos del mercado es que, y haciendo ahora abstracción del análisis de la elección pública, en primer lugar, no tienen en cuenta que las medidas de intervención que preconizan para aproximar el mundo real al modelo de equilibrio pueden llegar a afectar de forma negativa, como de hecho así sucede, al proceso empresarial de coordinación que se da en el mundo real; y, en segundo lugar, que presuponen que el responsable de la intervención pública puede llegar a disponer de una información muy superior a la que cabe concebir que pueda alcanzar en la teoría.

A continuación, se enumeran las principales características del enfoque de Hayek:

1. El tiempo juega un papel esencial.
2. El capital se concibe como un conjunto heterogéneo de bienes de capital que constantemente se gastan y es preciso reproducir.
3. El proceso productivo es dinámico y está desagregado en múltiples etapas de tipo vertical.
4. El dinero afecta al proceso modificando la estructura de precios relativos.

²³ Esta idea, Hayek, la articula en dos trabajos importantes “The meaning of competition” (1946) y “Competition as a discovery procedure” (1968).

5. Se explican los fenómenos macroeconómicos en términos microeconómicos (variaciones en los precios relativos).
6. Dispone de una teoría sobre las causas institucionales de las crisis económicas que explica su carácter recurrente.
7. Dispone de una elaborada teoría del capital.
8. El ahorro juega un papel protagonista y el tipo de tecnología que se usará.
9. La demanda de bienes de capital varía en dirección inversa a la demanda de bienes de consumo. Toda inversión exige ahorro y, por tanto, una disminución temporal del consumo.
10. Se supone que los costos de producción son subjetivos y no están dados.
11. Se considera que los precios de mercado tienden a determinar los costos de producción y no que los costos de producción determinen los precios de mercado.

Para los economistas austríacos, el ciclo económico no es ni un fenómeno externo, como defenderían los teóricos de Chicago (es decir, producido por cambios no anticipados, shocks reales, etc), ni endógeno, como creen los keynesianos (es decir, resultado de rigideces nominales o reales, o de la hipótesis del salario de eficiencia, etc.). Para los austríacos, el ciclo económico es el resultado de unas instituciones monetarias y crediticias (léase Bancos Centrales) que, aunque hoy se consideran típicas del mercado, no han surgido de su evolución natural sino que actúan generando graves desajustes en el proceso de coordinación intertemporal del mercado (Huerta, 2000:152).

6. LA TEORÍA DEL CRECIMIENTO ENDÓGENO

La teoría económica no ha construido una verdadera política de crecimiento, aunque se han hecho muchos esfuerzos. Este vacío se explica por que la convergencia hacia el crecimiento económico es

un juego de oferta y de demanda y se basa en la interacción y en la combinación eficiente de distintas variables y diferentes agentes dentro de un mercado. La convergencia hacia un desarrollo autosostenido precisa de variables determinantes como: la inversión en capital humano, el régimen de incentivos²⁴, recursos financieros, información oportuna y el ordenamiento institucional.

La teoría del crecimiento endógeno asigna un papel importante al capital humano como fuente de mayor productividad y crecimiento económico²⁵. Asimismo, los modelos de Romer (1986), Lucas (1988), y Barro (1991) establecieron que por medio de externalidades, o la introducción del capital humano, se generaban convergencias hacia un mayor crecimiento económico en el largo plazo²⁶. Así, el conocimiento se constituye en un nuevo factor acumulable para el crecimiento, sin el cual el capital físico no se ajusta a los requerimientos del entorno económico.

En la mitad de la década de 1980, un grupo de teóricos del crecimiento, liderados por Paul Romer (1986) mostraron su insatisfacción en las explicaciones que se ofrecían hasta entonces con variables exógenas al crecimiento de largo plazo en las economías. Esta insatisfacción motivó la construcción de modelos de crecimiento económico, en los que los determinantes del crecimiento eran variable endógenas.

El trabajo de Romer (1986)²⁷, consideró el conocimiento como un factor de producción más, con el que se incrementa la productividad marginal; además, el resto de las empresas pueden acceder a ese nuevo conocimiento mejorando su propia productividad marginal. Así, desde la perspectiva de

²⁴ La política de promoción se debe basar hoy en día en incentivos de carácter horizontal: suministros de información sobre mercados y en cuanto a la financiación, la política se encamina a garantizar disponibilidad, liquidez y orden macroeconómico.

²⁵ Se distinguen dos efectos importantes del capital humano sobre el crecimiento económico. El primero, es el efecto interno que genera mayor productividad o eficiencia que el empleado adquiere a nivel intrafirma con mayores niveles de educación o entrenamiento en sus labores; en segundo lugar, se nombra un efecto externo, que se basa en el beneficio generado por mayores niveles de escolaridad en la sociedad o por innovaciones tecnológicas que se difunden libremente entre las empresas.

²⁶ Sin embargo, es necesario tener en cuenta que el efecto productivo de la educación varía según el grado de desarrollo económico de los países. Para Colombia, los resultados sugieren que la contribución de la educación al crecimiento futuro de la economía, depende en gran medida de la capacidad del país para convertirse en un fuerte exportador.

²⁷ Otros aportes de Romer (1990) muestra como la tecnología, la innovación, el desarrollo y la investigación, presentan un proceso importante de endogenización y de convergencia.

Romer, encontramos cómo ese nuevo conocimiento permite mejorar la situación de las empresas, lo que establece un crecimiento dentro del conjunto sistémico de la economía.

En los modelos de Romer, se introduce el concepto del *Learning by doing*, el cual fue introducido por Arrow (1962). En estos modelos, el incremento de la producción o de la inversión contribuye en la productividad de los factores. Más aún, el aprendizaje de un productor podría incrementar la productividad sistémica, por medio del spillovers del conocimiento. Una firma que incrementa su capital físico aprende simultáneamente cómo producir eficientemente. Este efecto positivo de experiencia en productividad es denominado *Learning by doing* o, en este caso, *Learning by investing*.

Esta función se puede considerar con un modelo de producción neoclásico:

$$Y_i = F(K_i, A_i L_i) \quad (37)$$

Donde, L_i y K_i representan factores de producción trabajo y capital, y A_i es el índice de conocimiento desarrollado por cada firma. La función (37) satisface las propiedades del modelo neoclásico: positiva y producto marginal decreciente de cada input, con retornos constantes a escala y se establece la condición Inada.

Se asume que el conocimiento es un bien público y que cualquier firma puede acceder a ésta con costo cero. Esta condición implica que un cambio en el término A_i de cada firma se expande por todo el sistema productivo y, de esta forma, es proporcional a un cambio en el stock de capital, \dot{K} .

Si se combina el concepto de *Learning by doing* y el conocimiento spillovers, entonces se puede reemplazar A_i por K y formular la función de producción para cada firma i como:

$$Y_i = F(K_i, K^* L_i) \quad (38)$$

Si K y L_i son constantes, entonces cada firma muestra rendimientos decrecientes en K_i . Sin embargo, si cada productor expande K_i , entonces K muestra el spillovers de la productividad de todas las firmas en el sistema.

Por su parte, Lucas (1988), concede gran importancia al papel que tiene el capital humano dentro del proceso de crecimiento. Según él, las acciones y comportamientos de los individuos tienen un efecto muy importante sobre la economía.

La función de producción del modelo de Lucas (1988), según la representación hecha por Barro y Sala-i-Martin (1995), es:

$$Y_i = A * (K_i)^\alpha * (H_i)^\lambda * H^\varepsilon \quad (39)$$

Donde, $0 < \alpha < 1$; $0 < \lambda < 1$; $0 \leq \varepsilon \leq 1$. Las variables K_i y H_i son los inputs del capital físico y humano utilizado por cada firma i en la producción de bienes Y_i . La variable H es el promedio del nivel de capital humano; el parámetro ε representa los efectos externos del promedio del capital humano de la productividad de cada firma. El capital físico se deprecia a una tasa δ . La función de producción para el capital humano es:

$$(I_H) = BH_j \quad (40)$$

Donde, H_j es el capital humano empleado por el productor j_{th} . El capital humano también se deprecia a una tasa δ .

En el modelo de Barro se desarrolla un modelo de crecimiento económico de largo plazo sin variables exógenas en la tecnología o en la población. Un factor general de estos modelos es la presencia de retornos crecientes y constantes en los factores que pueden ser acumulados (Barro, 1990).

El modelo de crecimiento económico que elabora Barro (1990) presenta retornos constantes del capital. La representación de la función, con agentes de vida infinita en una economía cerrada busca maximizar la utilidad, así:

$$U = \int_0^{\infty} u(c)e^{-\rho t} dt \quad (41)$$

Donde c es el consumo per cápita y la población, la cual corresponde al número de trabajadores y consumidores, es constante. La función de utilidad es igual a:

$$U(c) = \frac{c^{1-\sigma} - 1}{1-\sigma} \quad (42)$$

Donde $\sigma > 0$, y la utilidad marginal tiene elasticidad constante $-\sigma$. Cada productor tiene acceso a la función de producción,

$$y = f(k) \quad (43)$$

En esta ecuación, y es el output por trabajador y k es el capital por trabajador.

La maximización de la utilidad en la ecuación 41, implica que la tasa de crecimiento del consumo en cada punto en el tiempo es dado por:

$$\frac{\dot{c}}{c} = \frac{1}{\sigma} * (f' - \rho) \quad (44)$$

Donde f' es el producto marginal del capital. Se establecen rendimientos decrecientes a escala ($f'' < 0$). Según Rebelo (1991) se puede asumir retornos constantes de capital, por lo que se obtiene,

$$y = Ak \quad (45)$$

Donde $A > 0$ es el producto neto marginal del capital.

Según Barro (1990), la inversión en capital humano incluye educación y capacitación laboral; por supuesto, el capital humano y no humano no necesitan ser un sustituto perfecto en la producción. De esta forma, la producción podría mostrar rendimientos a escala en los dos tipos de capital, si se toman en forma conjunta, pero tiene rendimientos decrecientes a escala si se toman de forma separada.

Sustituyendo $f' = A$ en la ecuación 45, encontramos:

$$\gamma = \frac{\dot{c}}{c} = \frac{1}{\sigma} * (A - \rho) \quad (46)$$

Donde γ denota tasas de crecimiento per cápita.

Ahora, se incorpora en el análisis el sector público, representado en el modelo de Barro (1990) por g . Estableciendo retornos constantes a escala, la función de producción es:

$$y = \Phi(k, g) = k * \Phi\left(\frac{g}{k}\right) \quad (47)$$

Donde Φ satisface la condición de rendimientos decrecientes marginales del producto y positivos, así que $\Phi' > 0$ y $\Phi'' < 0$. Barro (1990), asume en su modelo e introduciendo el gasto de gobierno g una función de producción Cobb – Douglas, de la siguiente forma:

$$\frac{y}{k} = \Phi\left(\frac{g}{k}\right) = A * \left(\frac{g}{k}\right)^\alpha \quad (48)$$

Donde, $0 < \alpha < 1$.

La idea general de incluir g como un argumento separado de la función de producción es que los inputs privados, representados por k , no son sustitutos cercanos a los inputs públicos.

Rebelo (1991) especifica un modelo en donde existen dos tipos de factores productivos: reproducibles, los cuales pueden ser acumulados en el tiempo (capital físico y capital humano), y los no reproducibles (tierra). La cuantificación de todos los factores no reproducibles serán totalizados en Z_t , lo que puede ser visto como una composición de varios factores de capital humano y físico. Los factores no reproducibles se totalizan en la variable T .

La economía tiene dos sectores de producción. El sector capital utiliza una fracción $(1 - \Phi_t)$ del total del stock de capital para producir bienes de inversión (I_t) con una tecnología que es lineal en el stock de capital: $I_t = AZ_t(1 - \Phi_t)$. El capital se deprecia a una tasa δ y la inversión es irreversible ($I_t \geq 0$): $\dot{Z}_t = I_t - \delta Z_t$.

La función de producción del consumo de la industria es expresado en una función Cobb – Douglas: $C_t = B(\Phi Z_t)^\alpha T^{1-\alpha}$. Esta tecnología permite al capital crecer a una tasa que oscila entre $A - \delta$ (la parte de acumulación) y $-\delta$ (la parte en la cual la producción es consumida), y el consumo crece a una tasa proporcional: $g_c = \alpha g_z$.

La economía tiene una población constante compuesta de un largo número de agentes idénticos que buscan maximizar la utilidad, definida como:

$$U = \int_0^{\alpha} e^{-\rho t} \frac{C_t^{1-\sigma}}{1-\sigma} dt \quad (49)$$

Esto implica que el crecimiento óptimo de la tasa de consumo (g_{ct}) es sólo una función de la tasa de interés real (r_t): $g_{ct} = (r_t - \rho) / \sigma$.

Las teorías del crecimiento endógeno toman impulso en un escenario donde la variable acumulación de conocimiento es el factor determinante del progreso. La característica fundamental de este aporte es no considerar el progreso técnico como un factor que está determinado en forma exógena. Contrario al caso de los modelos de Harrod – Domar y Solow, en los que el progreso técnico no es tan relevante, como si lo es el nivel de ahorro, por lo que las economías deben fomentarle para mejorar su situación. Autores como Arrow, señalaron que el progreso técnico presenta un comportamiento endógeno motivado por los efectos que genera sobre el mismo la generación de un mejor conocimiento de los hechos y el aprendizaje.

En estos modelos el progreso tecnológico es más rápido mientras más grande es el nivel de conocimiento humano acumulado; por lo tanto, el crecimiento del ingreso tenderá siempre a ser más rápido, si: 1) Se tiene un stock de capital relativamente grande; 2) se tiene una gran magnitud de población educada; y 3) un ambiente económico que es favorable para la acumulación de conocimiento humano.

Estos factores condicionan que la segunda derivada del Producto Marginal del Capital sea igual o mayor que cero, estableciendo rendimientos constantes a escala, situación contraria a los modelos de Solow – Swam, en donde la segunda derivada es menor a cero. En el modelo de crecimiento endógeno, se obtiene la condición Inada que el límite del capital cuando tiende a infinito de la primera derivada del capital es igual a cero.

El planteamiento, asumiendo que la producción está en función de los factores de producción capital y trabajo y que existen rendimientos constantes a escala, será:

$$Y = K * f(H / K) \quad (50)$$

Donde, $f'(H / K) > 0$

Se asume, con esta formulación, que la renta de los factores que pagan las firmas competitivas para el uso de los dos tipos de capital son R_K y R_H , que se establecen así:

$$\begin{aligned}\partial Y / \partial K &= f(H / K) - (H / K) * f'(H / K) = R_K, \\ \partial Y / \partial H &= f'(H / K) = R_H\end{aligned}\tag{51}$$

Teniendo en cuenta la depreciación, se obtiene:

$$f(H / K) - f'(H / K) * (1 + H / K) = \delta_K - \delta_H\tag{52}$$

Esta condición determina un valor constante de H / K .

En los postulados del crecimiento endógeno se asume que la creación del conocimiento es correlacional con el incremento de la inversión productiva. Una firma que incrementa las competencias laborales simultáneamente produce mayor eficiencia. Este efecto positivo de la experiencia en productividad es llamado aprender haciendo o, en este caso, aprender invirtiendo (Barro y Sala-i-Martin, 1999:146).

7. *CRECIMIENTO ECONÓMICO Y CAPITAL HUMANO*

El aspecto esencial de la corriente de los neoclásicos con respecto a la acumulación del conocimiento es el de plantear modelos que analicen los efectos de los cambios estocásticos de la productividad sobre las diferentes macromagnitudes económicas. Otros factores, según Gould y Ruffin (1993), como la estabilidad política, mínimas barreras comerciales, infraestructura física adecuada y un bajo gasto de funcionamiento del gobierno, se correlacionan de forma positiva con el crecimiento económico de corto y largo plazo.

Otro conjunto de teorías, referidas a países en desarrollo, pone el énfasis en la posibilidad de que sea la escasez de ahorro, interno y externo, la que obstaculiza las posibilidades de inversión²⁸.

²⁸ Este enfoque ha sido denominado teoría de las brechas. Es importante resaltar que los temas relacionados con la disponibilidad de ahorro son diferentes de aquellos asociados a la disponibilidad de instrumentos adecuados para el financiamiento de la inversión, con los cuales tienden a confundirse.

Aunque todas las teorías reconocen el papel central del proceso de ahorro – inversión, muchas lo visualizan más bien como el mecanismo a través del cual se transmiten fuerzas motrices que tienen un origen o naturaleza diferentes. Una de tales fuerzas es el cambio técnico o, más en general, la creación de conocimientos.

La teoría neoclásica del crecimiento situó la acumulación del capital en el centro de atención, como una especie de bien público que se produce fuera de los circuitos económicos, al cual se accede sin costo alguno. La teoría del crecimiento endógeno, reconoce que tanto el capital humano como el conocimiento general tienen una característica adicional: su capacidad para generar nuevo conocimiento.

Los retornos crecientes a escala que caracterizan el desarrollo de la acumulación del conocimiento son, por tanto, el rasgo distintivo de estas teorías, que difieren, sin embargo, en el énfasis otorgado a la “transferibilidad” del conocimiento o a su “apropiabilidad”. Mientras aquellas teorías del crecimiento endógeno que resaltan la transferibilidad del conocimiento se acercan a los análisis neoclásicos más tradicionales, aquellas que ponen el énfasis en su apropiabilidad están más próximas a otras, de origen más microeconómico, derivadas de Schumpeter, que destacan en especial la apropiación del conocimiento como fuente de poder del mercado.

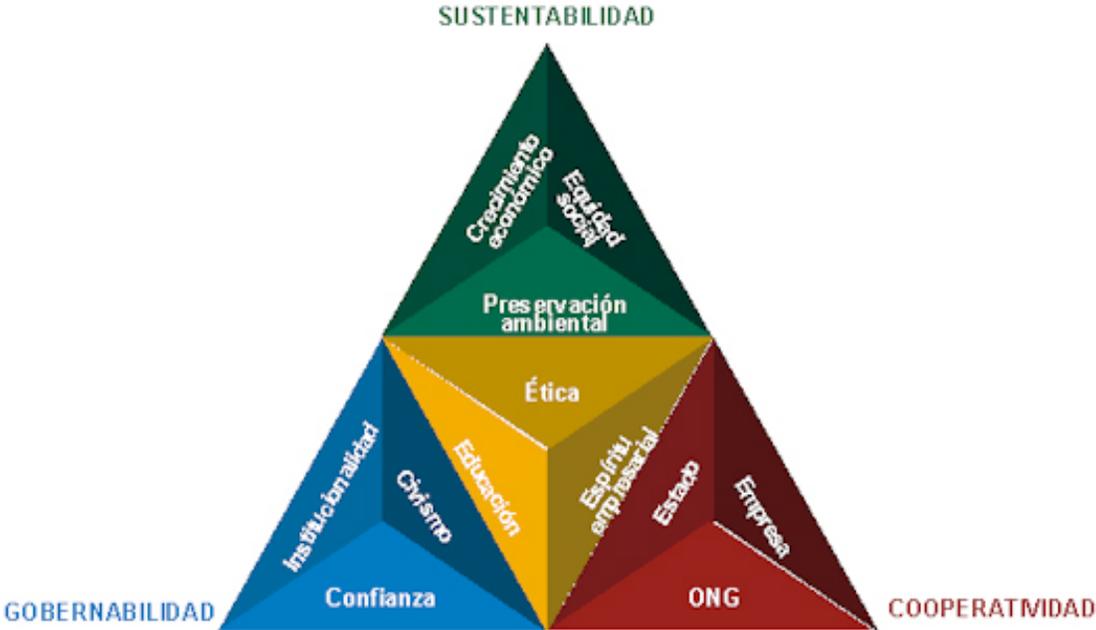
La nueva teoría neoclásica enfatiza en la estructura productiva de los países, y principalmente en sus externalidades tecnológicas. Por ejemplo, Grossman y Helpman (1991) demuestran que los países con alta especialización en procesos tecnológicos pueden experimentar altas tasas de crecimiento en el largo plazo en relación a los países que se especializan en la producción de bienes tradicionales y con bajo valor agregado.

La teoría del capital humano, desde su aparición a mediados de la década del sesenta²⁹ ha tomado importancia en el ámbito económico y social. Las hipótesis provisionales que se establecen son las siguientes: Los tres desafíos más exigentes y de mayor impacto en la actualidad son la sustentabilidad, la gobernabilidad y la cooperatividad.

²⁹ La teoría del capital humano nace en 1962, cuando en *Journal of Political Economy* se publicó un suplemento sobre "La Inversión en Seres Humanos". Este volumen incluía, los capítulos

Estas hipótesis planteadas permiten intentar el diseño de un modelo inter –sectorial que acumula las relaciones que se producen en estas tres dimensiones. De esta manera el triángulo mayor quedaría conformado por tres subtriángulos:

Esquema 1: Triángulo de la Contemporaneidad



Fuente: Guedez, 2004.

preliminares de la monografía "Human Capital" publicada en 1964 por Gary Becker.

La congregación de los subtriángulos de la sustentabilidad, la gobernabilidad y la cooperatividad producen un conjunto en el cual se conjugan las expectativas fundamentales de nuestro tiempo. Pero, como se aprecia, la convergencia de estos triángulos produce el surgimiento de un triángulo central que promueve los soportes de estabilidad necesarios para que la construcción general de la figura se mantenga. Este elemento central no sólo favorece la resolución formal del esquema, sino que también proporciona el centro fundamental de todo el modelo. Al igual que el resto de los triángulos, este triángulo central contiene tres componentes. Ellos son, precisamente, la ética, la educación y el espíritu empresarial.

Sin ética, educación y espíritu empresarial habría más especulación que crecimiento económico, mas injusticia que equilibrio social, y más contaminación que preservación ambiental. Sin ética, educación y espíritu empresarial habría más corrupción que institucionalidad, más incultura que civismo, y más desconfianza que confianza.

Entre otros datos comparativos importantes, este cuadro nos hace entender que el Capital Social se asocia con las sociedades aptas, las cuales son también aquellas que más se adaptan y que, en consecuencia, se inclinan más hacia el desarrollo. Al confrontar tales informaciones con el triángulo de la contemporaneidad se observa que lo opuesto a la sustentabilidad es el rentismo, lo contrario a la gobernabilidad es el caudillismo y lo inverso al cooperativismo es el estatismo. Estas desviaciones son las causas y las consecuencias de la poca consolidación del capital social.

La confianza aparece como un valor esencial, pues ella es la base de las relaciones, interacciones, acuerdos y compromisos de las sociedades. La confianza está acompañada por la comprensión, la cual es la causa y el efecto de la interacción humana, así como el medio y el fin de la comunicación. La comprensión es expresión de acuerdo y sinónimo de negociación. Es la mejor defensa ante las situaciones extremas de racismo, xenofobias y exclusiones. Comprender es aprender conjuntamente porque permite armonizar intereses no coincidentes.

En este orden se encuentra la honestidad, que es actuar con la transparencia propia de quien no esconde nada distinto a lo que comparte con los otros. Es la sinceridad en su expresión superlativa.

Posteriormente, aparece la tolerancia que es algo distinto a aceptar todo lo que los otros dicen, pues eso sería ser idiota; tampoco es no prestar importancia ni atender el sentido de lo que otros dicen, pues ello sería indiferencia.

Más bien, tolerancia es atender la opinión de los otros con respeto y comprensión, pero asumir la responsabilidad de una interacción equilibrada y beneficiosa. El grado de tolerancia se asocia con el nivel de cultura de la gente, con su amplitud mental, con su fecundidad afectiva, con su compromiso ético, en definitiva, con su dimensión humana. Finalmente, la reciprocidad se apoya en la premisa de que siempre la cooperación genera un beneficio individual superior a la traición.

En definitiva, se produce un conocimiento mutuo que amplía las repercusiones para un conocimiento en comunión. Antes de concluir estas consideraciones sobre el capital social, convendría recordar que este concepto está siendo medido actualmente por organizaciones internacionales, en función de índices de confianza, intención de voto, modelos de participación, horas voluntarias dedicadas a causas sociales, transparencia y a normas de conducta en las organizaciones.

Pero, además del capital social, hay que pensar en el capital humano y en el capital físico, pues los tres conforman un núcleo concéntrico desde la perspectiva de la calidad de vida. El concepto de capital humano procede de la necesidad de redimensionar el aporte del ser humano a los procesos de productividad empresarial y el favorecimiento de las dinámicas del desarrollo de los países. Cuando el ser humano se concibe como un "recurso humano" lo que se pretende es objetivarlo para engranarlo dentro de los otros objetos que se acoplan en las tareas y actividades de un mecanismo. Por el contrario, cuando se recurre a la expresión "capital humano" se piensa en el ser como un potencial que dinamiza sus atributos a favor del desarrollo de los otros seres humanos.

Esta noción de la capacidad y del aporte del ser humano se ha ido afianzando hasta traducirse en la aceptación de que el capital humano es el verdadero capital, mientras que los otros capitales son simples derivaciones de él. Entre otras cosas, esto ha llevado a que las organizaciones y las naciones tomen conciencia de que lo más importante es el recurso humano. La gente es el origen, la naturaleza y la finalidad de las organizaciones y de los países y sin éste no se reproduce capital de ningún tipo.

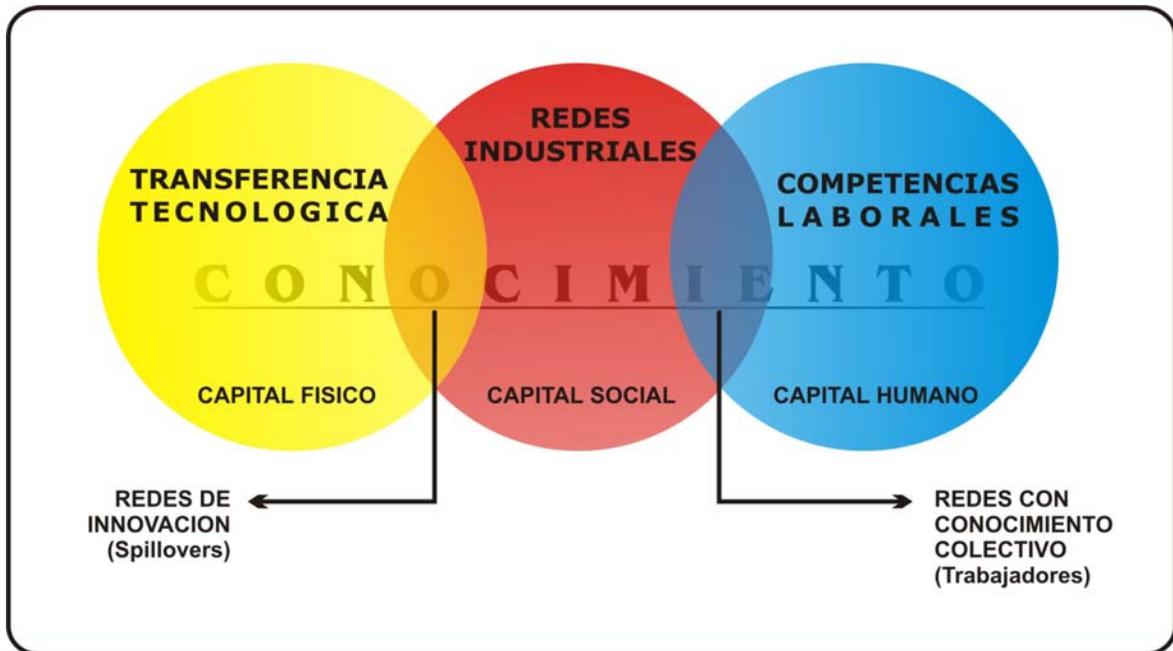
El capital humano está asociado a los capitales esenciales del ser, es decir, al capital intelectual, al capital intuitivo, al capital emocional y al capital relacional. El capital intelectual es la capacidad de obtener, crear, procesar, asimilar, aplicar, optimar y evaluar las informaciones y conocimientos asociados a determinadas exigencias productivas, recreativas o asociativas. Por su parte, el capital intuitivo es la aptitud para generar asociaciones cognoscitivas e innovativas no relacionadas explícitamente con la intervención de los esquemas lógicos propios de los procesos racionales.

El capital emocional es la disposición de identificar, convocar, aprovechar, controlar y orientar las emociones a favor de propósitos constructivos. Finalmente, entendemos por capital relacional a la actitud humana de relacionarse para establecer tejidos de interacciones que aseguren el crecimiento conjunto como consecuencia del crecimiento personal, y el crecimiento personal como consecuencia del crecimiento del conjunto.

Los esfuerzos productivos dentro de las organizaciones y las expectativas de desarrollo en los países requieren, adicionalmente, del capital físico el cual permite disponer de recursos y de las condiciones necesarias para que las cosas ocurran de la mejor manera.

Fukuyama (1996), define el capital social como “la capacidad que nace a partir del predominio de la confianza en una sociedad o en determinados sectores. Puede estar personificado en el grupo más pequeño y básico de la sociedad, la familia, así como en el grupo más grande de todos, la nación, y en todos sus grupos intermedios, entre ellos las firmas productivas. El capital social difiere de otras formas de capital humano en cuanto que, en general, es creado y transmitido mediante mecanismos culturales como la religión, la tradición o los hábitos históricos”.

Esquema 2: La gestión empresarial del desarrollo: un asunto de conectividad

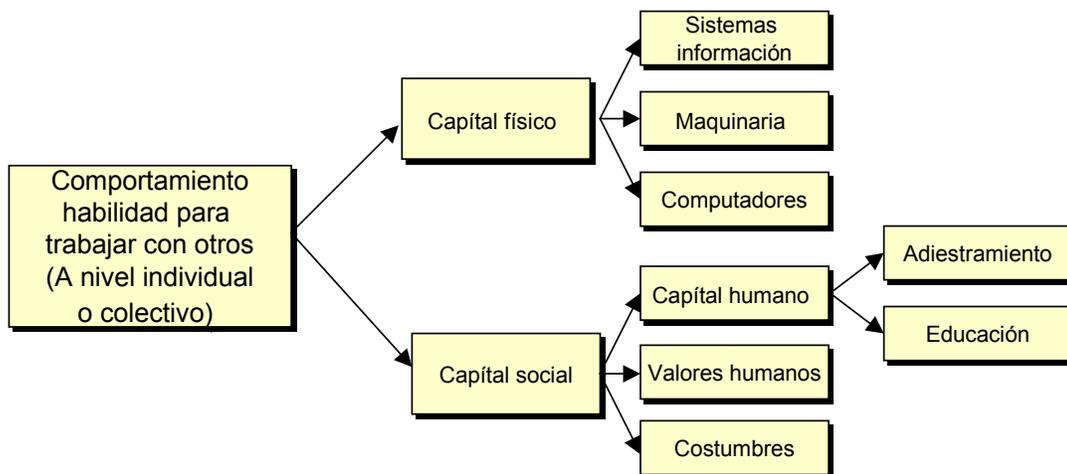


Fuente: Cardona y Osorio. 2002

En el esquema 2, el conocimiento es el eje transversal a las categorías de estudio, y las redes aparecen como el elemento conector entre el capital físico, determinado por la tecnología, y el capital humano, que comprende la fuerza de trabajo calificada. Los procesos que se tejen tienen un componente básico en la confianza, el cual gira alrededor de la articulación interempresarial y dan lugar al capital social.

De esta forma, el capital social se relaciona con las formas organizativas propias de una sociedad en las que el principal valor es la confianza, y el principal objetivo es el beneficio compartido, ambos expresión del desarrollo. De acuerdo con el planteamiento de Fukuyama (1996), el desarrollo es un proceso basado en la confianza y la cooperación; para alcanzarlo se debe tomar en cuenta las dos formas básicas de capital: el físico, que facilita el progreso, y el social que determina el bienestar.

Esquema 3: Elementos determinantes del capital social



Fuente: Maroso, 2001, teniendo en cuenta conferencia de Fukuyama del 2000.

La introducción de nuevos valores dentro de las propuestas de desarrollo, significa no sólo reevaluar los instrumentos teóricos políticos e institucionales relevantes a los procesos de desarrollo; en el fondo, significa pensar en la noción de calidad de vida, en el sentido no solamente material, sino también como reflejo de las relaciones sociales entre todos los seres humanos (Hissong, 1996:90).

El centro de todo desarrollo debe ser el ser humano y, por lo tanto, el objeto del desarrollo es ampliar las oportunidades de los individuos. Esto se traduce en aspectos tales como: el acceso a los ingresos, no como fin, sino como medio, para adquirir bienestar; la vida prolongada, los conocimientos, la libertad política, la seguridad personal, la participación comunitaria, la garantía de los derechos humanos.

El enfoque de Desarrollo Humano difiere, además del enfoque tradicional sobre crecimiento económico, de otros como los que tienen que ver con la formación del capital humano, con el desarrollo de Recursos Humanos y con el de Necesidades Humanas Básicas. Las teorías acerca de la formación de capital humano y el desarrollo de Recursos Humanos conciben al ser humano como medio y no como fin, el ser humano como instrumento de producción, como bienes capital, sin fines ulteriores y beneficiarios.

El enfoque de Bienestar Social, por su parte, considera a los seres humanos más como beneficiarios pasivos del proceso de desarrollo que como seres que participan en él; colocando su mayor énfasis en las políticas de distribución en lugar de las estructuras de producción. Finalmente, el enfoque de las Necesidades Básicas generalmente se concentra en el grueso de bienes y servicios que requieren los grupos desposeídos: alimento, vivienda, ropa, atención médica y agua. Se centra en el suministro, en las carencias, en las ausencias, en lugar de las oportunidades y los logros.

Estas diferencias entre los enfoques de desarrollo no son incompatibles; por el contrario, puede haber coincidencias, en aspectos tales como la clasificación de grupos, identificación de poblaciones con requerimientos. La diferencia fundamental se ubica en la manera como se debe asumir y conquistar el desarrollo. Según Haq (1995), *"El paradigma de desarrollo humano actualmente es el modelo más holista. Este contiene todos los aspectos del desarrollo, incluyendo el crecimiento económico, inversión social, potenciación de la gente, satisfacción de las necesidades básicas, seguridad social y libertades políticas y culturales entre otros aspectos"*.

De lo anterior, se desprende que el Desarrollo Humano es un concepto holista dado que abarca múltiples dimensiones, en el entendido de que es el resultado de un proceso complejo que incorpora factores sociales, económicos, demográficos, políticos, ambientales y culturales, en el cual participan de manera activa y comprometida los diferentes actores sociales; es el producto de voluntades y corresponsabilidades sociales que está soportado sobre cuatro pilares fundamentales: productividad, equidad, sostenibilidad y potenciación (Empowerment).

1. **La productividad.** Consiste en aumentar la productividad mediante la participación de la gente en el proceso productivo. Este es un elemento esencial del Desarrollo Humano, que se traduce en invertir en las personas y en el logro de un ambiente macroeconómico posibilitante. Muchas sociedades del Este de Asia han logrado importantes avances en su desarrollo invirtiendo en el capital humano. (Haq, 1995:19).
2. **La equidad.** Consiste en otorgar y garantizar la igualdad de oportunidades para todos los sectores y grupos humanos. Es la eliminación de barreras que obstruyen las oportunidades económicas y políticas, permitiendo que todos disfruten y se beneficien en condiciones de

igualdad. Si el Desarrollo Humano significa ampliar las posibilidades de la gente, ésta debe disfrutar de un equitativo acceso a las mismas, de lo contrario la falta de equidad se traduciría en una restricción de oportunidades para muchos individuos. (Haq, 1995:19).

3. **Sostenibilidad.** Consiste en asegurar, tanto para el presente como para el futuro, el libre y completo acceso a las oportunidades; en restaurar todas las formas de capital humano, físico y ambiental. Para alcanzar un auténtico desarrollo se debe reponer todo el capital utilizado para garantizarle a las futuras generaciones la igualdad de opciones y de recursos para el logro de sus satisfacciones. La única estrategia viable para hacer del desarrollo sostenible, es mediante la recomposición y regeneración de todas las formas de capital (Haq, 1995:18).

4. **Potenciación o empoderamiento.** (Empowerment) El Desarrollo Humano no es paternalista, tampoco basado en la caridad o en el concepto de bienestar. El foco está en el desarrollo por la gente. La peor política para la gente pobre y las naciones pobres es la de colocarla en permanente caridad. Esta estrategia no es consistente con la dignidad humana y además no es sostenible en el tiempo. El empowerment significa que las personas están en capacidad de ejercer la elección de sus oportunidades por sí mismas. Esto implica que las personas puedan tener influencia en las decisiones que se tomen y diseñen. Para ello se requiere de libertades económicas para que la gente se sienta libre de excesivos controles y regulaciones. Significa también descentralización, que la sociedad civil, las Organizaciones No Gubernamentales (ONG'S), participen activamente en el diseño e implementación de decisiones

El Desarrollo Humano, dada la definición del Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) "*... no es una medida de bienestar, ni tampoco de felicidad. Es en cambio una medida de potenciación*", que propicia las oportunidades para las futuras generaciones y basado en el respeto del ambiente.

El concepto de desarrollo humano, deriva de la noción de desarrollo como proceso de expansión de las capacidades humanas, que ha sido formulado por Amartya K. Sen (1990). Sen basa su noción de "capacidades" en la obra del filósofo moral John Rawls, y en su "Teoría de la Justicia". Para

Rawls, la privación se define en términos de disponibilidad de "bienes primarios", algunos de los cuales se refieren a bienes materiales, otros a "libertades básicas".

Según Rawls, las personas deben tener la opción de perseguir fines diferentes, cualesquiera que sean. Las "capacidades" de Amartya Sen (1990) se refieren tanto a lo que la persona puede ser o hacer ("opciones") y lo que llega efectivamente a ser o hacer ("logros"), y no a los bienes de los que dispone. El disfrute de una larga vida, una mayor educación, la dignidad y el respeto de sí mismo son elementos que permiten ampliar la gama de opciones disponible para el individuo.

La provisión de bienes es una condición necesaria, pero no suficiente, para ampliar esas opciones. Y lo que es más importante, la gama de opciones disponible y los logros que se alcanzan aumentan o disminuyen con relativa independencia del monto de bienes accesible, en función de variables culturales o distributivas o de la capacidad de una sociedad para proporcionar bienes públicos como la seguridad o la salubridad, que por lo general el mercado no puede proveer. El acceso a los bienes, en suma, puede proporcionar la base de un nivel de vida más alto, pero no son *per se* sus elementos constituyentes. El desarrollo, para Sen (1990), debe estar centrado en la persona y no en los bienes, superando el reduccionismo del *homo economicus*.

Las reflexiones de Sen y el concepto de desarrollo humano se inscriben en una línea de pensamiento crítico sobre el desarrollo iniciada en los primeros años setenta, que ha cuestionado la preocupación exclusiva por el crecimiento de la producción de bienes, y se ha centrado en los problemas de la distribución, de la necesidad y de la equidad. Esto es, por las dimensiones sociales del desarrollo y la satisfacción de las necesidades humanas esenciales (Doyal y Gough, 1994).

Los precedentes más directos del concepto del PNUD son el llamado "enfoque de las necesidades básicas" planteado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en 1974 y el "desarrollo a escala humana" popularizado por la Fundación Dag Hammarskjöld a mediados de los años ochenta (Max-Neef, 1994). El enfoque de las capacidades, sin embargo, pretende superar el enfoque de las necesidades básicas proponiendo centrar la discusión en la persona y sus capacidades, y no en los bienes a la que esta ha de acceder.

La noción de "Desarrollo humano", el IDH y la clasificación de países a la que el IDH da lugar pretenden ser una alternativa no economicista a las teorías económicas convencionales, que identifican el crecimiento económico y el desarrollo, y que durante décadas han considerado que el crecimiento de la producción, medido a través del Producto Interno Bruto (PIB), traería aparejado por sí sólo mayor bienestar y crecientes oportunidades para desplegar las potencialidades humanas. En esta lógica, el PIB per cápita se convirtió casi en la única medida del desarrollo. El Informe sobre el Desarrollo Mundial que anualmente publica el Banco Mundial, por ejemplo, clasifica a los países en categorías basadas en el Producto Interno Bruto per cápita.

Esta identificación, en la que el crecimiento del PIB per cápita es el fin último de las políticas económicas y de la organización social, permea todavía hoy el saber común y el discurso político. Sin embargo, más de cuarenta años de políticas de desarrollo de diverso signo han ido mostrando que el crecimiento ha venido frecuentemente acompañado por la agudización de la desigualdad y la pobreza, el deterioro ambiental y el acelerado agotamiento de los recursos. El PIB per cápita, que es sólo un promedio nacional y no incluye los "costes ambientales" del crecimiento ha sido finalmente incapaz de reflejar cuantitativamente estos procesos.

El concepto de desarrollo humano no hubiera podido desafiar a las nociones economicistas ni al PIB sin ofrecer un indicador alternativo que permitiera medir, evaluar y comparar grupos y países. El Índice de desarrollo humano (IDH) ha pretendido cubrir esta necesidad. El IDH es un índice global entre un valor mínimo de cero y un máximo de uno, que se calcula a partir de indicadores parciales que reflejan la longevidad, la educación y el ingreso real per cápita. La longevidad se considera resultado de las condiciones de salud y nutrición y se expresa como esperanza de vida al nacer. El acceso a la educación se calcula a partir de la proporción de población alfabetizada y de los años de escolaridad promedio.

El ingreso real, por último, se obtiene a partir del PIB per cápita ajustado según el coste de la vida local, calculado a partir de paridades del poder adquisitivo (PPA) y de acuerdo a la utilidad marginal del ingreso. En 1994 los 173 países del globo, incluyendo los nuevos Estados surgidos de la desmembración de la URSS, se ubican en una escala en la que un habitante de Canadá, con un IDH de 0,932, puede aspirar a más de 77 años de vida, 12 años de educación y un ingreso real per

cápita superior a los 19.000 dólares. Un habitante de Guinea, país que ocupa el último lugar (nº 173) con un IDH de 0,191, cuenta con una esperanza de vida de sólo 44 años, menos de un año de escolarización y un ingreso anual de 500 dólares. Entre ambos extremos, todos los países se clasifican según su IDH en tres grupos: "desarrollo humano alto" (IDH 0,800 á 1), "desarrollo humano medio" (IDH 0,500 á 0,799), "desarrollo humano bajo" (IDH 0 á 0,499).

La clasificación del PNUD, comparada con la que elabora anualmente el Banco Mundial a partir del ingreso per cápita, expresa que el bienestar o la privación humana son variables relativamente independientes al PIB. La mayoría de los países, en efecto, muestran niveles relativos de desarrollo humano sensiblemente *mejores* o *peores* al que tendrían según su ingreso por habitante. Desde la perspectiva del desarrollo humano no existe un vínculo automático entre el crecimiento económico y el desarrollo humano, y que es posible alcanzar niveles respetables de desarrollo humano incluso con modestos niveles de ingreso per cápita, si se cuenta con la voluntad política para ello y se aplican las políticas adecuadas.

El IDH permite una medición mucho más ajustada de los logros reales del crecimiento en función del ser humano, proporcionando una panorámica más realista de la situación mundial, pero también tiene límites. Hay que recordar que el concepto de desarrollo humano es mucho más rico que lo que pueda reflejar el IDH o cualquier otro indicador más complejo.

En primer lugar, el componente de renta es parcial e insuficiente puesto que no refleja el acceso real a recursos productivos como la tierra o el crédito, que en muchos países son la clave de la desigualdad y la pobreza. En segundo lugar, los valores del IDH son promedios nacionales que no reflejan las disparidades de renta según sexo, etnia o región. Por esta razón, el IDH global debe ser complementado con IDH parciales o ajustados por niveles de ingresos, por género y por lugar de residencia, aunque sólo existen datos desagregados para algunos países. Si atendemos a la condición de la mujer, por ejemplo, se observa que *todos* los países del mundo tienen un IDH femenino inferior, aunque en este panorama generalizado de discriminación de la mujer el IDH de género altera sensiblemente la clasificación general. En 1994 dos países con una fuerte cultura patriarcal, como Suiza y Japón, perdían 15 y 16 puestos respectivamente, mientras que otros países más avanzados en este campo, como Dinamarca o Finlandia, avanzaban 11 y 13 respectivamente.

Los datos referidos a ingreso, territorio e incluso a raza muestran desequilibrios similares. En los Estados Unidos, la esperanza de vida de los hombres negros (68 años) en 1992 era inferior al promedio de México, y la de las mujeres blancas igualaba a la de Suiza (77 años). El IDH, por último, sólo incorpora algunos de los elementos que integran el "desarrollo humano" atendiendo a su definición. La libertad humana, por ejemplo, es mucho más difícil de medir. En el Informe de 1991 se intentó definir un "Índice de Libertad Humana" complementario al IDH. La clasificación mundial de "libertad humana", que cuestionaba la situación de muchos países, ocasionó una fuerte polémica internacional y por ello el PNUD optó por omitirlo en informes posteriores (Sutcliffe, 1993).

El procedimiento matemático de construcción del índice también ha sido objeto de críticas debido a sus imperfecciones iniciales. La más notable ha sido quizás la imposibilidad de elaborar series temporales para comprobar la evolución del desarrollo humano en un país dado, ya que el índice era un valor relativo cuya concreción numérica variaba en función de los cambios que se producían en los extremos de la escala. En 1994 el PNUD reelaboró el IDH para permitir comparaciones temporales (Streeten, 1995).

El ámbito en el que el concepto de "desarrollo humano" es quizás más limitado, y el IDH como indicador más incompleto, es el de la sostenibilidad futura del proceso de desarrollo. El componente de renta de IDH, al no incorporar los costes ambientales del crecimiento, no nos permite inferir si una sociedad es o no "sostenible"; es decir, si la satisfacción parcial o total de sus necesidades básicas se está logrando a costa o no de la base natural de sustentación de una economía y, por lo tanto, si se está comprometiendo la capacidad de la generaciones futuras de satisfacer sus propias necesidades y mantener niveles adecuados de desarrollo humano.

8. *EL CRECIMIENTO ECONÓMICO Y EL TERRITORIO*

El espacio geográfico, como perspectiva de análisis del crecimiento económico adquiere importancia en la actualidad, dado el proceso de globalización e internacionalización de la economía. La región,

en todos los casos, alude a un territorio y a la dotación de recursos productivos. Sin embargo, en ella se da un conjunto de interacciones que conforman un sistema compuesto por subsistemas productivos, institucionales y culturales, que encierran en sí un cúmulo de relaciones, tales como: las relaciones capital – trabajo, los flujos de intercambio, las relaciones monetarias, las organizaciones y procedimientos para la toma de decisiones y las pautas de comportamiento social.

El territorio, como escenario de localización de firmas, responde a la flexibilidad de las dinámicas sociales que potencializan u obstaculizan la continuidad de los procesos productivos y sus encadenamientos, que trascienden los límites fijados administrativamente y las mismas relaciones sociales³⁰.

En la búsqueda de alternativas a la visión del desarrollo como crecimiento económico, se ha impuesto un cambio de actitud y de visión donde cobran mayor importancia los aspectos territoriales y las formas de gestión empresarial y tecnológicas. Bajo esta perspectiva, según Storper y Worker (1995), comenzó a adquirir mayor importancia el análisis de las potencialidades endógenas de cada territorio, incluyendo en ello no sólo los factores no económicos (sociales, culturales, históricos, institucionales, etc.), los cuales también son decisivos en el proceso de crecimiento económico local.

El desarrollo endógeno local emerge como un nuevo modelo de análisis que incluye las empresas locales, la capacidad de innovación y el aprovechamiento del potencial de desarrollo existente en las regiones. Bajo esta visión el proceso de desarrollo surge “desde abajo”, en la búsqueda de una reducción de la dependencia de los gobiernos y agentes económicos del exterior. Sin embargo, la intervención es necesaria porque el mercado por sí sólo es insuficiente para asegurar el surgimiento de talentos locales, la creación de empresas competitivas y la supervivencia en un mercado globalizado. La complejidad del desarrollo - como concepto y como proceso -, pone en evidencia que más allá de las dimensiones económicas, existe un marco institucional, social, político y cultural que requiere reconocimiento en el ámbito local.

³⁰ La instancia regional se convierte en un punto clave para la formulación de políticas que contemplan la diversidad y la heterogeneidad y sobre las cuales puede realizarse una evaluación de impactos de la organización espacial de las firmas.

El crecimiento aparece entonces como un proceso intangible que depende de elementos tangibles (acumulación de capital físico y humano), y sobretodo de una adecuada organización y estructura interna de las regiones que garantice la creación de unidades productivas y la aparición de emprendedores que potencialicen el crecimiento territorial y el flujo de inversiones externas. Se plantea entonces el crecimiento como el efecto conjunto de factores exógenos y endógenos del territorio. En particular, las firmas son parte esencial de este proceso en la medida en que los esfuerzos dedicados al desarrollo tecnológico y las actividades de investigación y desarrollo las posicionan como proveedoras de productividad, competitividad y progreso económico.

En la discusión desde las esferas sectorial y geográfica es permanente la relación de interdependencia entre firma y territorio, ligando el crecimiento como expresión de las potencialidades endógenas del territorio, a la dinámica industrial. Las pequeñas y medianas empresas requieren de un entorno territorial que de respuesta a las exigencias globales y propenda por el desarrollo local.

Dos posibilidades tienen entonces los espacios geográficos para convertirse en espacios ganadores: 1) los sistemas productivos locales o 2) los medios innovadores. Las diferencias entre ambos son considerables y generan ventajas competitivas diferentes. Como lo expresan Méndez y Caravaca (2001:1), los sistemas productivos locales apoyan su crecimiento en la explotación de recursos naturales y humanos a bajo costo, lo que genera externalidades negativas en los planos sociolaboral y ambiental; los medios innovadores se centran en el conocimiento y la capacidad de hacer efectivas las innovaciones.

El crecimiento en las firmas genera progreso económico, y al mismo tiempo, unas condiciones macroeconómicas adecuadas permite que las empresas puedan mantener su competitividad interna y externa. La deficiencia de espíritu empresarial ha producido la lentitud en el desarrollo de América Latina, comparativamente con los países asiáticos que emprendieron estrategias de desarrollo basadas en el conocimiento tecnológico y de recursos humanos, el respeto a la iniciativa privada, en un marco de sana competencia, donde el Estado regulador juega un papel central en los mercados imperfectos y el fomento empresarial.

Las regiones han emergido como una nueva forma de ordenamiento territorial y como una alternativa de organización política y económica a escala internacional. Según Méndez (1999), la globalización, los bloques económicos regionales, el creciente deterioro ambiental y la cooperación han generado transformaciones económicas, tecnológicas y sociolaborales que exigen la implantación de una nueva lógica espacial, que afecta tanto los criterios de localización de las firmas como las ventajas competitivas con que cuentan las regiones y ciudades para impulsar su desarrollo, exigiendo en consecuencia nuevas políticas de intervención sobre el territorio.

Así, la localización constituye un importante punto de encuentro entre la organización industrial y la geografía económica, producto de una mayor tendencia hacia la especialización y concentración de la industria, inherentes a los sistemas productivos abiertos, a la competencia externa y a las desigualdades en la configuración de ventajas comparativas entre regiones.

Las decisiones económicas en las firmas están cruzadas por factores como los costos de la distancia, las externalidades por aglomeración de la industria, los centros de servicios avanzados en información y tecnología, la disponibilidad de fuerza de trabajo, entre otros. Estos condicionan la localización de la firma en el espacio geográfico. En este punto, el ciclo de vida y la ubicación de la firma en un territorio se relacionan en la medida en que la supervivencia depende, entre otras cosas, de la elección de una localización donde los costos sean más bajos.

Cualquier territorio poblado que haya rebosado el estado de economía de subsistencia creará un lugar central³¹, siendo condiciones para que aparezca: la distancia, que implica costos económicos, y las economías de escala en la producción de bienes y servicios. Los límites del espacio económico polarizado por el lugar central, y por lo tanto también los límites iniciales de la ciudad, dependen en gran parte del estado de la tecnología, es decir de costos de transporte y costos de producción.

Pólese (1998:148 – 149) caracteriza la región, como un territorio sin fronteras en el sentido económico, abierta (sin trabas administrativas) al flujo de bienes, servicios y factores; que depende,

³¹ La teoría de los lugares centrales es una extensión de los modelos de competencia espacial que es aplicable a las actividades donde la extensión del mercado está limitada por los costos de transporte.

directa o indirectamente, de un gobierno superior. Este autor reconoce que la delimitación de una región obedece a necesidades políticas, culturales o administrativas.

Se puede caracterizar a las regiones como polarizadas, homogéneas o como región plan. La primera responde a un criterio de nodalidad, es decir, del área de influencia o relación con un lugar central. La segunda está definida según la homogeneidad percibida en los ámbitos cultural, lingüístico, biofísico, económico o histórico. La región plan está delimitada por “fronteras” político administrativas, en función de las necesidades de organismos o agencias especializadas.

Esta decisión, de carácter económico, tiene efectos sobre el espacio geográfico porque incentiva la urbanización y aglomeración permanente de industrias y personas en torno a lo que la teoría reconoce como lugares centrales. Así, la industria jerarquiza las regiones en centros urbanos y zonas industriales y la firma y territorio, espacio sectorial y espacio geográfico, se analizan interdependientemente³².

Los sistemas regionales se recomponen, en parte por la misma dinámica de las empresas. Esta relación interdependiente amerita el diseño de instrumentos de política para responder a los cambios en los modelos productivos, a los procesos de urbanización y a las economías de aglomeración industrial. En otras palabras, la política afecta favorable o desfavorablemente las decisiones que toman en el espacio sectorial y en el espacio geográfico.

Las políticas tendientes a redistribuir la actividad económica tratan de fomentar el establecimiento de empresas en regiones desfavorecidas, incidiendo en los factores que determinan las decisiones de localización de las firmas, para lo cual se apela a la asignación de primas de localización a los agentes mediante: subvenciones en función del número de empleos generados, desgravaciones fiscales, condiciones preferenciales de crédito, o rebajas sobre ciertos costos del manejo de la administración pública (reducción de tarifas de ciertos servicios públicos). Otra modalidad de intervención convoca a la inversión pública en infraestructura, dotando las regiones de un capital

³² Aspectos como la existencia de economías a escala y de externalidades, las diferencias espaciales en el costo de la mano de obra, la presencia de insumos en información y servicios, intervienen en la selección del emplazamiento al interior de una localidad. En Colombia es característico que la competencia espacial se dé a nivel local más que interregional.

público, generador de externalidades positivas y economías de aglomeración, tal que las empresas se instalen o expandan su actividad en el territorio.

Porter (1990), asume que la competencia local³³ tiene un impacto positivo en el crecimiento, ya que acelera la imitación y el grado de innovación de las firmas. Esta teoría asume que la competencia local acelera la adopción de nuevas tecnologías y como consecuencia, estimula el crecimiento económico. Esta discusión es importante tenerla en cuenta, ya que el crecimiento económico en ciertas regiones o en ciertos países, depende del grado de especialización o de diversificación de su aparato productivo y del nivel de competencia local que se establezca en ese mercado.

La globalización impulsa nuevas dinámicas de acumulación que provoca cambios importantes en los territorios, tanto en los factores productivos como de las firmas asentadas y con posibilidad de localizarse allí. Estas dinámicas afectan con distinta magnitud las estructuras económicas y sociales de los espacios regionales. Además, este proceso supone el paso de una economía semicerrada a un sistema dinámico, abierto e insertado en la economía mundial, lo que determina procesos de reestructuración a nivel regional en torno a las políticas de desarrollo, flexibilización y estabilización.

El territorio ofrece ventajas competitivas que refuerzan el posicionamiento de las firmas en el contexto de globalización, lo que determina la cuestión de regiones ganadoras y regiones perdedoras (Lipietz y Benko, 1989). Esta configuración supone la redistribución entre ámbitos que se especializan, según sus ventajas competitivas y comparativas, generando una lógica espacial hacia lugares que antes se consideraban periféricos; en este sentido, los cambios socioeconómicos y los procesos de reestructuración del sistema productivo han generado transformaciones en la organización espacial de las firmas.

El territorio, como expresión de las dinámicas macro (geografía económica), meso (políticas e incentivos) y microeconómicas (organización industrial), es el resultado de la construcción de relaciones entre el espacio sectorial y el espacio geográfico. Ello convierte al crecimiento económico

³³ Competencia: Podría originar tanto efectos positivos como negativos en la acumulación de actividad innovadora y sus consecuencias en el crecimiento. Este factor reúne la relación entre el monopolio o la competencia local y las externalidades que ambas generan. Se mide como el número de negocios en un sector en una región relativo al número de negocios de ese sector en el

en un proceso de desarrollo endógeno más que exógeno, porque cada vez depende más del fortalecimiento del capital social y la organización de la producción, de las mejores relaciones interinstitucionales e interempresariales y de las convenciones que se crean en torno a una región (aspecto cultural)³⁴.

El desarrollo regional basado en procesos de aprendizaje genera una fuerte ventaja que fortalece sus productos y los impregna de valor añadido haciéndolos competitivos en el mercado internacional. De esta forma, la conformación de regiones fuertes, brinda herramientas necesarias para ser productivas e incentivos que fortalecen aún más sus ventajas en los productos que son competitivos, creando centros estratégicos de ubicación que potencializan las demás regiones y los demás sectores excluidos del sistema.

El territorio es un componente fundamental del sistema productivo; su evolución y comportamiento están indisolublemente relacionados con el desarrollo económico. El sistema económico del país, según Cardona et. al. (2003), toma cuerpo en cada ciudad y en la red urbana, articulándose al territorio a través de un complejo sistema de relaciones urbano regionales.

9. EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DESDE LA DINÁMICA DEL PROCESO INDUSTRIAL: ANÁLISIS DEL CICLO DE VIDA INDUSTRIAL

La dinámica de la creación y apropiación de conocimiento puede percibirse, además, como parte de un proceso más amplio de cambio estructural. El crecimiento económico no es, en realidad, un proceso a través del cual los mismos agentes productivos generan, en escala ampliada, un conjunto determinado de bienes y servicios, sino en el cual crecen unos sectores y tienden a desaparecer

total del país. La competencia demuestra el grado de *clustering* de negocios.

³⁴ El aprovechamiento de las condiciones locales y la generación de redes en diferentes espacios de producción, se presenta como un replanteamiento de las relaciones capital – trabajo, capital – tecnología y capital – territorio, y las posibilidades que esto brinda para la consolidación productiva de una firma en el entorno de globalización.

otros, unas empresas surgen y otras se quedan rezagadas. Este proceso no es lineal. No todos los sectores tienen la misma capacidad para infundir dinamismo al conjunto, o para propagar el progreso técnico³⁵ (Cepal, 2000:207).

El ciclo de vida de las firmas productivas, como agentes dinamizadores del crecimiento económico, es relevante determinarlo, para establecer la dinámica con la que opera el funcionamiento del aparato productivo. El estudio del ciclo de vida industrial³⁶ representa la dinámica del surgimiento y desaparición de firmas en el tiempo. El proceso comprende una intensa entrada de nuevas empresas que buscan crearse un espacio en una industria, introduciendo innovaciones en productos y procesos que le permiten generar las barreras de entrada al sector. Con el tiempo, el surgimiento de empresas se desacelera mientras la desaparición aumenta para aquellas que no logran consolidarse en el mercado.

La búsqueda de explicaciones sobre la dinámica industrial, a través del ciclo de vida industrial, es una preocupación fundamental hoy por el proceso de crecimiento económico centrado en sectores industriales y de servicios. La innovación, la generación de empleo y las actividades de cooperación son elementos esenciales para su entendimiento.

De acuerdo con Reynolds et al (1998:93 – 94), existen cuatro razones principales en la formación de nuevas empresas con garantía de supervivencia para tener en cuenta: La primera, es que las nuevas empresas brindan nuevos puestos de trabajo³⁷; la segunda razón, tiene es que las nuevas empresas están involucradas en un significativo porcentaje de innovaciones en la economía³⁸; la tercera, se relaciona con la existencia de políticas e instituciones que garanticen la formación de nuevas empresas y potencialice el desarrollo regional y, finalmente, el ciclo de vida se relaciona con la existencia de diferencias interregionales en las tasas de formación de empresas.

³⁵ Las complementariedades entre empresas y sectores productivos pueden inducir bruscos avances del proceso de crecimiento o bien bloquearlo.

³⁶ El ciclo de vida es calculado como la diferencia entre el surgimiento y la desaparición de las firmas en cada sector y en cada región.

³⁷ La evidencia empírica reciente de Suecia y Estados Unidos ha demostrado que la mitad de los nuevos puestos de trabajo para un período de seis años surgen de firmas autónomas, especialmente en la categoría de pequeñas y medianas empresas.

³⁸ Este proceso genera las dinámicas industriales en las cuales se inscriben los mecanismos que mueven a las firmas y motivan el surgimiento de otras, tanto en redes como en distritos industriales

Los procesos de “creación” y “destrucción” de empresas, actividades productivas y sectoriales, y las innovaciones y redes que las determinan, son categorías que permiten el diseño de políticas públicas en los países en desarrollo caracterizados por la heterogeneidad estructural. Al mismo tiempo, las instituciones sirven como depositarias de información tecnológica pertinente, contrarrestando las desventajas tecnológicas e innovativas de las empresas entrantes o con escasa experiencia en la actividad.

Otro conjunto de enfoques, en especial aquéllos que otorgan mayor peso a los aspectos estructurales e institucionales, rechazan la idea de que las dinámicas micro y mesoeconómicas sectoriales puedan sintetizarse en términos de “agentes representativos”. En esta perspectiva, por lo tanto, la heterogeneidad de los agentes y la forma en que se comportan e interrelacionan tienen un papel explicativo fundamental en la dinámica global, es decir, no son neutros en términos de los resultados totales (Cepal, 2000:207 – 208). De esta forma, el comportamiento agregado resulta de la interacción entre las dinámicas macro, meso y microeconómicas. En la visión de la Cepal, esta interacción es esencial para entender el proceso de crecimiento y orientar las políticas públicas en América Latina³⁹.

Los elementos que conforman la vida social no tienen significación, ni mayor importancia, ni se entienden por separado los unos de los otros. No es posible, por ejemplo, comprender la economía de una sociedad si se la investiga a ella sola; tampoco pueden entenderse los distintos elementos que la conforman: la producción, la distribución, el cambio y el consumo, en forma aislada. De igual modo, es imposible entender el modo de pensar de la gente, su vida política o el funcionamiento de sus formas de autoridad, sin referirlos a los otros aspectos de su vida social. Esta es la que algunos suelen llamar una visión holística de la sociedad.

y clusters.

³⁹ El grado de madurez productiva e institucional alcanzado por los países antes de la fase de liberalización de las economías claramente difería en aspectos claves de aprendizaje tecnológico o de estructura de los mercados laborales, del sistema financiero o de la organización del sector público, y ello sin duda influyó en la capacidad demostrada por cada economía para adaptarse al nuevo régimen de incentivos e insertarse en escenarios más globalizados de producción.

Sin embargo, el estructuralismo se diferencia del funcionalismo y de otras corrientes holísticas en su consideración acerca de qué es lo que une, lo que enlaza entre sí los diferentes elementos de la vida social. Los funcionalistas piensan, por ejemplo, que el enlace está en las instituciones, que ellas constituyen lugar social en donde todos los elementos se relacionan entre sí para conformar un todo en equilibrio: la sociedad.

El estructuralismo, en cambio, afirma que ese lugar es la estructura. El lazo de unión entre todos los estructuralistas es la concepción de que los elementos que constituyen la sociedad, o cada uno de sus sectores, se relacionan entre sí en formas determinadas que conforman modelos. El análisis económico se maneja con especificaciones estructurales en los que se consideran las relaciones entre magnitudes como la riqueza, la renta y el stock de capital, y todo ellos teniendo como base el marco institucional de una sociedad.

Además, deben tenerse en cuenta los aspectos institucionales. Las ideas centrales del estructuralismo se ocupan de las instituciones, los hábitos, las reglas y su evolución. Sin embargo, los institucionalistas no intentan construir, con base en estas ideas, un modelo único y general. Sus ideas, según Hodgson (2002), dan en cambio un fuerte impulso a los enfoques específicos de análisis y situados en la historia.

La propuesta institucionalista transita de ideas generales respecto de la mediación humana, instituciones y la naturaleza evolutiva de los procesos económicos, a ideas y teorías específicas, relativas a instituciones económicas o tipos de economía. Por consiguiente, hay múltiples niveles y tipos de análisis. No obstante, los niveles deben vincularse entre sí. Un punto crucial es que los conceptos de hábito e institución ayudan a establecer el vínculo entre lo particular y lo general.

En contraste, la economía neoclásica transita de manera directa de un sistema teórico universal respecto de la elección racional y el comportamiento, a teorías de los precios, bienestar económico y así sucesivamente. Sin embargo, la economía institucional no supone que su misma concepción de la mediación humana, fundada en los hábitos, sea suficiente para transitar hacia la teoría operacional o el análisis. Se requieren elementos adicionales.

Un institucionalista subrayaría, según Hodgson (2004), en particular la necesidad de mostrar cómo grupos específicos de hábitos comunes están incrustados en instituciones sociales específicas y son reforzadas por ellas. De esta manera, el institucionalismo se mueve de lo abstracto a lo concreto. En lugar de modelos teóricos estándares de individuos racionales dados, el institucionalismo se basa en investigaciones psicológicas, antropológicas y sociológicas de cómo se comportan las personas. En efecto, si el institucionalismo tuviera una teoría general, ésta indicaría cómo efectuar análisis específicos y diversos de fenómenos concretos.

Las instituciones no sólo se limitan e influyen a los individuos. Con nuestro entorno natural y nuestra herencia biótica, como seres sociales, según Hodgson, estamos constituidos por instituciones. Éstas no son dadas por la historia y constituyen nuestra carne y sangre socioeconómica. Esta proposición debe cohabitar con la noción, en general aceptada y válida, de que los individuos, a sabiendas o inconscientemente, forman y transforman a las instituciones.

La acción económica es una forma de acción social, esta acción está históricamente determinada y las instituciones económicas son construcciones sociales que no se pueden explicar por simples motivos individuales. La teoría económica y la sociología económica convierten la acción económica en el punto de partida de los análisis teóricos (Rodríguez, 2001:66). Para la primera, esta acción es guiada por la racionalidad económica que conduce a los individuos a realizar la mejor elección en un contexto de escasez; para los segundos, no está aislada de la búsqueda de reconocimiento, sociabilidad y poder.

Las instituciones están circunscritas a un conjunto de redes sociales, no surgen automáticamente, se construyen socialmente y son modeladas por el régimen de acumulación. Las instituciones económicas se construyen gracias a la movilización de recursos por medio de redes sociales, a partir de limitaciones determinadas por el desarrollo histórico anterior de la sociedad, la política, el mercado y la tecnología (Swedberg y Granovetter, 1994:134).

Es de esta forma como el fracaso del proyecto de los microfundamentos proporciona al institucionalismo una oportunidad significativa. Su punto central de atención en las instituciones

como entidades duraderas y por lo habitual autorreforzantes proporciona un buen vínculo micro – macro.

A continuación, se realiza una relación teórica del crecimiento económico y el bienestar, entendiendo el desarrollo como los cambios de la vida económica que no han sido impuestos desde fuera sino que han surgido por su propia iniciativa, desde adentro, y son capaces de romper con la dinámica circular para poder generar convergencia hacia el crecimiento sostenido en el largo plazo y de esta forma obtener una senda de progreso y un incremento en la competitividad, productividad y en el ingreso per cápita de los habitantes de un país o de una región específica.

10. *CRECIMIENTO ECONÓMICO Y “DESARROLLO”*

El concepto del desarrollo ha sido utilizado, en referencia a la historia contemporánea, en dos sentidos distintos. El primero, se refiere a la evolución de un sistema social de producción en la medida que éste, mediante la acumulación y el progreso de las técnicas, se hace más eficaz, es decir eleva la productividad del conjunto de su fuerza de trabajo. Conceptos tales como eficacia y productividad son ambiguos cuando nos enfrentamos a sistemas sociales de producción, cuyos inputs y outputs son heterogéneos y se modifican con el tiempo. Este sentido es el que desarrolla Schumpeter en su teoría del desarrollo económico.

La teoría del desarrollo ha ejercido una innegable influencia sobre la mente de los hombres que se empeñan en comprender la realidad social. Desde el *bon sauvage* con que soñaba, desde “el principio populacional” de Malthus hasta la concepción walrasiana del equilibrio general, los científicos sociales siempre han buscado apoyo en algún postulado enraizado en un sistema de valores que llegan a ser explícito (Furtado, 1979:13). El mito del desarrollo congrega un conjunto de hipótesis que no pueden ser verificadas. La función principal del mito es orientar, a nivel intuitivo, la construcción de lo que Schumpeter llamó la visión del proceso social, sin la cual el trabajo analítico no tendría ningún sentido.

Así pues, el desarrollo consiste tanto en una serie de cambios espontáneos y discontinuos en los causes de la corriente, como en las alteraciones del equilibrio existente con anterioridad, y en ello se diferencia básicamente de la corriente circular o de la tendencia al equilibrio. Si no fuera por ellos, el sistema capitalista caería en un estado estacionario de equilibrio walrasiano en el que todo el producto nacional se imputaría a los factores de manos de obra y tierra (Galindo y Malgesini, 1994:111).

Es este marco el que ha consagrado el discurso del desarrollo económico, en donde las premisas sobre el bienestar general, la acumulación de riqueza, la plena concepción del ser humano y el desarrollo sostenible han sido la base del debate para la definición del concepto. Las condiciones para el desarrollo no sólo se definen por la acumulación de conocimiento y capital físico en un territorio; este va más allá de eso, se trata de crear los instrumentos para gestionar los procesos de ordenamiento social, y las instituciones y el marco regulatorio que permitan potencializar las diferentes expresiones del capital en las regiones⁴⁰.

La acumulación de capital físico, el conocimiento, las potencialidades del territorio, y el marco institucional fortalecen el desarrollo tanto endógeno como exógeno, que requiere estimular la construcción de un tejido social basado en los valores y en el desarrollo del ser humano. La mayoría de las teorías de desarrollo asociadas a la modernidad, se basan en la omnipotencia de la técnica, la ilusión con respecto al conocimiento científico, la racionalidad de los mecanismos económicos, las nociones de progreso y crecimiento como el destino natural de todos los hombres, y la fe en la planificación y en la organización burocrático – racional para asegurar que el ser humano se encuentre con su destino (Cardona, et. al., 2003:16).

El crecimiento de la economía, tal como se refleja en el crecimiento de la población y de la riqueza, no se debe entender como desarrollo. Este fenómeno no representa características cualitativas. El desarrollo, en nuestro sentido, es un fenómeno ajeno a lo que puede observarse en la corriente circular o en la tendencia hacia el equilibrio. Es un cambio espontáneo y discontinuo en los canales

⁴⁰ Este enfoque presenta el desarrollo como el resultado de combinar estrategias endógenas y exógenas en el territorio.

de la corriente, según Schumpeter (1963), es una perturbación del equilibrio que altera y desplaza en forma definitiva el estado de equilibrio que antes existía.

La combinación de materiales y fuerzas significa producir. Producir otras cosas o las mismas con distinto método significa combinar estos materiales de una manera diferente. Mientras la nueva combinación pueda surgir de la antigua mediante continuas adaptaciones, hay un cambio, tal vez un crecimiento, pero no se da un nuevo fenómeno ni desarrollo en nuestro sentido. Cuando no sea este el caso, y las nuevas combinaciones aparezcan de modo discontinuo, entonces es cuando surge el fenómeno característico del desarrollo.

El desarrollo no es, según Schumpeter (1963), un fenómeno que pueda explicarse económicamente. Debido a que la economía está afectada por los cambios del mundo que la rodea, las causas y la explicación del desarrollo deben buscarse fuera del grupo de hechos que describe la teoría económica. Por tal razón, Schumpeter (1963) distingue al desarrollo del mero crecimiento de la economía, por que este último no representa fenómenos cualitativos distintos, sino sólo procesos de adaptación. En este orden de ideas, se debe considerar esta visión como un fenómeno histórico, que reposa sobre el desarrollo precedente y, a su vez, que todo proceso de desarrollo crea las condiciones necesarias para el siguiente.

La influencia de la obra de Schumpeter fue difusa pero significativa. Por haberse preocupado por el problema del desarrollo, este autor se ubica en una posición especial entre la tradición historicista y la neoclásica. Partiendo de la concepción wickselliana de demanda de capital como factor de inestabilidad, Schumpeter formuló una teoría del empresario innovador, agente transformador de las estructuras productivas, de evidentes afinidades con la visión dialéctica de la historia que sirvió de fundamento a la sociología económica de Marx (Furtado, 1987:43).

Según Schumpeter (1963), lo que interesa en la dinámica de la economía capitalista no son los automatismos del mercado de competencia pura y perfecta, en los cuales nada ocurre, sino las formas imperfectas de mercado generadoras de renta de productor, aceleradoras de las acumulación, concentradoras del capital. De ahí su interés por descubrir las fuerzas que crean tensiones y provocan modificaciones en los parámetros de las funciones de producción.

Otros aportes al desarrollo económico, son notables en los años posteriores a la segunda postguerra. El segundo sentido en que se hace referencia al concepto de desarrollo se relaciona con el grado de satisfacción de las necesidades humanas. En este caso la ambigüedad aumenta (Furtado, 1987:20). Los nuevos conceptos que aparecían se basaban en estudios empíricos con nuevos indicadores en los países atrasados o subdesarrollados, y las consiguientes comparaciones internacionales.

La idea del desarrollo estaba en el centro de la visión del mundo que prevalecía en aquella época. Su sustrato era ver al hombre como un factor de transformación del mundo, y por lo tanto de la afirmación de sí mismo, de la realización de sus potencialidades, lo que era posible dentro de un marco social con niveles aceptables de necesidades básicas satisfechas y con altos grados de equidad. El ser humano precisa transformar su medio para poder potencializar sus capacidades, y es en este medio en donde se genera el proceso del desarrollo.

Las sociedades son desarrolladas en la medida en que el hombre logra de forma cabal satisfacer sus necesidades y renovar sus aspiraciones. El proceso del desarrollo debe ser global: transformación de la sociedad a nivel de los medios, pero también alrededor de los fines; proceso de acumulación y de ampliación del producto social y la configuración de ese producto.

Existe un plano en el cual es posible utilizar criterios hasta cierto punto objetivos al tratar el tema del desarrollo humano desde la concepción de la satisfacción de las necesidades humanas: cuando se estudian las satisfacciones elementales, tales como la alimentación, el vestido, la habitación. También es verdad que la ampliación de la esperanza de vida de una población constituye un indicador de mejoramiento en la satisfacción de sus necesidades elementales. Pero en la medida en que nos alejamos de ese primer plano se va haciendo más urgente la referencia a un sistema de valores, pues, según Furtado (1979), la idea misma de necesidad humana, cuando se refiere a lo esencial, tiende a perder nitidez fuera de determinado contexto cultural.

En rigor, según Furtado (1979), la idea de desarrollo posee por lo menos tres dimensiones: 1) La del incremento de la eficacia del sistema social de producción; 2) la de la satisfacción de las

necesidades elementales de la población; y, 3) la de la consecución de objetivos a los que aspiran grupos dominantes de una sociedad y que compiten en la utilización de recursos escasos⁴¹. El aumento de la eficacia del sistema de producción no es una condición suficiente para que se satisfagan mejor las necesidades elementales de la población, incluso se ha observado la degradación de las condiciones de vida de una masa poblacional como consecuencia de la introducción de técnicas más avanzadas.

La reflexión sobre el desarrollo, al provocar una progresiva aproximación de la teoría de la acumulación a la teoría de la estratificación social y a la teoría del poder, se constituyó en un punto de convergencia de las distintas ciencias sociales. Las primeras ideas sobre el desarrollo económico, definido como un aumento del flujo de bienes y servicios más rápido que la expansión demográfica, fueron sustituidas en forma progresiva por otras referidas a transformaciones del conjunto de una sociedad a las cuales un sistema de valores presta coherencia y sentido (Furtado, 1987:39). Medir flujos de bienes y servicios es una operación que sólo tiene consistencia cuando esos bienes y esos servicios se vinculan a la satisfacción de necesidades humanas definibles, es decir, identificables de forma independientes de las desigualdades sociales existentes.

Algunas corrientes de pensamiento económico han dejado de reconocer el desarrollo como un problema teórico relevante, por que lo relacionan bajo la cuestión de la óptima organización del mercado y la distribución económica, en función de la más eficiente asignación de los recursos y de una justa distribución de la riqueza.

Esta subordinación del tema del desarrollo al tema de la distribución se ha hecho desde dos ópticas distintas y en cierta medida opuestas (Razeto, 2000:7). Se argumenta desde una óptica neoliberal, que la elaboración de teorías y modelos de desarrollo empezó cuando ciertos economistas y políticos supusieron posible acelerar los procesos de crecimiento mediante políticas de intervención estatal que, limitando el libre juego del mercado, redistribuyeran la riqueza y reasignaran los

⁴¹ Según Furtado (1987), la tercera dimensión es ciertamente la más ambigua, pues aquello a que aspira un grupo social puede parecer simple desperdicio de recursos a otros. De ahí que esa tercera dimensión sólo llegue a ser percibida como parte de un discurso ideológico. Así, la concepción de desarrollo de una sociedad no es ajena a su estructura social, y tampoco la formulación de una política de desarrollo y su implantación son concebibles sin preparación ideológica.

recursos en función de objetivos nacionales de industrialización; pero tal intervención del Estado en la economía sólo distorsionaría los mercados provocando desequilibrios que terminan frenando el crecimiento esperado. El problema importante, desde esa perspectiva, no es el desarrollo económico en sí mismo sino la óptima y equilibrada organización del mercado, libre y abierto, siendo el desarrollo su lógica consecuencia.

Desde la teoría crítica, se denuncia el “desarrollismo” y se argumenta que los problemas de la economía derivan de un modo de acumulación del capital que se sostiene sobre la injusta distribución de la riqueza⁴². Esto se manifestaría en la división del mundo entre naciones desarrolladas y subdesarrolladas, donde las primeras se sostendrían sobre una inequitativa organización mundial del mercado capitalista que concentra la riqueza y excluye del desarrollo a vastas regiones del mundo.

Nurkse (1965), afirma que en los países pobres, las propias fuerzas del mercado perpetúan la pobreza; dado que para salir de ella se requiere invertir para aumentar la productividad, ello resulta difícil, no sólo por el escaso ahorro de los pobres, sino por la falta de incentivo de beneficios para construir plantas de alta productividad, cuando el mercado local existente para su producto es demasiado pequeño. De ahí que un comportamiento atomístico por parte de los productores podía encerrar a una economía dentro de su frontera de posibilidades de producción.

De igual forma, Hirschman (1958) señala que la mayoría de los países pobres sólo poseen recursos para invertir en unos pocos proyectos modernos, y que, por tanto, pueden intentar el crecimiento equilibrado sólo a largo plazo, mediante un proceso secuencial de construir primero una y después otra planta, corrigiendo con cada paso el desequilibrio considerado como más dañino para acercarse de forma gradual a una estructura más equilibrada.

⁴² A este aspecto se le relacionaría con la Ley de Pareto. El nombre de la “Ley de Pareto” fue dado a este principio de la Economía por el Dr. Joseph Juran en honor de este economista quien realizó un estudio sobre la distribución de la riqueza, en el cual descubrió que la minoría de la población poseía la mayor parte de la riqueza y la mayoría de la población poseía la mayor parte de la pobreza. Con esto estableció la llamada “Ley de Pareto” según la cual la desigualdad económica es inevitable en cualquier sociedad.

En esta misma lógica, Giddens (1999), establece que el capitalismo no permite acceder a una nueva y superior fase del desarrollo por que establece un tipo de relaciones sociales de producción que pone límites al desarrollo de las fuerzas productivas. Asimismo, establece, que: “El capitalismo es económicamente ineficiente, socialmente divisivo e incapaz de reproducirse a largo plazo”. El problema importante, desde esta perspectiva, no sería el desarrollo económico como tal sino la transformación estructural de la economía, de modo que la instauración de nuevas relaciones sociales tendría como lógica consecuencia el problema del desarrollo.

En este sentido, emerge que el “desarrollo” está basado en la concepción de la distribución de la riqueza. La teoría de la justicia distributiva se centra en las causas de la desigualdad y aporta los fundamentos filosóficos y económicos para esclarecer los debates sobre la desigualdad (Solimano, 1998:33). Si las desigualdades de ingreso y riqueza que se observan en una sociedad reflejan, en buena parte, las diferencias individuales en sus dotes iniciales de riqueza, talento, origen familiar, raza, género, factores según Solimano (1998), que en su mayoría escapan al control del individuo, o sea, que constituyen un conjunto de factores ‘moralmente arbitrarios’. Entonces la desigualdad pasa a ser un problema ético, pues un conjunto de factores claves para la creación de la riqueza son ‘externos’ al individuo.

Las desigualdades de ingreso, riqueza y consumo que se observan también reflejan las diferencias individuales en materia de esfuerzo, ambición y disposición a asumir riesgos. En la medida en que este último conjunto de elementos refleja preferencias individuales y pertenece al ámbito de la responsabilidad personal, no toda desigualdad de ingreso o riqueza constituye un problema ético desde el punto de vista de la justicia distributiva.

Las políticas orientadas a incrementar las capacidades individuales de generación de ingresos y su productividad son vitales, según Solimano (1998), para compatibilizar el crecimiento económico con una mejor distribución del ingreso y una menor pobreza. Según este autor, la educación constituye un ejemplo claro; dota a la gente de mayor capital humano y capacidades productivas, y promueve la movilidad social.

El desarrollo contiene una dinámica donde se entrecruzan producción de formas de conocimiento, relaciones de poder, instituciones del desarrollo y prácticas desplegadas. Analizar la relación conocimiento – poder implica entonces analizar a los técnicos y a las instituciones del desarrollo antes que a sus “beneficiarios”.

La economía es una acción humana libre, que debe ajustarse al fin natural del hombre. Por ello corresponde que se someta al "principio de necesidad" aristotélico. En cambio, la aplicación del "principio de maximización", propio de la economía neoclásica, conduce a una tecnificación de la economía, que la desnaturaliza. La búsqueda de los deseos de vida es la constante en las metas del ser humano. Encaminarse hacia la consecución de los sueños, la perseverancia en los proyectos de vida, el apasionamiento constante por encontrar la felicidad.

Aristóteles insiste varias veces en que el fin de la economía es el *eu zen*, la vida buena del hombre, cuyo acabamiento se da en la *polis*. Por esto está subordinada a la ciencia directiva de la comunidad civil, la política. Son muchos los autores que señalan esta inmersión de lo económico en los criterios políticos aristotélicos. Entre ellos, Karl Polanyi ha tenido una gran repercusión. La economía aristotélica, dice Polanyi está condicionada en relación a la sociedad⁴³.

El mismo Adam Smith estudia la economía como una parte de la política. Debemos avanzar unos años, tal vez hasta John Stuart Mill, para comprobar la emancipación neta de la economía respecto a la política y la moral en el ámbito del saber económico. Esta separación responde a la que se opera entre la economía y la búsqueda de lo necesario para la vida buena. El "principio de necesidad" - correspondiente a la naturaleza - es reemplazado por el "principio de maximización", que también, aunque con otros términos, conocía Aristóteles. Se produce, como señala Polanyi (1971), una escisión entre un principio de uso y uno de ganancia, que ocasiona un divorcio entre los móviles económicos y los fines sociales.

En cambio, la ciencia económica moderna ha pasado a ser una técnica que da cabida a la tentativa de alcanzar el máximo posible para los individuos que concurren al mercado, sin considerar su

⁴³ POLANYI (1971). "Aristotle Discovers Economy". En: G. Dalton, *Primitive, Archaic and Modern Economics*, Boston, Pág. 67.

relación con lo adecuado. El mismo instrumento, el mercado, que es una herramienta útil para la coordinación de los intereses individuales que se ajustan a la necesidad, sirve para sacar el máximo provecho de los recursos como un fin en sí mismo. La economía neoclásica canoniza esta última tentativa como un principio científico y se aboca a su logro.

Nuestra sociedad actual se rinde ante el éxito del dinero. La economía, su ciencia, tiene un hábito de prestigio, y su influjo se hace sentir sobre el resto de las actividades y saberes del hombre. Según Crespo (2003), el modelo maximizador tiende a generalizarse. El mercado es un instrumento que se procura aplicar a todos los ámbitos, aún a la misma política. Hemos pasado de una situación en que la economía estaba subordinada a la política a otra en la que tiende a imponerle sus moldes.

La democracia, en exposiciones como la de Popper, es una especie de mercado de opiniones. Esto también lo había previsto el Estagirita. "Así, dice en *La Política*, ha surgido la segunda forma de crematística, pues al perseguir el placer en exceso, procuran también lo que puede proporcionarles ese placer excesivo, y si no pueden procurárselo por medio de la crematística, lo intentan por otro medio, usando todas sus facultades de un modo antinatural; lo propio de la valentía no es producir dinero, sino confianza, ni tampoco es lo propio de la estrategia ni de la medicina, cuyos fines respectivos son la victoria y la salud. No obstante algunos convierten en crematísticas todas las facultades, como si el producir dinero fuese el fin de todas ellas y todo tuviera que encaminarse a ese fin".

11. CRECIMIENTO ECONÓMICO SOSTENIBLE Y “DESARROLLO”

La crítica del desarrollo adquiere una renovada y especial intensidad por la entrada en escena de una nueva vertiente intelectual. Desde una óptica muy distinta a las anteriores, acuciados por la

preocupación ecológica, también abandonan el tema del desarrollo quienes observan la tendencia del agotamiento de los recursos no renovables y los desequilibrios del ecosistema derivados de la expansión de la sociedad industrial. La conclusión de tales análisis es que seguir persiguiendo el crecimiento significa adentrarse aún más por un camino sin salida y sin retorno.

El crecimiento económico, desde esta vertiente, ha sido cuestionado por cuatro líneas distintas pero convergentes. La primera hace referencia a una supuesta decreciente disponibilidad de recursos, afirmada en base a la proyección de las actuales tendencias de aceleración del crecimiento, que hacen prever que en las próximas décadas se verificará el agotamiento o disminución crítica de ciertos recursos naturales indispensables. La segunda línea enfoca los efectos que el crecimiento económico está provocando en el medio ambiente⁴⁴.

La tercera línea alude a los efectos que el crecimiento, sobrepasado cierto nivel, ha comenzado a provocar en la vida cotidiana de las personas y en la organización de la sociedad, deteriorando la calidad de vida y llevando a formas de convivencia en forma creciente insatisfactorias. La cuarta línea de argumentación hace referencia al problema demográfico y las formas de encarar el crecimiento de la población (Razeto, 2000:27).

Estas consideraciones, nos permite enfocar el tema del crecimiento económico, que se diferencia del análisis económico convencional, que lo considera y mide en cuanto expansión del producto económico. El concepto se amplía y se constituye no sólo en la expansión del producto sino también y al mismo tiempo, como crecimiento de las categorías económicas, de los factores, de los recursos y de las fuentes de los recursos, todo lo cual aparece como una condición necesaria de la sostenibilidad del crecimiento del producto y del desarrollo económico.

⁴⁴ Quien levantó con especial fuerza la cuestión del agotamiento de los recursos fue el Club de Roma en su informe de 1972 sobre los límites del crecimiento. Analizando con modelos sistémicos las tendencias de crecimiento de la población mundial, industrialización, contaminación ambiental, producción de alimentos y agotamiento de los recursos, concluyó que el planeta alcanzaría los límites teóricos de su crecimiento en el curso de los próximos cien años, pero que ya mucho antes comenzarían a manifestarse desajustes y desequilibrios tales que los límites prácticos se harían presentes con una rapidez asombrosa.

Las diferentes formas de concebir la naturaleza dentro de la economía implican una de las rupturas más profundas dentro de las teorías modernas del crecimiento (Galindo y Malgesini, 1994:125). La visión tradicional parte de considerar a la economía como un sistema aislado, como un flujo circular de producción – consumo, como un conjunto de valores de cambio de empresas a hogares a empresas, y así, sin necesidad de contemplar el entorno natural. Según Solow (1956), en el caso de que se agoten los recursos naturales, entonces otros factores de producción, especialmente el trabajo y el capital reproducible podrían servir de sustitutos.

La visión opuesta es que el proceso económico está cimentado en una base material sujeta a determinadas restricciones. Dentro de este enfoque, sobresale el planteamiento limitacionista, el cual sugiere la imposibilidad del crecimiento exponencial de la economía y la limitación forzosa de la sustitución de los recursos naturales por el capital. El proceso económico recibe recursos naturales valiosos y despide desperdicios. El producto verdadero del proceso económico no es un flujo material de desperdicios, sino un flujo inmaterial: el disfrute de la vida, opina esta postura⁴⁵.

La teoría limitacionista advierte que la economía es un sistema parcial, que se halla circunscrito por un límite a través del cual se intercambia materia y energía con el resto del universo material. Este proceso ni produce ni consume materia – energía, sólo los absorbe y expelle de forma continua. La interpretación es que el proceso económico recibe recursos naturales valiosos y despide desperdicios sin valor.

En consecuencia, las innovaciones tecnológicas no pueden poner fin a este problema irreversible, por que es imposible producir “mayores y mejores” productos, sin producir “mayores y mejores” desechos. Por tanto, según Galindo y Malgesini (1994), el desarrollo económico basado en la abundancia industrial sería “una bendición para nosotros y para quienes lo puedan disfrutar en un futuro cercano, pero de forma definitiva atenta contra los intereses de la humanidad como especie”.

⁴⁵ El planteamiento limitacionista está representado por el rumano Georgescu – Roegen. La obra más famosa de este “bioeconomista” es “The Entropy Law and the Economic Process”. Su obra ha sido considerada como el principal fundamento de la crítica ecológica de la ciencia económica estándar.

Las manifestaciones del crecimiento económico procedía, en gran medida, de la consideración de las externalidades negativas⁴⁶ que se producen dentro de las sociedades de consumo más satisfechas. Es en este contexto, en el que se difundió la preocupación por el medio ambiente y los límites naturales. En concreto, la teoría limitacionista sugiere que: 1) el mundo se quedaría sin materias primas estratégicas; 2) el aumento de la contaminación tendría efectos serios, y 3) la población sobrepasaría las posibilidades de abastecimiento del planeta.

Estos planteamientos fueron criticados, principalmente por los neoliberales, quienes argumentaban que: 1) No se había tenido en cuenta la innovación tecnológica a la escasez de los recursos; 2) Son los precios los que suponen un gran aliciente para realizar mayores descubrimientos de recursos y, por tanto, la ampliación sistemática de sus horizontes de disponibilidad; 3) Si los recursos son limitados, obstaculizar el crecimiento sólo pospondría el colapso final; 4) Los niveles de contaminación pueden corregirse y reducirse cada vez más, si se aplican políticas de precios que internalicen las consecuencias negativas y 5) A pesar que la oferta mundial de alimentos ha crecido de una forma más rápida que la población en las últimas décadas, nos encontramos con que la realidad nos muestra que la aceleración del crecimiento económico induce a una reducción del crecimiento demográfico (Galindo y Malgesini, 1994:131).

En el debate económico se ha generalizado el planteamiento del concepto de desarrollo sostenible⁴⁷. La idea central, según Galindo y Malgesini (1994), es que se genera una disyuntiva entre el crecimiento económico y el medio ambiente. El antagonismo dio lugar a plantear los siguientes aspectos:

⁴⁶ Se considera al medio ambiente como un conjunto de bienes y servicios, valorados por los individuos dentro de una sociedad. Sin embargo, como estos suelen estar disponibles en forma gratuita, es decir con un precio cero, este valor generalmente no es reconocido. Las consecuencias de ello son el uso excesivo, esto es la sobreexplotación, que conducen a la degradación medioambiental. Estas consecuencias suelen denominarse externalidades negativas, es decir, los costos que se derivan de las decisiones de producción y consumo que son “externos” a los agentes implicados en las mismas. (Galindo y Malgesini, 1994:131). Los economistas neoclásicos sostienen que, para considerar estas externalidades dentro de los cálculos económicos, sólo sería necesario asignarles un precio. Una vez hecho esto, se podrían aplicar los modelos de comportamiento que se suelen emplear a la hora de analizar el resto de la economía.

⁴⁷ El concepto de desarrollo sostenible se popularizó a partir de la publicación en 1987 del Informe Brundtland, elaborado por la Comisión Mundial de Medio Ambiente y Desarrollo de las Naciones Unidas, el cual inició un proceso de debate internacional sobre la relación entre desarrollo y medio

- 1) El desarrollo sostenible implica que la calidad medioambiental mejora el crecimiento económico a través de varias formas: mejorando la salud de los trabajadores, creando nuevos empleos en el sector medioambiental y creando empleos en el sector dedicado a combatir la contaminación;
- 2) El desarrollo sostenible acepta que, de todos modos, deberán existir algunos *trade – offs* si se contempla un concepto restringido de crecimiento económico, en donde se destaca el hecho que el crecimiento está en conflicto con el medio ambiente porque se pone poco esfuerzo en integrarlo dentro de las inversiones de capital y de otras decisiones de producción.

De ambas cuestiones se resalta el hecho que no se pretende cuestionar si se crece o no, sino de cómo se crece. En este proceso los economistas neoclásicos consideran que mediante la innovación tecnológica, se puede reducir el consumo energético o salvar recursos, al tiempo que continuar el proceso de crecimiento. El desarrollo sostenible modifica el enfoque del crecimiento económico basado en las medidas y en los elementos tradicionales de la economía. Se critica la utilización del Producto Interno Bruto – PIB - como una medida básica para calcular el crecimiento económico, por que éste tiende a no desviarse de uno de sus propósitos fundamentales, que sería reflejar el nivel de vida de la población, lo que se consideraría como desarrollo económico.

El Producto Interno Bruto se convierte en una medida obsoleta del progreso en una sociedad que lucha por satisfacer las necesidades de la gente con la mayor eficiencia posible y con el menor daño para el ambiente (Brown, Postel y Flavin, 1992:253). Lo que cuenta no es el crecimiento del producto sino la calidad de los servicios prestados. Así pues, este aspecto de la transición del crecimiento económico a la situación sostenible resulta mucho más difícil porque llega a la base de las pautas de consumo de la población. Una economía sostenible representa nada menos que un orden social superior, preocupado por las generaciones futuras tanto por la generación actual.

El concepto del crecimiento se entendería, dado todos los planteamientos esbozados en este literal, como el aumento de tamaño con la adición de material por medio de la asimilación de nuevos procesos productivos; esta medida es cualitativa y se contrapone al concepto de desarrollo

ambiente.

económico, el cual implica expandir o realizar las potencialidades y llegar en forma gradual a un estado más completo, mayor o mejor para toda la sociedad.

12. EL APORTE DE LAS UNIDADES PRODUCTIVAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS (MiPyME) AL CRECIMIENTO ECONÓMICO

El crecimiento económico, ha sido parte fundamental del análisis macro y microeconómico. Desde ambas teorías, se considera a la empresa como un importante componente de la función de producción, pero se ha subestimado el estudio de la organización económica y la importancia del tamaño de las empresas, además de la existencia de diversas formas de organización del trabajo y acumulación del capital.

La investigación empírica en el área del crecimiento económico, se ha concentrado en los grandes agregados macroeconómicos y en la actividad de las grandes empresas. Esto enfrenta las posiciones clásica y neoclásica con la postura Schumpeteriana frente al papel en el crecimiento y desarrollo económico; las primeras asociadas a impulsar empresas pequeñas, y la segunda a favor de las grandes empresas, ya que son las mejores dotadas para explotar las oportunidades de innovación.

Los neoclásicos consideraban a las empresas como una caja negra, que se diluye en cuanto” no tiene importancia describir o analizar lo que pasa dentro de ella o que la eficiencia económica es independiente de la organización interna de la empresa” (Santos, 1996:298). Este postulado parte de dos supuestos: la organización interna depende de factores tecnológicos determinados por la función de producción; y la existencia de grandes empresas con jerarquía dentro del mercado está asociada a un monopolio tecnológico o a un comportamiento estratégico anticompetitivo (Rodríguez, 2001:55).

En este contexto el emprendimiento genera un proceso de largo plazo que requiere la conexión entre los instrumentos de política y los sujetos involucrados en el tejido empresarial, donde el

espíritu empresarial no es sólo la acción individual, sino también, las acciones de las organizaciones para crear empresas. Los individuos y los colectivos necesitan reconocimiento de sus acciones para potencializar sinergias teniendo en cuenta la política sectorial en un contexto de cooperación y desarrollo de instancias públicas y organismos que coordinen esfuerzos y atraigan recursos para las iniciativas locales tanto públicas como privadas.

Para Castells (1995:13), la nueva forma de organización económica es aquella que se construye en torno a la empresa red, como un nuevo modo de acción. No son solamente redes de empresas sino firmas que trabajan en redes que constituyen cooperación entre ellas, redes de subcontratación y de relación con empresas más grandes. De esta manera, emerge como el factor económico la red de empresas como una estrategia de competitividad.

Desde esta postura, las unidades productivas MiPyME requieren un análisis específico debido a que en forma habitual presentan un mayor surgimiento y desaparición, lo que se traduce en una elevada tasa de rotación o sustitución y en una cierta inestabilidad, pues el impacto de las oscilaciones cíclicas de la economía se experimenta de forma más intensa⁴⁸.

Si el mayor riesgo de desaparición se sitúa en los primeros años de existencia (entre tres y cinco años), momento en que fracasan muchas iniciativas que no consiguen implantarse en el mercado de forma competitiva, en los años siguientes se mantiene un alto grado de movilidad espacial. La gran empresa, en cambio, suele tomar sus decisiones con mayor conocimiento y realizar fuertes inversiones en capital fijo allí donde se instala, por lo que su estabilidad es mayor⁴⁹.

La teoría sobre las pequeñas unidades productivas en la economía como eje fundamental puede encontrarse en teóricos como Jean – Baptiste Say y Richard Cantillon, que focalizaron su idea del desarrollo en la función empresarial. Estas ideas fueron retomadas posteriormente por Schumpeter. Say, afirmó que: *“El empresario utiliza algún capital de su propiedad pero su debe estar separada de su retribución como capitalista. El empresario pone en movimiento todo tipo de trabajo, aunque no*

⁴⁸ Se estima que el 67.8% de las empresas en Colombia son de carácter familiar, este tipo de compañías se caracterizan por su ciclo de vida corto, fenómeno asociado a la inexistencia de planes estratégicos, la informalidad en los procesos administrativos y el desconocimiento generalizado del protocolo como instrumento de buen gobierno de la empresa familiar.

⁴⁹ En este aspecto nos centraremos en el siguiente capítulo, en donde se detallará el aporte de las MiPyME en el crecimiento económico.

todas las clases de trabajo requieren las mismas grandes dotes empresariales. Lo que cuenta a la hora de pagar sus altas remuneraciones a los empresarios es la escasez del talento y el riesgo corrido por el empresario, riesgo no sólo de pérdida de fortuna sino también de pérdida de fama”.

Siguiendo con Say, el empresario también asume los riesgos que subyacen al momento de serlo y son aquellos que con innovación trabajan los que logran el éxito: *“En el curso de todas estas complejas operaciones hay una gran cantidad de obstáculos que remontar, de ansiedades que reprimir, de contratiempos que subsanar y de expedientes que proyectar. Los que no posean una mezcla de todas estas cualidades necesarias fracasarán en sus empeños; sus empresas pronto se derrumbarán y su trabajo se retirará del capital en circulación, dejando sólo a aquel que esté dirigido con éxito, es decir, con habilidad. La capacidad y el talento requeridos limitan, de esta manera, el número de competidores”* (Spiegel).

Cantillón, desde antes de Smith, asumía la relevancia de un empresario dentro del sistema económico. Este teórico Pre – clásico asumía que: *“Los empresarios son los comerciantes, al por mayor, de lana y cereales, los panaderos, carniceros, artesanos y mercaderes de toda especie que compran artículos alimenticios y materias primas del campo, para elaborarlos y revenderlos gradualmente, a medida que los habitantes los necesitan. Estos empresarios no pueden saber jamás cuál será el volumen del consumo en su ciudad, ni cuánto tiempo seguirán comprándoles sus clientes, ya que los competidores tratarán, por todos los medios, de arrebatarles la clientela: todo esto es causa de tanta incertidumbre entre los empresarios, que cada día algunos de ellos caen en bancarrota”.* El autor argumenta que aquellos empresarios con mayor visión para prever los avatares del mercado serían quienes saldrían airoso ante la incertidumbre que se generara.

La escasez puede afectar cualquiera de los elementos necesarios para una economía productiva: tierra, trabajo y capital. El capital, que es una reserva de bienes acumulados para producir ya sea otros bienes o el dinero para adquirirlos, es uno de los recursos más escasos, sobre todo en países en vías de desarrollo. Las empresas que producen los bienes que la gente necesita disponen de tres fuentes de capital: fondos generados internamente, préstamos de instituciones financieras y financiamiento captado en los mercados de capital. Las pequeñas unidades productivas cuentan con limitaciones en el acceso a la información y su capacidad de riesgo es mayor. La gran empresa, por

el contrario, suele tomar sus decisiones con mayor conocimiento y realizar fuertes inversiones en capital fijo, por lo que su estabilidad tiende a ser mayor y su ciclo de vida más extenso en el tiempo.

Entre las principales barreras a la entrada de las MiPyME y los factores que explican el corto ciclo de vida que experimentan éstas, se encuentran una estructura financiera inadecuada, un elevado costo de los recursos ajenos, la inadecuada formación financiera y contable de sus dirigentes (Lora, 2001). Se mencionan otras barreras que dificultan su crecimiento e inserción en los mercados mundiales y que no les permite mejorar su productividad y competitividad como son las relacionadas con la falta de una cultura exportadora y de profesionalización de la administración; además, la escasez de capital, el limitado y desigual acceso a los mercados institucionales de crédito, el acceso irregular a los insumos nacionales e importados unido a un costo más elevado, además de la utilización insuficiente de la capacidad de producción⁵⁰.

El impacto del ciclo económico según el tamaño de las firmas es diferente. Así, el patrón de las micro, pequeñas y medianas empresas es mayor en las contracciones y menor en las expansiones. Esto se relacionaría con las reestructuraciones que efectúan las grandes firmas en busca de lograr eficiencias durante las contracciones. Estas reestructuraciones tienen como resultado la reducción en personal. En consecuencia, se alentaría el autoempleo y el abastecimiento de pequeños negocios por parte de empleados despedidos que fomentarían el desarrollo de pequeños emprendimientos de naturaleza defensiva.

De acuerdo con Burachik (2000), pueden reconocerse dos tipos de abordajes teóricos sobre las discrepancias sectoriales de dinámica industrial, uno basado en el estudio de ciertos rasgos de la estructura de mercado; el otro, se apoya en diferencias originadas en las distintas formas de generación de conocimiento tecnológico. De este planteamiento han surgido las siguientes hipótesis: La primera, sostiene que la actividad innovadora es promovida por las grandes empresas e inhibida por las pequeñas. La segunda asume que una estructura de mercado caracterizada por la competencia imperfecta es más propicia para el cambio tecnológico que un mercado más cercano al modelo de competencia perfecta.

⁵⁰ Otro problema que generalmente sufren es el escaso poder de negociación, el cual es uno de los obstáculos más importantes en el proceso de internacionalización.

Así la doctrina económica clásica y neoclásica sostienen que las empresas relativamente pequeñas, impulsadas por la motivación competitiva, son más propicias para el progreso tecnológico; por otro lado, la postura Schumpeteriana afirma que las grandes empresas son las mejores dotadas para explotar las oportunidades de innovación (Acs y Audretsch,1994:126). La flexibilización estructural de las MiPyME podría generar una mayor competencia laboral y acelerar el proceso de acumulación de capital de trabajo lo que establecería un ciclo de vida mayor en este tipo de firmas, caracterizadas por su corta duración en los mercados.

A lo largo del siglo pasado, en forma especial, durante las décadas de 1950 y 1960, es posible verificar una fuerte tendencia a la concentración industrial, fenómeno asociado a las características de la división del trabajo y a las formas de organización económica y social fordistas, típicas de esa etapa de la evolución de la economía capitalista. El logro de economías de escala pasó a ocupar un papel central en la determinación del nivel competitivo de las empresas. Pero para alcanzar dichas economías se requería la utilización de equipamientos muy especializados que sólo eran rentables si eran aplicados a la producción estandarizada de productos de consumo masivo. Bajo estas condiciones, las grandes empresas aparecían como las únicas capaces de lograr altos niveles de eficiencia en la producción y la comercialización (Motta, 1998:47).

Las economías de escala en las actividades de investigación, desarrollo e introducción de innovaciones fueron factores de gran importancia en la explicación de la supremacía de la gran empresa. En otras palabras, según Motta, hasta finales de la década de 1960, el 'modelo' de empresa eficiente fue el de la gran empresa, capaz de beneficiarse de las economías de escala características de la producción en masa de productos estandarizados para un consumo masivo. En contrapartida la pérdida de importancia gradual de las MiPyME parecía inevitable.

Pero el lazo entre tamaño y menos costo por unidad producida no es automático ni aparece de forma espontánea. Surge tan sólo cuando el capitalista cuenta con un volumen de capital suficiente para ampliar su industria o fundar una de tamaño superior a la media. Las economías de escala surgen con un capital mayor al común y eso implica reconocer una diferencia en el poder económico de los capitalistas.

El tamaño de una empresa, entonces, tiene incidencias no sólo sobre el costo del producto; también, supone una estructura de mercado distinta a la de la competencia perfecta pues, si así lo quieren, las grandes industrias pueden utilizar sus ventajas para desplazar a las que se encuentran en una situación difícil. De esta manera se explica la tendencia del capitalismo a la concentración y centralización del capital⁵¹ (Zerda y Rincón, 1996:14).

Pero, este modelo de la gran empresa, a partir de 1960 y comienzo de la década de 1970, empieza a entrar en crisis. Motta (1998) cita tres aspectos relevantes: 1) Se desacelera el crecimiento de la productividad y las economías de los países industrializados entran en una etapa de lento crecimiento; 2) Se generan una serie de cambios que afectan el funcionamiento de la economía. Dichas modificaciones se refieren a la introducción de nuevas formas de organización de la producción, a la creciente globalización de la economía y a los cambios de la demanda, cada vez más direccionada a la satisfacción de necesidades con un mayor grado de especificidad.

Marcada por la crisis de rentabilidad, la crisis del fordismo, se expresó en la crisis de la gran empresa. Según Zerda y Rincón (1996:18), “El sistema socioeconómico vigente desde la segunda posguerra encuentra un virus que le carcome. El símbolo de la Gran Industria puede ser derribado y, momentáneamente, las pequeñas y medianas industrias pierden su funcionalidad: el desempleo creciente y el asomo de nuevas tecnologías se encargarán de crearle un nuevo papel”.

La producción estandarizada y a gran escala propia del fordismo⁵², fue dando paso a una producción más diversificada, más variada y con menor tamaño de escala. Con ello, el tamaño de la empresa tendió a perder importancia como fuente de ventajas competitivas y fue cuestionada la idea de la existencia de una relación directa entre tamaño de la empresa y eficiencia productiva. De esta forma,

⁵¹ Sin embargo, se requieren ciertas condiciones para que haya producción a gran escala sin una crisis de acumulación. Fueron precisamente esas condiciones las que abarcaron toda la etapa de posguerra conocida como período fordista.

⁵² El fordismo es la combinación de los principios administrativos de tiempos y movimientos de Taylor, aplicados sobre un sistema automático de producción con la implementación de un aumento gradual del consumo que impide las crisis de sobreproducción. Bajo el fordismo, toda industria de tamaño reducido, sólo puede ‘sobrevivir’ si lo aumenta gradualmente.

las MiPyME, respondieron a los requisitos productivos y organizacionales que exigía el nuevo orden económico mundial.

13. CONSIDERACIONES FINALES

La ciencia económica no ha logrado la construcción de una teoría de crecimiento que incluya dimensiones asociadas a la comprensión de fenómenos y la aclaración de las causas que han conducido a la simultaneidad del estancamiento en la actividad económica y la inflación. Ha faltado teorías que expliquen con mayor profundidad los determinantes de la distribución y concentración del ingreso; se ha mostrado incapacidad de los agentes económicos de anticipar perfectamente el futuro, lo que genera un estado de incertidumbre constante en el sistema; las asimetrías productivas entre países desarrollados y en desarrollo; los altos niveles de endeudamiento externo; la estructura actual del Estado y otros muchos más han sido objeto de estudio por los economistas, pero los frutos son pocos, tanto teórica como empíricamente.

Este vacío se explica por que la convergencia hacia el crecimiento económico es un juego de oferta y de demanda y se basa en la interacción y en la combinación eficiente de distintas variables y diferentes agentes dentro de un mercado que tiene contexto territorial y sectorial. La tendencia hacia un desarrollo autosostenido precisa de variables determinantes como: la inversión en capital humano, el régimen de incentivos⁵³, recursos financieros, información oportuna y el ordenamiento institucional.

La ciencia económica moderna ha pasado a ser una técnica que da cabida a la tentativa de alcanzar el máximo posible para los individuos que concurren al mercado, sin considerar su relación con la realidad que hacemos medible. Se ha vuelto complejo que la lógica de interacción del mercado, que permite la coordinación de los intereses individuales que se ajustan a la necesidad, sirve para sacar el máximo provecho de los recursos como un fin en sí mismo.

⁵³ La apuesta es que la política de promoción se sustente en incentivos de carácter horizontal: suministros de información sobre mercados y en cuanto a la financiación, la política se encamina a

En este cuaderno de trabajo se consideraron los diferentes enfoques y postulados sobre el crecimiento económico, que llevan a mostrar que este es un campo de conocimiento que debe seguirse explorando. Se evidencia que ha sido parte fundamental del análisis del crecimiento las dimensiones macro y microeconómica, por los aportes desde procesos de acumulación inestables y la heterogeneidad estructural, productiva y territorial.

Además, generan desequilibrios en los procesos sistémicos, y, por lo tanto, la explicación a la convergencia es necesario adaptarla de acuerdo a cada región, a cada país y cada sector industrial. Se le apuesta a reflexiones donde crecimientos sostenidos de la renta nacional dependen necesariamente del nivel de ahorro, tanto la propensión marginal como la propensión media al ahorro, ya que son dinamizadores del nivel de stock de capital. A esto, se le suma, la institucionalidad para canalizar estos recursos apropiada, oportuna, eficaz y transparentemente.

La homogeneidad de la estructura social y productiva en un ambiente territorial determinado permite alcanzar niveles de especialización productiva, de innovación técnica, de profesionalidad de la mano de obra. De esta manera, se garantizan tanto las ventajas de la gran dimensión (rendimientos crecientes a escala) como los de la pequeña empresa (flexibilidad productiva). Estos dos factores son determinantes para el desarrollo productivo y la endogenización del crecimiento en un territorio determinado.

Tanto la formación social local, como factores que atañen a la estructura productiva son fundamentales para lograr la convergencia económica. Para esto se debe tener en cuenta: 1) Una articulación social pronunciada, que facilita la movilidad social; 2) El nacimiento de un nuevo empresariado; 3) El consenso social; 4) competencias laborales difundidas en el ambiente, resultante de la sedimentación histórica de conocimientos referentes al ciclo productivo y a las técnicas utilizadas; y 5) La flexibilidad del trabajo.

El ahorro dentro de la economía, y según las teorías revisadas, juega un papel fundamental dentro del crecimiento económico. Kaldor, muestra una teoría de la distribución alternativa a la keynesiana, que sirve además de pieza fundamental a la hora de desarrollar su modelo de crecimiento. De esta

garantizar disponibilidad, liquidez y orden macroeconómico.

forma, la tasa de beneficio que genera una sociedad depende de la propensión al ahorro que se tenga respecto a la renta que proviene de los beneficios.

En los planteamientos de Kaldor (1963), se enumera un grupo de factores que especifican el proceso que conllevan al crecimiento económico: 1) El crecimiento sostenido en el largo plazo del ingreso per cápita; 2) El crecimiento del capital físico por trabajador; 3) El hecho que la tasa de retorno del capital sea constante; 4) El aprovechamiento de las ventajas comparativas y el equilibrio dinámico; 5) La acumulación de capital físico y social; 6) El progreso tecnológico, la especialización del trabajo y el descubrimiento de nuevos métodos de producción.

De igual manera, para Harrod y Domar, el ahorro implica la posibilidad de alcanzar un crecimiento equilibrado con pleno empleo. Harrod indica que no existe ningún mecanismo seguro para evitar que una economía consiga igualar las tasas natural y garantizada, al ser esta última inestable. Por su parte Domar, señala que el problema radica en la existencia de una inversión con un nivel bajo para las necesidades de la economía. Estos dos factores pueden ser ajustados a través de un nivel de ahorro creciente y productivo.

Keynes afirmó que los postulados de la teoría clásica sólo son aplicables a un caso especial y no al caso general. Más aún. Los postulados de cada teoría del crecimiento sólo es aplicable a casos específicos y no al cuestionamiento general de la convergencia en el crecimiento económico. Este factor lleva a pensar que no es sólo la generalización de la teoría la que construye dogmas para hacer crecer sostenidamente una economía, sino que son factores particulares de cada una de éstas las que sustentan las realidades específicas de cada nación.

El desarrollo y el crecimiento económico contienen una dinámica donde se entrecruzan producción de formas de conocimiento, relaciones de poder, instituciones del desarrollo y prácticas desplegadas. Analizar la relación conocimiento – poder implica entonces analizar a los técnicos y a las instituciones del desarrollo antes que a sus “beneficiarios”.

Las dinámicas macroeconómicas y estructurales (meso y microeconómicas) permiten establecer el proceso y las decisiones de los empresarios en términos de inversión y generación de empleo.

Asimismo, es expresión de la relación entre el incremento del producto y la dinámica industrial, que está asociada con la intervención del Estado y la creación de un ambiente favorable para el funcionamiento competitivo de las empresas.

La función empresarial es la fuerza que cohesiona la sociedad y hace posible su desarrollo armonioso, dado que los desajustes que inevitablemente se producen en tal proceso de desarrollo tienden a ser igualmente coordinados por la misma. Las firmas productivas se enfrentan a la necesidad de ser entes flexibles y competitivos ante la transformación de las estructuras económicas, lo que ha establecido que las relaciones de producción expliquen la dinámica social.

En este contexto uno tiene que mostrar cómo las estructuras complejas son construidas mediante la relación que existe entre sus elementos. Nuestro problema no es la utilización plena de todo el conocimiento, sino más bien el mejor uso que podamos lograr frente a una situación dada. La teoría económica es una disciplina muy abstracta y compleja que guarda poca relación con el mundo de la observación y de la experiencia.

Sin embargo, la economía se describe como una ciencia social encargada de estudiar un aspecto importante de la sociedad y, por lo tanto, es de suponer que esta disciplina sea capaz de aportar bastante al entendimiento de las sociedades y de sus problemáticas complejas. La complementariedad esencial entre los factores de producción y entre distintos sectores productivos es la base para fundamentar una teoría del crecimiento.

El desarrollo de refinados modelos econométricos y de inferencia estadística no puede cumplir la función de suministrar un marco conceptual realista de cómo opera un sistema económico. La aplicabilidad de los distintos modelos teóricos de crecimiento económico a la realidad de los países es compleja, ya que cada estructura productiva responde a diferentes factores del mercado y de la misma construcción social de cada comunidad. Además, los territorios y las ventajas que de este surgen son radicalmente distintas en cada país. Los axiomas, por lo tanto, serán diferentes, sin embargo, son supuestos necesarios para la elaboración de un modelo de crecimiento industrial.

La apuesta hacia adelante es continuar explorando desde la macro y la micro, y profundizar en la empresa como un importante componente de la función de producción, pero se ha subestimado el estudio de la organización económica y la importancia del tamaño de las empresas, además de la existencia de diversas formas de organización del trabajo y acumulación del capital.

14. BIBLIOGRAFÍA

AGLIETTA, Michel (1979). "Regulación y crisis del capitalismo: La experiencia de los Estados Unidos". Fondo de Cultura Económica, México.

AUDRETSCH, David y FRITSCH, Michael (1999). "The industry component of regional new firm formation processes". En: Review of Industrial Organization, No.15.

BARRO, Robert J. (1990). "Government spending in a simple model of endogeneous growth". En: The Journal of Political Economy. Vol. 98, No. 5, October.

BARRO, Robert y Xavier Sala-i-martin (1999). "Economic Growth". The MIT Press.

BOYER, Robert (1992). "La Teoría de la Regulación un análisis crítico". Edicions Alfons El Magnànim. España. Pág. 31.

BROWN, Lester, Sandra Postel y Christopher Flavin (1992). "Del crecimiento al desarrollo sostenible". En: El Trimestre Económico, Vol. LIX, Número 234. Abril – Junio, México.

BURACHIK, Gustavo (2000). "Cambio tecnológico y dinámica industrial en América Latina". En: Revista de la Cepal No. 71. Agosto.

CARDONA, Marleny y Ana Rocío Osorio (2003). "La gestión empresarial del desarrollo desde la transferencia tecnológica, las redes y las competencias laborales". Universidad EAFIT, Medellín – Colombia.

CARDONA, Marleny, Ana Rocío Osorio y Carlos Andrés Cano (2003). "Ciclo de vida y localización espacial de las firmas en Colombia 1995 – 2000". Universidad EAFIT, Medellín – Colombia.

CARDONA, Juan, Daniel Gutiérrez, Eduan Moreno, Juan Ortiz, Ledis Pinto y Andrés Felipe Viana (2003). "Modelo de gestión empresarial de las MIPYME en el circuito económico del municipio de Medellín: Los casos del sector software y alimentos". Universidad de Antioquia, Medellín.

CARVAJAL, Andrés y Hernando Zuleta (1997). "Desarrollo del sistema financiero y crecimiento económico". En: Borradores de Economía No. 67, Bogotá.

CASTELLS, Manuel (1999). "La era de la información: Economía, sociedad y cultura. Vol. I. La sociedad Red". Alianza editorial. España.

CEPAL (2000). Equidad, desarrollo y ciudadanía. Capítulo 9: "Un crecimiento más dinámico".

DOYAL, Len e Ian Gough (1994). "*Teoría de las necesidades humanas*". Barcelona": FUHEM/Icaria.

FUKUYAMA, Francis (1996). "Confianza, las virtudes sociales y la capacidad para generar prosperidad". Buenos Aires – México. Editorial Atlántida.

FURTADO, Celso (1979). "El desarrollo económico. Un mito". Siglo Veintiuno editores S.A. México.

FURTADO, Celso (1987). "Breve introducción al desarrollo. Un enfoque interdisciplinario". Fondo de Cultura Económica, México.

GALINDO Miguel Angel y Graciela Malgesini (1994). "Crecimiento Económico. Principales teorías desde Keynes". McGraw Hill. España.

GIDDENS, Anthony (1999). "La tercera vía". Editorial Planeta, Bogotá, Colombia.

GOLDSMITH, R. (1969). "Financial structure and development". Yale University Press.

GONZÁLEZ, Jorge Iván (2004). "Lo público, lo estatal y lo privado". En: La política social desde la Constitución de 1991 ¿Una década perdida?. Facultad de Ciencias Humanas Universidad Nacional de Bogotá, Colombia.

GOULD, David y Roy Ruffin (1993). "What determines economic growth?". En: Economic Review. Second quarter, 1993.

GROSSMAN, G and Helpman, E (1991). "Innovation and growth in the global economy", Cambridge, MA: MIT Press.

GUEDEZ, Víctor (2004). "Retos éticos de nuestro tiempo". Alianza Social.

HAQ, Mahbub U I. (1995). "*Reflections on Human Development*". Oxford University Press. Nueva York.

HAYEK, F.A. (1976). "Derecho, legislación y libertad. El orden político de una sociedad libre". Volumen III. Unión Editorial S.A. España.

HISSONG, Robin (1996). "Las teorías y las prácticas de desarrollo desde la perspectiva de la modernidad". En: Cuadernos ocasionales No. 10. Centro interdisciplinario de estudios regionales – CIDER-. Universidad de los Andes. Bogotá.

HIRSCHMAN, Albert (1958). "The strategy of economic development".

HODGSON, Geoffrey (2002). "El enfoque de la economía institucional". En: Revista de Comercio Exterior de México, Vol. 53, Núm. 10, Octubre.

HUERTA de Soto, Jesús (2000). "La Escuela Austríaca. Mercado y creatividad empresarial". Historia del pensamiento histórico. Editorial Síntesis. Madrid, España.

KAHN, R. F. (1972). "Selected essays on employment and growth". Cambridge University Press. Pág. 192 – 207.

LANDRETH, H. y David Colander (1994). "Historia del pensamiento económico". Compañía Editorial Continental, S.A. de C.V. México.

LEBORGNE Danièle, LIPIETZ Alain (1988). "New Technologies, New Modes of Regulation: Some Spatial. Implications", *Society & Space*, vol. 6 No.3.

LIPIETZ, Alain y BENKO, Georges (1989). "Las regiones que ganan". Edición alfons el magnanim. Pág. 36.

MAX-NEEF, Manfred (1994). "*Desarrollo a escala humana. Conceptos, aplicaciones y algunas reflexiones*". Barcelona: Icaria/Nordan.

MCKINNON, R. (1973). "Money and capital in economic development". Brookings Institution.

MÉNDEZ, R. Y Caravaca, I. (1996) Organización industrial y territorio. Editorial Síntesis S.A. Madrid. España.

MENDEZ, Ricardo (1999). "Geografía económica. La lógica espacial del capitalismo global".

NURKSE, Ragnar (1965). "La magnitud del mercado y el estímulo a la inversión". Fondo de Cultura Económica. Pág. 13 – 40.

OCEGUEDA, Juan Manuel (2003). "Análisis Kaldoriano del crecimiento económico de los Estados de México, 1980 – 2000". En: Revista de Comercio Exterior. Vol. 53, Número 11,

Noviembre.

OSORIO, Ana Rocío (2002). "Políticas territoriales en el surgimiento y localización de firmas en la década de los noventa". Universidad Eafit, Medellín.

PIZANO, Diego (1980). "Algunos creadores del pensamiento económico contemporáneo". Fondo de Cultura Económica, México.

PNUD (1995). "Informe sobre Desarrollo Humano 1995". Harla S.A. México.

PÓLESE, Mario (1998). Economía Urbana y Regional. Editorial LUR. Cartago, Costa Rica.

RAZETO, Luis (2000). "Desarrollo, transformación y perfeccionamiento de la economía en el tiempo". Universidad Bolivariana, Santiago de Chile.

REBELO, Sergio (1991). "Long – Run Policy Analysis and Long – Run Growth". En: The Journal of Political Economy. Vol. 99, No. 3, Pág. 500 – 521.

ROBINSON, Joan (1973). "Ensayos sobre la teoría del crecimiento económico". Fondo de Cultura Económica, Cap. II, Pág. 43 – 73. México.

RODRÍGUEZ, Óscar (2001). "Economía institucional y corriente principal y heterodoxia". En: Economía institucional. Revista de la facultad de economía. No. 4, primer semestre. Universidad Externado, Bogotá – Colombia.

SCHUMPETER, Joseph A (1963). "Teoría del desenvolvimiento económico. Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico". Fondo de Cultura Económica. México.

SEN, Amartya K. (1990). "Development as Capability Expansion", En: Griffin y Knight 1990. Pág. 41-58.

SHAW, E. (1973). "Financial Deepening in Economic Development". Oxford University Press.

SOLIMANO, Andrés (1998). "Crecimiento, justicia distributiva y política social". En: Revista de la Cepal, No. 65, Agosto.

SOLOW, Robert (1956). "A Contribution to the Theory of Growth". En: Quarterly Journal of Economics.

SPIEGEL, Henry W. "El desarrollo del pensamiento económico".

STORPER, Michael (1995). "The resurgence regional economies, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies".

STREETEN, Paul (1995). "Desarrollo humano: el debate sobre el índice". En *Revista Internacional de Ciencias Sociales*, No. 1 143, marzo, Pág. 35 – 47.

SUTCLIFFE, Bob (1993). "*Desarrollo Humano: una valoración crítica del concepto y del índice*". Bilbao: Hegoa, cuadernos de trabajo n1 11, junio.

SWEDBERG, R. y Granovetter, M. (1994). "La sociologie économique. Les propositions fondamentales de la sociologie économique". En: Revista del MAUSS, París.

TIRADO, Ramón (2003). "La nueva teoría del crecimiento y los países menos desarrollados". En: Comercio Exterior de México, Vol. 53, Núm. 10, Octubre.

TOBIN, James (1964). "Economic Growth as an Objective of Government Policy". En: American Economic Review, vol. 54.

WEITZMAN, Martin (1996). "Hybridizing Growth Theory". En: American Economic Review. Vol. 86, No. 2.