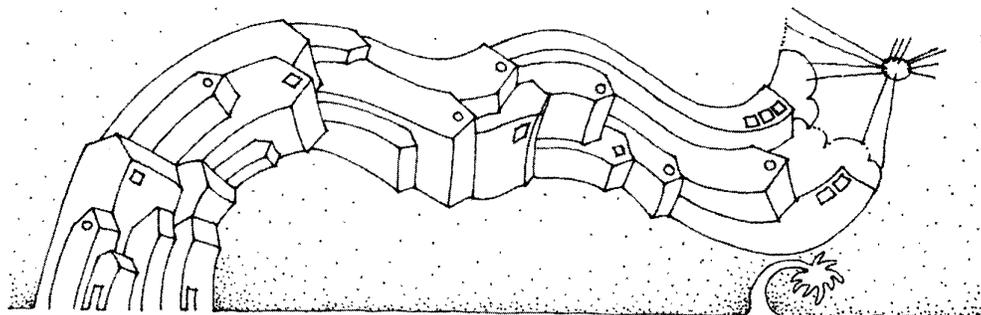


# Nuevas teorías del crecimiento económico: lectura desde la perspectiva de los territorios de la periferia\*

Carlos A. de Mattos

sección general



\* El autor, Carlos A. Mattos, del Instituto de Estudios Urbanos, Pontificia Universidad Católica de Chile, agradece los comentarios y sugerencias, recibidos de parte de Silvia Gorenstein, Luis Riffó Pérez y Verónica Silva a un texto previo sobre este tema (de Mattos, 1997), que lo motivaron a incorporar algunos aspectos entonces no considerados y le obligaron a profundizar en el análisis de otros temas. Una versión preliminar de este texto fue presentada y discutida en el IV Seminario Internacional de la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio, celebrado en Bogotá en abril de 1998, oportunidad en que el autor se benefició de diversas críticas realizadas por varios participantes.

<sup>1</sup> Para este análisis, resulta útil la distinción propuesta por Nelson (1997: 6) entre

teorías apreciativas y teorías formalizadas, donde las primeras están expresadas principalmente de forma verbalizada, en tanto que las segundas se presentan como estructuras abstractas establecidas para permitir explorar, encontrar y verificar las conexiones lógicas propuestas.

<sup>2</sup> En una exhaustiva revisión de las ideas dominantes en el campo de teorías del crecimiento regional en las últimas décadas, Cuadrado Roura (1995) propone una apertura más amplia que la contemplada en este trabajo, pero cuyos diferentes componentes podrían encuadrarse, en mayor o menor grado, en las tres vertientes básicas que aquí proponemos.

territorios

44

### A. Desigualdades interregionales, ¿convergencia o divergencia?

Desde el momento en que el problema de las desigualdades de desarrollo económico y social existentes entre diferentes regiones de un mismo territorio nacional comenzó a ser objeto de preocupación y estudio, se planteó y comenzó a desarrollarse una controversia aún inconclusa acerca de si el crecimiento provocaba la atenuación o la acentuación de esas desigualdades; en otras palabras, si el crecimiento desencadenaría tendencias hacia la convergencia o hacia la divergencia de los respectivos indicadores de ingreso y bienestar. En esta discusión, los distintos modelos teóricos que tratan de explicar el origen y la dinámica del crecimiento económico han sido esencialmente los que han suministrado los argumentos a favor de una y otra posibilidad.

Al mismo tiempo, en la medida en que estos modelos han permitido fundamentar previsiones tanto favorables como contrarias a la secuencia crecimiento → convergencia, también han aportado elementos de juicio sobre la conveniencia o inconveniencia de aplicar políticas específicas para enfrentar dichas desigualdades. De esta manera, aun cuando el propósito de la mayor parte de estos desarrollos teóricos fue esencialmente descriptivo, explicativo y predictivo, sus principales aportes han terminado por ser adoptados como respaldo para la formulación de políticas encaminadas a lograr una mayor convergencia interregional. Pese a que esta relación entre modelos teóricos dominantes y políticas no

siempre ha guardado una correspondencia al pie de la letra, resulta difícil encontrar ejemplos de políticas orientadas a corregir las desigualdades que, directa o indirectamente, no hayan buscado respaldo en las hipótesis, los supuestos, explicaciones y relaciones causales introducidos por esos modelos.

En otras palabras, desde que el tema de las desigualdades regionales cobró relevancia, han sido los modelos de crecimiento económico en boga, a lo largo de este período, los que explícita o implícitamente han suministrado el fundamento teórico tanto a los discursos favorables a la convergencia o a la divergencia, como a las prescripciones normativas para atenuar las disparidades interregionales. Si aceptamos esta hipótesis como punto de partida, la evolución de los modelos formalizados<sup>1</sup> de crecimiento económico se ubica como un hilo conductor natural para el análisis de los problemas del crecimiento regional (nacional o subnacional) y, consecuentemente, de las previsiones sobre convergencia o divergencia.

Desde esta perspectiva, observando el interés que se ha manifestado últimamente por distinguir “generaciones” de políticas regionales (Helmsing, 1998; Maillat, 1998), estimamos que, cuando menos para el caso latinoamericano, se justifica que la identificación de períodos (o generaciones) de políticas de crecimiento —y, en particular, de políticas de crecimiento regional y local— sea hecha a partir de los cambios en las ideas y explicaciones de las teorías de crecimiento económico en boga en cada uno de esos períodos<sup>2</sup>. En esta dirección, proponemos

una periodización que considera básicamente tres grandes momentos (*ver* cuadro 1) establecidos en función de la influencia efectiva que en cada uno de ellos tuvo una corriente teórica dominante sobre crecimiento económico en el diseño de las políticas: el primero, cuando tal influencia procedió principalmente de las ideas y recetas keynesianas; el segundo, cuando éstas fueron desplazadas por modelos de corte neoclásico y

el tercero, actualmente en pleno desarrollo, donde el influjo procede de un conjunto de nuevos modelos, también de origen neoclásico, que privilegian el carácter endógeno del crecimiento<sup>3</sup>. La revisión de los hitos centrales de esta historia suministra importantes elementos de juicio para comprender los alcances de la evolución vivida en el período de referencia y para analizar sus implicancias.

<sup>3</sup> *Quizás a estas vertientes teóricas cabría agregar la del evolucionismo, que se ha ido configurando con contribuciones como las de Nelson, Winter, Dosi, Freeman y Lundvall, entre otros (López, 1996). En todo caso, esta vertiente aún no ha cristalizado en un cuerpo teórico unificado, ni en modelos formalizados equivalentes y su propuestas para la definición de políticas son todavía ambiguas y fragmentarias.*

CUADRO 1  
MOMENTOS DE LAS TEORÍAS DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO

Momento	Teorías y modelos	Hipótesis básica	Supuestos básicos
Keynesiano 1930-medios de los 70	Keynesianas y poskeynesianas (Harrod, Domar, Kaldor, Robinson, etc.)	El libre juego del mercado genera desempleo y acentúa las desigualdades económicas	El crecimiento depende fundamentalmente de la tasa de ahorro. Concurrencia imperfecta y rendimientos crecientes; externalidades.
Neoliberal mediados de los 70-1990	Neoclásicas de crecimiento y movilidad de factores (Meade, Solow, Ramsey, Swan, etc.)	El libre juego de las fuerzas del mercado propicia la convergencia económica	El crecimiento a largo plazo depende fundamentalmente del progreso técnico. Concurrencia perfecta, rendimientos constantes, rendimiento decreciente del capital; progreso técnico explicado exógenamente
Endógeno 1990-?	Nuevas teorías neoclásicas del crecimiento o del crecimiento endógeno (Romer, Lucas, Barro, Revelo, etc.).	El juego de las fuerzas del mercado no asegura la convergencia económica.	El crecimiento a largo plazo depende de la acumulación de capital físico, de capital humano y de conocimientos, explicadas endógenamente en función de expectativas de ganancia; externalidades y rendimientos crecientes

*territorios*

A partir de estos criterios, en este trabajo nos proponemos explorar las implicancias de las nuevas teorías neoclásicas para el análisis de las perspectivas de crecimiento para el caso de territorios de menor desarrollo relativo y, consecuentemente, de las previsiones de convergencia o divergencia interregional. A estos efectos, ante todo reseñaremos los contenidos centrales de los modelos de crecimiento derivados de las teorías keynesiana y neoclásica, a fin de poder revisar su influencia en la política económica nacional y regional en el período de la segunda posguerra, y caracterizar los cambios que han comenzado a observarse a raíz de la creciente difusión de los modelos de crecimiento endógeno. A continuación, analizaremos las principales implicancias de los aportes de estos nuevos modelos para la definición de políticas regionales tanto de alcance nacional como subnacional. Finalmente, a la luz de los factores y las explicaciones aportados por estas nuevas teorías del crecimiento, esbozaremos algunos elementos de juicio y criterios para el estudio de las perspectivas de crecimiento económico en territorios de menor desarrollo relativo para, sobre esa base, discutir sus posibilidades futuras en términos de convergencia o divergencia.

## **B. Los tres momentos de las teorías y políticas de crecimiento**

### **1. *Divergencia y desequilibrios en la dinámica keynesiana***

Aun cuando el ascendiente del pensamiento keynesiano estuvo presente en la política

económica desde la crisis de 1929, fue en los años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial, cuando hicieron su irrupción diversos modelos de crecimiento concebidos bajo su influencia, donde se destacan, especialmente, los de Harrod, Domar, Kaldor, Robinson y Pasinetti (Jones, 1975). Estos modelos, que significaron un importante aporte de nuevas ideas y explicaciones sobre las condiciones y los factores que impulsaban o limitaban el crecimiento económico, concentraron su atención en el papel del ahorro y la inversión y en los factores que podrían afectar a esas variables en una situación donde la evolución de la demanda agregada opera como el impulsor fundamental. Más allá de la diversidad de enfoques que ofrecen los diversos modelos poskeynesianos, una convicción medular subyace en ellos: en situación de plena concurrencia, el funcionamiento de las economías de mercado genera desequilibrios y desemboca casi inevitablemente en el desempleo.

Al poner en cuestión el carácter automático de los ajustes y de la reabsorción de los desequilibrios se infería, como conclusión lógica, la necesidad de una intervención exógena al mercado, con el propósito de sostener la demanda y promover el crecimiento y el empleo. Ya Keynes había destacado que el objetivo fundamental de la política económica era el de aminorar el aumento del desempleo, problema que se constituyó en su principal preocupación, así como también en la de buena parte de los economistas que habían vivido los efectos de la gran depresión de los años treinta. En otras palabras, si los empresarios privados

no ahorran y no realizaban las inversiones necesarias para asegurar los niveles adecuados de empleo, esta tarea debía ser asumida por el sector público.

A partir de allí, algunos importantes trabajos realizados en los años de la posguerra por autores directa o indirectamente vinculados a esta corriente, entre los que pueden destacarse Perroux (1955), Myrdal (1957), Hirschman (1958) y Kaldor (1970), mostraron cómo, en ausencia de mecanismos correctores, el libre juego de las fuerzas del mercado llevaba inexorablemente a una intensificación de las desigualdades interregionales. Una conclusión representativa de esta línea de pensamiento fue expresada tajantemente en los términos siguientes: "la idea principal que quiero transmitir es que normalmente el juego de las fuerzas del mercado tiende a aumentar, más bien que a disminuir, las desigualdades entre las regiones" (Myrdal, 1957: 38).

En lo esencial, se suponía que en una economía de libre mercado el crecimiento tendía a beneficiar acumulativamente a los territorios de mayor desarrollo (o centrales) y a perjudicar a los menos desarrollados (o periféricos<sup>4</sup>). A la luz de estos planteamientos y también de los de algunos de autores marxistas que tuvieron mucha influencia en este período irrumpieron distintas interpretaciones (causación circular acumulativa, polos de crecimiento, centro-periferia, colonialismo interno), en las que *la divergencia aparecía como congénita a la transmisión interregional del crecimiento en una situación regida por el libre juego de las fuerzas del mercado.*

Hacia fines de este período, dentro de los cauces de la vertiente keynesiana se abrieron paso las *teorías del desarrollo económico y social*, las que sin duda tomaron sus hipótesis fundamentales de los respectivos modelos de crecimiento, si bien los límites entre unos y otros no pueden ser establecidos con precisión (Assidon, 1992: 39). En este nuevo ámbito, economistas como Myrdal, Nurkse, Rosenstein-Rodan y Hirschman, entre otros, procuraron encontrar respuestas a la preocupación que suscitaba la tenaz persistencia del crecimiento divergente.

Bajo el influjo de este conjunto de teorías y modelos, se configuró una etapa que ha merecido la denominación de "edad de oro del intervencionismo", en la que la revolución keynesiana aparece en el origen de la convicción de que al fin se podía dominar la actividad económica (Beaud y Dorstaler, 1993: 93). Fue entonces cuando alcanzó su apogeo la confianza en la posibilidad de domesticar los procesos sociales, conforme a una racionalidad sustantiva, de donde, a poco andar, se arribó a la certeza de que era factible el ejercicio de una suerte de ingeniería social; en otras palabras, que se disponía de la capacidad para conducir la vida social hacia una mayor racionalidad sustantiva (el desarrollo económico y social), mediante el ejercicio de una racionalidad formal (la planificación-del-desarrollo). Así, en esos años, se impuso, en diversos lugares del mundo<sup>5</sup>, la convicción sobre la necesidad de planificar el desarrollo bajo la conducción del Estado, lo que a la larga redundó en una plétora de experiencias tan diversas como infructuosas.

<sup>4</sup> Más allá de la discusión sobre la validez actual de los análisis centro-periferia, en lo que sigue utilizaremos las expresiones territorios "centrales" y "periféricos" para hacer referencia, respectivamente, a los territorios de mayor y menor desarrollo relativo.

<sup>5</sup> En el ámbito latinoamericano, estas ideas tuvieron una fuerte repercusión, que cristalizó fundamentalmente en el diagnóstico y en las propuestas normativas de la Cepal, donde los aportes de Prebisch y de Furtado marcan los hitos centrales.

<sup>6</sup> La expresión *steady state* no tiene un equivalente adecuado en lengua castellana, donde generalmente se la ha traducido como estado estacionario o estado continuo. En lo esencial, hace referencia a un estado, o una trayectoria, donde la tasa de crecimiento de todas las variables involucradas permanecen constantes a lo largo del tiempo.

<sup>7</sup> En este punto radica uno de los aspectos centrales de las formulaciones neoclásicas ortodoxas y marca una de las principales diferencias entre éstas y los nuevos modelos neoclásicos de crecimiento. A este respecto, Solow reconoce que “[...] las teorías más tradicionales plantean que la mayor inversión suscita una aceleración transitoria del crecimiento de la productividad a un nivel sostenidamente más alto; la teoría más reciente sugiere que la mayor inversión, sobre todo en capital humano y en tecnología, puede llevar a una tasa de expansión permanentemente más elevada” (Solow, 1993: 31; subrayado nuestro).

territorios

48

En ese ámbito también surgieron los intentos por *planificar el desarrollo regional*; para eso, al influjo de las teorías poskeynesianas del crecimiento, se esbozaron diversas estrategias en las que se entrelazaban ideas como la de la industrialización sustitutiva y la de los polos de crecimiento, como vía para promover el desarrollo de los territorios periféricos y atenuar la divergencia. Para impulsarlas, se suponía que el Estado debía recurrir a una política activa, basada en instrumentos discriminados territorialmente, tales como incentivos y desincentivos fiscales y financieros, subsidios, tarifas y precios diferenciados, controles, empresas públicas, etc., dando origen a lo que Del Río y Cuadrado (1994) denominan la “antigua política regional”.

## 2. *Convergencia y equilibrio en las previsiones neoclásicas*

El comienzo del período de auge de los modelos neoclásicos de crecimiento, en los que la tasa de crecimiento es determinada fundamentalmente por la oferta y la eficacia de los factores, puede situarse en febrero de 1956, fecha en que Solow publicó su artículo “A Contribution to the Theory of Economic Growth”. El modelo propuesto entonces por este autor, concebido como respuesta y como alternativa a los de tipo keynesiano (en particular, a los de Harrod y Domar), está estructurado en torno al supuesto de que “el sistema tenderá, a largo plazo, a acercarse al camino al *steady state*<sup>6</sup> y a volver a él después de cualquier perturbación” (Hahn y Matthews, 1965: 60).

Algunas hipótesis y supuestos básicos caracterizan la función de producción de esta propuesta y sustentan las predicciones que de allí se pueden derivar: el factor “nivel tecnológico”, cuya importancia se considera crucial para explicar el crecimiento, tiene carácter exógeno (no depende del comportamiento del ahorro y de la política económica) y viene incorporado al capital, la demanda se ajusta pasivamente a la oferta y los procesos productivos están ceñidos por retornos constantes a escala. A ello Solow agrega una *hipótesis fundamental: el rendimiento marginal del capital es decreciente*, esto es, el rendimiento de la inversión y, por lo tanto, la tasa de crecimiento del *stock* de capital *per cápita* disminuye a medida que este *stock* crece<sup>7</sup>. En este contexto, la tasa de crecimiento del producto *per cápita* a largo plazo depende fundamentalmente de la tasa de incorporación de progreso técnico, en tanto que la acumulación de capital no produce mayor o menor crecimiento. En palabras de Solow (1987: 12-13): “la tasa de crecimiento permanente de la producción por unidad de insumo de mano de obra es independiente de la tasa de ahorro (inversión), y depende por entero de la tasa de progreso tecnológico en el sentido más amplio”. Formalmente, el modelo de Solow se remite a un estado estacionario (*steady state*) único y estable, que será alcanzado *sean cuales sean las condiciones iniciales*, puesto que si las economías se diferencian únicamente por la relación inicial entre capital y trabajo y el progreso técnico se difunde por el mundo entero, es previsible que se debería producir

un crecimiento más elevado en las economías pobres que en las ricas. En estas circunstancias, la conclusión lógica es que *habrá convergencia de las tasas de crecimiento per cápita y, aun, de los niveles de ingreso per cápita* (d'Autume, 1995: 34). Por consiguiente, en la medida en que estas previsiones indican que la evolución de los procesos económicos regidos por el juego de las fuerzas del mercado marchan inexorablemente hacia una mayor convergencia, la visión resultante termina siendo alentadoramente optimista. A partir de la fecha de la publicación del trabajo de Solow, estas ideas se ubicaron como un punto de referencia obligado para las discusiones académicas sobre el tema, donde se reconocía que “[...] el llamado enfoque ‘neoclásico’ del análisis del crecimiento económico [...] representa el método *dominante* de la economía del crecimiento” (Jones, 1975: 83). Sin embargo, su influencia política sólo culminaría algunos años más tarde cuando, durante la década de los años ochenta, la profundización de la crisis fiscal del Estado keynesiano obligó a buscar nuevos caminos. Fue entonces cuando comenzó a hacerse evidente la creciente aceptación política de ciertas derivaciones del modelo neoclásico, ahora como fundamento de las estrategias denominadas como neoliberales<sup>8</sup>. Desde ese momento sus hipótesis, explicaciones, predicciones y propuestas centrales con frecuencia en una versión extremadamente simplificada, favorecidas por el aval de poderosos organismos internacionales, se constituyeron en los pilares de la política económica en muchos países y regiones. La nueva receta indicaba que sería factible avan-

zar hacia una mayor convergencia, en la medida en que hubiese voluntad política y capacidad para ceñirse a unas recetas simples<sup>9</sup>: liberalización económica orientada a restituir el libre juego de las fuerzas del mercado, reforma del Estado guiada por estrictos principios de subsidiaridad y de neutralidad, amplia apertura externa encaminada a integrar mercados a escala mundial.

Bajo el predicamento de estas recetas, se asumió que *para superar los desequilibrios interregionales no se requería una política específica*, puesto que se suponía que la operación de un mercado libre debía desembocar naturalmente en una mayor convergencia entre territorios de desigual nivel de desarrollo y, por lo tanto, la aplicación de una política de esa naturaleza implicaría una interferencia perturbadora en ese camino. En otras palabras, la política económica debería ser concebida como un medio para restablecer y asegurar el libre juego del mercado, de manera que éste pudiese conducir hacia un mayor equilibrio interregional (*ver* cuadro 2).

### 3. Crecimiento económico endógeno y retorno a la divergencia

Ya durante la década de los años ochenta, diversos estudios sobre el comportamiento y la evolución de la economía mundial comenzaron a proporcionar indicios que contradecían abiertamente las predicciones neoclásicas sobre convergencia; en efecto, un conjunto de regularidades “típicas” –o “hechos estilizados” conforme a la terminología de Kaldor (1965)– pusieron en evidencia síntomas manifiestos de divergencia en los

<sup>8</sup> *Las experiencias iniciadas por Margaret Thatcher en Gran Bretaña, en 1979, y por Ronald Reagan en los Estados Unidos, en 1981, constituyen episodios relevantes de esta historia. En América Latina, el experimento chileno, que comienza a manifestarse en 1975, conforma un ejemplo pionero de aplicación ortodoxa de esta receta.*

<sup>9</sup> *Estas recetas, que ganaron un fuerte predicamento político desde fines de la década de los años setenta, responden en mayor grado a las ideas de los economistas neoliberales vinculados a la Universidad de Chicago, como Hayek, Friedmann, Becker y Schultz, entre otros, que a las de Solow, cuyas propuestas sobre política económica contemplan un papel más activo del Estado.*

CUADRO 2

TEORÍAS DEL CRECIMIENTO Y TIPOS DE POLÍTICA REGIONAL

Modelo	Tipo de regulación	Principales políticas
Keynesiano	Intervención estatal, tanto directa como indirecta, orientada a promover el crecimiento económico, con políticas específicas para impulsar el crecimiento sectorial o regional.	Políticas públicas imperativas (inversión y empresas públicas) e indicativas (incentivos, subsidios, precios, aranceles, etc....), diferenciadas sectorial y territorialmente.
Neoliberal	Estado neutral y subsidiario a fin de asegurar el libre juego de las fuerzas del mercado y el orden económico monetario y fiscal, sin discriminación sectorial o regional.	Políticas de liberalización económica y de desregulación; no se considera necesario aplicar políticas regionales específicas.
Crecimiento endógeno	Regulación con el propósito de generar un ambiente atractivo para la inversión privada, incluyendo políticas para estimular el crecimiento regional endógeno.	Políticas públicas para gestión de externalidades, y provisión de bienes públicos, garantizar derechos de propiedad intelectual y física, regular sector financiero y relaciones económicas externas, eliminar distorsiones económicas y mantener marco legal garante del orden público; política regional para activar el potencial endógeno.

procesos observados de crecimiento: el capital fluye mayoritariamente entre los países de altos ingresos; se observa una correlación positiva entre crecimiento de largo plazo e inversión en maquinaria y equipo; existe un alto grado de asociación entre el crecimiento económico y el nivel de desarrollo científico y tecnológico de cada país; el gasto en I + D, así como las principales innovaciones, muestra una marcada tendencia a concentrarse en los países más ricos; tanto la renta *per cápita* como la productivi-

dad de la industria manufacturera están intensamente relacionadas con los niveles de acumulación de capital y de "mecanización"; los mayores grados de desarrollo están correlacionados con una mayor productividad tanto del trabajo como del capital. En la medida en que tendencias en esta dirección dieron pie para cuestionar la pertinencia de las previsiones y de las prescripciones que se derivaban del modelo neoclásico, desde la segunda mitad de la década de los años ochenta, desde el mismo corazón del

*territorios*

pensamiento neoclásico, cobraron impulso diversos esfuerzos encaminados a formalizar modelos de crecimiento más consistentes con el cuadro caracterizado por hechos estilizados como los mencionados. En lo fundamental, desde los trabajos pioneros de Paul Romer (1986) y de Robert Lucas (1988) comenzaron a plantearse algunos supuestos, hipótesis y factores diferentes a los considerados por la vertiente neoclásica ortodoxa. A partir de allí, se multiplicaron las contribuciones en esta dirección; entre muchos otros, además de posteriores trabajos de Romer y Lucas, destacan las de Rebelo, Barro, Aghion y Howitt y Grossman y Helpman (Sala-i-Martin, 1994; Guellec y Ralle, 1995; Arrous, 1999). Pese a que no conforman un todo enteramente coherente, estos nuevos modelos adquirieron un ascendente protagonismo en los debates sobre crecimiento económico, llevando la discusión hacia tópicos diferentes a los que habían predominado en el período anterior. Identificadas en su conjunto como *nuevas teorías de crecimiento* o *modelos de crecimiento endógeno (MCE)*, tienen como rasgo distintivo su estructuración en torno a *una función de producción donde la tasa de crecimiento depende básicamente del stock de tres factores: capital físico, capital humano y conocimientos (o progreso técnico), factores que pueden ser objeto de acumulación y que generan externalidades*. Al asumir la existencia de externalidades positivas, los MCE sustituyen los supuestos neoclásicos ortodoxos sobre rendimientos constantes a escala y competencia perfecta, por los de rendimientos crecientes y competencia imperfecta<sup>10</sup>,

con lo que sus conclusiones se alejan de la predicción de convergencia.

Cabe advertir, sin embargo, que algunos de estos aspectos no son compartidos por todos los analistas que se han ocupado del tema. Así, por ejemplo, Kurz y Salvadori (1995: 6), como conclusión de un estudio en el que analizan varios modelos de crecimiento endógeno, cuestionan la pertinencia del supuesto sobre rendimientos crecientes al señalar que “se sostiene con frecuencia que la novedad original de los nuevos modelos del crecimiento es que ellos funcionan con retornos crecientes de escala. Un análisis a fondo muestra que éste no es el caso. Lo que realmente ocurre es que los retornos a escala *con respecto a los factores acumulables* son cuando menos constantes”. Por otra parte, la predicción sobre convergencia no es compartida por todos los autores vinculados a los MCE; al respecto, por ejemplo, Lucas “sostiene que a futuro se irán sucediendo los milagros económicos en los países que ahora son pobres, que los niveles de ingreso *per cápita* de los países convergerán y que la dispersión actual se hará mucho menos pronunciada” (Vergara, 1997: 132).

Por encima de diferencias de este tenor, propias de una corriente de pensamiento en la que se imbrican distintas visiones, el alcance que se asigna a cada uno de los factores considerados en la respectiva función de producción permite establecer ciertas diferencias de importancia con respecto al modelo de Solow. En primer lugar, a diferencia de los planteamientos de la macroeconomía neoclásica del equilibrio, en general, acep-

<sup>10</sup> En la misma dirección, los nuevos modelos del comercio internacional consideran que “gran parte del comercio es el resultado de una especialización arbitraria basada en la existencia de rendimientos crecientes, en lugar de ser un esfuerzo consciente de aprovecharse de diferencias exógenas o recursos o productividades” (Krugman, 1992: 13).

<sup>11</sup> *Últimamente, Lucas ha variado su opinión sobre la importancia de los medios que contribuyen a incrementar el capital humano, destacando el papel del learning by doing por sobre el de la educación formal (Lucas, 1997; Vergara, 1997).*

*territorios*

52

tan la existencia de externalidades positivas asociadas a la inversión, que se traducen en retornos crecientes a escala, lo que equivale a afirmar que las que se derivan del aumento del stock de capital (incluido el capital humano) son de mayor magnitud que las establecidas por el modelo de Solow. En segundo lugar, desde el modelo de Lucas (1988), los MCE enfatizan que también existen externalidades positivas asociadas al capital humano, donde el crecimiento del stock respectivo está condicionado por el volumen de recursos destinados al sector que lo produce. En esta dirección, los MCE anotan –con énfasis diferente, según los autores– la importancia de los procesos de aprendizaje en la práctica (*learning by doing*) como un camino que permite mejorar y aumentar el stock de capital humano<sup>11</sup>. Y, en tercer lugar, consideran al conocimiento como un factor productivo específico, resultante de una actividad económica remunerada, cuyas externalidades afectan la estructura de los mercados y, por ende, la modalidad de concurrencia. Esta forma de incorporar el progreso técnico a la función de producción del modelo tiene, como consecuencia directa, la revalorización de la educación formal y de la I + D en el proceso de acumulación de conocimientos.

En este contexto, aparece como un eje central el supuesto de que “el crecimiento [...] es impulsado por el cambio tecnológico que procede de decisiones intencionales de inversión tomadas por agentes maximizadores de ganancias” (Romer, 1990: 71). En la misma dirección, Lucas (1996: 22) –cuyo énfasis tiende a focalizarse en el capital hu-

mano (concepto en el que incluye tecnología y conocimientos) y en los procesos de *learning by doing*, al destacar el efecto de retroalimentación en la generación de capital humano, afirma que “aquello que hace aumentar la rentabilidad del capital humano estimula una mayor acumulación, la que provocará a su vez una rentabilidad mayor, que incentivará una acumulación aún mayor, y así sucesivamente”. En ambas aseveraciones está presente la idea de que las decisiones son adoptadas por quienes están directamente involucrados en el específico proceso de acumulación y crecimiento, y que las mismas son motivadas por la mayor rentabilidad que los decisores consideran que pueden obtener en ese proceso.

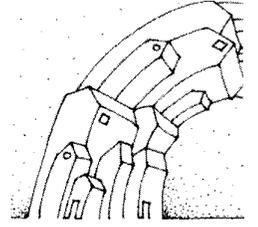
Al afirmar que la expectativa de ganancia es lo que explica el aumento de la acumulación de factores productivos en un determinado ámbito económico, se termina concluyendo que la tasa de acumulación de los mismos –en especial, de capital humano y conocimientos– y, por lo tanto, la tasa de crecimiento a largo plazo dependen esencialmente de las condiciones históricamente establecidas en ese ámbito para la valorización privada del capital, puesto que se supone que esto es lo que impulsa las respectivas decisiones de ahorro e inversión. Esto implica que se entiende que *el crecimiento a largo plazo es un fenómeno económico endógeno, resultante de inversiones motivadas por la búsqueda de ganancia*, lo que permite descartar la existencia de factores exógenos no explicados en el modelo. Se llega así a una conclusión medular: *el nivel de ingreso a largo plazo depende de la acumulación de capi-*

*tal físico, capital humano y conocimientos, donde los niveles respectivos están determinados endógenamente por decisiones de ahorro e inversión motivadas por expectativas de ganancia.*

Como veremos, esta forma de explicar la dinámica económica, condiciona y acota el papel de las políticas que podrían aplicarse para promover el crecimiento y justifican la idea de *gestión endógena* como medio para activar el potencial de cada territorio (nacional o subnacional). De aquí se puede inferir que se asume que cada comunidad nacional o subnacional es la que debe tomar la iniciativa y adoptar las medidas requeridas para activar su respectivo potencial endógeno, con lo que se pasa a sustituir la propuesta típica del período keynesiano de que el crecimiento debía ser impulsado “desde arriba”, por otra que postula que ello debe ser encarado “desde abajo”.

Esta forma de explicar el crecimiento económico ha recibido diversas críticas y objeciones en las que se ha cuestionado tanto la originalidad de los MCE, como la validez de algunos de sus planteos medulares, llegándose a afirmar que muchos de éstos no van mucho más allá de la actualización y formalización de diversos aspectos que ya habían estado presentes en la literatura sobre este tema desde bastante tiempo atrás. En particular, se ha dicho que el énfasis en el crecimiento endógeno no constituye una contribución novedosa, por cuanto esta idea ya había sido incorporada por Arrow, Harrod, Kaldor, Robinson y Schumpeter, entre otros. En este sentido, Nelson (1997: 2 y 15) afirma que “estos modelos adoptan en forma estilizada varios aportes sobre avan-

ce técnico que, por muchos años, habían sido bien documentados por investigadores empíricos” y que “los fenómenos incorporados en los nuevos modelos formales, y omitidos en muchos de los viejos, escasamente representan conocimientos o ideas novedosos”. Una conclusión análoga lleva a Kurz y Salvadori (1995) a afirmar que el contenido esencial de estos modelos no sería más que “viejo vino en nuevos odres”. Por otra parte, tanto desde la propia perspectiva neoclásica como desde la de otras vertientes de la teoría económica, han sido cuestionados algunos aspectos sustantivos de la nueva formulación. En esta dirección, Solow (1994) objeta el abandono del supuesto de los rendimientos decrecientes del capital y critica enfáticamente la hipótesis de rendimientos constantes. A su vez, desde otro punto de vista, los evolucionistas anotan, como una importante limitación para una mejor aproximación a la realidad, que los desarrollos de estos modelos continúan apegados a los cánones de la teoría del equilibrio y, por otra parte, que consideren solamente las fuentes o determinantes inmediatos del crecimiento económico, dejando de lado los factores que están por detrás de los mismos. A este respecto, se critica la omisión de algunos aspectos, como los relativos a la generación, verificación y avance de la tecnología, a la naturaleza y al rol de las instituciones que establecen el medio en el cual operan las firmas y, en particular, el tratamiento extremadamente simplificado que los MCE hacen sobre éstas (Nelson, 1997: 19). No obstante estos reparos, es posible reconocer que el cambio de enfoque impulsado



*territorios*

por estos modelos resulta más consistente con ciertas tendencias comprobadas en la evolución capitalista reciente y, por lo tanto, que la explicación que suministran *vis-a-vis* la realidad observable aparece como más convincente que la ofrecida por la visión neoclásica ortodoxa. En particular, al aceptar la existencia de competencia imperfecta y oligopólica y de divergencia económica, los MCE están en condiciones de admitir y explicar la tendencia a la acumulación concentrada de capital físico, capital humano y conocimientos, tanto en el plano económico como en el territorial. Esto es, habida cuenta de los diversos aspectos y factores que incorporan y privilegian, los MCE permiten un análisis más realista sobre la forma como se produce el crecimiento (y, eventualmente, el desarrollo) en los escenarios emergentes de la reestructuración y la globalización.

### C. Las políticas públicas a la luz de las nuevas teorías del crecimiento

#### 1. *Papel del Estado, política económica y ambiente macroeconómico*

¿Qué papel asignan los MCE al Estado y, más concretamente, a las políticas públicas y, en particular, a la política económica? Al esbozar una respuesta a esta pregunta, ante todo, es necesario tener en cuenta que los MCE, en forma consistente con la vertiente teórica de la cual forman parte, siempre tienen presente como principio básico que *el Estado y las políticas tienen que operar sin introducir distorsiones en el libre juego de las fuer-*

*zas del mercado*. Lo que quiere decir que si bien le asignan un papel relativamente más importante y más activo al Estado y a la política económica que las concepciones neoclásicas ortodoxas, en cualquier caso descartan una intervención directa del Estado en la vida económica, tal como la que postulaban la recetas de fundamento keynesiano.

Así es como distintos autores vinculados a esta corriente han esbozado una concepción general sobre el tipo de Estado que consideran compatible con sus planteos, estableciendo que “la aparición de gobiernos que garanticen los derechos de propiedad física e intelectual, que regulen el sector financiero y exterior y eliminen las distorsiones, y que mantengan un marco legal garante del orden es deseable”, siendo éste el contexto en el que se reconoce que

“el gobierno [...] juega un papel importante en la determinación de la tasa de crecimiento a largo plazo” (Sala-i-Martin, 1994: 7). En esa misma dirección, Robert Barro precisa que “[...] el Gobierno tiene una serie de funciones clave, sobre todo a la hora de definir y proteger los derechos de propiedad. Esto implica seguridad nacional y privada y la creación y mantenimiento del sistema de leyes y contratos. Otras actividades públicas importantes incluyen garantizar (aunque no producir) un nivel mínimo de educación, un nivel mínimo de calidad de vida y la participación de forma limitada en las inversiones en infraestructuras como carreteras y aeropuertos” (Barro, 1996: 13).

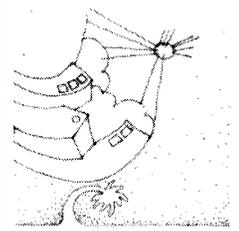
En el marco de esta concepción sobre el papel del Estado y de las políticas, han sido identificados dos campos específicos en los

que los MCE justifican una intervención pública orientada a asegurar el mejor despliegue de las fuerzas del mercado: la gestión de las externalidades y la provisión de ciertos bienes públicos (Guellec y Ralle, 1995: 94 y ss.). Al admitir la presencia de externalidades vinculadas a la acumulación de capital físico, capital humano y conocimientos y, por lo tanto, de concurrencia imperfecta, los MCE reconocen que existen defectos en la coordinación entre los actores privados y que esto obstaculiza la obtención de un óptimo social; en estas circunstancias, aceptan ciertas formas de intervención pública orientadas a modificar el entorno institucional en el que se generan dichas externalidades, con el propósito de establecer las condiciones para mejorar la coordinación de los actores involucrados. Por otra parte, al considerar que los bienes públicos pueden tener una incidencia positiva en la productividad privada, algunos autores de esta corriente también admiten que una parte del capital total debe ser público.

Por encima de estas formas aceptadas de intervención pública, dadas las motivaciones básicas que según los MCE impulsan la dinámica del crecimiento endógeno y establecen las condiciones para su mantenimiento a largo plazo en un escenario abierto y competitivo, *el objetivo básico de las políticas públicas será, en última instancia, contribuir a generar en cada lugar un ambiente económicamente atractivo para la inversión privada.* Esto es, en una situación en la que distintos territorios (nacionales o subnacionales) se libran a una competencia generalizada por atraer inversiones en capital físico, capital

humano y conocimientos, la posibilidad de que estas inversiones se materialicen en ellos está condicionada fundamentalmente por las perspectivas de rentabilidad del capital que dichos territorios sean capaces de ofrecer a los potenciales inversores. Por tanto, si las decisiones sobre el destino sectorial y territorial de las inversiones privadas en un espacio global abierto se rigen básicamente por las ventajas y desventajas que ofrece cada territorio para su valorización, el papel de la política económica deberá apuntar esencialmente a tratar de maximizar y minimizar respectivamente tales ventajas y desventajas.

En la realidad observable, una amplia información sobre estas ventajas y desventajas es ofrecida regularmente por un conjunto de evaluaciones internacionales –como las de riesgo-país (Marois, 1990) y las de competitividad (Garelli y Linard de Guertechin, 1995)– cuya oferta se ha multiplicado a medida que se ha ido intensificando el proceso de globalización; en ellas, los diversos países son clasificados en función de su mayor o menor atractividad, según *rankings* que se difunden periódicamente con el propósito de orientar a los potenciales inversores y guiarlos hacia donde se prevé que sus inversiones serán menos riesgosas y más rentables. La existencia de este tipo de información constituye un indicador adicional, acerca de que la posibilidad de promover procesos de crecimiento endógeno depende básicamente de la capacidad de la política económica aplicada para generar las condiciones requeridas de atractividad, en cada uno de los países y regiones en competencia.



*territorios*

## 2. *Potencial endógeno, atraktividad y nueva política regional*

Al discutir sobre las posibilidades y las limitaciones de este tipo de políticas, debe tenerse en cuenta que los MCE revalorizan un aspecto desdeñado por los modelos neoclásicos ortodoxos, cual es la *situación inicial* de cada territorio, reconociendo que ella es la que condiciona el respectivo *potencial endógeno*. Este concepto –que puede considerarse como equivalente al de *fertilidad* propuesto Kampetter (1995)– hace referencia básicamente a *la mayor o menor aptitud de cada territorio para que allí puedan germinar nuevas inversiones en capital físico y humano y en conocimientos, necesarias para continuar creciendo y avanzando hacia niveles superiores de desarrollo en el ámbito de la actual dinámica globalizada*. Por consiguiente, las perspectivas de crecimiento futuro para cualquier territorio estarán acotadas por su potencial endógeno inicial, configurado a base de determinado acervo de recursos naturales y de ciertos atributos establecidos a lo largo de su respectiva historia productiva.

Es con base en esta situación inicial como se entiende que será posible impulsar una gestión cuyo propósito prioritario, como ya se ha señalado, sería establecer o fortalecer un ambiente económico, social y político favorable para la valorización privada del capital, de manera que se puedan atraer las inversiones requeridas para activar dicho potencial endógeno e impulsar un incremento efectivo de los *stocks* de factores acumulables, y elevar los correspondientes niveles

de productividad y de competitividad. En particular, una gestión concebida de esta forma busca atraer a las empresas más innovadoras y competitivas, cuya localización en ese ámbito se estima fundamental para asegurar la sostenibilidad de un proceso de crecimiento endógeno.

Pero, ¿cuáles son los principales atributos que condicionan tal atraktividad? A este respecto, han sido destacados diversos aspectos en función de su capacidad de concitar el interés de parte de empresas locales o extranjeras por localizarse en un determinado lugar. Por un lado, se podrían mencionar ciertos aspectos que podríamos denominar como originarios, tales como la dimensión real y potencial del mercado accesible, la dotación de recursos naturales, la disponibilidad y costo de la fuerza de trabajo, etc. Por otra parte, un conjunto de aspectos contruidos a lo largo de la historia productiva del territorio en cuestión y que son los que contribuyen en mayor grado a elevar allí la productividad y la competitividad; tal sería el caso de ciertos aspectos, como adecuada relación entre calidad y costo de la mano de obra, disponibilidad de investigadores de alto nivel, existencia de redes de transporte y comunicaciones eficientes, ambiente fiscal y reglamentario favorable a la inversión, servicios públicos eficientes, buena calificación riesgo-país, apertura del mercado de capitales, calidad del tejido industrial local, etc. (Andreff, 1995: 32; Lafay, 1996: 46; Marconnet y Fremeaux, 1996: 70).

En esta dirección, al definir el concepto de competitividad –que está directamente relacionado con el de atraktividad–, se ha es-

tablecido que el mismo depende de dos elementos fundamentales, *los activos*, sean éstos heredados (como los recursos naturales) o creados (como la infraestructura) y *los procesos* (como la fabricación), que transforman los activos en resultados económicos (Garelli y Linard de Guertechin, 1995: 58 y ss.). En el mismo sentido, Cuervo (1998), al analizar la competitividad de las ciudades, establece una distinción entre competitividad frágil (la que se centra en la reducción de costos como mecanismo de atracción de nuevas inversiones y actividades económicas) y competitividad durable (que supone un mayor componente de esfuerzo propio y un manejo más equilibrado de las dimensiones económica, social y ambiental).

A partir de este marco conceptual –referido a un escenario donde los niveles de atraktividad y competitividad aparecen como aspectos cruciales en las discusiones sobre crecimiento–, se han desarrollado nuevos criterios y lineamientos para la gestión y las políticas públicas<sup>12</sup>, que si bien, en general, han sido concebidos para ser aplicados a nivel nacional, también se han proyectado hacia las políticas concebidas para promover el crecimiento regional y, en particular, hacia las propuestas sobre desarrollo local que han adquirido gran popularidad en los últimos años (Cappellin, 1992; Garófoli, 1995; Vázquez Barquero, 1996).

Varios aspectos, como desarrollo del capital humano, creación de condiciones para el aprendizaje en la práctica, aumento de las capacidades empresariales y de innovación, intensificación de los esfuerzos por estimular la especialización regional, profundización

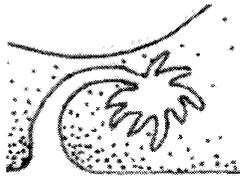
de la inserción externa, entre otros, aparecen reiteradamente en el discurso de la “nueva política regional”. Cabe anotar, sin embargo, que en muchos casos el alcance que se otorga en este discurso al concepto de crecimiento endógeno tiende a simplificar el significado que el mismo tiene en los MCE. En todo caso, estas propuestas han comenzado a tener una creciente influencia en las prescripciones para enfrentar los problemas de crecimiento, en el caso de territorios nacionales, o subnacionales de menor desarrollo relativo.

En este nuevo marco conceptual parece haber consenso acerca de que la atraktividad en el caso de territorios subnacionales (regionales, locales, metropolitanos) está acotada críticamente, ante todo, por la de su entorno nacional; vale decir que resulta mucho más difícil impulsar una gestión endógena exitosa a estos niveles, cuando aún no se ha logrado aumentar las ventajas y reducir las desventajas del respectivo ámbito nacional. Como enfatiza Porter, “las diferencias a escala nacional en estructuras económicas, valores, culturas, instituciones e historias contribuyen profundamente al éxito competitivo. El papel de la nación parece ser tan fuerte como antes o incluso más fuerte que nunca” (Porter, 1990: 45).

#### **D. Crecimiento endógeno y territorios de menor desarrollo**

Más allá de las objeciones de que han sido objeto, los MCE proponen un marco teórico útil para analizar hasta dónde la aplicación de políticas orientadas a activar el

<sup>12</sup> En muchas de estas nuevas propuestas se entrecruzan conceptos y desarrollos procedentes de los MCE con los de la vertiente evolucionista, que también destaca el carácter endógeno de los procesos de crecimiento y cambio.



potencial endógeno en territorios menos desarrollados, como lo propone la nueva política regional, permitiría reducir la brecha de las desigualdades interregionales y avanzar hacia una mayor convergencia. A partir de allí, resulta de interés discutir si una desigual acumulación inicial puede constituirse en un factor adverso para los territorios de menor desarrollo con respecto a los más desarrollados, en la medida en que tal acumulación se constituya en la base para la retroalimentación de una evolución divergente.

Como punto de partida para este análisis, aceptaremos que –conforme a la propuesta central de estos modelos–, el potencial de crecimiento de cada territorio estará condicionado fundamentalmente por el nivel de acumulación (en equipos, en infraestructuras, en educación, en conocimientos) logrado a lo largo de la respectiva historia productiva, así como también por algún tipo de ventaja comparativa *vis-a-vis* el mercado global, generalmente asociada a recursos naturales y mano de obra barata. Si se acepta que ese nivel inicial de acumulación de capital físico, capital humano y conocimientos juega un papel crucial en las perspectivas de crecimiento a largo plazo en esos territorios, resulta lógico preguntarse hasta dónde una política de activación del potencial endógeno puede ser capaz de reducir tales desigualdades iniciales en la acumulación de los factores productivos que condicionan el crecimiento, en el supuesto de que se mantengan los criterios de liberalización económica y desregulación en el diseño de políticas. Para tratar de esbozar una respuesta

al respecto, consideraremos, por una parte, la situación en cuanto a la acumulación de capital físico y, por otra parte, en lo que concierne al capital humano y a los conocimientos.

### 1. *La desigual acumulación de capital físico*

Cuando un territorio periférico se propone incrementar su dotación de *capital físico*, en lo fundamental debe enfrentar dos problemas derivados de su menor potencial endógeno inicial: primero, sus niveles de ahorro e inversión, por lo general significativamente inferiores a los de los territorios más desarrollados y, segundo, su menor atractividad *vis-a-vis* los capitales globalizados que, por esta razón, habitualmente no consideran este tipo de territorio como un destino promisorio. La superación de estos problemas se ubica como el objetivo central de la política económica aplicada con el propósito de incrementar la acumulación de capital físico.

En lo que concierne al ahorro interno –que bajo las nuevas coordenadas macroeconómicas tiene al ahorro privado como su componente más importante–, es previsible que en el caso de territorios menos desarrollados sólo se puedan esperar incrementos significativos al cabo de lapsos de tiempo relativamente prolongados, puesto que ello estará condicionado a su vez, fundamentalmente, por el nivel de crecimiento que se pueda lograr a largo plazo. En estas circunstancias, las transferencias netas de recursos desde el exterior juegan un papel fundamen-

*territorios*

tal. Tanto para lograr retener una mayor parte del ahorro interno, como para intensificar las transferencias desde el exterior –donde la inversión extranjera directa (IED) desempeña un papel relevante– la estrategia dominante, como ya se ha destacado, contempla como condición necesaria el mejoramiento de la rentabilidad del capital en dicho territorio.

En este sentido, la posibilidad de aumentar el financiamiento para la acumulación de capital físico encuentra importantes obstáculos, debido a que, en la medida en que los territorios de menor desarrollo aparecen ubicados en lugares secundarios en los *rankings* de atractividad, según los indicadores que resultan más confiables a los propietarios del capital (por ejemplo, los de riesgo-país o los de competitividad), resulta lógico esperar que la IED tienda a orientarse mayoritariamente hacia lugares con mejor calificación. La información disponible a este respecto contiene abundante evidencia empírica sobre la marcada preferencia del capital extranjero por territorios de mayor desarrollo relativo<sup>13</sup>, pese a que en ellos los salarios y los impuestos puedan ser más altos y las regulaciones más estrictas; lo cual, como es obvio, opera en desmedro de la formación de capital en los lugares menos desarrollados, aun cuando allí los salarios y los impuestos sean más bajos y las regulaciones más suaves (Kampetter, 1995).

Pero, además, las indicaciones en esta dirección inciden con mayor intensidad en el caso de las empresas más modernas e innovadoras, pues, como afirma Vázquez Barquero (1997: 9), ellas

“[...] se sienten atraídas por localizaciones que tienen recursos e infraestructuras de calidad y capacidad innovadora, cuyo sistema local de empresas es susceptible de generar economías externas de escala y de producir bienes y servicios, en condiciones de competencia creciente, y cuyo marco institucional favorece el desarrollo de un clima empresarial proclive a la cooperación y la competitividad”.

Esto es, la preferencia apunta hacia territorios dotados de mayor potencial endógeno y, por ende, de mayor atractividad. De allí, que una política orientada a promover el crecimiento endógeno de un territorio de menor desarrollo debe proponerse, ante todo, mejorar su atractividad. Frente a un objetivo de esta naturaleza, cabe preguntarse: ¿En qué medida es dable aumentar la atractividad de un territorio periférico, de manera de capacitarlo para provocar una reversión efectiva de la tendencia señalada? A este respecto, debe recordarse que la atractividad no solamente depende de los factores que habitualmente favorecen a estos territorios (por ejemplo, menor costo de la mano de obra o disponibilidad de recursos naturales), sino también de otros de los que normalmente están pobremente dotados (tales como calificación de la fuerza de trabajo, calidad y densidad del tejido industrial, disponibilidad de modernas infraestructuras de transportes y telecomunicaciones, existencia de mercados de capitales consolidados, reglas del juego claras con respecto a los derechos de propiedad, etc.). En cualquier caso, la tarea fundamental apunta a lograr avances en el establecimiento de factores del segundo grupo, lo que

<sup>13</sup> Múltiples testimonios documentan esta tendencia. Al respecto, Marconnet y Frémeaux (1996: 68) señalan que “a la inversa de la idea recibida según la cual la inversión internacional va en primer lugar hacia los países en desarrollo, la IED se ha concentrado en el Norte: 80% han sido realizadas en la zona de la OECD durante los años 80, contra 20% en los países en desarrollo. Nada muy sorprendente: es en el seno de la OECD donde se encuentran los mercados más importantes y es allí donde están los recursos necesarios para producir”. Por su parte, Krugman (1996: 61) señala que “el auge de inversiones en los mercados emergentes ha reducido desde 1990 el stock de capital del mundo avanzado en sólo aproximadamente un 0,5 por 100 de lo que de otra forma habría sido”.

territorios

implica el procesamiento de un vasto conjunto de cambios estructurales que sólo se podrían materializar a mediano y largo plazo. Las dificultades que implica una empresa de esta magnitud, especialmente en el caso de territorios subnacionales, ha llevado a que generalmente se opte por un camino más fácil, como es el de tratar de incrementar la atractividad mediante el mejoramiento inmediato de las condiciones para la valorización del capital, mediante el otorgamiento a las empresas interesadas de distintos tipos de incentivos y estímulos, como subvenciones, terrenos gratuitos, exoneraciones fiscales, arreglos especiales para el control de la contaminación, provisión de infraestructura, etc. (Da Costa, 1994).

Numerosos experimentos, en los que diversos gobiernos nacionales, regionales y/o locales de territorios de menor desarrollo relativo se han embarcado en una competencia por atraer inversiones en nuevas actividades productivas, suministran abundantes elementos de juicio acerca de la modestia de los resultados obtenidos. En efecto, en la mayor parte de los casos, se ha podido comprobar que solamente lograron desviar montos marginales de inversión; esto es, lo que efectivamente se pudo atraer terminó siendo poco relevante y, por tanto, sin capacidad para alterar significativamente las ya señaladas tendencias dominantes. En este sentido, resulta apropiada la calificación de "frenética lucha por las migajas" con que Glickman y Woodward (1989: 275) han caracterizado a diversas estrategias aplicadas por regiones o ciudades en competencia en el caso de los Estados Unidos, competencia

que es mucho más acentuada en los países de menor desarrollo relativo.

Incluso, con la aplicación de este tipo de políticas, muchas veces se ha perdido más de lo que se ha ganado, puesto que "[...] podría tratarse de lo que los especialistas llaman 'la carrera hacia abajo': una competencia contraproducente por atraer a empresas que ofrecen pocas ventajas para la región a cambio de todas las que reciben" (Moffett, 1997). Por ello, parece especialmente atendida la observación de que "a medida que la verdad acerca de la pequeña cantidad de empleos creados por la IED resulta más evidente y que aumenta la conciencia de qué costo tienen los incentivos, los Estados y las ciudades se están dando cuenta de que la inversión extranjera puede ser un "juego con resultados negativos" en los que hay muchos perdedores y sólo algunos ganadores". (Glickman y Woodward, 1989: 303).

En consecuencia, una conclusión general sobre estas políticas establece que los esfuerzos —usualmente asociados a políticas de crecimiento endógeno— orientados a desviar capitales hacia territorios menos desarrollados, difícilmente logran revertir las desigualdades iniciales y solamente como excepción consiguen aproximarse a los objetivos previamente establecidos. Al respecto, la principal razón que podría esgrimirse indicaría que los instrumentos de política económica compatibles con las reglas de juego dominantes en economías desreguladas y globalizadas no parecen suficientemente efectivos para poder alterar en forma significativa la dirección de unos flujos de capital que, como lo indica la evidencia

disponible, se orientan predominantemente hacia los territorios más atractivos en función de su mayor fertilidad relativa inicial (o su mejor calificación riesgo-país). De tal forma, una gestión endógena orientada a incrementar los niveles de acumulación en un territorio (nacional o subnacional) de menor desarrollo relativo dispondría de escasa fuerza para lograr estos objetivos, lo que estaría convalidando la tesis de que muy pocos de los que se embarcan en este juego pueden aspirar a ubicarse entre los ganadores.

## 2. *La desigual acumulación de capital humano y conocimientos*

Cuando se analizan diversas explicaciones acerca de por qué se generan, aumentan o se reducen las desigualdades en la *acumulación de capital humano y de conocimientos* entre territorios de diferente nivel de desarrollo, se observa que muchas de ellas consideran la incidencia de un conjunto de factores que habitualmente no son incorporados explícitamente en los modelos formalizados de crecimiento económico como, por ejemplo, los de carácter institucional. De hecho, en estudios realizados por algunos economistas preocupados por identificar las causas de las desigualdades regionales hacia fines de la década de los años cincuenta, ya habían destacado la insuficiencia de los estudios que soslayaban un amplio conjunto de factores que Myrdal (1957) denominó genéricamente como “factores no económicos”<sup>14</sup>.

Dejando de lado las objeciones de los modelos de crecimiento de corte neoclásico, que

restan validez a los análisis que incorporan variables no económicas en sus explicaciones sobre estos fenómenos, en lo que sigue, para plantear la discusión sobre las dificultades que tienen que enfrentar los territorios de menor desarrollo relativo cuando buscan incrementar su acumulación de capital humano y conocimientos, centraremos la atención en las condiciones y los factores que tienen mayor incidencia en la *reproducción* de sus respectivos espacios sociales. Para esbozar este planteo, cabe precisar de antemano que, cuando hablamos de reproducción, estamos haciendo referencia a procesos que involucran, a la vez, continuidad y cambio. Porque, como precisa Aglietta (1979: 4), si bien “hablar de reproducción es mostrar los procesos que permiten que lo que existe siga existiendo”, ello ocurre en procesos que operan “en un sistema en que las relaciones internas se transforman” y en “que no todo sigue existiendo”.

Aun cuando un análisis en profundidad en esa dirección excede los límites de este trabajo, intentaremos esbozar aquí, en forma esquemática, los principales aspectos que caracterizan la generación y la evolución de las desigualdades en la distribución del capital humano y técnico. Apoyándonos básicamente en algunos planteamientos de Bourdieu (1997), asumiremos, como punto de partida, que las desigualdades que se observan actualmente en las sociedades capitalistas se perpetúan en virtud de la acción predominante de ciertos mecanismos reproductivos que se han ido estableciendo a lo largo del proceso de formación de cada una de esas sociedades. Por esta vía, en el

<sup>14</sup> Myrdal (1957: 42-43) afirmaba que “el efecto acumulativo hacia la desigualdad regional opera a través de una serie de eslabones causales no tomados generalmente en cuenta en el análisis teórico del juego de las fuerzas del mercado. [...] La teoría económica ha soslayado los factores llamados no económicos, manteniéndolos fuera del análisis. Como ellos representan, entre otros, los principales vehículos de la causación circular en el proceso acumulativo de cambio económico, este hecho representa una de las principales limitaciones de la teoría económica”. Obviamente, el análisis de este autor sobre la incidencia de estos factores en la causación circular acumulativa no es aceptado por las teorías neoclásicas del crecimiento.

<sup>15</sup> El concepto más amplio y complejo de capital cultural utilizado por Bourdieu, que engloba los conceptos de capital humano y de conocimientos, resulta de utilidad para plantear este punto.

interior de los distintos territorios (tanto nacionales como subnacionales) se despliega y consolida una dinámica social por la que dichos mecanismos “hacen que el capital vaya al capital y que la estructura social tienda a perpetuarse (no sin antes experimentar unas deformaciones más o menos importantes)” (Bourdieu, 1994: 33). Estos procesos redundan en que tiendan a perpetuarse las significativas diferencias existentes en la distribución del capital económico y del capital cultural<sup>15</sup>, dentro de cada uno de los correspondientes espacios sociales.

Ahora bien, en la medida en que por la operación de esos mecanismos e instituciones se reproducen las desigualdades, dentro del espacio social de cada territorio (nacional o subnacional), concomitantemente, también tienden a perpetuarse las desigualdades que existen entre diferentes territorios; esto es, en tanto estas tendencias reproducen las diferencias en el ámbito de cada territorio individualmente considerado, con ello también contribuyen a que persistan las desigualdades entre territorios de distinto nivel de desarrollo. La operación de estos mecanismos reproductivos no significa que necesariamente haya que descartar que, a largo plazo, estas desigualdades puedan tender a morigerarse e, incluso, en algunos casos excepcionales, a revertirse como, por otra parte, lo indica la evidencia empírica.

¿Cuáles son los mecanismos que contribuyen a que se reproduzca la desigualdad en la estructura del capital cultural en un determinado espacio social? Según Bourdieu (1994: 33), ello “se lleva a cabo en la rela-

ción de las estrategias de las familias y la lógica específica de la institución escolar”. Por una parte, las familias son cuerpos que se mueven según “una tendencia a perpetuar su ser social, con todos sus poderes y privilegios, que origina unas *estrategias de reproducción*, estrategias de fecundidad, estrategias matrimoniales, estrategias sucesorias, estrategias económicas y, por último y principalmente, estrategias educativas”. Por otra parte, el sistema escolar “mediante toda una serie de operaciones de selección, separa a los poseedores de capital cultural heredado de los que carecen de él”, con lo que se “mantiene el orden preexistente, es decir, la separación entre los alumnos dotados de cantidades desiguales de capital cultural” (*Ídem*: 35). Las diferencias en términos de prestigio o valor cultural que se establecen entre distintas entidades del sistema educativo de cada país (y del ámbito internacional) y, entre los títulos que ellas otorgan, son un claro ejemplo de la forma como se consagran las diferencias que contribuyen a reproducir la ordenación social preexistente. Conforme a la lógica básica con la que opera el proceso de reproducción del capital cultural, cualquier intento de reducir las diferencias iniciales obligaría necesariamente a considerar la modificación de las estrategias familiares y de la estructuración y funcionamiento del sistema escolar. ¿Hasta dónde puede llegar la factibilidad de los esfuerzos que buscan impulsar modificaciones de esta naturaleza? Dado que ambos, familias y escuela, son resultado de transformaciones estructurales producidas a lo largo de un prolongado período del proce-

*territorios*

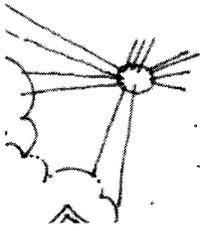
so de formación de cada espacio social, es previsible que ambas opondrán una tenaz resistencia al cambio, lo que hace que todo intento por alterarlas solamente podrá cristalizar, si acaso ello ocurre, en el largo plazo<sup>16</sup>.

Sin embargo, aun considerando este horizonte de largo plazo, habría que reconocer que estos procesos deben cumplirse en una situación desventajosa con respecto a la de los territorios de mayor desarrollo relativo, por cuanto el objetivo de incrementar el *stock* de capital humano en territorios periféricos debe enfrentar el obstáculo de que éstos –justamente en virtud de su menor desarrollo relativo– disponen, tanto desde el punto de vista cuantitativo como cualitativo, de una menor dotación de este recurso, cuando para poder aumentarlo requerirían mayores y mejores *stocks* del mismo. Ello es consecuencia de que, como señala Arrous (1999: 200), “la producción de capital humano, especialmente la educación, presenta la particularidad de utilizar en forma intensiva el capital humano como factor de producción”. El hecho de que a menor dotación inicial de capital humano menor posibilidad de incrementarlo, está en la base de la operación de un poderoso mecanismo de retroalimentación, que solamente en contados casos ha sido posible revertir. Vale decir, para incrementar la acumulación de capital cultural, se requiere una importante dotación de capital cultural, de donde, quienes parten con una mayor acumulación inicial del mismo, son quienes mejor pueden incrementar dicha acumulación inicial.

En esta misma dirección, cuando se considera en particular la brecha existente en materia de *acumulación de conocimientos en el área tecnológica* entre territorios de diverso nivel de desarrollo, debe tenerse en cuenta que, como destacan algunos autores vinculados a la corriente evolucionista, “generalmente la probabilidad de realizar avances tecnológicos en firmas, organizaciones y aun naciones es función del nivel tecnológico alcanzado por ellas. [...] Las asimetrías o brechas tecnológicas entre firmas –y naciones– surgen como una consecuencia natural de estas tendencias” (López, 1996: 118). Vale decir, la situación tecnológica inicial conforma un importante *desventaja* para el avance de los territorios rezagados en este terreno<sup>17</sup>, lo que además se agrava por el hecho de que, dada la tendencia dominante de los flujos de capital, el monto de recursos que tanto las empresas como el sector público pueden asignar a la generación de conocimientos en ellos resulta siempre inferior al disponible en los más avanzados. A ello debe agregarse que, para mejorar el nivel de formación de los habitantes de un territorio rezagado, se necesita contar con recursos económicos para educación e investigación, mayores que los que requiere uno más desarrollado y, sin embargo, debido a su menor desarrollo relativo, difícilmente se logra siquiera equiparlos. Basta observar la diferencia que habitualmente se registra entre los montos de recursos que los países desarrollados y los menos desarrollados destinan a educación y a investigación científica y tecnológica, para comprobar la magnitud de los obstáculos que sería nece-

<sup>16</sup> *Aun desde una perspectiva estrictamente económica, los propios MCE reconocen que ciertas habilidades y formas específicas de conocimiento sólo pueden adquirirse a través del tiempo, como resultado de la información que proporcionan los mercados y la experiencia acumulada en el propio proceso productivo* (Mujica, 1991: 25).

<sup>17</sup> *Como afirma Dosi, “[...] las apuestas innovadoras hunden sus raíces en el pasado, reflejan el desarrollo pretérito de la empresa y de la economía nacional y tienden a seguir la dirección de los trabajos emprendidos con anterioridad. Los recursos disponibles para abordar la siguiente ronda de problemas técnicos refleja lo que ha sucedido, es decir, la tecnología tiene historia”* (Dosi, 1991: 185).



sario enfrentar para poder cumplir con el objetivo de reducir la brecha de las desigualdades existentes. Conforme a esta dinámica, resulta evidente que los territorios que forman parte del área de mayor desarrollo, continúan situados en una posición ventajosa, extremadamente difícil de revertir con respecto a los más atrasados de la periferia.

### E. Conclusiones

En lo fundamental, el análisis realizado a partir de los supuestos, hipótesis y factores contemplados por los MCE permite reforzar la convicción de que *la tendencia a la convergencia no constituye un rasgo inherente a la nueva dinámica económica, desencadenada bajo los efectos de la reestructuración y la globalización*. De hecho, el reconocimiento de la presencia de externalidades y rendimientos crecientes otorga fundamento a la hipótesis de que la localización de la cabeza de los principales procesos productivos así como también de la parte más moderna e innovadora de la industria y del terciario avanzado se realiza predominantemente en algunos centros desde donde se ejerce el comando de la acumulación de capital a escala internacional, nacional y regional, en coexistencia con un elevado número de territorios periféricos que, dado su limitado potencial endógeno, carecen de la capacidad necesaria para poder revertir las desigualdades que los afectan. En este escenario, en donde cada día se presenta en forma más nítida la tendencia a la conglomeración del capital y donde, consecuentemente, un número creciente de grandes empresas organi-

zadas en red marca el rumbo de la economía global, no parecen haber perdido vigencia algunos mecanismos de retroalimentación de las desigualdades interregionales, análogos a los que ya habían sido analizados y sistematizados varias décadas atrás. Los resultados de experiencias concretas de crecimiento también suministran elementos de juicio, acordes con estas tendencias, indicando que el cuadro general emergente de los avances de la reestructuración y la globalización, de la liberalización y la desregulación, hasta ahora, no permite corroborar las previsiones que anticipaban un porvenir más prometedor para los territorios de menor desarrollo relativo. En este sentido, numerosos estudios realizados para el caso de las áreas más desarrolladas del mundo, muestran que esta situación no es patrimonio exclusivo de la periferia capitalista; así lo documenta, entre muchos otros, la conclusión de un balance realizado desde la perspectiva de los territorios europeos menos desarrollados, que afirma que lo que ahora se puede observar es “un desarrollo desigual en la Europa del Mercado Único caracterizado por la contradicción entre espacios privilegiados, grandes áreas de innovación en las que se sitúa la capacidad para generar y gestionar una densa malla de flujos financieros y de información, y otros al margen de estos procesos, aunque crecientemente condicionados por ellos, en clara posición de fuera de juego” (Delgado Cabeza, 1996: 233). Obviamente, estas tendencias son similares, pero mucho más acentuadas, en el caso de las regiones rezagadas de los países de la periferia capitalista.

territorios

En síntesis, los resultados del análisis realizado a partir de las hipótesis y explicaciones de los MCE contribuye a corroborar la idea de que *la economía en la que vivimos está más próxima a la visión de Kaldor, la de un mundo dinámico guiado por procesos acumulativos, que la del modelo típico de rendimientos constantes a escala* (Krugman, 1992:15). En esta situación, al mismo tiempo que no es posible afirmar que estén cerrados los caminos para que algunos territorios menos desarrollados puedan iniciar procesos de crecimiento sostenido, que les permitan mejorar su situación futura, tampoco se cuenta con respaldo teórico ni empírico que autorice avalar ciertas previsiones insistentemente reiteradas por las teorías del equilibrio, que auguraban el desencadenamiento de tendencias generalizadas hacia la convergencia.

### Bibliografía

- Aglietta, Michel (1979), *Regulación y crisis del capitalismo. La experiencia de los Estados Unidos*. México, Siglo XXI Editores, 1988.
- Andreff, Wladimir (1995), *Les multinationales globales*. París, La Decouverte.
- Arrous, Jean (1999), *Les théories de la croissance*. París, Editions du Seuil.
- Assidon, Elsa (1992), *Les théories économiques du développement*. París, La Decouverte.
- Barro, Robert J. (1996), *El poder del razonamiento económico. Cómo entender la economía*. Colegio de Economistas de Madrid/Celeste Ediciones, Madrid, 1997.
- Beaud, Michel y Gilles Dostaler (1993), *La pensée économique depuis Keynes* (edición abreviada). París, Editions du Seuil, 1996.
- Bourdieu, Pierre (1994), *Razones prácticas. Sobre la teoría de la acción*. Barcelona, Anagrama, 1997.
- Cappellin, Ricardo (1992), "Los nuevos centros de gravedad del desarrollo regional en la Europa de los 90". *Revista de Estudios Regionales*, Málaga, núm. 33.
- Cuadrado Roura, Juan Ramón (1995), "Planteamientos y teorías dominantes sobre el crecimiento regional en Europa en las cuatro últimas décadas". *Revista EURE*, Santiago de Chile, núm. 63, junio.
- Cuervo, Luis Mauricio (1998), "Ciudad y competitividad: entre las partes y el todo". Santa Fe de Bogotá, *VI Encuentro Internacional Hábitat Colombia*, octubre.
- Da Costa, José Marcelino M. (1994), "Incentivos fiscales y desarrollo regional: la experiencia internacional". *Revista EURE*, Santiago, núm. 61, diciembre.
- D'Autume, Antoine (1995), "Les nouvelles théories de la croissance". *Cahiers Français*, París, núm. 272, julio-septiembre.
- Delgado Cabeza, Manuel (1996), "Integración y reestructuración desde la periferia europea". *Revista de Estudios Regionales*, Málaga, núm. 44, enero-abril.
- Del Río, Clemente y Juan Ramón Cuadrado Roura (1994), "La importancia de los servicios a la producción en la nueva

*territorios*

- política regional". En José Luis Curbelo y otros, *Territorios en transformación. Análisis y propuestas*. Madrid, Fondo Europeo de Desarrollo Regional/Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- De Mattos, Carlos A. (1997), "Modelos de crecimiento económico endógeno y divergencia interregional, ¿nuevos caminos para la gestión regional? En Bert Helmsing y Joao Guimaraes (eds.), *Locality, State and Development. Essays in the Honour of Jos G. M. Hilhorst*, Institute of Social Studies, La Haya.
- Dosi, Giovanni (1991), "Una reconsideración de las condiciones y los modelos de desarrollo. Una perspectiva 'evolucionista' de la innovación, el comercio y el crecimiento". *Pensamiento Iberoamericano*, Madrid, núm. 20, julio-diciembre.
- Garelli, Stéphane y Madeleine Linard de Guertechin (1995), "La compétitivité mondiale. World Competitiveness Report de l'IMD et du World Economic Forum". *Futuribles*, París, núm. 198, mayo.
- Garofoli, Gioacchino (1995), "Desarrollo económico, organización de la producción y territorio". En A. Vázquez Barquero y G. Garofoli (eds.), *Desarrollo económico local en Europa*. Madrid, Colegio de Economistas de Madrid.
- Glickman, Norman y Douglas P. Woodward (1989), *Los nuevos competidores. Los inversores extranjeros cambian la economía norteamericana*. Gedisa, Barcelona, 1994.
- Guellec, Dominique y Pierre Ralle (1995), *Les nouvelles théories de la croissance*. París, La Decouverte.
- Hahn, F. H. y R. C. O. Matthews (1965), "La teoría del crecimiento económico: una visión panorámica". En F. H. Hahn et al. (eds.), *Panoramas contemporáneos de la teoría económica*, vol. II, Madrid, Alianza Editorial, 1970.
- Helmsing, A. H. J. (1998), "Theories of Regional Industrial Development and 'Second' and 'Third Generation' Regional Policies". *IV Seminario Internacional, Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio*, Santa Fe de Bogotá, abril.
- Hirschman, Albert. O. (1958), *The Strategy of Economic Development*. New Haven, Yale University Press.
- Jones, Hywell G. (1975), *Introducción a las teorías modernas del crecimiento económico*, 2ª ed., Barcelona, Antoni Bosch Editor, 1988.
- Kaldor, Nicholas (1970), "The Case for Regional Policies". *Scottish Journal of Political Economy*, vol. XVII, núm. 3, noviembre.
- (1965), "Capital Accumulation and Economic Growth". En F. A. Lutz y D. C. Hague (eds.), *The Theory of Capital*. Londres, International Economic Association/Macmillan.
- Kamppeter, Werner (1995), "Fertilidad nacional, Estado-nación y sistema económico mundial". *Nueva Sociedad*, Caracas, núm. 137, mayo-junio.
- Krugman, Paul (1996), *El internacionalismo "moderno". La economía internacional y las mentiras de la competitividad*. Barcelona, Grijalbo Mondadori, 1997.

- (1992), *Geografía y comercio*. Barcelona, Antoni Bosch Editor.
- Kurz D., Heinz y Neri Salvadori (1995), "The 'New' Growth Theory: Old Wine in New Goatskins". *Postkeynesian Thought Page*, World Wide Web.
- Lafay, Gérard (1996), *Comprendre la mondialisation*. París, Economica.
- Lucas, Robert E. (1997), "Conversación con Robert E. Lucas, Jr.". *Estudios Públicos*, Santiago de Chile, núm. 66, otoño.
- (1988), "On the Mechanics of Economic Development". *Journal of Monetary Economics*, núm. 22, julio.
- Maillet, Denis (1998), "Innovative Milieus and new generations of regional policies". *Entrepreneurship & Regional Development*, núm. 10, 1998.
- Marconnet, Isabelle y Philippe Fremeaux (1996), La nouvelle géographie de l'investissement international". *Alternatives Economiques*, París, núm. 133, enero.
- Marois, Bernard (1990), *Le risque-pays*. París, Presses Universitaires de France.
- Moffett, Matt (*The Wall Street Journal*) (1997), "Los estados de la región más pobre de Brasil ofrecen más de lo que reciben con tal de asegurarse negocios". *El Mercurio*, Santiago de Chile, 29 agosto.
- Mujica, Patricio (1991), "Nuevos enfoques en la teoría del crecimiento económico: una evaluación". Santiago de Chile, CEPAL, División de Desarrollo Económico, Documento de Trabajo núm. 2.
- Myrdal, Gunnar (1957), *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*. México, Fondo de Cultura Económica, 1959.
- Nelson, Richard (1997), "How New is New Growth Theory? A Different Point of View". *Challenge*, vol. 44, núm. 5, septiembre-octubre.
- Perroux, François (1955), "Note sur la notion de pole de croissance". *Economie Appliquée*, París, tomo VIII, núms. 1-2, enero-junio.
- Porter, Michael (1990), *La ventaja competitiva de las naciones*. Javier Vergara Editor, Buenos Aires, 1991.
- Romer, Paul (1986), "Increasing Returns and Long Run Growth". *Journal of Political Economy*, vol. 94, núm. 5, octubre.
- (1990), "Endogenous Technological Change". *Journal of Political Economy*, vol. 98, núm. 5, octubre.
- Sala-I-Martin, Xavier (1994), *Apuntes de crecimiento económico*. Barcelona, Antoni Bosch Editor.
- Solow, Robert M. (1994), "Les évolutions de la théorie de la croissance". *Problèmes Economiques*, París, núm. 2432, 19 julio 1995.
- (1993), *Crecimiento y equidad*. Editorial Universitaria, Santiago de Chile.
- (1987), "Discurso de aceptación del Premio Nobel. En *La teoría del crecimiento*. Fondo de Cultura Económica, México, 1992.
- (1956), "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, núm. 70, febrero.

Vázquez Barquero, Antonio (1997), "Gran empresa y desarrollo endógeno. La convergencia estratégica de las empresas y territorios ante el desafío de la competencia". *Revista EURE*, Santiago de Chile, núm. 70, diciembre.

— (1996), "Desarrollos recientes de la política regional. La experiencia europea". *Revista EURE*, Santiago de Chile, núm. 65, junio.

Vergara, Rodrigo (1997), "Lucas y el crecimiento económico". *Estudios Públicos*, Santiago de Chile, núm. 66, otoño.

— (1991), "Nuevos modelos de crecimiento: una revisión de la literatura y algunos elementos para una estrategia de desarrollo". *Estudios Públicos*, Santiago de Chile, núm. 43, invierno.