

DE LOS MODELOS DE CRECIMIENTO DESEQUILIBRADO A LA NUEVA GEOGRAFÍA ECONÓMICA. ELEMENTOS PARA ENTENDER LA LÓGICA MODERNA DEL DESARROLLO

Arturo Ranfla González¹

Introducción

El enfoque del presente trabajo tiene una visión del crecimiento económico como un proceso desequilibrado que reconoce que cada región tiene estructuras y dinámicas diferentes. En los años recientes la economía mundial experimentó cambios, entre los que distinguimos: a) una reestructuración económica en las economías nacionales caracterizada por procesos de apertura y liberalización y, asimismo, por un proceso de mayor autonomía regional que revalorizó y activó la capacidad de estas entidades para participar en una economía global cada vez más incluyente y b) un debate teórico-metodológico que busca reposicionar el marco teórico de la economía del crecimiento y el desarrollo económico *vis-à-vis* de los diferentes contextos y procesos que están atravesando las economías nacionales. A lo largo de las últimas décadas el cambio del modelo y la multiplicidad de intentos teóricos para explicar las nuevas lógicas del desarrollo marcaron el debate teórico y académico en el que se destaca la relativización del poder y la importancia que tienen las economías nacionales a favor de una mayor presencia e influencia de las economías regionales en el desarrollo económico para el siglo XXI.

El documento se estructura en tres secciones, la primera tiene un doble propósito: establecer, en lo general, las transformaciones estructurales que han venido experimentando la mayoría de las economías nacionales, e identificar los diferentes intentos teóricos para explicar dichos cambios; la segunda sección estudia la manera en que se fue desarrollando la geografía socioeconómica como un intento por explicar los cambios de la organización de los procesos de producción y el impacto económico y territorial de dichos cambios; la tercera sección describe la forma en que la teoría del crecimiento económico se fue desplazando hacia una mayor flexibilización en las condiciones que postulan los modelos neoclásicos, lo que, en conjunto, nos permitirá estudiar y comprender las desigualdades territoriales cada vez más patentes en el marco de la apertura.

¹ Doctor en Economía, Investigador Titular del Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Autónoma de Baja California, Tel. 686 5660658 Ext. 115, aranfla@uabc.mx

1. Las transformaciones estructurales y la evolución teórica

Analizar los cambios productivos derivados de la reorientación de la política económica requiere tomar en cuenta la evolución que ha experimentado el marco teórico de la economía del crecimiento y el desarrollo económico durante las últimas tres décadas, lo cual no podríamos entender sin considerar los cambios del contexto y su relación con las aportaciones y los avances teóricos que han experimentado estas problemáticas desde las diferentes disciplinas del conocimiento. En este sentido es justo reconocer el tránsito de las economías nacionales cerradas, proteccionistas y reguladas por los gobiernos nacionales hacia la generalización de la economía de mercado, que se ha convertido en el paradigma actual de las economías occidentales. Este viraje es fundamental porque de la regulación ejercida por el Estado se desplazó hacia una economía regulada por las fuerzas del mercado y en la esfera de la demanda el impulso del gasto del gobierno cedió el paso a un criterio sustentado en la competitividad. Por otra parte, de la suma de economías nacionales articuladas por la vía del comercio internacional se pasó a un proceso de "integración global" de los procesos de producción y de intercambio que, al trascender, le dieron una nueva dimensión a las relaciones transfronterizas de cada país (Bob Jessop, 2002). El resultado es que el desarrollo económico en las tres últimas décadas transitó de los procesos nacionales relativamente cerrados hacia procesos globales, cuyas magnitud (mundial, bloques regionales) y complejidad introdujeron una escala nueva, en la que es determinante la red de telecomunicaciones que está modificando la organización de los espacios económicos y de los territorios locales, regionales y nacionales.

Esta nueva realidad creó las condiciones para un debate en las últimas décadas que exploró interpretaciones de las transformaciones en los procesos de producción, buscó explicaciones a los cambios en los mecanismos de regulación propios de las economías proteccionistas de cara a la apertura de los flujos de bienes e inversión entre países, que abrieron la vía a categorías como movilidad, flexibilidad y globalización. En estas condiciones los retos fueron entender y explicar las nuevas relaciones que mantienen las regiones con sus gobiernos centrales en un nuevo marco regulatorio derivado de los procesos de reestructuración y de los avances de la globalización en las economías nacionales, que se desplazaron hacia una creciente interdependencia con el exterior (Dicken, 2003). Todos estos cambios fueron determinantes y pusieron de manifiesto las condiciones para un nuevo marco de las relaciones entre las regiones, los gobiernos nacionales y los actores externos, producto de la apertura de las fronteras nacionales en los últimos años.

Al abrirse las fronteras se hizo evidente la importancia que adquirió la política económica regional: se avanzó en la integración de los espacios globales de distribución y de consumo (Agnew, 2000) sustentada en la particularidad de cada una de ellas. En este nuevo contexto el principal logro fue la independencia relativa que lograron las regiones para interactuar más con el exterior, lo que las convirtió en muchos casos en el centro de las nuevas relaciones transfronterizas (Michel Porter, 1991, 214). Este cambio es fundamental porque reposiciona a la región en el nuevo contexto global y en su marco nacional, en donde la principal manifestación es un incremento y exacerbación de las diferencias, más que su atenuación (Lipietz y Benko, 1998), por la magnitud y complejidad que tiene la nueva escala de relaciones internacionales.

Los cambios anteriores son fundamentales porque contribuyen a entender la pertinencia del debate actual que hay sobre el desarrollo económico desde las perspectivas “institucionalista” y “regulacionista”, debate al que han contribuido economistas, geógrafos y especialistas en relaciones industriales, quienes han explorado los cambios tomando en cuenta la organización del espacio (Lipietz y Benko, 1998). A este nuevo eje del debate sobre la región y su desarrollo se suma el debate paralelo que se ha venido dando entre los modelos de crecimiento y los de desarrollo equilibrado-desequilibrado, que en el marco de la teoría económica ortodoxa se animó durante la posguerra. Lo que puede destacarse de ambos esfuerzos son los avances experimentados por la geografía socioeconómica (v. Benko y Lipietz, 2000) en los últimos años y la flexibilización que han venido registrando ciertas hipótesis de los modelos ortodoxos de crecimiento y desarrollo económico, que están contribuyendo a nuevos resultados y al surgimiento de la “nueva geografía económica”. En ambas líneas de pensamiento teórico hay que destacar el reconocimiento de la existencia de una nueva lógica del desarrollo (Abdelmalki y Courlet, 1996), producto del nuevo contexto en el que están llevándose a cabo las relaciones entre las regiones, los gobiernos centrales y las interacciones con el exterior. En este sentido hay un convencimiento cada vez mayor de que el crecimiento económico es resultado de los procesos “endógenos” de los países o las regiones y de la forma como éstas se articulan con las redes de transacción económica global, cuya evolución está modificando con mucha celeridad a la economía mundial (Durand y Lévy, 1993).

De una manera general, puede afirmarse que el núcleo del debate de las teorías del desarrollo económico y su evolución fue producto del interés por identificar las variables

claves, las etapas de crecimiento y las variables estratégicas para lograr un crecimiento “sostenido”, que debían servir para el diseño de políticas económicas orientadas a lograr el equilibrio. Esta última condición está en el origen del debate alrededor de la dicotomía entre el crecimiento equilibrado de los modelos ortodoxos y los procesos desequilibrados de los modelos estructuralistas a partir del territorio. En su momento Hermansen (1977), refiriéndose en particular a la propuesta de Hirschman, describió que “el argumento se basó en su teoría del desarrollo económico como un proceso esencialmente desequilibrado a través de cadenas de desequilibrios”. Son muchas las semejanzas existentes entre la teoría de Hirschman –elaborada sobre todo con referencia a los países latinoamericanos menos desarrollados– y las teorías francesas del desarrollo económico generado por polos de desarrollo. Sin embargo, esto puede explicarse por el hecho de que ambas propuestas, así como las propuestas sucesivas de Myrdal (1957) y de Kaldor y Mirless (1962), se postularon como reacciones a las teorías del crecimiento equilibrado planteadas originalmente por G. Cassel (1927) y llevadas adelante por Nurkse (1953), por Lewis y por Rosenstein-Rodan. En años recientes, después de un periodo de hibernación del debate debido a las crisis sucesivas por las que ha atravesado la economía mundial, la inestabilidad macroeconómica y los cambios en la escala que esta última experimentó reactivaron el debate en dos aspectos clave: por un lado, la globalización emergente y su impacto en los desequilibrios económicos regionales y, por el otro, la diferenciación de los mercados y los espacios de producción y de distribución de recursos. Esto produjo un debate desde hace tres décadas en el que distinguimos el eje de la geografía socio-económica de carácter interdisciplinario y el desarrollo de nuevos modelos en la economía que, a su vez, se han agrupado en dos ejes: la “nueva” teoría del crecimiento y “la nueva geografía económica”, las que han venido permeando el análisis económico regional en los años recientes.

2. La geografía socioeconómica en el debate actual

Durante la posguerra un debate central fue el de las diferencias entre el crecimiento y el desarrollo económico de países y de regiones en el mundo. Esto llevó a establecer una clara distinción entre uno y otro. El crecimiento se definió como la variación positiva, durante un periodo largo, del valor del producto agregado de un país, de una región o de una localidad y que es referenciado por medio del PIB total, cuyo indicador del impacto social es el PIB per cápita. El desarrollo es un concepto más complejo, porque los cambios están asociados a los acuerdos entre los individuos y a las formas de intercambio de bienes y servicios en tres niveles: las ligas que hay entre el todo y las partes (ramas, industrias, regiones, empresas),

la suma de los acuerdos de los actores para realizar interacciones estructuradas de manera directa e indirecta y por la evolución de las estructuras en términos cualitativos y cuantitativos (Perroux, 1983). Aspectos que siguen siendo pertinentes de cara al proceso de transformación de economías protegidas hacia economías abiertas y de las transformaciones derivadas de la integración en las estructuras de producción y distribución a escala global.

De lo anterior destaca cómo la evolución de las estructuras económicas es un aspecto importante para lograr una explicación comprehensiva y coherente del proceso de desarrollo económico, porque a las variaciones corresponden cambios en el entramado institucional que define las reglas del juego y en la forma de la organización de las mismas actividades económicas, aspectos todos estos relevantes para la escuela institucionalista en economía. Para el pensamiento institucionalista el centro de gravedad del individuo como tomador de decisiones se desplazó hacia conjuntos de personas con fuertes vínculos institucionales y culturales (Furió, 2005). Los cambios económicos recientes lograron que el pensamiento económico se desplazara hacia una visión evolutiva del sistema económico, cuyo resultado ha sido un aumento de las contribuciones de los autores de las escuelas institucionalista y regulacionista, para quienes la evolución del sistema económico está asociada al desarrollo de las instituciones debido a las interacciones individuales repetidas (Amable, 1999).

Los cambios estructurales que experimentó el sistema económico modificaron las reglas del juego y dieron lugar a formas renovadas de intercambio que llevaron a la creación, renovación y actualización de instituciones y a cambios en la posición y el comportamiento de los actores. Para los nuevos institucionalistas (North, 1999), el crecimiento económico es el producto del comportamiento microeconómico en el marco de las instituciones y de las micro decisiones tomadas en un cierto contexto institucional de macro-agregados. Para los regulacionistas, las formas institucionales y los hábitos inducen y fuerzan a los agentes a reaccionar de una manera no antagónica en su reproducción, que definen como régimen de acumulación. El estudio del fordismo, como régimen de acumulación dominante durante la posguerra, los autores regulacionistas lo esquematizaron como: una división del trabajo en concepción, mano de obra capacitada y mano de obra no capacitada; una redistribución de las ganancias de la productividad de los trabajadores para asegurar el crecimiento de la demanda efectiva, y la redistribución garantizada por medio de una legislación social, acuerdos colectivos y un Estado de bienestar (Lipietz y Benko, 1998); por lo que la crisis

después de la década de los setenta, produjo un cambio de régimen de acumulación que está en proceso.

Los cambios estructurales en las últimas décadas promovieron una serie de cambios institucionales que modificaron las jerarquías institucionales existentes y crearon nuevas instituciones y formas de organización para responder a un contexto emergente. La apertura de las fronteras a los bienes, a los capitales y a la migración contribuyó a cambios institucionales, a un su proceso de adaptación y a la instrumentación de nuevas formas de organización que no modificaron el principio del mercado y que se fueron adaptando a las estructuras institucionales existentes. Un ejemplo es la mayor presencia de los intermediarios financieros en el mercado de productos, y cuya evolución mantiene un dominio en las "formas de competencia" sin, por b tanto, tener compatibilidad con otras áreas como la relación trabajo-salario (Amable, 1999).

Para la posición neo-institucionalista, los agentes juegan en un sistema con reglas del juego establecidas, en el que la tecnología y las preferencias son partes constitutivas de las decisiones microeconómicas, en un marco institucional cuya naturaleza histórica-dependiente tiene incidencia determinante en la trayectoria de mediano y largo plazo de las naciones (Amable, 1999), y --agregaríamos nosotros-- en las regiones. El propósito general de la escuela regulacionista es identificar las relaciones entre la estructura y sus elementos²; este conocimiento tiene entre sus propósitos particulares estudiar estas relaciones en el plano de los encadenamientos productivos, la organización que los estructura y la relación que hay entre un espacio estructurado y los agentes que se localizan en los espacios globales y los subespacios nacionales.

De ambas escuelas de pensamiento económico lo relevante es cómo las instituciones son el entramado que mantiene la estabilidad de las acciones y decisiones de los agentes en el tiempo, razón que ubica a ambas corrientes teóricas en el marco de la evolución económica. El otro aspecto relevante es que comparten la idea de que el nivel de desarrollo institucional en las diferentes localizaciones produce estructuras institucionales diferentes, lo que se traduce en diferencias locales, regionales, nacionales y globales. En estas condiciones, las dimensiones temporal y territorial adquieren un papel renovado en el debate actual de la

² El punto de partida de los análisis de la escuela de la regulación es la variabilidad en el tiempo y en el espacio de las dinámicas económicas y sociales (Boyer, 1987).

economía y han contribuido al desarrollo de un trabajo muy significativo de la nueva geografía socioeconómica marcada por la visión regulacionista³, cuya propuesta central es el tránsito de la regulación de los espacios subnacionales hacia una presencia creciente y relativamente autónoma de los espacios de regulación local y regional.

2.1. Los distritos industriales y los costos de transacción

En la década de los setenta, el fin de la expansión económica en el mundo y la presencia recurrente de crisis en países desarrollados y en desarrollo dieron lugar a trabajos sobre las nuevas condiciones del sistema económico y el territorio desde la perspectiva de la producción y de la gobernabilidad local y regional. En Francia, el estudio de las estructuras y dinámicas internas regionales tienen un antecedente en los trabajos de Aydalot, quien metodológicamente enfocó el estudio de la estructura productiva privilegiando a la innovación y la organización socioeconómica de las regiones, en contraste con los estudios ortodoxos del crecimiento, que asimilaron a la crisis y la decadencia de algunas regiones como parte de una etapa dentro de los modelos ortodoxos del crecimiento (OCDE, 1986).

A partir de la evidencia de una recesión de carácter global, del desarrollo de nuevas actividades, de nuevas formas de organización y del crecimiento de nuevas regiones que se integraron al mapa, se produjeron una serie de trabajos con una visión evolucionista. Aydalot (1986a) retomó a la innovación como un factor clave de la fortaleza o debilidad de las estructuras empresariales y contribuyó a adoptar la tesis de que la innovación es producto del entorno local. A partir de sus trabajos (Aydalot, 1980; 1986a; 1986b) hay una serie de contribuciones que le dieron seguimiento desde la teoría de la organización industrial (Maillat y Perrin, 1992; Palloix y Rizopoulos, 1997) y toda una corriente de trabajos que abordaron el tema de los distritos industriales como el nuevo paradigma, que sustituiría a la gran empresa de la era del fordismo, con su administración y sus convenciones rígidas, por un “racimo” de pequeñas empresas innovadoras coordinadas por el mercado y, sobre todo, por la relación cara a cara que propiciaban los nuevos distritos industriales (Benko y Lipietz, 2000). El interés principal de estos trabajos era el de construir conceptos y aportar explicaciones a los cambios en el sistema económico después de 1970.

³ En francés el concepto tiene dos acepciones: la primera, “regulación” como término cibernético que define de manera precisa la manera como evolucionan los elementos de un sistema que se ajustan a un funcionamiento de conjunto. La segunda, “reglamentación”, es el conjunto de reglas institucionalizadas que pueden servir a la regulación (Lipietz y Benko, 1998: 276).

Los “nuevos geógrafos regionales” –de acuerdo con la denominación de Benko y Lipietz (2000)– retomaron la nomenclatura de Marshall y desarrollaron gran parte de su investigación alrededor del concepto de lo que denominaron los nuevos distritos industriales. El interés de estos autores era la especificidad de los “lugares” y probar que el destino de cada uno de ellos no era la simple proyección de lo global. Desde su propuesta, estos nuevos centros de actividad aparecían y tenían la capacidad para estabilizarse por sus propias características internas que identificaron en una terminología moderna como una “buena gobernabilidad”, que significa la capacidad local o regional heredada de una cultura histórica, de estabilizar los modos de cooperación interna entre el capital y el trabajo, entre grandes empresas y proveedores, entre administración y sociedad civil y entre la banca y la industria (Benko y Lipietz, 2000). Numerosos trabajos se desarrollaron a partir de este nuevo paradigma: las aglomeraciones tecnológicas (p.e. Silicon Valley), artesanales o de pequeñas y medianas empresas (p.e. la tercera Italia), y financieras y servicios (p.e. grandes aglomeraciones y metrópolis). Estos núcleos derivaron de la intuición original de A. Marshall,⁴ en tanto que su reinterpretación se hizo a partir de la teoría de los costos de transacción y de las teorías evolucionistas del cambio técnico. En los análisis derivados de la “atmósfera de negocios localizada”, la mayoría de los autores privilegiaron las relaciones de intercambio entre las firmas, tomando en cuenta las otras formas de coordinación entre ellas, como son: las relaciones capital-trabajo, su impacto en el territorio y las políticas de desarrollo local.

2.1.1. Aglomeraciones tecnológicas y artesanales

El éxito de los distritos industriales, como caso particular de una tendencia más general, anunciaba la substitución de la producción en masa fordista rígida hacia un nuevo régimen fundado en la especialización flexible, cuya expresión espacial era el distrito industrial (Piore y Sabel, 1984). Esta nueva forma de organización tenía como atributos particulares un mayor profesionalismo del trabajo, la innovación descentralizada y la coordinación entre las firmas. Las investigaciones durante la primera parte de la década de los noventa dieron lugar al estudio de sistemas industriales localizados (Courlet y Pecqueur, 1991; 1992) y a trabajos

⁴ The advantages of variety of employment are combined with those of localized industries in some of our manufacturing towns, and this is a chief cause of their continued growth. But on the other hand the value which the central sites of a large town have for trading purposes, enables them to command much higher ground-rents than the situations are worth for factories, even when account is taken of this combination of advantages: and there is a similar competition for dwelling space between the employees of the trading houses and the factory workers. The result is that factories now congregate in the outskirts of large towns and in manufacturing districts in their neighborhood rather than in the towns themselves (Marshall, 1920: 68).

que exploraron las relaciones entre la innovación y la industria en el territorio (Dupuy y Gilly 1993; Gilly y Grossetti, 1993).

Los trabajos desarrollados en lo que se denominó la tercera Italia (Trigilia y Bagnasco, 1986) descansan en la tesis central de que el capital social tiene que ser considerado en términos de las relaciones y redes sociales, así como de la interacción entre el capital social y las otras instituciones, en particular las políticas. Este interés en el carácter social que tiene el desarrollo endógeno es porque su buen funcionamiento contribuye a la construcción social del mercado (Bagnasco y Trigilia, 1993). El análisis privilegia la organización industrial de regiones pequeñas, que presentan una mezcla de concurrencia-emulación-cooperación en el seno de pequeñas y medianas industrias muy especializadas. A estos medios se aplica el concepto de distrito industrial, cuya coordinación se realiza para el mercado y por medio de una reciprocidad fundada sobre la proximidad geográfica y por una división social del trabajo entre firmas pequeñas especializadas en un segmento del proceso productivo.

2.1.2. Aglomeraciones y concentración territorial

Una segunda línea de los trabajos de los distritos industriales es la desarrollada por la escuela californiana de geografía económica. El punto de partida de sus trabajos son las metrópolis y megalópolis, dentro de ellas van a reconocer distritos industriales. Su enfoque comparte conceptos regulacionistas, neo-marxistas y neoclásicos –en particular: Coase (1937) y Williamson (1975)– relacionados con la división del trabajo y los efectos de aglomeración. En esta lógica general, desarrollaron el paradigma Coase-Williamson-Scott, según el cual la organización industrial arbitrará entre los costos de organización internos a la firma y los costos de transacción entre firmas. La aglomeración de firmas en un mismo lugar minimiza los costos de transacción y la importancia creciente de las economías de variedad privilegian la flexibilidad del sistema productivo a la que contribuye también la concentración de grandes empresas que favorecen las economías de escala. Su conclusión es que los sistemas productivos fordistas organizados espacialmente desaparecerían por la aglomeración de empresas que buscan minimizar sus costos de transacción (Capellán, 1988).

Los distritos industriales se están desplazando gradualmente hacia nuevos conceptos con las aportaciones de sus principales representantes (Storper y Walker, 1989; Scott, 1993; Storper y Scott, 1993), quienes enriquecieron el análisis de los sistemas de producción

contemporáneos en los que son determinantes: división social del trabajo, transacciones entre los actores de un espacio de producción, diferentes tipos de sistemas de relaciones, atmósfera marshalliana, instituciones y papel de las agencias políticas y *quasi*-políticas en los sistemas productivos.

En este último sentido, la geografía socioeconómica abordó estas diferencias a partir de un cambio de paradigma como era el modelo de producción fordista. A partir de este cambio construyó todo un discurso, un análisis y un método de explicación, que al final reconoció la coexistencia de diferentes sistemas locales y regionales dentro de la economía de mercado. Sin embargo, su método de análisis tiene contribuciones que comparte con la escuela institucionalista, como son la de explicar la genealogía de las aglomeraciones desde los marcos institucionales, las redes sociales y del concepto de gobernabilidad para describir y analizar el funcionamiento de las aglomeraciones regionales y locales. La conclusión es que las especificidades regionales y locales son el producto de la gobernabilidad y de la capacidad para estabilizar los modos de cooperación interna entre los diferentes actores.

3. Las nuevas teorías del crecimiento y la nueva geografía económica

En la posguerra, la teoría del crecimiento económico registró avances en su interés por identificar sus causas y las relaciones determinantes en el aumento del producto nacional. Este interés tuvo aportaciones que se integraron en tres direcciones: los modelos clásicos y neoclásicos cuyo origen común fueron las ventajas comparativas, que llevaron a desarrollar modelos que privilegiaron a las etapas y a los factores, como los modelos de Rostow, Harrod-Domar y Lewis. Al debate se agregaron más tarde los modelos derivados de la teoría de la dependencia, cuya argumentación se sustentó en las relaciones centro-periferia y en la que las desigualdades se atribuyeron a las diferencias existentes entre países desarrollados y en desarrollo que tuvieron una influencia determinante en las políticas de sustitución de importaciones, y los modelos de crecimiento económico equilibrado (teoría del "big push") y de los modelos de crecimiento desequilibrado que antecedieron las aportaciones recientes para explorar e interpretar las nuevas condiciones de la producción y de los mercados globales.

La búsqueda de alternativas a los modelos sujetos a condiciones de competencia perfecta y de rendimientos decrecientes de los factores produjo en las tres últimas décadas un movimiento guiado por la nueva teoría del crecimiento (NTC) y la nueva geografía

económica (NGE) que introdujeron condiciones menos restrictivas para responder a la expansión de los mercados globales, los rendimientos crecientes de escala y las tendencias de aglomeración regional y local. Krugman, en un trabajo desarrollado en torno a la nueva geografía económica, recuperó la herencia de la teoría de Marshall de las economías externas de proximidad y de aglomeración, con el interés de comprender por qué una región, por medio de un efecto acumulativo sobre una trayectoria al principio arbitraria, es más competitiva que otras regiones. Adicionalmente, estas aportaciones dieron lugar a una serie de trabajos importantes de corte empírico tendientes a estimar los procesos de convergencia y divergencia regional en procesos de integración económica y bloques regionales (Rodríguez-Pose, 2004), en casos nacionales y en particular en el caso de México y las relaciones transfronterizas con los Estados Unidos de América, y de las regiones mexicanas (Messmacher, 2000; Esquivel, 2000).

Lo más significativo de las aportaciones de ambas corrientes es que retomaron antiguas discusiones, en temas relacionados con el problema de la endogeneidad/exogeneidad, así como de la convergencia/divergencia del crecimiento. Destacan las aportaciones de Romer, Lucas y Barro, que marcan el inicio del debate de las NTC; mientras que, por otra parte, la globalización y la expansión de los mercados renovó el interés de la geografía en la economía, en el que destaca el modelo de competencia imperfecta y con rendimientos crecientes de escala que introdujo Krugman para explicar la nueva organización industrial del mercado globalizado.

3.1. Las nuevas teorías del crecimiento

La nueva teoría del crecimiento parte del supuesto de que los rendimientos marginales del capital son crecientes y no disminuyen, como planteaban las teorías neoclásicas del crecimiento. El capital con frecuencia en los nuevos modelos de crecimiento incluye inversiones en conocimiento, investigación y desarrollo de productos y capital humano. Las aportaciones de los modelos de crecimiento endógeno inicialmente elaboradas por Romer (1986) y Lucas son importantes porque registran las diferencias en el desarrollo a partir de las diferencias en la dotación de capital humano, modificando la condición del crecimiento constante de escala. Su principal aportación fue que reformularon varios de los supuestos básicos como son: la competencia perfecta, los rendimientos decrecientes de escala y la necesidad de asignar una mayor importancia a las externalidades (Sala-I-Martin, 1994; Quah, 1996).

Para las teorías de crecimiento endógeno, desarrolladas por Romer y Lucas, la inclusión de la tecnología y del capital humano como variables endógenas en los modelos de crecimiento lograron un cambio importante con respecto a las teorías neoclásicas. Ambos autores tienen posiciones diferentes, para el primero (Romer, 1986; 1987a; 1987b) es importante la posibilidad de lograr rendimientos crecientes de escala; mientras que para el segundo, y para otros autores (Lucas, 1988; Romer, 1990; Grossman y Helpman, 1991), los modelos tienen una tasa de cambio técnico determinado de manera endógena que difiere de manera permanente entre países, marcando con ello, diferencias en las características estructurales. En ambos casos, la teoría destaca la posibilidad de un crecimiento sostenido en los niveles internacionales e interregionales sustentados en la desigualdad.

Lo novedoso de las conclusiones de las NTC es que, apuntando hacia la convergencia interregional, contradicen los resultados básicos del modelo neoclásico. En particular, se cuestiona el supuesto de los rendimientos decrecientes de escala y se abre la posibilidad de que se registren tendencias divergentes en las tasas de crecimiento económico, tanto entre países como entre distintas regiones (1998; Sala-i-Martin, 1994). Los modelos derivados tienen como característica que endogeneizan el avance tecnológico e incorporan el poder de mercado de las empresas en los procesos de innovación y crecimiento económico. Hay tres tipos de modelos de crecimiento endógeno: los modelos de derrame, los modelos neoshumpeterianos y los modelos lineales (Grossman y Helpman, 1994; Romer, 1994).

3.1.1. Los modelos de derrame

Los modelos de derrame conceden a las economías externas un papel estratégico en el crecimiento económico, porque les permiten introducir el concepto marshalliano de rendimientos crecientes y preservar al mismo tiempo, el aparato analítico neoclásico. El supuesto de partida es que toda nueva inversión tiene un efecto difusor, externo a las empresas que la realizan, lo que mejora la calidad de las empresas en la industria, cuya intensidad permitiría mantener el crecimiento endógeno. El efecto de derrame es el resultado de los diferentes tipos de inversión en capital físico, en capital humano y en investigación. Para Romer (1986) las inversiones en capital físico tendrían un efecto de derrame sobre el nivel de tecnología del sistema, porque el uso en el proceso productivo hace que los trabajadores aprendan, generando conocimientos y aumentando la productividad de las empresas que realizan la inversión y de la economía en su conjunto.

El aprendizaje de la fuerza de trabajo por la compra de nuevos equipos, unido al efecto difusor sobre el tejido productivo, genera un proceso de crecimiento endógeno que se transforma en rendimientos crecientes para la economía local o regional. La discusión, sin embargo, no profundiza en los aspectos relevantes del entorno y únicamente destaca el efecto difusor que tiene el proceso sobre las empresas y la economía en general.

El concepto de capital humano presenta especificaciones propias debido a que sus características y los procesos de generación e inversión son distintos a los de capital físico. La calidad de los recursos humanos –el capital humano– es un factor inmaterial que se incorpora al proceso productivo por medio de la fuerza de trabajo, introduciendo nuevos conocimientos y realizando nuevas prácticas del mismo. Para lograr lo anterior los trabajadores tienen que realizar un esfuerzo personal, dedicando una parte de su tiempo de trabajo o de su ocio a la inversión en formación.

3.1.2. Los modelos neoshumpeterianos

Como acabamos de ver, una tesis central de los modelos descritos es que el crecimiento económico depende de las innovaciones en el proceso productivo. Siguiendo el camino abierto por Shumpeter (1934) y Solow (1956), algunos autores reconocen que el avance tecnológico es la única manera de explicar mejoras en las condiciones de vida y desarrollan modelos formalizados en los que las innovaciones son el motor del crecimiento (Romer, 1990; Grossman y Helpman, 1991; Aghion y Howitt, 1992).

El avance tecnológico es el resultado de la acumulación del conocimiento técnico, que puede reproducirse (Grossman y Helpman, 1994). Estos autores –Grossman y Helpman– suponen que en una economía cerrada en la que hay dos sectores, uno produce bienes finales y otro se dedica a la investigación y desarrollo. La actividad en el sector de bienes de consumo se realiza bajo condiciones de competencia utilizando diferentes factores intermedios de producción para producir un bien único homogéneo. Los bienes intermedios son los únicos factores de producción, y cada uno de ellos puede mejorar su calidad. Esto significa que las inversiones en el sector de investigación y desarrollo son el único medio para lograr la calidad de cada uno de estos factores y, por tanto, para introducir innovaciones en el sector de demanda final.

3.2. La nueva geografía económica (NGE)

Una década más tarde, en 1991, Krugman (1991) por una vía alternativa fue desarrollando un cuerpo teórico en el que destaca el renovado interés en la geografía y el establecimiento del modelo de competencia imperfecta como expresión teórica del funcionamiento actual de la economía. La construcción teórica de Krugman tiene como argumento central que el comercio y la especialización, los rendimientos crecientes, las economías de escala y la competencia imperfecta son más importantes que los rendimientos constantes, la competencia perfecta y la ventaja comparativa. Su hipótesis es que las economías externas debidas al tamaño de mercado y las innovaciones tecnológicas que apuntalan los rendimientos crecientes, no están al alcance internacional ni nacional, porque son producto de un proceso de aglomeración de naturaleza local y regional.

La visión de la NGE consiste en una mayor concentración de las actividades económicas y en la tendencia hacia una mayor divergencia entre naciones y regiones (Fujita, Krugman y Venables, 1999). La mayor concentración se entiende como el resultado de una mayor accesibilidad, mejor dotación de recursos humanos, la existencia de fuertes vínculos empresariales y el desarrollo de economías de escala y aglomeración en los centros, los cuales se caracterizan por tener menores costos de transporte. Este principio está en la base de lo que Krugman denomina la nueva geografía económica y cuya originalidad estriba en reintroducir el espacio en la ciencia económica (Krugman, 1991). Este propósito ha sido intenso y diverso, haciendo modificaciones y aportaciones a lo largo de casi dos décadas. Su esfuerzo se apoya en la teoría del comercio y el acoplamiento que ésta tiene con el análisis regional. Técnicamente reconstruye, sobre la base de una teoría económica neoclásica adicionada con los efectos externos de Marshall, la teoría estructuralista de las relaciones centro-periferia. Esta última aportación es novedosa: es una tarea que los especialistas de los distritos industriales habían dejado pendiente.

3.2.1. La nueva teoría del comercio y la localización

Tradicionalmente, la teoría del comercio internacional tiene su punto de partida en la ventaja comparativa ricardiana en las versiones que aportaron Heckscher-Ohlin y P. Samuelson, las que establecen que en condiciones de competencia perfecta y tomando en cuenta la *quasi* inmovilidad de uno de los factores, los países se especializan en aquellos productos para los que tienen ventajas comparativas; por lo que las dotaciones relativas de factores de producción están en el origen de la especialización del comercio internacional. De inicio Krugman destaca que la mayor parte del comercio mundial se realiza entre los países de la

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) que tienen dotaciones factoriales similares y que el comercio se realiza con productos parecidos. Este comercio intra-industrial ha registrado un aumento significativo en los últimos años, a pesar de la convergencia de países con un nivel desigual de calificaciones y de capital por habitante dentro de la OCDE.

Producto de estas últimas consideraciones, la “nueva teoría del comercio” se planteó como propósito tomar en cuenta este tipo de intercambios e identificar la razón de su existencia, que va más allá del enfoque tradicional en cuatro puntos: en primer lugar, la mayor parte de los intercambios entre países corresponde a los intercambios inter-industrias entre países, lo que prueba que la especialización responde a las economías de escala, más que a las diferencias en la dotación de factores entre países, contradiciendo así las hipótesis de competencia perfecta y de rendimientos de escala constantes que postula la teoría de las ventajas comparativas. En segundo lugar, hay un factor histórico en la especialización de las regiones que responde a una “dependencia de trayectorias” y que puede explicarse a partir de esquemas de especialización y de intercambios entre países. El tercero es que, en el marco de competencia imperfecta, la estructura de la demanda y la remuneración de factores de producción inter-industrias dependen de las condiciones técnicas a nivel micro, sin que pueda decirse *a priori* cómo evolucionará la estructura de la demanda de factores. El cuarto, es que la opción del modelo ricardiano es el libre cambio, la nueva teoría afirma que en razón de la competencia imperfecta y los rendimientos crecientes, por razones estratégicas es posible recurrir a políticas comerciales (Krugman, 1980) para crear ventajas comparativas y promover sectores de exportación, en los que en particular las economías de escala y las externalidades son fuentes de renta.

Krugman destaca que la evolución de la teoría de los intercambios está asociada a la teoría de la localización (Krugman, 1991; Krugman y Venables, 1990), para lo cual relaciona las economías de escala y los costos de transporte, explicando cómo se producen la concentración regional de actividades y la formación de “centros” y de “periferia” regional. Su modelo parte del supuesto de que costos moderados de transporte hacen que las empresas se concentren en un mismo lugar para obtener economías de escala, tanto a nivel de la producción como del transporte. En lo que se refiere a los costos de las transacciones imputables a la distancia, un productor individual va a preferir localizaciones que tienen una demanda importante o el acceso de insumos atractivos. Si los costos de transporte bajan

aún más, el modelo indica que la necesidad de implantarse cerca de los mercados desaparece y la producción podrá dispersarse. El autor reconoce que hay una relación circular entre producción y demanda y que las regiones que experimentaron un desarrollo precoz están en mejores condiciones para atraer a la industria y el crecimiento que aquellas regiones que tienen condiciones menos ventajosas (Krugman, 1991b; 1991c). Estos argumentos los utilizó para explicar el desarrollo del *Manufacturing Belt* en los Estados Unidos en el siglo XIX (Krugman, 1991d) y la reciente evolución regional de la Unión Europea (Krugman, 1993a). El posicionamiento de la nueva teoría de los intercambios y de la teoría de la localización termina por confrontarse con los modelos de equilibrio en la teoría económica ortodoxa. Esto lo lleva a cabo, primero, al reconocer que la región es la mejor expresión de la concentración de industrias y de grupos de empresas para aprovechar las economías externas. De manera explícita Krugman refuta el modelo de competencia perfecta y de equilibrio económico, porque concluye que existen múltiples equilibrios posibles, (Krugman, 1993b) de manera general, con una mayor modelación de los argumentos de la teoría estructural de los polos de crecimiento.

3.2.2. Los rendimientos crecientes y la competencia imperfecta

El trabajo de Krugman es una nueva teoría de la localización en la que hay una lectura renovada de la teoría de las ventajas comparativas,⁵ de los modelos desequilibrados de desarrollo (Myrdal, 1957; Hirshman, 1958) que se asemeja, en particular, al modelo de Alfred Weber (1929) en lo que se refiere al recubrimiento de las economías de aglomeración en función de los costos de transporte. La diferencia entre uno y otro autor es que A. Weber lo maneja de una manera geométrica, mientras que el modelo Krugman-Venables introduce el nivel general de costos de transporte por medio de una variable que puede fluctuar en el tiempo.

Las aglomeraciones y la manera en que las aborda Krugman tienen relación con la evolución de la teoría de los intercambios y con los avances recientes en las teorías de la organización industrial. La principal razón por la que la teoría de los intercambios no consideró las ventajas de los rendimientos crecientes y de las economías de escala en el pasado obedeció a la dificultad para modelar la estructura del mercado. Los desarrollos recientes en la modelización de la estructura del mercado con rendimientos no constantes (Helpman, 1984; Krugman, 1983) hicieron posible avanzar en esta dirección.

⁵ En la versión del modelo del teorema Heckscher-Ohlin.

Conclusiones

En general, la evolución de la economía mundial, las reformas y las políticas de apertura a la sombra de los Programas de Ajuste Estructural en las últimas tres décadas en la mayoría de los países y el crecimiento gradual de la autonomía regional desde un punto de vista comercial, productivo y político, ponen en evidencia las limitaciones cada vez mayores que tienen los modelos de equilibrio para explicar la evolución de las economías nacionales y regionales en los últimos años. En este sentido, destaca el debate renovado de la teoría del desarrollo y del crecimiento económico al que se integraron tanto la disciplina geográfica como, cada vez más, la variable espacio en los modelos de la teoría económica. Este último ejercicio lo que ha producido es una convergencia hacia la identificación de variables clave para explicar el desarrollo económico, entre las cuales podemos identificar: los cambios institucionales, los procesos de concentración (organizacional, territorial) y las nuevas formas de articulación local-regional con el exterior que llaman a una nueva definición como gobernanza. Estos factores configuran el mundo real del crecimiento económico y constituyen, en sí mismos, objetos de investigación.

Bibliografía

- Abdelmalki, L. y C. Courlet (1996). *Les nouvelles logiques du développement*, L'Harmattan, París.
- Agnew (2000). "From the Political Economy of regions to Regional Political Economy." *Progress in Human Geography*. 24, 1.
- Amable, B. (1999). "Institutional complementarity and diversity of social systems of innovation and production", Discussion Paper, CEPREMAP & Université de Lille II, Septiembre.
- Aydalot, Ph. (1980). *Milieux innovateurs en Europe*. Gremi, París.
- (1986a). "Les technologies nouvelles et les formes actuelles de la division spatiale du travail". *Dossier du Centre Economie, Espace, Environnement*, No. 47, París.
- (1986b). *Dynamique spatiale et développement inégal*. Economica, Paris.
- Bagnasco, A. y C. Trigilia (1993). "La construction sociale du marché". *Le defi de la troisième Italie*, Cachan, Ed. De l'ENS-Cachan.
- Benko, G. y A. Lipietz (2000) "Géographie socio-économique ou économie géographique?" En: Benko. G. y A. Lipietz (eds.). *La richesse des régions, la nouvelle géographie socio-économique*, PUF, Paris.

- Capellin, R. (1988). "Transaction costs and urban agglomeration", *Revue d'Economie Regionale et Urbaine*.
- Coase, R.H. (1937). "The nature of the firm." *Economica*, 4, 16, 386-405.
- Courlet, C. y B. Pecqueur (1991). "Systemes locaux d'entreprises et externalites: un essai de typologie", *Revue d'Economie Regionale et Urbaine*.
- (1992) «Le systeme industriel localises en France : un nouveaux modèle de développement », en : A. Lipietz y G. Benko (eds), *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF.
- Dicken, P. (2003). *The Global Shift. Transforming the World Economy*. Guilford Press, New York.
- Dupuy, C. y J.P. Gilly (1993), "Industrie et territoires en France". *Dix ans de décentralisation*. La Documentation Française, Paris.
- Durand. M.F. y J. Lévy (1993), *Retaillé, Le monde espaces et systèmes*. Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques & Dalloz, Paris.
- Esquivel, G. (2000). "Convergencia regional en México, 1940-1995". *El Trimestre Económico*, Vol. LXVI(4), Num. 264 (Octubre-Diciembre). FCE.
- Fujita, M., P. Krugman y A.J. Venables (1999). "The Spatial Economy." En: *Cities, Regions and International Trade*. MIT Press, Cambridge.
- Furió, B.E. (2005). *Los lenguajes de la economía*. Edición digital del texto completo accesible en www.eumed.net/libros/2005/efb/.
- Gilly, J.P. y M. Grossetti (1993). "Organisation, individus et territoires en France. Le cas des systèmes locaux d'innovation", *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, 3.
- Grossman, G y E. Helpman (1991). *Innovation and Growth in the Global Economy*. MIT Press, Cambridge.
- (1994). "Endogeneous Innovation in the Theory of Growth." *The Journal of Economic Perspective*, vol. 8, 23-44.
- Helpman, E. (1984). "Increasing Return, Imperfect Markets and the Trade Theory." En: R. Jones y P. Kenen (eds.) *Handbook of International Economics*. Oxford, North Holland, vol. 1, pp. 325-365.
- y P. Krugman (1985). *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy*. MIT Press, Londres.
- Hermansen, T. (1977). "Polos y centros de desarrollo en el desarrollo nacional y regional, elementos de un marco teórico". En: A.R. Kuklinski, *Polos y centros de crecimiento en la planificación regional*, FCE, México.
- Hirschman, A. (1961). *La estrategia del desarrollo económico*, FCE, México.

- Jessop, B. (2002). "Time and space in the globalization of capital and their implications for State Power". *Rethinking Marxism*, 14, 98-117.
- Kaldor N. y J.A. Mirless (1962). "A New Model of Economic Growth". *Review of Economic Studies*, Vol. 29, No. 3.
- Krugman, P. (1980). "Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade." *American Economic Review*, 70:950-59.
- (1981). Trade, Accumulation and Uneven Development. *Journal of Development Economics*, 8:149-61
- (1983). "The «new theory» of International Trade and the Multinational Enterprise". En: C. Kindleberger y D. Audretsch (eds.) *The Multinational Corporation in the 1980's*. The MIT Press, Londres.
- (1987). "Increasing Returns and the Theory of International Trade". En: T. Bewley (ed), *Advances in Economic Theory*. Cambridge University Press, Cambridge.
- (1989). "Economic integration in Europe: Some Conceptual Issues". En: A. Jacquemin and A. Sapir (eds.). *The European Internal Market Trade and Competition*, Oxford University Press, Oxford.
- (1991), *Geography and Trade*. Leuven University Press, Leuven.
- (1991b). "Increasing Returns and Economic Geography." *Journal of Political Economy*, 99:483-99;
- (1991c). "History and industrial location: The case of the manufacturing belt." *American Economic Review (Papers and Proceedings)*, 81:80-83.
- (1991d). "History and industrial location: The case of the manufacturing belt." *American Economic Review (Papers and Proceedings)*, 81:80-83.
- (1993a). "The lessons of Massachusetts for EMU." En: F. Torres and F. Giavazzi (eds). *Adjustment and growth in the European Monetary Union*. Cambridge University Press, Cambridge.
- (1993b). "The Current Case for Industrial Policy". En: D. Salvatore (ed.) *Protectionism and World Welfare*. Cambridge University Press, Cambridge.
- y A. Venables (1990). "Integration and the Competitiveness of Peripheral Industry." En: C. Bliss and J. Braga de Macedo (eds.). *Unity with Diversity in the European Community*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Langlois, R.N. y P.L. Robertson (1996). "Stop crying over spilt knowledge: a critical look at the theory of spillovers and technical change". Paper prepared for the MERIT Conference on Innovation, Evolution and Tchnology, August 25-27, Maastricht.

- Lewis, A. (1966). *The Theory of Economic Development*. Londres.
- Lipietz, A. y G. Benko (1998) "From the Regulation of Space to the Space of Regulation", *Geo Journal*, 44.4.
- Lucas, R.E. (1988). "On the Mechanics of Economic Development." *Journal of Monetary Economics*, 22:3-42.
- Maillat, T.D. y J.C. Perrin (1992). *Enterprises innovatrices et développement territorial*, Neuchatel, Edes.
- Marshall, A. (1920). *Principles of Economics*. Macmillan and Co., Ltd, Londres.
- Messmacher, M.L. (2000). "Desigualdad regional en México. El efecto del TLCAN y otras reformas estructurales". Documento de Investigación, No. 2000-4, Dirección General de Investigación Económica, Banco de México, México.
- Myrdal, G. (1957). *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, Duckworth. Londres.
- North, D. (1999). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Nurkse, R. (1953). *Problems of Capital Formation in Developing Countries*, Oxford.
- Palloix, Ch. y Y. Rizopoulos (1997). *Firmes et économie industrielle*, L'Harmattan, París
- Perroux, F. (2001) Note sur la notion de pole de croissance, *Economie Appliquée*. Nos. 1-2, 1955, en *L'Economie du XXème Siècle*, Presses Universitaires de Grenoble, Grenoble.
- Perroux, F. (1983) *A New Concept of Development*, United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization. Paris, France.
- Piore, M. y Ch. Sabel (1984), *Les chemins de la prosperite. De la production de masse a la specialisation souple*. Hachette, París.
- Porter, M.E. (1991) *La ventaja competitiva de las naciones*. Vergara, Buenos Aires
- Puig, J.P. et al. (1994). "Enjeux économiques de l'organisation de l'espace français: Polarisation et concentration". Document du Travail, No. 4, Censure, Lille.
- Quah, D.T. (1996). "Twin Peaks: Growth and Convergence in Models of Distribution Dynamics". *Economic Journal*, Vol. 106, No. 437, 1045-1055.
- Rodríguez-Pose, A. (2004). "Integración económica y desequilibrios territoriales en la Union Europea", *EURE*, Vol. 30. No. 89.
- Romer, P. (1986). "Increasing Returns and Long Run Growth". *Journal of Political Economy*. ---(1987a) "Growth Based on Increasing Returns due to Specialization". *American Economic Review Papers and Proceedings*, 77(2). --- (1987b) "Crazy Explanations for the Productivity Slowdown", *NEBER Macroeconomics Annual*, 2.

- (1990). "Endogenous Technical Change." *Journal of Political Economy*, 98, pp. S71-S102.
- (1994). "The Origins of Endogenous Growth." *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, pp. 3-22
- Rosenstein-Rodan, P.N. (1943) "Problems of Industrialization of Eastern and Southern Europe", *Economic Journal*, June-Sept.
- Sala-i-Martin, X. (1994). "Regional Cohesion: Evidence and Theories of Regional Growth and Convergence". Discussion Paper, No. 1075, CEPR.
- Scott, A. (1993). *Technopolis, High-technology, Industry and Regional Development in Southern California*. Berkely, University of California Press.
- Shumpeter, J.A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Oxford University Press, Londres.
- Solow, R. (1956). "A contribution to the theory of economic growth", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 78, pp.65-94,
- (1994). "Perspectives in Growth Theory". *Journal of Economic Perspectives*, vol. 8: pp. 45-54
- Storper, M. y R. Walker (1989). "The Capitalism Imperative". *Territory, Technology and Industrial Growth*. Oxford, Basil Blackwell.
- y B. Harrison (1992). "Flexibilité, hiérarchie développement régional: les changements de structure des systèmes productifs industriels et leurs nouveaux modes de gouvernance dans les années 1990". En: A. Lipietz y G. Benko (eds). *Les régions qui gagnent*, Paris, PUF.
- y A. Scott (1993), *Pathways to Industrialization and Regional Development*. Routledge, Londres.
- Trigilia, C. y A. Bagnasco (1986). "A Small-firm development and political subcultures in Italy", *European Sociological Review*, 2.
- Veltz. P. (1996). *Mondialisation, Villes et Territoires*, Economie d'Archipel. PUF, Paris.
- Weber, A. (1929) *Alfred Weber's theory of location of industries*. University of Chicago Press, Chicago.
- Williamson, O.E. (1975). *Markets and Hierarchies. Analysis and Antitrust Implications*. Free Press, Nueva York.