

ISSN 1692-2611

Borradores del CIE

Nº 13

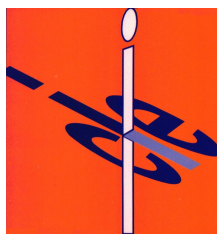
Mayo de 2005

La competitividad: aproximación conceptual desde la teoría del crecimiento y la geografía económica

Elaborado por:

Jorge Lotero Contreras
Ana Isabel Moreno Monroy
Mauricio Giovanni Valencia Amaya

Este borrador es derivado del proyecto de investigación “Desarrollo y competitividad de la industria de Antioquia en un contexto de integración económica” del grupo de Estudios Regionales adscrito al Centro de Investigaciones Económicas –CIE- y fue financiado por el Comité de Desarrollo de la Investigación -CODI- de la Universidad de Antioquia.



Centro de Investigaciones Económicas
Universidad de Antioquia

Medellín-Colombia

La serie Borradores del CIE está conformada por documentos de carácter provisional en los que se presentan avances de proyectos y actividades de investigación, con miras a su publicación posterior en revistas o libros nacionales o internacionales. El contenido de los Borradores es responsabilidad de los autores y no compromete a la institución

La competitividad: aproximación conceptual desde la teoría del crecimiento y la geografía económica*.

Jorge Lotero Contreras**

Ana Isabel Moreno Monroy***

Mauricio Giovanni Valencia Amaya****

Resumen

El documento revisa el concepto de competitividad desde diferentes enfoques, considerando, a su vez, los desarrollos y aportes de las teorías del comercio, el crecimiento y la geografía. De la revisión conceptual se concluye que la competitividad es tanto un asunto de productividad como de estructura, pero su significado varía según el grado de desarrollo de las economías. Por otra parte, se identifican dos grandes corrientes que ayudan a comprender el concepto: (1) la corriente convencional del crecimiento y el comercio, según la cual, la competitividad depende de la liberación comercial, y (2) los enfoques neoclásicos modernos, en los cuales la capacidad tecnológica y la calidad de la mano de obra conducen al mejoramiento de la competitividad. Del análisis de estas corrientes, se concluye que, a pesar de la importancia de las ganancias estáticas en el comercio, el problema de la competitividad de la industria debe plantearse más como un asunto de ventajas acumulativas por economías de escala y externalidades dinámicas que comparativas.

Abstract

This paper reviews the competitiveness concept from different approaches, taking into consideration the developments and contributions of the new theories of trade, growth and geography. From the conceptual revision one concludes that competitiveness is as much a subject of productivity as of structure, but its meaning varies according to the degree of development of the economies. On the other hand, two fields of study help to understand the concept: (1) the conventional theory of growth and trade, which states that competitiveness depends on the trade liberalization, and (2) the modern neoclassic approaches, in which technological capacity and quality of labor lead to the improvement of the competitiveness. From the analysis of these fields, one concludes that, in spite of the importance of the static gains in trade, the industry competitiveness problem must be considered more like a subject of cumulative advantages and dynamic externalities than a comparative advantage issue.

Palabras clave: competitividad, teorías del crecimiento, geografía económica

Clasificación JEL: O1, O3, O4

* Este documento hace parte del estudio “Desarrollo y competitividad de la industria de Antioquia en un contexto de integración económica” financiado por el Comité de Investigaciones de la Universidad de Antioquia –CODI-. El proyecto contó además con la participación de Hernán Botero D, Docente Investigador de la Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Antioquia y Yudi E. Giraldo, Estudiante del Magíster de Economía, Universidad de Antioquia. Las opiniones expresadas en este documento son responsabilidad de los autores.

** Docente Investigador, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Antioquia. E-mail: jlotero@agustinianos.udea.edu.co

*** Docente Investigadora, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Antioquia. E-mail: aimoreno@agustinianos.udea.edu.co

**** Estudiante en Formación, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Antioquia. E-mail: mvalenc6@eafit.edu.co

La competitividad: aproximación conceptual desde la teoría del crecimiento y la geografía económica

Aunque no posee un significado claro en la teoría, la noción de competitividad viene siendo objeto de interés para el análisis económico desde la segunda mitad de la década de los ochenta. En América Latina, fue introducida como un tema relevante de la agenda del desarrollo hacia la segunda mitad de los noventa, asociada con las reformas estructurales y con la redefinición de la política industrial, ganando relevancia en el debate sobre integración comercial y crecimiento (BID, 2001; Peres, 1997). En Colombia particularmente, sin que la noción haya sido debatida, comenzó a ganar importancia con los trabajos de la firma de Consultoría Monitor, siendo posteriormente adoptada como objeto de las políticas públicas (Martínez, 1997). Recientemente, ha pasado a ocupar un lugar de privilegio en el debate que han suscitado los impactos que sobre el desarrollo del país y sus regiones tendrían la firma de nuevos tratados de libre comercio.

Con el fin de contribuir al debate sobre la competitividad y su significado desde la perspectiva de la economía regional, en este documento se revisa conceptualmente el tema, teniendo en cuenta los enfoques que definen la competitividad y los desarrollos y aportes de las teorías del comercio, el crecimiento y la geografía.

1 Los enfoques de la competitividad: definición y conceptualización

El término “competitividad” es ambiguo. Algunos investigadores la enfocan desde el punto de vista de los costos de un país o en su nivel de tasa de cambio, otros en su liderazgo tecnológico o en su tasa de crecimiento. La mayoría de los estudios, sin intentar definirla y a falta de una noción clara sobre el concepto, se dedican a explorar los diferentes factores que la influyen y cómo medirlos. En realidad, la evaluación de la competitividad comprende diversos elementos tradicionales del análisis económico, que en algunas ocasiones, por su uso forzado y excesivo, han llevado a malinterpretar los resultados y la terminología. Sin embargo, estos problemas no son razones suficientes para

eliminar el término o ignorarlo en el análisis práctico de diferentes entidades económicas (empresas, regiones, países) y es en este sentido que nos interesa considerarlo inicialmente.

Porter (1991), uno de los principales investigadores de la competitividad, ha defendido la relación explícita entre eficiencia, productividad, competitividad pero también su relación con el mejoramiento del nivel de vida. El análisis está basado en el diamante de competitividad, donde se integran cuatro elementos: condiciones de demanda, factores de producción, sectores conexos de apoyo y estrategia y, por último, la estructura y rivalidad de las empresas. Así, una economía es competitiva cuando las empresas son eficientes, realizan la transformación del producto en el menor tiempo posible y con la mejor calidad. Además, la competitividad también depende del tipo de instituciones que existan, de la transparencia y eficiencia del estado, de los gustos de los agentes y finalmente, de la coordinación eficiente de todas las variables que interactúan en el mercado. En este sentido, la productividad es la clave por excelencia para lograr la competitividad, teniendo como base las innovaciones tecnológicas, organizacionales e institucionales. Las primeras no provienen de fuentes empíricas y aleatorias, sino de organizaciones denominadas sistemas nacionales de innovación y aunque no son la causa del desarrollo económico, se encuentran en su centro. Es importante tener en cuenta que el concepto de competitividad, visto más como proceso que como punto estático, está relacionado con la capacidad específica y limitada que tiene un país, una empresa o región para innovar; así, la generación, distribución, adquisición y combinación de conocimiento se convierten en recursos claves para crear competitividad (López, 2000).

En este sentido, la competitividad puede ser definida en un sentido restringido y en uno amplio. En el primero, es analizada en condiciones donde el logro de objetivos por una entidad haría imposible que otra realizara sus intereses. En el segundo, se abarca también la competencia indirecta y potencial entre entidades, analizando las áreas en las cuales los intereses directos de las entidades no son contrarios. La competitividad es la habilidad para coexistir con otras instituciones en condiciones donde existen conflictos de intereses. Este tipo de coexistencia (competitividad) define tres tipos distintos de capacidad de adaptación y niveles de competitividad: (1) supervivencia o nivel bajo: se caracteriza por la pasividad con que la economía se adapta al ambiente competitivo, sin generar cambios significativos en su interior; (2) desarrollo o nivel medio: está determinado por la capacidad de la

economía para responder activamente a los cambios en el ambiente competitivo, mejorando sus propias cualidades y elevando el grado de eficiencia productiva; (3) superioridad o nivel alto: se refiere a la capacidad para influenciar el ambiente competitivo a través de una operación más eficiente, desarrollos más rápidos o mejor calidad que los competidores. Es claro que en este estado fácilmente se pueden perder las ventajas y crear otras tan pronto como el competidor comience a copiar las actividades del líder, por lo que tener una ventaja es una cualidad inestable de corto plazo. La superioridad de largo plazo puede lograrse teniendo constantemente una posición de liderazgo sobre los competidores, de lo cual la innovación es el prerequisite que incrementa la competitividad (Reiljan *et al*, 2000).

En este marco es claro que comúnmente el concepto convencional de competitividad se asocia con la participación de un país en los mercados mundiales. En una concepción generalizada y que ha sido asociada con la competitividad de corto plazo, espúrea, artificial, las ganancias obtenidas del comercio internacional por un país implican necesariamente pérdidas para algún otro, derivando un conjunto de acciones de política económica, en donde se interviene en la economía otorgando subsidios, reduciendo los salarios y devaluando la moneda con fin de mejorar la competitividad relativa. Desde el punto de vista macroeconómico, se la define en relación con el desempeño de un país respecto a su balance externo, y, por ende, con el comportamiento de su tasa de cambio. En este nivel y desde el punto de vista comercial, la competitividad es entendida como la capacidad de un país para competir eficazmente con la oferta extranjera de bienes y servicios en los mercados doméstico y extranjero, mientras que en el nivel micro tiene que ver con los resultados de las empresas, siendo sus ganancias y participación en los mercados externos dos formas de medirla. En este último sentido, se define como la capacidad de las empresas de un país dado para diseñar, desarrollar, producir y colocar sus productos en el mercado internacional en medio de la competencia con empresas de otros países (Alic, 1999 citado por Garay, 1997).

Sin embargo, según Rosales (1994), el enfoque por el comercio internacional pierde capacidad explicativa si una parte importante de éste responde a condiciones de competencia imperfecta y a una especialización intraindustrial, apoyada en la diferenciación de productos. En este caso, lo que cobra importancia no son los precios relativos sino las políticas de especialización productiva y de desarrollo tecnológico. Más

aún, Haque (1991, citado por Müller, 1995) afirma que no basta entender la competitividad de los productos manufacturados por sus elementos básicos, como precio y calidad. Además, no se puede definir la competitividad solo como la capacidad para exportar o generar superávit comerciales, ya que estos se pueden obtener con medios artificiales.

A partir de esta concepción surge el debate de la conveniencia de aplicar el concepto de competitividad a un país. Autores como Helleiner y Krugman (1996) señalan que no tiene sentido hablar de la competitividad de un país, porque de hecho quienes compiten son las empresas y los sectores económicos; los actores de la competitividad internacional se reducen a unidades y sectores productivos, y se congela todo el entorno del sistema nacional de innovaciones. A ello Fajnzylber responde que en el mercado internacional compiten no solo empresas sino también sistemas productivos, esquemas institucionales y organizaciones sociales. La empresa —nudo crucial de la competitividad y la innovación— está integrada a una red compuesta por los proveedores, el sistema financiero, el sistema educacional, tecnológico, energético, de transportes, telecomunicaciones, así como por la infraestructura y la calidad del sector público y por las relaciones al interior de la propia empresa. Los rezagos en estos ámbitos afectan su competitividad, por lo que construir sistemas de competitividad exige avances simultáneos en la red de contactos que define a la empresa.

Algunas nociones van más allá de identificar competitividad con el crecimiento y/o el comercio, al asociarla con las capacidades con que cuenta una nación o una región en aspectos que tradicionalmente han sido sujetos del desarrollo.

Bougrine (2001) señala que para el gobierno canadiense la competitividad crea una economía y una sociedad capaces de vender bienes y servicios en el mercado mundial, de forma que las empresas logren una ganancia, paguen jornales justos, provean trabajos seguros y buenas condiciones de trabajo y respeten el ambiente. La CEPAL (2002), la define como la capacidad de una economía para crecer a altas tasas de manera sostenida, promoviendo el mayor grado posible de mejoramiento del bienestar de la población, identificándola de esta manera con la noción que tradicionalmente se ha tenido del desarrollo económico. Por último, según el BID (2001), la competitividad podría identificarse con un entorno para las empresas capaz de conducir a un crecimiento

sostenido de la productividad y del ingreso per cápita, en un contexto de integración en la economía mundial.

La definición general del concepto de competitividad implica también definir su alcance, el cual puede agruparse en (1) competencia local (regional); (2) competencia interna (nacional) y (3) competencia internacional (global) (Reiljan *et al*, 2000). Esta última se ha definido como la capacidad de una economía para crecer y aumentar el nivel general de vida de su población en un ambiente razonablemente abierto al comercio sin estar restringido por dificultades en la balanza de pagos. El crecimiento de la productividad es esencial en este proceso, ya que es la base para el aumento de la calidad de vida y para el fortalecimiento de la competitividad de los sectores transables. Sin importar lo que un país elija producir, éste debe mantener sus costos de producción al mismo nivel de otros productores para ser competitivo y deberá bajar sus costos reales para mejorar el estándar de vida. Los costos reales pueden reducirse ya sea disminuyendo los ingresos de los factores domésticos o mejorando la eficiencia productiva (Haque, 1995).

Hay entonces dos asuntos distintos para lograr aumentar el bienestar y la competitividad de un país: (1) el nivel de los costos reales (eficiencia productiva), que determinará el nivel relativo de ingreso real entre países, y (2) la disminución de los costos reales en el tiempo, que determinará la tasa a la cual el ingreso real aumenta. La primera debe ser el objetivo de los países en vía de desarrollo. La eficiencia con la cual los factores son empleados depende de la calidad intrínseca de los inputs transables y no transables y de la forma como sean usados de acuerdo con la tecnología, Además de los avances tecnológicos, la productividad puede mejorarse de tres formas: (1) reorganizando los procesos de producción para alcanzar la capacidad de planta estimada, (2) realizando mejoras marginales en las plantas y en las prácticas de producción a través del tiempo y (3) operando al ritmo de las mejores prácticas tecnológicas (Haque, 1995).

La perspectiva sociocultural de la competitividad desarrollada en los ochenta por la CEPAL se basa en los trabajos de Fajnzylber, y puede resumirse en dos puntos: (1) los nuevos imperativos tecnológicos, organizacionales, institucionales, legales, políticos y culturales se imponen como elementos que prescriben el pensamiento y la acción contemporáneos, y que hacen posible diseñar una determinada configuración futura del

sistema sociocultural y (2) la competitividad gana gravitación en las relaciones que establece con otros conceptos (equidad y sustentabilidad) y valores sociales (democracia, derechos humanos y participación social). La evaluación de la competitividad desde la perspectiva sociocultural está lejos de reducirse al comercio internacional, aunque hace parte de la competitividad.

El concepto de competitividad visto desde el ángulo sociocultural es excesivamente extenso, aunque está articulado a una red conceptual que implica la pérdida de su carácter operativo; sus límites son muy tenues y su estructura interna muy fluida. Müller (1995) sugiere entonces que la competitividad se considere como un mapa o una red de conceptos articulados compuesto por dos polos: el poder estructural mundial y el desarrollo nacional/regional de los países o regiones que buscan el crecimiento y el desarrollo a través de su integración en el mundo.

Desde la perspectiva del primer polo, la competitividad es un efecto combinado del control sobre las fuentes de poder unido a la capacidad de manejar las negociaciones claves en un contexto determinado; además, la competitividad ejerce un efecto retroalimentador sobre el poder estructural. La búsqueda, mantenimiento y expansión de la competitividad debe tomar en cuenta tres tendencias básicas a nivel internacional —la globalización, la transnacionalización y la regionalización—, las cuales indican las condiciones que se imponen a las empresas, sectores, economías y regiones para poder integrarse dinámicamente en el mundo contemporáneo. Las negociaciones a nivel internacional son decisivas para la integración competitiva, con los acuerdos, tratados, pactos y grupos de presión (*lobbies*) como mecanismos indispensables para la competitividad internacional.

Desde la perspectiva de la nación o la región, la competitividad sería la capacidad de un país para adaptarse a la estructura del poder mundial. Para participar en el campo de fuerzas competitivo, los países en desarrollo disponen de tres subsistemas: el de inversiones, el de innovaciones y el de negociaciones, los cuales deberán estar articulados con los de otros países o regiones.

De la revisión conceptual de esta sección se concluye que, en relación con los enfoques, los tipos y sus determinantes, la competitividad es tanto un asunto de productividad como de estructura, asociado a la capacidad que poseen las economías o

actividades económicas para crecer de manera sostenida, elevando simultáneamente su participación en el comercio mundial. De otra parte, también se infiere que la noción tiene significados distintos tratándose de economías avanzadas o atrasadas. En nuestra opinión, para el caso de economías en desarrollo, sean estas países o regiones, el examen de la competitividad debe enmarcarse en el debate que desde hace ya varias décadas se da entre diversas corrientes teóricas sobre la relación entre industrialización y comercio.

Considerada en estos dos sentidos, las relaciones de la noción con el desarrollo económico se tornan evidentes, lo que nos remite, para su comprensión desde el punto de vista conceptual, a los aportes que de las teorías del comercio, el crecimiento y, recientemente, la geografía económica.

1.2. Competitividad, productividad y los aportes de las teorías del comercio, el crecimiento y la geografía económica.

Inicialmente son dos las grandes corrientes que nos ayudan a comprender la competitividad como un problema de productividad y estructura en el marco de su relación con el desarrollo económico. De un lado, se encuentra la corriente convencional del crecimiento y el comercio que se fundamenta en el equilibrio de competencia perfecta; de otro, los enfoques neoclásicos modernos, que aceptan la existencia de externalidades y rendimientos crecientes, enmarcadas en estructuras de competencia imperfecta.

Para la primera corriente, el crecimiento está determinado por el cambio técnico exógeno, más conocido como el “residuo” o Productividad Total de los Factores (PTF). Como indicador de eficiencia, expresa incrementos de producto por unidad de insumo asociados empíricamente al mejoramiento de la calidad de los bienes y uso de los factores mediante la organización “óptima” de los procesos productivos y el aprovechamiento de la especialización por ventajas comparativas. Así, el problema de la competitividad gira en torno a la relación causal que existe entre la apertura comercial y el crecimiento de la PTF.

En este sentido fue abordada por algunas corrientes de la economía del desarrollo, que desde fines de los setenta han cuestionado las políticas industriales activas y proteccionistas

por sus efectos adversos para el crecimiento y las distorsiones sobre los mercados. Con el fin de eliminar el sesgo antiexportador y mejorar la eficiencia productiva, plantean la necesidad, primero, de adoptar políticas de “precios correctos” como fundamento de un programa de apertura e internacionalización de la economía, segundo, de limitar el papel del gobierno a través de intervenciones puntuales sobre los factores que hacen parte del “residuo” tales como la educación y la infraestructura (Meir, 1999; Adelman, 1999; Krueger, 1996). La competitividad industrial depende entonces de la liberación comercial por sus efectos sobre la eficiencia y no de una política industrial.

Pack (1988) señala cinco razones que han justificado teóricamente la liberalización comercial por sus efectos sobre la PTF y, por ende, sobre la competitividad: a) mayor utilización de la capacidad en industrias donde el tamaño mínimo de planta es alto en relación al del mercado doméstico; b) especialización horizontal de cada firma en un pequeño rango de productos; c) familiaridad y adopción de nuevas tecnologías; d) “aprendizaje en la práctica” que se convierte en “aprendizaje exportador” y; e) estímulo para alcanzar precios y calidades competitivas en el mercado internacional. De esta forma, la liberalización comercial tendría dos efectos sobre la productividad y la competitividad industrial, que serían complementarios: uno de eficiencia asignativa, contribuiría a eliminar el sesgo anti-exportador generado por la sustitución de importaciones, al orientarse los recursos hacia las actividades con ventaja comparativa y otro de el segundo de eficiencia técnica, facilitaría el acceso de las empresas a las mejores prácticas tecnológicas, estimuladas por la competencia y por la mayor información por el mejor conocimiento de los mercados de bienes de capital e insumos. En conjunto ambos efectos llevarían a las economías hacia una estructura productiva eficiente y competitiva desde el punto de vista de los costos de producción y de los logros en productividad, respectivamente.

Según el enfoque ortodoxo, estos resultados se extienden a todos los participantes, independientemente de sus niveles de desarrollo. Podría afirmarse que la competitividad se logra por la incidencia que tiene la especialización sobre la eficiencia. Tal resultado se logra sin que medie la participación del gobierno con políticas industriales.

Estos planteamientos han sido cuestionados, total o parcialmente por las teorías modernas del comercio, el crecimiento y la geografía económica (Pack 1988; Rodrik, 1995;

Bardhan, 1995; Helpman, 1989). Particularmente, dos ideas no se comparten: primera, que la estructura del comercio mundial sea el producto exclusivo de la especialización por ventajas comparativas estáticas, en el marco de mercados de competencia perfecta; segunda, que la integración comercial sea el único y más apropiado mecanismo para garantizar el cambio estructural en las economías atrasadas -naciones o regiones-, independientemente de las condiciones iniciales que poseen en cuanto a eficiencia técnica y/o asignativa. Estos planteamientos son de gran utilidad, no solo para entender la formación de ventajas competitivas dinámicas o acumulativas, sino también, los retos que enfrentan las economías en desarrollo en materia de competitividad.

Según los argumentos de las modernas teorías del comercio y el crecimiento, el intercambio internacional, es un resultado que además de ser de causación acumulativa y de *path dependency*, refleja las diferencias de desarrollo alcanzados por las naciones y las regiones. Estas se explican por los beneficios que las economías derivan de sus distintas dotaciones: las avanzadas, de actividades y factores con economías de escala, rendimientos crecientes y externalidades y, las atrasadas de factores abundantes, recursos naturales y trabajo. Como las estructuras de mercado no son el resultado de la especialización por ventajas comparativas estáticas, y no son competencia perfecta, la integración económica no garantiza ni la sostenibilidad del crecimiento ni ganancias de productividad similares para todos los participantes, que son dos de los elementos principales que definen la competitividad.

Por ser los mercados de competencia imperfecta y los niveles y tasas de crecimiento de la productividad determinados por decisiones de los agentes respecto al destino del ahorro hacia las actividades señaladas, este enfoque predice que las economías más avanzadas continuarán captando porciones crecientes de los mercados externos más dinámicos, dejando en manos de las menos avanzadas el abastecimiento de los mercados de bienes intensivos en trabajo y recursos naturales, sean o no manufacturados.

Pero incluso, al considerar solo los bienes sujetos a economías de escala, los resultados de la liberalización en mercados imperfectos son complejos e inciertos. Los beneficios de la apertura pueden verse ampliados si se expanden los sectores sujetos a economías de escala, si conducen a un comportamiento menos colusivo de las firmas, si se

reduce el poder de mercado y si se materializan algunos efectos benéficos sobre la productividad; lo contrario acontece si se dan los resultados opuestos (Ocampo, 1991).

Así pues, a mayor peso en la función de producción de factores como el capital humano o las innovaciones en nuevos productos e insumos, superior es la capacidad de las firmas para producir bienes con alto contenido de valor agregado y competir en los mercados. Por sus características, estas industrias tienen barreras a la entrada, caso contrario al de las actividades intensivas en capital físico y trabajo no calificado o muy dependientes de la explotación de recursos naturales, cuyos costos se reducen en el mercado internacional, facilitando la entrada de múltiples competidores, tornando la competitividad artificial, espuria e inestable.

Es en este sentido que, bien sea como factores y actividades con rendimientos crecientes y externalidades o como componentes del “residuo”, la capacidad tecnológica y la calidad de la mano de obra serán dos de los principales determinantes del crecimiento del ingreso, de la productividad y del mejoramiento de la competitividad. Al considerar este planteamiento, aparentemente no habría diferencias entre los enfoques neoclásicos modernos y ortodoxos; sin embargo, estas existen al admitirse que los rendimientos crecientes implica que los mercados son de competencia imperfecta. Por esta razón, se aceptaría que otras instituciones y organizaciones distintas a los mercados intervienen en la asignación de recursos y los resultados económicos, entre los que se señalan los monopolios, el gobierno o la organización por redes o por mecanismos de cooperación.

Al respecto, Rodrik (1995) muestra que el éxito alcanzado por la industria de algunos países del sudeste asiático en materia de competitividad, se deben no tanto a la liberalización comercial *per se*, ni a que adoptaron políticas activas de promoción industrial, como al establecimiento de arreglos y acuerdos institucionales mediante los cuales los grupos privados aceptaron las condiciones que les impuso el gobierno. La ausencia de tales arreglos y no propiamente de políticas industriales durante la sustitución de importaciones primero, y comerciales posteriormente en los noventa, habría sido la causa principal de los magros resultados en materia de desarrollo y competitividad de los países y regiones América Latina.

Las predicciones y resultados de las teorías del crecimiento endógeno son útiles para

comprender no solo los determinantes, sino también los límites que posee la competitividad industrial de los países y regiones atrasadas. Pese a que no son todavía definitivos, los resultados sugieren que las mejoras de eficiencia obtenidas por la eliminación de las restricciones al comercio en países periféricos son muy precarias en cuanto al crecimiento, bienestar y comercio, tanto por su poca contribución a la reducción de las brechas de ingreso y productividad con el centro como porque no son una garantía suficiente de un crecimiento sostenido en el largo plazo y de generación de condiciones propicias para alcanzar otros estadios de desarrollo y competitividad (Rodrik, 1995; Helpman, 1989; Bardhan, 1995).

En efecto, el comercio refuerza, en vez de debilitar, las ventajas que poseen los países y regiones del centro en los sectores productores de bienes y servicios intensivos en I&D, que son los que poseen mayor dinamismo en los mercados externos y son los determinantes del crecimiento; las economías atrasadas, por el contrario, se ven precisadas a asignar los recursos a actividades manufactureras y primarias que, además de su lento dinamismo, generan poco valor agregado.

A lo anterior habría que agregar que, pese a la mayor libertad de mercado que se genera con la integración económica, la competencia imperfecta y las ventajas adquiridas por las economías avanzadas en actividades basadas en innovaciones, capital humano y conocimiento dejan poco margen para que los empresarios de la periferia emprendan este tipo de proyectos. De hecho, la liberalización eleva el riesgo para los empresarios de la periferia, ya que la mayor capacidad productiva que poseen las empresas del centro la integración les permitiría captar porciones crecientes de los mercados de estos bienes y servicios, por lo que les resulta más eficiente, desde el punto de vista de sus costos, demandar tecnologías incorporadas en bienes de capital y equipo que se encuentran disponibles en el mercado mundial o imitar la producción del centro (Bardhan, 1995; Grossman y Helpman 1994).

Desde el punto de vista del desarrollo y la competitividad, el problema para estas economías ya no radica en su imposibilidad para industrializarse, sino en lograrlo mediante la especialización en actividades manufactureras correspondientes a tareas intensivas en trabajo y recursos abundantes, que hacen parte de una cadena productiva donde se agrega

más valor en las fases de concepción, diseño e investigación que dependen de complementariedad factoriales y se localizan en las economías centrales, entre otras razones, por restricciones a la entrada a nuevos competidores. En este contexto internacional es indudable que la integración económica conduce a los países y regiones de la periferia a mejorar sus indicadores de eficiencia productiva y a elevar sus tasas de crecimiento en el corto plazo, pero al costo de renunciar a mejores resultados de largo plazo (Bardhan, 1995).

En efecto, mediante la integración económica, los empresarios de una economía periférica pueden elevar su eficiencia adoptando mejores prácticas tecnológicas o diferenciando productos, aunque manteniéndose simultáneamente cautivos en una trampa de competitividad de supervivencia, espúrea o artificial, regularmente inestable por basarse en bienes de baja elasticidad ingreso y con ventajas comparativas en trabajo y recursos abundantes que no representan ninguna barrera a la entrada de nuevos competidores con condiciones similares. Crecer y mantener la posición competitiva alcanzada en los mercados les obliga entonces a reducir permanentemente los costos de los factores, sin que ello signifique avances en productividad, condición *sine qua non* para alcanzar los estadios superior e internacional de la competitividad.

De las ideas anteriores, se concluye que la integración económica mediante la liberación comercial no es ni el principal reto, ni la única fuente de competitividad. En un contexto de mayor apertura, la existencia de barreras a la entrada, las deficiencias en las complementariedades que proporcionan los servicios avanzados y el stock de capital humano requerido por las innovaciones, han hecho que los empresarios y gobiernos de muchos países de la periferia opten por invertir en actividades industriales de maquila o intensivas en recursos explotables mediante altas densidades de capital físico, que conducen a logros económicos muy limitados en materia de desarrollo económico de largo plazo.

La geografía económica también contribuye a la comprensión del concepto y los tipos de competitividad. La proximidad y acceso a los mercados, la aglomeración y dispersión espacial de las actividades son también causas del crecimiento y de los diferenciales de productividad entre países y regiones, así como de los cambios que se vienen presentando con la integración económica. Debido a la relación que se teje entre la

proximidad con los rendimientos crecientes, las externalidades, pecuniarias y tecnológicas (*spillovers*), la asignación de recursos y la especialización en los niveles internacional, regional y nacional se encuentran también asociadas a los fenómenos espaciales.

La proximidad y la concentración son importantes fuentes de externalidades y economías de aglomeración y una fuerza de atracción de capitales y factores, que inciden tanto en la eficiencia como en la productividad de las actividades industriales, favoreciendo su competitividad. Esta relación ha sido reconocida, teórica y empíricamente, al asociarse la PTF y la productividad del trabajo con la escala urbana y las economías de aglomeración (Fogarty y Garofalo, 1988; Malecki y Varaiya, 1986).

La incidencia de la proximidad en la eficiencia puede observarse en relación con la reducción de un conjunto numeroso y diverso de costos: de transporte de bienes y desplazamiento de personas, de información y difusión de cambio técnico, de transacción al favorecer la suscripción, cumplimiento y supervisión de contratos y facilitar la coordinación de las actividades económicas.

La proximidad física también facilita las interacciones de demanda -final y por insumos (*linkages*), tecnológicas, de información y conocimientos-, incidiendo positivamente en la generación de capacidad productiva y en el crecimiento de la productividad, vía creación, adopción y difusión de cambio técnico. Considerada en términos de aglomeración, es una fuente de rendimientos crecientes, permitiendo el aprovechamiento de *spillovers* por “aprendizaje en la práctica” al concentrarse los mercados de fuerza de trabajo calificada, las firmas de una misma industria o aproximarse la oferta y la demanda de innovaciones y conocimientos, especialmente los tácitos. Así mismo, la aglomeración es un factor determinante de la organización de la producción en sistemas, cadenas y redes.

Con este significado, puede afirmarse que la proximidad, física y organizacional, es tanto la causa como el efecto de que las actividades intensivas en insumos con retornos crecientes continúen concentrándose en los países y regiones considerados como centrales, condicionando los posibles impactos de la integración económica en la periferia, pese a la desintegración geográfica de la producción. Mas aun, puede afirmarse que la proximidad física contribuye a la explicación de los distintos patrones de competitividad y del éxito

alcanzado en el concierto internacional por las grandes ciudades y de algunas regiones antes periféricas, al basar su organización en clusters y/o sistemas productivos locales: distritos industriales marshallianos, áreas sistema o regiones de industrialización difusa, medios innovadores.

Ahora bien, al considerar que el espacio económico es el resultado de fuerzas contrarias, centrípetas y centrífugas, la geografía económica proporciona también elementos para entender el arribo de algunas economías antes periféricas al “club de los ricos” o su aproximación a los patrones superiores de competitividad, así como el carácter limitado que posee la desconcentración de la producción.

En efecto, a causa tanto de altos precios de los factores inmóviles y aparición de economías externas negativas por congestión y contaminación en las regiones centrales, como por diferencias salariales e inmovilidad del trabajo, las fuerzas centrífugas entran en operación para contrarrestar las centrípetas o hacia la aglomeración. Este proceso es natural a todas las economías; sin embargo, no se extiende ni a todos los países, ni a todas las regiones. En condiciones de integración económica, solo las industrias del centro que han perdido ventajas competitivas a causa de las economías externas negativas o por débiles enlaces, se desplazan hacia los países y regiones periféricas que, además de brindar fácil acceso a los mercados, ya poseen algunas ventajas en fuerza de trabajo calificada, infraestructura, física e institucional. Es por esta razón y por la especialización en actividades con enlaces, que las regiones periféricas receptoras o favorecidas con el cambio estructural que se produce en el centro, pueden iniciar nuevos procesos de aglomeración y también logran construir ventajas competitivas dinámicas (Herderson et al 2000).

El cambio estructural en el centro arrastra entonces consigo modificaciones en la periferia, pudiéndose traducir en “saltos” de competitividad pero limitados a unas cuantas economías, motivo por el cual el resultado no es de convergencia. En realidad habrá solo un grupo reducido de economías que entrarán a hacer parte del “club” de privilegiados, tanto a nivel internacional como dentro de un país en particular. Este proceso selectivo es parte de la explicación de cómo se producen las modificaciones en los ejes del desarrollo económico

a lo largo de la historia del capitalismo y de los movimientos que se reflejan en los distintos tipos de competitividad[†].

Los modelos en geografía económica, también arrojan resultados que permiten rechazar la hipótesis de una relación causal entre desconcentración y eliminación de trabas y restricciones al comercio y nos ayuda a entender la importancia que posee esta dimensión para el desarrollo y la competitividad industrial.

Aunque algunos modelos y particularmente el elaborado para México por Krugman y Elizondo (1996), comparten la hipótesis ortodoxa, otros planteamientos y la evidencia empírica para varios países de América Latina, proponen hipótesis que van en la dirección contraria; a saber, que la aglomeración de la producción industrial de los centros por ser un resultado de los rendimientos crecientes y de la proximidad, en vez de debilitarse tiende a fortalecerse con la integración económica. En estas condiciones se reafirma un sistema caracterizado por asimetrías, donde las actividades más dinámicas, generadoras de mayor valor agregado y que disfrutan de altos niveles de productividad, se concentran en regiones centrales mientras que las de lento dinamismo se dispersan hacia la periferia. Esto significa, primero, que las condiciones iniciales con que cuentan los países y regiones al momento de la integración inciden en su trayectoria futura de su crecimiento, desarrollo y competitividad; segundo, que solo un cambio profundo en estas condiciones en cuanto a proximidad respecto a los mercados, aglomeración del capital, especialmente humano y de conocimiento, y mejoramiento de la calidad de las instituciones y del capital social que garanticen derechos de propiedad, les permitiría a las regiones y países de la periferia alcanzar mejoras sustanciales en productividad y competitividad.

Diversos autores han mostrado que la dimensión geográfica condiciona el desarrollo y la competitividad en varios sentidos. Bellone y Maupertuis (2000) han logrado establecer, por ejemplo, que la subinversión en los países y regiones atrasadas en las actividades de investigación y desarrollo (I&D) que, como se ha señalado, poseen rendimientos crecientes,

[†] Al respecto, se podrían señalar los casos de algunos viejos “retoños” en la primera etapa de la globalización (Estados Unidos y Canadá), de los nuevos países industrializados durante la segunda fase (Irlanda, Corea del Sur y Singapur) y, más recientemente, de los grandes países emergentes durante la tercera fase (China e India). A nivel territorial-local, regional- abundan las experiencias exitosas de desarrollo local pero casi todas ubicadas en las economías avanzadas, siendo las más conocidas las ya señaladas de los distritos italianos o marshallianos, los medios innovadores, las tecnópolis y los sistemas productivos locales.

no se debe tanto a escasez de recursos como a dificultades o problemas asociados a la localización o a su aglomeración. Así, un subsidio otorgado para elevar la tasa de acumulación del capital en el sector de I&D, independientemente de todo criterio de localización, podría resolver transitoriamente ciertas distorsiones intertemporales y acelerar el crecimiento en el corto plazo de la periferia, pero no resolvería los problemas de coordinación que se facilitan con la mayor concentración de estas actividades por su contribución a la obtención de rendimientos crecientes.

Algunos resultados sobre los posibles impactos de la integración también se han obtenido de modelos con infraestructura de transporte que, por generar externalidades, también afectan el crecimiento de la productividad. Según Charlot (2000), en condiciones de altos costos de transporte, la región con mayor dotación de infraestructura atraerá un número superior de industrias, desencadenándose así un proceso de aglomeración y una tendencia hacia la configuración de un sistema de países regiones centrales y periféricas. Una caída de costos de distancia, y por consiguiente, una mayor integración internacional e interregional regional, reforzará la ventaja inicial de la región central, acelerando su proceso de cambio estructural. Si la diferencia entre regiones y/o países se sitúa solo al nivel de la infraestructura, los menores precios relativos en la región mejor dotada redundarán en una demanda mayor por los bienes industriales que por los agrícolas, incidiendo en la atracción de empresas para beneficiarse de los rendimientos crecientes de escala.

La integración económica por la mejora en los sistemas de transporte o la eliminación de barreras comerciales, conduciría a elevar el crecimiento y, por consiguiente, el producto agregado de cada economía, pero al costo de menor desarrollo relativo en la periferia. El centro, además de acelerar su crecimiento, obtiene ganancias de bienestar debido a la especialización y concentración geográfica de bienes industriales e I&D, cuyo consumo, debido a la proximidad y la característica de los bienes que produce, no exige altos costos de transporte. En la periferia, el efecto solo es parcial: puede obtener ganancias en crecimiento pero pérdidas en bienestar debido a que la importación de los bienes industriales le demanda mayores costos de transporte. Este efecto contrapuesto de la

integración sería la fuente de las diferencias de competitividad observadas en la economía mundial entre países y regiones avanzadas y atrasadas[‡].

La importancia de la distancia y el acceso a los mercados, independientemente de la integración, también es confirmado por Venables (2003) y Gallup, Sachs y Mellinger (1998). Estos autores demuestran que la mayor distancia de los países y regiones de la periferia respecto a los centros donde se concentra la producción, los mercados y la generación de tecnología e información, se traduce en la periferia en mayores costos de los bienes de capital e insumos y, por esta vía, de las exportaciones, limitando además el acceso al desarrollo tecnológico y, por ende, obstaculizando el crecimiento de la productividad. La elevada especialización en bienes dependientes de recursos naturales o en actividades intensivas en trabajo y el menor peso económico que posea una región, conjuntamente con la mayor distancia que la separa de un centro de mercado y generador de desarrollo tecnológico, son factores adversos para el aumento de su productividad y del bienestar de su población, así se le transfieran recursos, mediante subsidios, para desarrollar la investigación y elevar el capital humano. El desarrollo no depende exclusivamente del monto de estos sino que también depende de la eficiencia como se asignen que no es independiente de la organización espacial, es decir, de la proximidad, la concentración o aglomeración geográfica.

De otra parte, debido a la aparición de nuevas tecnologías y a la creencia de que permiten el acceso a bajo costo a las innovaciones y tecnologías producidas en el centro y requeridas por las empresas de la periferia, han declarado la “muerte de la geografía“. La distancia ya no sería entonces una restricción para el comercio y el desarrollo tecnológico, pudiendo los agentes de estas empresas crear con facilidad y montos bajos de capital una capacidad tecnológica similar a la de las economías del centro, con el fin de mejorar su competitividad. No obstante, tal idea, desafortunadamente hoy muy extendida en algunas esferas oficiales y de los países, es solo una presunción, como bien se demuestra Venables

[‡] De hecho, la amplitud del proceso es una función de la diferencia de los costos de transporte y, por consiguiente, de los niveles de dotación de la infraestructura. La mayor integración producto de la reducción de la distancia entre regiones afecta negativamente a la periferia y favorece al centro al aumentar la demanda por sus productos por la caída de los precios. Una política de provisión de infraestructura, cuyo objetivo sea desarrollar la periferia mediante su integración al centro, será estéril y tenderá al fracaso; solo en el caso en que mejoren las comunicaciones internamente podrá tener un éxito, lo que supone un elevado grado de concentración o aglomeración.

(2002). Utilizando información para un numeroso y diverso grupo de países, este autor muestra que existe una relación inversa entre la distancia y el comercio y la difusión de desarrollo tecnológico, que en vez de debilitarse, se fortalece con las nuevas tecnologías, convirtiéndose estas en una poderosa “palanca” de la aglomeración[§].

En este punto es importante anotar que los enfoques anteriores tienden a prescindir de las fuentes de demanda. Un análisis de cambio estructural brinda elementos para entender la competitividad en relación con la productividad y la integración pero considerando la interacción de las fuentes de oferta y la demanda. Según este análisis, basado en la evidencia empírica, el crecimiento del ingreso que se da con los cambios en la asignación de los recursos es el resultado de la conjunción de las modificaciones de la eficiencia en el uso de los factores con las de la demanda doméstica y la orientación hacia el exterior (Syrquin, 1988). Desde el punto de vista de la demanda doméstica, los recursos se distribuyen, sectorial y espacialmente, de acuerdo a las elasticidades de los bienes. En cuanto al comercio, una forma de abordarlo es considerar el teorema Dixit-Kaldor-Thirwall (Nijkamp y Poot, 1998). El comercio depende de la competitividad de la economía exportadora y del equilibrio comercial entre las economías. Teniendo en cuenta que la competitividad está asociada con las variaciones de la productividad y estas con el peso de la industria (ley de Verdoorn), las economías de escala, la inversión en bienes de equipo y maquinaria que incorporan el cambio técnico y del salario de eficiencia, el equilibrio comercial de las dos economías en cuestión, dependería de la estabilidad de las elasticidades de las economías que comercian.

En este sentido, la relación exportaciones-crecimiento no está asociada con economías de escala dinámicas a nivel macroeconómico, sino a una forma particular de “endogeneidad” de la productividad en economías abiertas. Este resultado “[...] indica que el éxito de un programa de apertura externa no debe medirse por su contribución a la mejoría de la productividad en el campo macroeconómico sino a su capacidad para

[§] Además de esto, con evidencia para la industria de la confección, muestra que la proximidad a los mercados del centro es un criterio que aún tiene un peso importante para localización de actividades y fases de procesos productivos intensivos en trabajo o de insumos industriales. Las necesidades de información sobre competidores y la volatilidad del consumo de los clientes debido, exigen en esta rama la cercanía de las actividades y tareas intensivas en mano de obra a las de concepción y diseño. En este sentido, en algunos segmentos de esta industria, las nuevas tecnologías en vez de debilitar, pueden ser un factor importante de fortalecimiento de la aglomeración, incluso de actividades intensivas en trabajo.

dinamizar el cambio estructural y, a través de él, elevar el crecimiento global” (Ocampo, 1991, p. 203).

En suma, los avances en teoría del crecimiento y geografía económica, así como la evidencia empírica que nos provee el enfoque de la transformación estructural conjuntamente con la evidencia proporcionada por diversos estudios, permiten establecer las conexiones que existen entre competitividad, productividad, comercio y cambio estructural.

En la evolución de la estructura productiva y del uso e intensidad de factores, se encontraría una de las claves de la dinámica y composición actual del comercio mundial y de la especialización y competitividad de las economías, llámense países o regiones, y de sus distintas trayectorias de crecimiento. Pero la eficiencia productiva no es independiente ni de la capacidad “creada” por la intensidad y el uso de los factores, ni de la proximidad geográfica que incide en el acceso a los mercados, en los costos de transacción y de transporte de los insumos (bienes de equipo y maquinaria, materias primas) y, en la adopción y transferencia de tecnologías, conocimientos e información. De otra parte, la estructura y dinámica del comercio internacional no refleja propiamente un patrón convencional de ventajas comparativas estáticas donde la integración económica mediante la liberación de los mercados sea el único mecanismo que determine la competitividad, proporcionando beneficios a todos los participantes.

En el marco de tal estructura que está determinada por la diversa capacidad que poseen las economías para competir, la integración puede contribuir a elevar la eficiencia y la competitividad de la industria en las regiones de los países en desarrollo y de sus regiones, regularmente intensiva en la transformación de recursos naturales o en trabajo; sin embargo, este mejoramiento será limitado en la medida en que no garantiza ni el crecimiento sostenido, ni la elevación del bienestar general. Como bien lo afirma Haque (1995) la dinámica del comercio recae actualmente en bienes industriales y en servicios diferenciados con alto valor agregado y elevadas elasticidades de ingreso de la demanda, intensivos en factores de escala, capital humano e innovaciones; además, en dicha estructura el mayor peso recae en los países más avanzados con niveles altos de bienestar y crecimiento sostenido y donde la función de producción “dotación en factores” ha sido

sustituida por la de “dotación creada”. Así planteada, si bien la competitividad es un asunto de productividad y sus determinantes, poseería un significado distinto al tratar las actividades industriales en las economías en vías de desarrollo y en las desarrolladas.

El problema de la competitividad de la industria debe entonces plantearse más como un asunto de ventajas acumulativas por economías de escala y externalidades dinámicas que comparativas. Sin desconocer la importancia de las ganancias estáticas en el comercio, el análisis de la competitividad de una actividad o una región en particular, debe abordarse con un enfoque dinámico, donde las ventajas iniciales se refuercen mediante la creación de capacidades y competencias asociadas a este tipo de externalidades, que incidiendo positivamente en el crecimiento de la productividad, contribuyen con la diferenciación de los productos (Rodrik, 1995).

De los enfoques modernos sobre el crecimiento y de la geografía, se deduce que los logros que en competitividad esperan o desean alcanzar en la mayoría las industrias de la periferia son limitados a los tipos denominados de supervivencia y, posiblemente, de “desarrollo” que se caracterizan por su inestabilidad. La desgravación y la mayor integración pueden contribuir en estas economías a mejorar la productividad y la eficiencia al aprovechar tanto las economías de escala que proporciona un aumento significativo del tamaño de los mercados como los recursos abundantes; no obstante, también refuerzan una capacidad productiva basada en un patrón de especialización en tareas y actividades donde las complementariedades y las externalidades por enlaces y tecnológicas son débiles o brillan por su ausencia y las barreras a la entrada son inexistentes. Por estas razones, los logros en competitividad son espúreos e inestables en el largo plazo y poco contribuyen con el bienestar colectivo como un propósito del desarrollo.

Finalmente, también sugieren que, en un contexto de mayor integración internacional, todas las actividades de los países o sus regiones, poseen la misma capacidad de elevar la productividad y contribuir con tasas elevadas y sostenidas al crecimiento económico, participando simultáneamente en los mercados externos. Las condiciones iniciales en cuanto a dotación y uso de los factores y proximidad, alcanzadas durante la sustitución de importaciones antes de la integración, cuentan en la determinación de la trayectoria futura de desarrollo y competitividad.

Bibliografía

ADELMAN, Irma (1999) Fallacies in development theory and their implications for policy. En Gerald Meir and Joseph E. Stiglitz. *Frontiers of development economics. The future en perspective*. World Bank.

ANDERSON K and NORHEIM H (1993). "From imperial to regional trade preferences: its effect on Europe's Intra and Extra-Regional Trade", *Weltwirtschaftliches Archiv* 129(1): 78-101.

BAILY, Martin Neil y SOLOW, Robert M (2001) International productivity comparisons built from the firm level *The Journal of Economics Perspectives* Vol 15, N° 3, summer.

BARDHAN, Pranab (1995). "The contributions of endogenous growth theory to the analysis of developments problems: an assessment" in *Handbook of Development*, ed. by J BEHRMAN, T N SRINIVASAN, Amsterdam: Elsevier science B V.

BELLONE, Flora, MAUPERTUIS, Marie-Antoinette (2000). *Nouvelle économie géographique et dynamique de l'innovation: une relecture des configurations centre-periferie*. Région et Développement N° 11.

BERG, Andrew, KRUEGER, Anne (2003) Trade and poverty Annual Conference on Development Economics Washington, World Bank

BID (2001). *Competitiveness: The business of growth*. Report Economic and social progress in Latin America John Hopkins University Press.

BOUGRINE, Hassan (2001). *Competitividad y comercio exterior*. Comercio Exterior Vol 51 N° 9, sep.

CEPAL (2002). *El escalafón de la competitividad de los departamentos colombianos*. Documento de trabajo en medio magnético.

CHARLOT, Sylvie (2000). *Economie géographique et secteur publique: des infrastructures de transport à la concurrence fiscale*. *Revue d'Economie Regionale et Urbaine*, N° 1.

DAHLMAN, Carl et al (1995). *The world trading environment*. En Trade, technology, and international competitiveness Irfan Haque (Comp) Washington, Economic Development Institute (EDI), World Bank.

ESSER, Klaus et al (1996). *Competitividad sistémica: un nuevo desafío para las empresas y la política* Revista de la CEPAL N° 59, agosto.

FOGARTY, Michel S and GAROFALO, Gaspar A (1988). *Urban spatial structure and productivity growth in the manufacturing sector of cities*. *Journal of Urban Economics*, Vol 23, N° 1, Enero.

FRAGOSO, Edna C (2003). *Apertura comercial y productividad en la industria manufacturera mexicana*. *Economía Mexicana* Vol XII, num 1, primer semestre.

FUJITA, Masahisa; KRUGMAN Paul, VENABLES, Anthony (2000). *Economía espacial. Las ciudades, las regiones y el comercio internacional*. Barcelona. Ariel Economía.

GALLUP, John L, SACHS, Jeffrey, MELLINGER, Andrew (1998). *Geography and economic development*. Annual World Bank Conference on Development Economics. Washington D.C. The World Bank.

GARAY, Luis Jorge et al (1998). *Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996*. Departamento Nacional de Planeación, COLCIENCIAS; Consejería Económica de Competitividad; Ministerio de Comercio Exterior; Ministerio de Hacienda; PROEXPORT, Bogotá.

GROSSMAN, Gene; HELPMAN, Elhanan (1994). *Endogenous innovation in the theory of growth*. The journal of economics perspectives. Vol 8, number 1, winter.

GUELLEC, D; RALLE, P. (1995). *Les nouvelles théories de la croissance*. Paris La Découverte.

HAQUE, Irfan ul (1995). *Technology and competitiveness*. En: *Trade, technology, and international competitiveness* Irfan Haque (Comp) Washington, Economic Development Institute (EDI), World Bank.

HERDERSON, Vernon et al (2000). *Geography and development*. Washington. World Bank.

KILLICK, Tony (1994). *Relevance, meaning and determinants of flexibility*. En Tony Killick (Ed) *The flexible economy*. London. Rutledge.

KRUEGER, Anne (1996). *La economía política de la reforma en los países en desarrollo*. Madrid. Alianza Editorial.

KRUGMAN, Paul (1996). *Internacionalismo pop* Bogotá, Editorial Norma.

----- (1998). *The role of geography in development*. Annual World Bank Conference on Development Economics. Washington D.C. The World Bank.

----- (1997). *Desarrollo, geografía y teoría económica*. Barcelona. Editorial Antoni Bosch

----- (1995). *Competitividad: una peligrosa obsesión*. Ensayos de Economía Vol. 6, N. 9-10, 17-34, Universidad Nacional, Bogotá.

_____(1989). "Import Protection as Export Promotion Internacional in the Presence of Oligopoly and Economies of Scale; en Gene Grossman (edit), *imperfect Competition and International Trade*, The MIT Press.

LOPEZ, Mario (2000). *Innovation, Competitiveness and Development*. Searching for the linkages to economic development. Paper prepared for IKE internal seminar, October 25th 2000 Aalborg University, Denmark.

LOTERO, Jorge(2003). *Las relaciones del desarrollo económico con la geografía y el territorio: una revisión*. Borradores del CIE N° 6, Medellín.

LUCAS, Robert (1988). On the mechanics of economic development. *Journal of monetary economics* 22.

MALECKY, E J, VARAIYA, P (1987). Innovation and changes in regional structure. En Edwin Mills (Ed) *Handbook of Regional and Urban economics*, Vol II, N° 7, New York, North Holland.

MARTINEZ, Astrid (1997). Una política nacional de competitividad. En *Políticas de competitividad industrial. América Latina y el Caribe en los años noventa*. Wilson Peres (coord) México, Siglo XXI Editores.

MEIR, Gerald (1999). The old generation of development economics and the new. En: Gerald Meir and Joseph E. Stiglitz. *Frontiers of development economics. The future en perspective*. World Bank.

MELO, Alberto(2003) Colombia: los problemas de competitividad de un país en conflicto. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington

MÜLLER, Geraldo (1995). El caleidoscopio de la competitividad. *Revista de la CEPAL* N° 56, agosto.

MUÑIZ, Ivan (1998). Externalidades, localización y crecimiento: Una revisión bibliográfica. *Revista de Estudios Regionales. Universidades de Andalucía*. N° 52, sep-dic.

NIJKAMP Peter, POOT, Jaques (1998). Spatial perspectives on new theories of economic growth. *The Annals of Regional Science*. Springer- Verlag 32-7-37.

OCAMPO, José A. (1991). “Las Nuevas Teorías del Comercio Internacional en los países en vía desarrollo”, *Pensamiento Iberoamericano*, 20: 193-214.

OTTAVIANO, Gianmarco; PUGA, Diego (1997). Agglomeration in the global economy: a survey of the “New Economic Geography”. London. Discussion Papers Centre for Economic Policy Research.

PACK ,Howard (1988). Industrilization and trade. En Hollis Chenery y T.N. Srinivasan(Ed) *Handbook of development economics* Vol 1 Amsterdam. North Holland.

PERES Wilson (1994). Políticas de competitividad. *Revista de la CEPAL* N° 53

POMEC, Jean Pierre (1998). La théorie neo-classique de la croissance et la divergence des territoires. *Revue d’Economie Régionale et Urbaine* N°4.

PORTER, M.J. (1991). La ventaja competitiva de las naciones. Vergara, Buenos Aires, 1991.

RAMIREZ, Juan M; NUÑEZ, Liliana (2000) Reformas, crecimiento, progreso técnico y empleo en Colombia. CEPAL.

QUIGLEY, John M (1998). Urban diversity and economic growth. *The Journal of Economic Perspectives*. Vol 12, No.2, spring.

RAGNI, Ludovic (1995). Systèmes localisés de production et modèles d’évolution dynamiques. Enjeux et limites des travaux de Brian Arthur et Paul Krugman. En : *Economies spatiales* Alain

RALLET, AndréTORRE (comp), Paris, Economica.

REILJAN, Janno; Hinrikus, Maria; IVANOV, Anneli (2000). Key Issues In Defining And Analysing The Competitiveness Of A Country. Tartu University Press.

RODRIK, Dani (1995). Trade and industrial policy reform . Handbook of development. Vol III J Behrman, T N Srinivasan. Amsterdam. Elsevier science B V.

ROSALES, Osvaldo (1994). Política industrial y fomento de la competitividad. Revista de la CEPAL N° 53.

SALA-I-MARTIN, Xavier (2000). Apuntes sobre crecimiento económico. Barcelona, Antoni Bosch Editores.

SOLOW, Robert (1994). Perspectives on growth theory. The journal of economics perspectives. Vol 8, number 1, winter.

SYRQUIN, Moshe (1986). Patterns of structural change. En Handbook of development economics Vol 1 Hollis Chenery y T.N. Srinivasan(Ed) Amsterdam. North Holland.

THISSE, Jean Francois (1996). Science régionale et économie géographique: matériaux pour un rapprochement. Revue d'Economie Régionale et Urbaine. N° 4.

VENABLES, Anthony J (2002). Geography and international inequalities: the impact of new technologies. En Annual World Bank Conference on Development Economics 2001/2002. Washington.

Borradores del CIE

No.	Título	Autor(es)	Fecha
01	Organismos reguladores del sistema de salud colombiano: conformación, funcionamiento y responsabilidades.	Durfari Velandia Naranjo Jairo Restrepo Zea Sandra Rodríguez Acosta	Agosto de 2002
02	Economía y relaciones sexuales: un modelo económico, su verificación empírica y posibles recomendaciones para disminuir los casos de sida.	Marcela Montoya Múnera Danny García Callejas	Noviembre de 2002
03	Un modelo RSDAIDS para las importaciones de madera de Estados Unidos y sus implicaciones para Colombia	Mauricio Alviar Ramírez Medardo Restrepo Patiño Santiago Gallón Gómez	Noviembre de 2002
04	Determinantes de la deserción estudiantil en la Universidad de Antioquia	Johanna Vásquez Velásquez Elkin Castaño Vélez Santiago Gallón Gómez Karoll Gómez Portilla	Julio de 2003
05	Producción académica en Economía de la Salud en Colombia, 1980-2002	Karem Espinosa Echavarría Jairo Humberto Restrepo Zea Sandra Rodríguez Acosta	Agosto de 2003
06	Las relaciones del desarrollo económico con la geografía y el territorio: una revisión.	Jorge Lotero Contreras	Septiembre de 2003
07	La ética de los estudiantes frente a los exámenes académicos: un problema relacionado con beneficios económicos y probabilidades	Danny García Callejas	Noviembre de 2003
08	Impactos monetarios e institucionales de la deuda pública en Colombia 1840-1890	Angela Milena Rojas R.	Febrero de 2004
09	Institucionalidad e incentivos en la educación básica y media en Colombia	David Fernando Tobón Germán Darío Valencia Danny García Guillermo Pérez Gustavo Adolfo Castillo	Febrero de 2004
10	Selección adversa en el régimen contributivo de salud: el caso de la EPS de Susalud	Johanna Vásquez Velásquez Karoll Gómez Portilla	Marzo de 2004
11	Diseño y experiencia de la regulación en salud en Colombia	Jairo Humberto Restrepo Zea Sandra Rodríguez Acosta	Marzo de 2004
12	Economic Growth, Consumption and Oil Scarcity in Colombia: A Ramsey model, time series and panel data approach	Danny García Callejas	Marzo de 2005
13	La competitividad: aproximación conceptual desde la teoría del crecimiento y la geografía económica	Jorge Lotero Contreras Ana Isabel Moreno Monroy Mauricio Giovanni Valencia Amaya	Mayo de 2005

Centro de Investigaciones Económicas
Facultad de Ciencias Económicas
Universidad de Antioquia
Correo electrónico: cie@agustinianos.udea.edu.co
Tel: (4) 2 33 50 12; Tel/Fax: (4) 2 10 58 43
A.A. 1226
Medellín - Colombia