

Reflexión y Revisión

Cambio estructural: trayectoria y vigencia de un concepto

Structural change: Path and Validity of a concept

Un intento de analizar el desarrollo económico en un modelo en el cual no hay un mecanismo para generar cambio estructural, difícilmente puede ser considerado como serio. Eso equivaldría a tratar de escenificar Hamlet, sin un papel para el príncipe de Dinamarca.
Ruttan Vernon*

Edgardo Moncayo Jiménez¹

Resumen

El presente documento analiza como la participación sectorial en el conjunto de la economía va cambiando en la medida en que aumenta el ingreso, en razón a que la demanda, por las diferentes clases de bienes, crece a tasas también distintas, de acuerdo con sus respectivas elasticidades-ingreso.

Finalmente se puede concluir que los recursos se van transfiriendo hacia los sectores cuyas demandas crecen más rápidamente. En este sentido, la mayor transformación generalmente se ha producido desde la agricultura hacia la industria y de esta a los servicios. El proceso de crecimiento económico no es simplemente hacer más de lo mismo, puesto que implica un cambio estructural en casi todos los aspectos de la oferta y el consumo.

Palabras clave: crecimiento económico, cambio estructural, ingreso, demanda, transformación.

¹ Economista, profesor e investigador asociado a varias universidades colombianas. Consultor de Naciones Unidas. Correo electrónico edgarmoncayo@yahoo.com

* Ruttan, Vernon (1998), « The New Growth Theory and Development Economics: A Survey », The Journal of Development Economics: A, Vol. 32 (2), diciembre, pp. 1-26.

Fecha de recepción: 12 de noviembre de 2007; fecha de aceptación: 6 de julio de 2008

Abstract

This paper analyzes the way that the sector contribution in the economy as a whole is changing in so far as income increases, due to demand for the various classes of assets, growing also at different rates, in accordance with their respective income elasticity.

Finally, may be concluded that resources are transferred to sectors whose demands are growing faster. In this sense, the greatest transformation has been generally produced from agriculture to industry and to this service. The process of economic growth is not simply doing more of the same, since it implies a structural change in almost all aspects of the supply and consumption.

Key words: Economic growth, structural change, income, demand transformation.

Clasificación JEL: **01, 02, 03, 04**

Introducción

El crecimiento económico implica no sólo la expansión continúa de la cantidad de bienes y servicios que produce una economía, sino un cambio de la composición del producto, del empleo generado por las distintas actividades productivas y del comercio exterior. La participación sectorial en el conjunto de la economía va cambiando en la medida en que aumenta el ingreso, porque la demanda por las diferentes clases de bienes crece a tasas también diferentes, de acuerdo con sus respectivas elasticidades-ingreso.

En consecuencia, los recursos se van transfiriendo hacia los sectores cuyas demandas crecen más rápidamente. En este sentido, la mayor transformación, generalmente se ha producido desde la agricultura hacia la industria y de esta a los servicios. El proceso de crecimiento económico no es simplemente hacer más de lo mismo, puesto que implica un cambio estructural en casi todos los aspectos de la oferta y el consumo² (Van den Berg, 2001: 12).

1. La etapa de la "alta teoría del desarrollo"

Los primeros teóricos en concebir el crecimiento en términos de cambio estructural fueron Fisher (1935 y 1939), a quién se debe el concepto de sectores primario, secundario y terciario, y Clark (1940), que comprobó estadísticamente la asociación entre niveles de ingreso y composición del producto y la fuerza laboral (a mayor ingreso, mayor peso de las actividades secundarias y terciarias). El trabajo de este autor no respondía a un simple propósito taxonómico, sino que se orientaba a ofrecer una explicación de las transformaciones que experimenta la producción y el empleo a medida que las economías crecen, de acuerdo con la ley de Engel³.

² No obstante, el estudio de este tema ha estado prácticamente abandonado en la academia anglosajona desde los años ochenta (Rodrik, 2005). Libros de texto sobre crecimiento económico, como el de Weil (2005), Sala-i-Martin (c. 2000), Barro y Sala-i-Martin (1995) y Easterly (2003), no tienen un capítulo dedicado al cambio estructural, como tampoco lo tiene el libro recientemente publicado en Colombia por Cárdenas (2007).

³ La Ley de Engel puede formularse así: a medida que los ingresos de las familias aumentan, la parte dedicada a los gastos en alimentos disminuye en beneficio del gasto en bienes de origen industrial y de servicios. Habiendo sido formulada en 1857 (Engel, 1875), esta contribución sólo comenzó a ser tenida en cuenta medio siglo después. «Nadie, ni siquiera el propio Engel, se dio cuenta de la importancia de esta ley para el análisis económico» (Shumpeter, 1971: 1047).

En las primeras fases del crecimiento, dicha transformación estructural es posible gracias a la transferencia de los excedentes de mano de obra de baja productividad del sector rural hacia las actividades industriales urbanas con mayores niveles de productividad, de acuerdo con el modelo de "oferta ilimitada de mano de obra" propuesto por Lewis (1963).

El estudio de las relaciones interindustriales y sus implicaciones para el crecimiento, recibió un impulso decisivo con la influyente contribución de Rosenstein-Rodan en 1943. Sobre la base del concepto de las externalidades marshallianas, este autor sostuvo que las decisiones de inversión son interdependientes y muy riesgosas para los inversionistas individuales en los países en desarrollo, básicamente por la insuficiencia del mercado. Este fenómeno entraña la posibilidad de caer en un círculo vicioso o "trampa del subdesarrollo": las empresas no invierten en el sector moderno porque la demanda es insuficiente; y la demanda es insuficiente porque dicho sector es demasiado pequeño. De aquí derivaba Rosenstein-Rodan, la propuesta de una estrategia de desarrollo basada en un *big-push* (gran empujón) que involucrara intervención gubernamental para coordinar e incentivar proyectos simultáneos de inversión en varios sectores complementarios, que ningún inversor individual sería capaz de lograr. De esta manera, se incrementaría tanto la producción en el sector moderno como el tamaño del mercado.

Un decenio más tarde, planteamientos similares a los del *big push* fueron formulados por Scitovsky (1954). En la misma línea, se sitúan los enfoques de Perroux (1955)⁴ y Hirschman (1958). El primero de estos autores desarrolló la noción de polos de crecimiento, según la cual varias clases de encadenamientos y economías externas intensifican el crecimiento de los complejos industriales concentrados territorialmente y éste, a su vez, el de la economía en su conjunto. Hirschman, por su parte, basándose también en los conceptos de "encadenamientos" (*linkages*) y externalidades, propuso una estrategia de desarrollo basada en la concentración de inversiones en grandes proyectos industriales, que son los que tienen mayor número de encadenamientos. Este autor también retoma la noción de "polos de crecimiento" de Perroux⁵.

A pesar del importante trabajo pionero de los autores citados, el origen de las modernas concepciones del crecimiento económico suele situarse en las contribuciones de los teóricos poskeynesianos Harrod (1939¹² y 1948¹³) y Domar (1946¹⁴ y 1957¹⁵). Aunque formuladas independientemente y con siete años de diferencia, ellas se conocen como la teoría Harrod-Domar del crecimiento económico, la cual hace depender el crecimiento del ahorro, la demanda efectiva, la tasa de inversión y la razón capital-producto⁶. Aunque el modelo Harrod-Domar no contempla la cuestión del cambio estructural, es pertinente mencionarlo aquí por la influencia que tuvo en las formulaciones de Rostow sobre las etapas del crecimiento, tal como se comenta más adelante⁷.

Sobre la importancia del ahorro-inversión seguirán incidiendo en los años cincuenta Nurkse (1953) y Lewis (1955), los cuales ya toman en cuenta explícitamente las especificidades propias de los países en desarrollo.

Los enfoques del "big push", de "polos de crecimiento" y de "encadenamientos" (junto con los de la escuela cepalina, que examinaremos más adelante) constituyen el núcleo teórico fundamental de la concepción del desarrollo basada en la *industrialización* y suelen agruparse bajo el rótulo de "estrategias de crecimiento desbalanceado", por su énfasis en grandes inversiones concentradas en los sectores y localizaciones líderes. Esta visión se oponía a la propuesta por Nurkse, que abogaba por un "desarrollo balanceado", impulsado por inversiones sincronizadas en todos los sectores relevantes para la expansión del mercado interno, incluyendo el agrícola.

⁴ Perroux, F. (1955), «Note on the Concept of Growth Poles», *Economie Appliquée* vol.8. Las implicaciones geográficas y de desarrollo regional del concepto de «polo de desarrollo» de Perroux fueron desarrolladas posteriormente por Boudeville (1961 y 1968).

⁵ Vale la pena anotar que la teoría «polos de crecimiento» tuvo una vasta influencia en la práctica de la planificación regional en América Latina durante los años sesenta y setenta. Véase De Mattos (1986).

⁶ El supuesto de una razón constante capital-producto, que es central en esta teoría, ya estaba contemplado en los trabajos de Quesnay y de Marx (Eltis, 1998).

⁷ Se suele considerar que el principal mérito de este modelo es haber incorporado una perspectiva de largo plazo en el marco teórico de Keynes, quien como se sabe, pensaba que «on the long run we are all dead». Véase: Moreno-Brid, (2000), Roy Harrod, teórico de la dinámica económica, *Comercio Exterior* vol. 80(12). Véase también: Kurihara, Kenneth (1966), *La teoría keynesiana del desarrollo económico*, Valencia: Aguilar, cap. IV.

En el terreno de las políticas de desarrollo, dicha controversia teórica fue resuelta por el hecho inocultable de que en la práctica, todo crecimiento es, por fuerza, desbalanceado (Streeten, 1963). Por cierto, la obra de Hirschman, en particular, tuvo un alto impacto, especialmente en América Latina, en donde su influencia se hizo sentir en las estrategias y planes de desarrollo adoptados en los años sesenta⁸.

Varios de los elementos centrales de la corriente de pensamiento basada en el crecimiento desbalanceado confluyeron en la obra de W.W. Rostow (1960)⁹, que tuvo una amplia resonancia internacional. En efecto, las nociones de *big push*, *linkages* y principalmente la de "industrialización" estaban presentes en la obra de este autor, según el cual, históricamente las economías nacionales habían pasado por cinco etapas sucesivas: la sociedad tradicional, las condiciones previas al impulso inicial, el impulso inicial (*take-off*), la marcha hacia la madurez y la del consumo masivo¹⁰.

Desde el punto de vista del diseño de políticas, el elemento del esquema rostowiano que suscitó mayor interés en los países periféricos fue el de las condiciones para el *take-off*¹¹, entre las cuales Rostow identificaba, además de factores sociopolíticos e institucionales y del aumento de la tasa de inversión a un umbral del 10% del PIB, el desarrollo de uno o más sectores esencialmente manufactureros con crecimiento dinámico¹². Aquí, en este último elemento, Rostow retoma los temas del "sector líder" y de los "linkages" desarrollados por Hirschman.

Por su parte, el tema del aumento de las tasas de inversión, que es tomado directamente de Harrod-Domar, resultó de particular relevancia para las políticas de los organismos financieros internacionales y las de ayuda oficial para el desarrollo, porque el enfoque Rostow *cum* Harrod-Domar dio lugar a la idea de que la ayuda financiera masiva y la inversión extranjera podrían generar el "*take-off*" en los países que reunían los requisitos previos para entrar en esta etapa. Por ello, ha sido llamado por Easterly (1999), el "enfoque del déficit financiero".

El modelo de las etapas fue duramente criticado desde diversos ángulos, entre los cuales estaban su concepción lineal de la historia, la pretensión de plantear un modelo histórico que

se ajustara a la experiencia de todos los países e incluso, la imposibilidad de identificar en la evolución de las economías nacionales un periodo único y relativamente corto en el que se hubiera producido un *take-off*³. No obstante, muchos de los elementos relativos al *despegue*, como los encadenamientos y las externalidades en el sector industrial, y la necesidad de un marco político-institucional adecuado, están ahora presentes en las nuevas teorizaciones de la geografía económica y la economía neoinstitucional.

Uno de los primeros teóricos en dudar del *take-off* rostowiano fue Gerschenkron (1952 y 1962), quien planteó un esquema alternativo según el cual los países más atrasados podían quemar etapas hacia el desarrollo mediante la sustitución de las condiciones previas para el despegue: el Estado supliría la insuficiencia del mercado; las ganancias del monopolio estatal generarían ahorros para financiar la inversión; el sistema bancario ofrecería capacidad empresarial; y el comercio exterior generaría los recursos para impulsar la industrialización doméstica. Un mensaje muy poderoso de Gerschenkron— que aún conserva su vigencia— es que las economías que evolucionan del atraso pueden cumplir las etapas iniciales del

⁸ Por lo demás, Hirschman, cuya vasta producción académica se dilató durante tres decenios, asesoró directamente a varios gobiernos latinoamericanos y a los organismos financieros internacionales. Su enfoque era interdisciplinario, en tanto que incorporaba ampliamente la economía política y el papel de las instituciones en el desarrollo.

⁹ Rostow, W.W. (1960), *The Stages of Economic Growth a Non-Communist Manifesto*, Cambridge University Press. Trad. al español: *Las etapas del crecimiento económico*, F. C. E. Al describir su esquema como un «manifiesto no comunista», Rostow opone sus etapas a las cuatro de Marx: feudalismo, capitalismo burgués, socialismo y comunismo.

¹⁰ Rostow había anticipado el esquema de las etapas del crecimiento en un trabajo publicado en 1952. véase: Rostow, W.W. (1952), *The Process of Economic Growth*, W.W. Norton & Company Inc.

¹¹ Las ideas de Rostow, quien era ampliamente conocido en los círculos internacionales por haber sido presidente del Consejo Nacional de Seguridad en las administraciones Kennedy-Johnson, tuvieron una marcada influencia en los planes de desarrollo adoptados en Egipto y la República Árabe Unida a finales de los años cincuenta.

¹² En una obra publicada en 1963, que se beneficia de algunos de los hallazgos de Rostow, el historiador económico francés Paul Bairoch, desarrolla un esquema similar al del *take-off* para explicar la revolución industrial en Inglaterra y Francia. Una cualificación importante que introduce Bairoch es la condición previa de un incremento en la productividad agrícola. Véase: Bairoch, Paul (1963), *Révolution Industrielle et Sous-développement*, Paris: Société d'Enseignement Supérieur. Trad al español: *Revolución industrial y subdesarrollo*, Siglo XXI Editores.

¹³ En sus primeros trabajos de historia económica con un enfoque institucional, North rechaza el concepto del «*take-off*» rostowiano. Véase: North, Douglas (1966), *Growth and Welfare in the American Past. A New Economic History*. New Jersey: Prentice Hall, Inc.

desarrollo con arreglos institucionales diferentes a los que prevalecieron en los países que hoy son desarrollados (Crafts, 2002). Sobre este punto, Bairoch (1963, Op. cit.) plantea apreciaciones similares.

La relevancia de la industrialización para el crecimiento es abordada desde la óptica de las relaciones insumo-producto por Leontieff (1963:163), quién sostiene que el nivel de desarrollo de un país depende de la diversificación y urdimbre de su estructura productiva. En este sentido, los países en desarrollo son pobres porque tienen estructuras económicas poco diversificadas e incompletas y, por tanto, su salida hacia el desarrollo consistiría en crear una estructura productiva lo más similar posible a la de los países desarrollados.

En la línea keynesiana de considerar la demanda como la fuerza motriz de la actividad económica y en la vena teórica que coloca la industrialización como la estrategia fundamental para el desarrollo, Kaldor (1966¹⁴, 1967) formuló tres leyes sobre la relación entre el sector manufacturero y el crecimiento económico. La primera postula que existe una fuerte relación de causalidad entre el crecimiento del producto industrial y el crecimiento del PIB. La segunda (conocida como Ley de Verdoorn) establece que también existe una relación de causalidad positiva entre el crecimiento del producto industrial y el de la productividad de este sector y la tercera se refiere a que la productividad general del trabajo aumenta cuando la tasa de crecimiento del producto manufacturero se incrementa. En síntesis, para Kaldor el crecimiento del sector manufacturero es el motor del crecimiento del PIB global: mientras más alta la tasa de crecimiento manufacturera, mayor la tasa de crecimiento de la productividad global de la economía (Thirlwal, 1987).

Para cerrar el ciclo de lo que Krugman (1997) llama la "era de la alta teoría del desarrollo", cabe mencionar a Myrdal, quien en su monumental estudio de 1968 sobre el Asia meridional¹⁵, se pronuncia decididamente a favor de una industrialización acelerada en los países del esta parte del mundo. La exitosa experiencia posterior del sudeste asiático parece haberle dado plenamente la razón a Myrdal.

Ya en los años setenta y ochenta, Hollis Chenery, un economista más aplicado, pero muy influyente desde su posición en el Banco Mundial, volvió a plantear con fuerza la idea de que la industrialización es indispensable para asegurar el crecimiento continuo y desarrolló un repertorio de técnicas para medir el cambio estructural¹⁶. En contraste con el marco neoclásico (ya dominante en los ochenta), según el cual el cambio estructural es esencialmente un subproducto del crecimiento, que a su turno es generado por aumentos en la cantidad de factores y la productividad, el enfoque de Chenery consiste en demostrar que la reasignación sectorial de factores aumenta la productividad y ésta el crecimiento. Trabajos más recientes han corroborado la vigencia de los estudios de Chenery. Volveremos más adelante sobre este tema.

Por esa misma época, el cambio estructural comenzó a ser estudiado también desde el lado de la demanda. Así, Cornwall (1977), analizó el proceso de crecimiento económico con base en la composición de la demanda y no sólo de la cantidad de la misma, encontrando que la demanda por distintos sectores de la economía –agricultura, manufacturera y servicios– está formada por una serie de curvas de Engel, cuyo conjunto forma una "jerarquía de mercancías". Los trabajos de Pasinetti (1981) y Pétit (1986) apuntan en la misma dirección (Setterfield, 2005).

2. El estructuralismo latinoamericano

La corriente teórica conocida como el "Estructuralismo Latinoamericano" fue iniciada por la CEPAL, y específicamente por

¹⁴ Kaldor, N. (1967), *Strategic Factors in Economic Development*, New York State School of Industry and Labour Relations, Cornell University, Nueva York, Ithaca. Una presentación analítica de las leyes de Kaldor y Verdoorn se encuentra en Thirlwall, A (2003), *La naturaleza del crecimiento económico. Un marco alternativo para comprender el desempeño de las naciones*, México D.F.:FCE. Bajo la influencia de este teórico poskeynesiano se han realizado recientemente numerosos trabajos empíricos para estudiar la validez de las leyes de Kaldor. Volveremos sobre este tema más adelante.

¹⁵ Myrdal, G (1997), *Asian Drama. An Inquiry into the Poverty of Nations*, Pantheon Books. Este libro es una versión abreviada de la obra original publicada en 1968 en 3 volúmenes. Trad. al español: *La pobreza de las naciones*, Editorial Ariel.

¹⁶ En realidad Chenery comenzó a estudiar el cambio estructural desde principios de la década del 60, pero sus trabajos más influyentes los produjo en los años setenta y ochenta. Véase de este autor: Chenery, H; Sherman Robinson y Moshe Syrquin (1986), *Industrialization and Growth. A Comparative Study*, Washington D.C.: Banco Mundial y Oxford University Press.

su exponente más representativo, el economista argentino Raul Prebisch, a finales del decenio de los cuarenta del siglo pasado¹⁷. La teoría estructuralista de la industrialización constituye una concepción integral del desarrollo en la medida de que se ocupa del crecimiento, la acumulación, el cambio estructural, el progreso tecnológico y la distribución del ingreso en el largo plazo (Rodríguez, 2001).

En un comienzo, el enfoque de la CEPAL estaba orientado a comprender la lógica del proceso espontáneo de sustitución de importaciones que se produjo en América Latina durante el desplome externo causado por la Gran Depresión y la Segunda Guerra Mundial¹⁸. Posteriormente, el andamiaje teórico cepalino fue evolucionando hasta constituirse en una visión alternativa integral de las teorías neoclásicas ortodoxas.

Las principales justificaciones para la industrialización sustitutiva (ISI) se plantearon desde las primeras formulaciones de la CEPAL, en los términos que pasan a describirse. Primero, la necesidad de una fuente interna de crecimiento, frente a la restricción externa derivada del deterioro de los términos de intercambio para los productos primarios exportados por la región latinoamericana. Segundo, la protección para generar progreso tecnológico. Como el desarrollo del esquema centro-periferia se da a diferentes tasas de crecimiento de la productividad, y dado que el trabajo no tiene movilidad internacional, estas condiciones conducen no sólo al deterioro de la relación de precios de intercambio, sino a la concentración de los frutos del progreso en el centro. En consecuencia, la protección debe mantenerse hasta que los diferenciales de productividad y salarios se eliminen, antes que aceptar en la periferia los niveles bajos de salarios implícitos en su menor productividad. Tercero, la necesidad de aumentar rápidamente el empleo para absorber la fuerza de trabajo de baja productividad empleada en la agricultura. Por último, pero no menos importante, la ampliación del sector moderno, el pleno empleo y el aumento de la productividad y por tanto de los salarios, contribuirían a mejorar la distribución del ingreso y a superar la pobreza estructural en el largo plazo¹⁹.

La solución de los cuatro problemas arriba mencionados hacía necesaria una importante intervención del Estado en la políti-

ca comercial, la esfera de la producción y la coordinación de las inversiones por un lado, y por el otro, exigía una planificación indicativa del conjunto de la economía.

Es importante aclarar que contrariamente a lo que suele afirmarse, la Cepal nunca propuso un modelo autárquico, toda vez que desde muy temprano (años setenta) propugnó por una estrategia de exportación de manufacturas, tanto por la vía de la integración latinoamericana como del desmonte de las barreras arancelarias en los países del centro. Tampoco es correcto atribuir a la influencia cepalina el proteccionismo arancelario practicado en América Latina hasta los años ochenta del siglo XX, porque se ha demostrado que habiendo tenido aranceles altos desde la segunda mitad del siglo XIX, la región acentuó las políticas proteccionistas desde la Gran Depresión (1929) (Coatsworth y Williamson, 2002).

En la medida en que el estructuralismo representaba un deslinde significativo de varios de los principales postulados de la ortodoxia neoclásica, fue (y sigue siendo) objeto de numerosas críticas²⁰, las cuales pueden agruparse en tres líneas argumentales²¹.

La primera proviene de la teoría ortodoxa del comercio y se refiere al abandono por parte de la Cepal del principio de ventajas comparativas (Corden, 1971). La segunda sostiene que la protección para la industria discriminó en contra de la agricultura y con ello limitó las exportaciones de este sector y por

¹⁷ Esta presentación de la teoría estructuralista de la industrialización se basa extensamente en: Fitzgerald, Valpy (1998). Para una puesta en contexto del tema de la industrialización en la evolución de los principales planos analíticos y etapas del pensamiento de la CEPAL véase: Bielschowsky, Ricardo (1998), «Evolución de las ideas de la CEPAL», Revista de la CEPAL, Número extraordinario, Santiago de Chile.

¹⁸ Sobre el origen de la ISI, véase: Ground, Richard Lynn (1988), «La génesis de la sustitución de importaciones en América Latina», Revista de la CEPAL 36, Santiago de Chile.

¹⁹ Una crítica temprana del modelo ISI se encuentra en Hirschman (1968).

²⁰ Es pertinente advertir que los textos fundacionales del enfoque cepalino fueron escritos por Prebisch entre 1949 y 1952, es decir, con bastante anterioridad a las contribuciones de la «era de la alta teoría del desarrollo», descritas en la primera sección de este documento.

²¹ Los textos más representativos de estas líneas críticas son respectivamente los siguientes: Corden, W. (1971), *The Theory of Protection*, Oxford, Clarendon Press; Little, Ian et al. (1970), *Industry and Trade in Some Developing Countries*, Londres: Oxford University Press; y Krueger, Anne (1974), «The Political Economy of the Rent-Seeking Society», *American Economic Review* 64 (3).

tanto el crecimiento del producto (Litte *et al.*, 1970). La tercera, desde la perspectiva de la economía política e institucional, plantea que la intervención del Estado conduce al rentismo y genera graves distorsiones en los mercados (Krueger, 1974).

Con todo, en el plano de los hechos, en las décadas de los cincuenta y sesenta se lograron en América Latina avances en términos de crecimiento, cambio estructural (industrialización), salud, educación e infraestructura, que fueron calificados por el Banco Mundial –en su primer World Development Report (1978)²²– como "a substantial improvement of the historical record". Además, como lo exponen claramente Shafaedin (1998) y Chang (2004), casi todas las economías actualmente desarrolladas utilizaron intensivamente diversas formas de proteccionismo para desencadenar su despegue. De hecho, lo mismo ocurrió también en el caso más reciente de la industrialización del Asia oriental (Aoki *et al.*, comp., 2000).

El estructuralismo cepalino ha sido objeto de un *aggiornamento* desde los años ochenta y noventa del siglo pasado, por parte de teóricos que se autodenominan "neoestructuralistas", los cuales comparten lo fundamental del primer estructuralismo, pero plantean una mayor apertura al comercio internacional, un papel más selectivo del Estado y la necesidad de articular las medidas de corto plazo con las del largo plazo (Berthomieu *et al.*, 2005).

En la medida en que el estructuralismo latinoamericano y las conceptualizaciones de la fase de la "alta teoría" tuvieron una vasta influencia en la práctica de las políticas desarrolladas en América Latina y en otros países en desarrollo, puede decirse con Ranis (2004) que tales enfoques configuraron el "Consenso de la Posguerra".

3. Las teorías neoclásicas

Desde el punto de vista cronológico, el punto inicial de la teoría neoclásica moderna del crecimiento fue el célebre artículo de Ramsey (1928), un trabajo que sólo vendría a ser reconocido por la academia en los años sesenta. En el interregno, Harrod y Domar, como se mencionó *supra*, intentaron integrar el análisis keynesiano de corto plazo con el crecimiento de largo

plazo, mediante modelos en los que este último depende fundamentalmente de la relación capital-producto.

La senda de análisis del crecimiento en el largo plazo inaugurada por Harrod-Domar en los años cuarenta, recibió un fuerte impulso con los trabajos de Solow (1956 y 1957) y Swan (1956), que son considerados los modelos neoclásicos de crecimiento estándar. El primero desarrolló un marco de referencia contable para medir los factores determinantes del crecimiento y un modelo para analizar la relación entre ahorro, acumulación de capital y crecimiento económico. En este marco teórico, la inversión en capital pierde importancia puesto que el aumento del producto es atribuible principalmente al progreso tecnológico (productividad) o sea el célebre *residuo de Solow*, que se calcula como la diferencia entre la tasa observada de crecimiento del producto y la parte de este que no puede explicarse por el aumento del trabajo y el capital.

La tecnología –incluyendo los gastos en investigación y desarrollo– se supone *exógena*, esto es, el acervo de este recurso disponible para las firmas no depende de las decisiones tomadas por los agentes económicos.

La estimación del residuo que se denomina *Productividad Total de los Factores* (PTF), se realiza utilizando técnicas de números índices y en la medida en que puede estar sujeta a un amplio margen de error, mereció ser llamada por Abramovitz "una medida de nuestra ignorancia"²³. Los modelos de Solow suponen una economía cerrada pero pueden extenderse al escenario más realista de una economía abierta, en cuyo caso hay que hacer intervenir los flujos internacionales de capital, que complementan el ahorro interno. No obstante, la limitación más obvia de estos modelos es que hace depender el crecimiento de un elemento –la tasa de progreso técnico– que está por fuera de ellos.

²² Citado en: Bruton, Henry (1998), «A Reconsideration of Import Substitution», *Journal of Economic Literature* Vol XXXVI (2).

²³ Abramovitz, Moses (1956), «Resource and Output Trends in the United States since 1870», *American Economic Review* vol.46(2), Esta referencia está incluida en un trabajo que presenta una exhaustiva revisión del concepto de productividad total de los factores y su aplicabilidad actual: Hulten, Charles R (2000), «Total Factor Productivity: Short Biography», NBER Working Paper 7471.

En los años sesenta, Cass (1965) y Koopmans (1965). incorporaron el análisis de Ramsey sobre la optimización del consumidor en el modelo neoclásico, encontrando una manera de determinar endógenamente la tasa de ahorro. La endogeneidad del ahorro no elimina, sin embargo, la dependencia del crecimiento de largo plazo de un progreso tecnológico exógeno.

Posteriormente —en la década de los ochenta—, los modelos de crecimiento endógeno revelan que el capital, y especialmente el *capital humano*, tiene un papel de mayor magnitud que el reconocido por Solow. La noción central de estos nuevos enfoques es que la inversión en capital, sea en maquinaria o en personas, crea *externalidades positivas*. Esto es, las inversiones no sólo mejoran la capacidad productiva de la empresa inversionista o de sus empleados, sino también la capacidad productiva de otras empresas y trabajadores relacionados²⁴.

Al asumir la existencia de *externalidades positivas* asociadas con la producción de conocimiento y tecnología, los modelos de crecimiento endógeno substituyen los supuestos neoclásicos ortodoxos sobre rendimientos decrecientes a escala y competencia perfecta, por los de rendimientos crecientes²⁵ y competencia imperfecta. El concepto de "endógeno" que es medular en estas teorías, tiene que ver con el supuesto de que el crecimiento es impulsado por la acumulación de capital (físico y humano) y el cambio tecnológico (innovación), que son consecuencia de decisiones intencionales de inversión tomadas por agentes maximizadores de ganancias.

Lo anterior implica que el crecimiento a largo plazo y la productividad son función de factores *endógenos* en un determinado contexto histórico. De esta manera, se abre la posibilidad de impulsar el desarrollo mediante políticas activas y deliberadas²⁶.

De la exposición anterior se deriva que tanto en las teorías neoclásicas ortodoxas como en las del crecimiento endógeno, el aumento de la producción depende solamente de la oferta de factores (capital —incluido el humano— y trabajo) y de la tecnología, dejando de lado los temas relacionados con la demanda y las dinámicas sectoriales.

4. Las teorías del crecimiento en el tornamilenio

Después de los modelos de Solow y Swan y la fase de la "Alta teoría del desarrollo" en los años cincuenta y sesenta del siglo pasado, el interés teórico por el crecimiento declinó notablemente. Fue con los modelos de crecimiento endógeno (aludidos *supra*) en el decenio de los ochenta, que resurgió —en la corriente neoclásica— la preocupación por las causas del crecimiento (Barro y Sala-i-Martin: 12). Al mismo tiempo, desde la perspectiva estructuralista también se produjeron nuevos aportes de gran interés. En esta sección se informa sobre estos nuevos desarrollos teóricos.

4.1 Las nuevas conceptualizaciones neoclásicas

Según Krugman (1997:93), la revolución conceptual de los rendimientos crecientes/competencia imperfecta²⁷ dio lugar a cuatro procesos de renovación teórica, que secuencialmente serían: la Nueva Teoría de la Organización Industrial (NTOI), la Nueva Teoría del Comercio Internacional (NTCI), la Teoría del Crecimiento Endógeno (TCE) y la Nueva Geografía Económica (NGE).

De dichas teorías, las últimas tres introducen cuestiones novedosas en cuanto a los factores determinantes del crecimiento. En primer lugar, para la NTCI el aprovechamiento de las economías de escala conduce a los países a especializarse y comerciar productos diferenciados dentro de una misma industria (*comercio intradustrial*, distinto al de ventajosa com-

²⁴ Los artículos seminales en donde se presentan estas teorías son: Romer (1986, 1987 y 1990), Aghion y Howitt (1990), Rebelo (1991) y Lucas (1998). Según Barro y Sala-i-Martin (1995), estos trabajos se beneficiaron de los realizados previamente por Arrow (1962), Sheshinski y Usawa (1965).

²⁵ La noción de rendimientos crecientes en las teorías de crecimiento endógeno es tomada de Knight (1944) y Kaldor (Op. cit.). Este último, a su vez, reconoce haberla tomado de Young (1928), Marshall y Smith (Kaldor, 1975:354).

²⁶ Para una revisión analítica de la literatura sobre crecimiento endógeno ver: Ruttan, Vernon (1998), «The New Growth Theory and Development Economics: a Survey», *The Journal of Development Studies*, vol 35(2).

²⁷ Para Sala-i-Martin (2002), fue específicamente el trabajo de Romer (1986, Op. cit.) el que marcó el inicio de esta revolución teórica.

parativas), lo cual estimula el crecimiento a través de diversos canales. Entre estos están: la transmisión de información técnica, la ampliación del tamaño del mercado para las firmas innovadoras y la relocalización de recursos humanos y de capital (Grossman y Helpman, 1990 y Grossman, 1992).

En segundo término, la NCE hace depender el crecimiento, como se dijo en la Sección II *supra*, de la innovación y el capital humano. Finalmente, la NGE introduce los factores relacionados con la localización espacial en la discusión sobre el crecimiento.

Por último, retomando elementos de la geografía económica alemana del siglo XIX y del estructuralismo de los años cincuenta y sesenta (Hirschman, Rosenstein-Rodan, Perroux, Rostow y Myrdal)²⁸, Krugman, acompañado por otros teóricos, plantea que la localización de la actividad económica en unos determinados entables obedece a una lógica de causación circular, en la que los encadenamientos hacia atrás y hacia delante de las empresas conducen a una aglomeración de actividades que se autorrefuerza progresivamente. Este proceso tiene un límite, porque llega un punto en que las fuerzas centrípetas que conducen a la aglomeración, comienzan a ser compensadas por fuerzas centrifugas como los costos de la tierra, los del transporte y la congestión. La interacción de estas dos fuerzas va moldeando el crecimiento y la estructura espacial de una economía (Krugman, 1991; Krugman, 1997; y Fujita, Krugman y Venables, 1999)²⁹.

Hasta aquí, se ha visto que la corriente neoclásica del crecimiento se ha preguntado por el papel de los factores (capital físico, capital humano, y trabajo), de la productividad de estos factores y de su localización. A partir de los años noventa del siglo pasado los economistas neoclásicos pasan, entonces, a tratar de encontrar los condicionantes de dichos factores y su dotación diferencial entre las distintas economías. Es decir, lo que Madisson (1991) llama las "causas últimas" del desempeño económico.

En dicha búsqueda, aparecen factores como las instituciones y el capital social. En cuanto a lo primero, North (1990) y Olson (1996), sostienen que son las instituciones³⁰ las que determi-

nan la acción de los agentes económicos y por tanto el crecimiento de la economía. En este sentido, la acumulación dinámica de factores de producción es una condición necesaria pero no suficiente para el desarrollo, puesto que éste es, en último análisis, un proceso de cambio institucional y organizativo (Hoff y Stiglitz, 2001:239). Es decir, el incremento en el acervo de factores, el conocimiento y la productividad dependerían, en últimas, de la forma en cómo se organiza un país.

El enfoque "neoinstitucional" ha permeado ampliamente tanto el diseño de políticas públicas nacionales, como el de las políticas de los organismos financieros internacionales, los cuales están prestando cada vez mayor atención a la calidad de las instituciones de los países en donde realizan sus operaciones. Claro que la aspiración de encontrar el Santo Grial no termina aquí, porque ahora cabe preguntarse cuáles son, a su vez, los determinantes de la calidad de las instituciones de una sociedad. Esta línea de indagación conduce a la economía política, a la geografía y la historia (Acemoglu *et al*, 2001 y 2004) Rodrik, 2000; Easterly y Levine, 2003; y Engerman y Sokoloff (1997 y 2005).

Con respecto a las teorías de capital social, lo que éstas sostienen básicamente es que el crecimiento de una sociedad depende de la capacidad que tengan sus integrantes de asociarse en función de objetivos comunes, es decir, de los niveles de confianza predominantes en esa sociedad (Putnam, 1993; Coleman, 1998; y Fukuyama, 1996).

4.2 Los nuevos enfoques del cambio estructural

Las interpretaciones basadas en el cambio estructural también han experimentado un vigoroso renacimiento. En efecto, en la línea de Clark, Fisher, Rostow, y Chenery, Branson *et al*.

²⁸ Krugman (1997), reconoce explícitamente que los aportes de estos autores sobre encadenamientos, externalidades y complementareidad de factores, constituyen un antecedente directo de los planteamientos de la Nueva Geografía Económica.

²⁹ Dos completas revisiones de la literatura sobre la NGE la encuentran en: Schmutzler (1999) y Simonis (2002).

³⁰ Instituciones legales, políticas, financieras, gubernamentales y de seguridad social, entre otras.

(1998), encuentran que existe una asociación positiva entre el nivel del PIB per cápita y el grado de industrialización.

Así mismo, un estudio de Peneder (2002), demuestra que los sectores manufactureros intensivos en tecnología tienen efectos positivos tanto en el nivel como en las tasas de crecimiento del PIB per cápita; Echeverría (1997), encuentra que la composición sectorial explica una parte significativa de la variación en las tasas de crecimiento entre países y que la tasa de cambio técnico en el sector manufacturero es mayor que en los otros sectores; Lederman y Maloney (2003), sostienen que la diversificación de las exportaciones tiene un efecto positivo sobre el crecimiento; Hausman, Hwang y Rodrik, (2006) establecen que los países que exportan bienes asociados con altos niveles de productividad crecen más rápidamente; y Ocampo (2005), destaca la importancia de la reducción del "dualismo" o "heterogeneidad estructural" para la "eficiencia dinámica de la economía". Más recientemente, el teórico neoclásico Jones (2007), concluye que los "encadenamientos" y las "complementariedades" entre firmas a través de bienes intermedios –planteados por Hirshman (Op. cit.) en los años sesenta– "generan un multiplicador similar a aquél asociado con la acumulación de capital en los modelos neoclásicos" (p. 1).

Por otra parte, el enfoque del "big push" para acelerar la industrialización (Rosenstein-Rodan, 1943) y el de la asociación entre la diversificación sectorial y el crecimiento (Leonieff Op.cit.) también han sido validados por los trabajos de Murphy, Sheifer y Vishny (1989); y Rodrik (2001) y Ortiz (2005), respectivamente. Sobre estos últimos aportes, Imbs y Wacziarg (2003), encuentran que la diferenciación sectorial sigue un patrón internacional en forma de U: los países primero se diversifican sectorialmente, pero después de traspasar un umbral de alto desarrollo comienzan a especializarse de nuevo. Al respecto, debe observarse que ningún país de América Latina ha alcanzado el nivel de ingreso en el que se produce el punto de inflexión (Rodrik, 2005).

Otra teoría de cambio estructural que ha sido objeto de comprobaciones empíricas actualizadas es la de las leyes de Kaldor. En efecto, los trabajos de Ocegueda (2003), Garrido (2002) y Hansen y Zhang (1996) para México, España y China respectivamente, han demostrado que existe una asociación positiva

entre las tasas de crecimiento y la productividad del sector industrial y las tasas globales de crecimiento de las regiones subnacionales de los países mencionados. También en la vena kaldoriana, Laitner (2000), construye un modelo en el que al aumentar el ingreso (por progreso tecnológico exógeno), la ley de Engel deriva la demanda hacia bienes manufacturados, la economía se industrializa y el ingreso y el ahorro aumentan; Pieper (1998 y 1999), encuentra que el desempeño industrial y el de la economía global están correlacionados positivamente y que "therefore is the key sector in explaining the sustainability of different regional patterns in overall productivity and employment growth" (Pieper, 1999: 1).

Las teorías del cambio estructural han sido retomadas también para construir modelos *neokaldorianos* y *neokeynesianos* que integran las transformaciones en la composición de la oferta y de la demanda con la endogeneización del cambio técnico, que proviene de los modelos de crecimiento endógeno³¹.

A esta altura, es pertinente señalar que en América Latina, y también en los países desarrollados, se está observando por lo menos desde mediados de los años setenta del siglo pasado una tendencia hacia la desindustrialización³², acompañada de una tendencia hacia el aumento relativo del sector de servicios³³. El problema es que mientras en este último grupo de países, el fenómeno está asociado con una productividad mayor en la industria que en el sector terciario, en América Latina la desindustrialización no sólo es prematura y "espuria", sino que es "negativa", en el sentido en que la mano de obra liberada por el sector industrial no puede ser absorbida productivamente por el sector de servicios, como ocurre en los países desarrollados³⁴

³¹ Véase por ejemplo, Cornwall y Cornwall (1994), Palley (1996 y 2005), Nell (1998 y 2005), Setterfield (2005), Ortiz (2004) y Rada (2007).

³² Definida como una declinación secular de la participación del sector manufacturero en el PIB y en el empleo de una economía.

³³ Esta transición se produce por efecto de cambios en la composición de la oferta y de la demanda, similares a los que produjeron el paso de la economía agrícola a la industrial (Schettkat y Yocarini, 2003).

³⁴ Al respecto, se ha establecido que el nivel de ingreso per cápita (medido a precios constantes de 1980) en el cual la desindustrialización se convierte en una tendencia manifiesta, está comprendido entre 8.000 y 9.000 dólares, que es el umbral alcanzado actualmente por los países del sudeste asiático de la primera oleada (Rowthorn y Ramashany, 1999). Los de la segunda oleada (Malasia, Tailandia, China e India), que tienen un ingreso per cápita inferior a dicho nivel, están actualmente en un dinámico proceso de industrialización. No es este el caso de América Latina, como se advirtió supra.

(Palma, 2005; Rowthorn y Ramashany, 1999; Shafaeddin, 2005; y Escaith, 2006). En consecuencia, se produce una "terciarización" que es también "espuria" y "negativa" (Weller, 2004)³⁵.

5. Comentarios finales

Lo que la exposición desarrollada en este trabajo sugiere, es que en el crecimiento de la economía de un país no es lo mismo producir "potato chips" que "computer chips".

A pesar de que él niega haberlo dicho, Michael J. Boskin, Director del Consejo de Asesores Económicos del presidente Bush (padre), pasará a la historia como el hombre que dijo: no hace diferencia si un país produce "potato chips" o "computer chips". La afirmación es errónea porque los salarios y las tasas de retorno del capital no son iguales en todos los sectores. Lester Thurow (1998:84)

La noción de que todos los sectores no son iguales en un mundo de retornos diferenciales al capital y el trabajo, ha influido también la literatura sobre la estrategia y la competitividad de la empresa. En contraste con la firma pasiva, tomadora de precios de la microeconomía convencional, dichos enfoques describen cómo las firmas exitosas actúan principalmente en sectores con ventajas "competitivas" y (no "comparativas") y crean y mantienen barreras de entrada y las rentas asociadas con ellas (Shapiro, 2003 trad.).

Por otra parte, la nueva evidencia de que a escala macroeconómica, el patrón de especialización sectorial de una economía determinada en alto grado su tasa de crecimiento, está determinando un renovado interés por la dimensión estructural del desarrollo.

Después de que a raíz de la adopción en América Latina de las reformas estructurales inspiradas en el Consenso de Washington, en los años ochenta y noventa del siglo pasado, los enfoques estructuralistas del desarrollo que se asociaban con la desacreditada estrategia de sustitución de importaciones dirigida por el Estado fueron prácticamente dejados de lado; se registra en la actualidad un retorno de dicho paradigma (Shapiro, 2007).

El renacimiento de una concepción del crecimiento asociada con el cambio estructural, viene de la mano con la comprobación empírica de que el desempeño económico en la mayoría de los países latinoamericanos ha sido en el período posreformas estructurales, inferior al registrado durante la vigencia del modelo de sustitución de importaciones³⁶. A su turno, está declinando en las tasas de crecimiento global parece estar estrechamente asociada con los fuertes procesos de desindustrialización experimentados por la mayor parte de las economías de la región (Cimoli y Correa, 2005 y Escaith, 2006).

Claro que, así como nadie puede bañarse dos veces en el mismo río, las nuevas conceptualizaciones estructuralistas no sólo hacen énfasis en la composición de la producción, sino que están asociadas con factores tales como la innovación y el conocimiento, la estrategia empresarial, los bienes públicos, las "fallas del mercado" y el papel del Estado, tratados por otras corrientes contemporáneas del desarrollo económico.

³⁵ Un investigador colombiano que ha construido modelos de este tipo.

³⁶ Para un análisis detallado de este fenómeno para Colombia y los demás países andinos, véase Moncayo (2006).

Referencias

- Abramovitz, Moses (1956), "Resource and Output Trends in the United States since 1870", en *American Economic Review* vol. 46(2), mayo.
- Aghion, P. y Howitt, P. (1992), "A Model of Growth Through Creative Destruction", *Econometrica* 60(2).
- Aoki, Masahiko et al. (2000), *El papel del gobierno en el desarrollo económico del Asia oriental. Análisis institucional comparado*, México D.F., El Trimestre Económico / F.C.E.
- Arrow, J. K. (1962), "The Economic Implications of Learning by Doing", *Review of Economic Studies* 29, 155-173.
- Bairoch, Paul (1963), *Révolution Industrielle et Sous-développement*, Paris: Société d'Enseignement Supérieur. Trad. al español: *Revolución industrial y subdesarrollo*, Siglo XXI Editores.
- Barro, Robert y Xavier Sala-i-Martin Xavier (1995), *Economic Growth*, Nueva York: McGraw-Hill.
- Bielschowsky, Ricardo (1998), "Evolución de las ideas de la CEPAL", *Revista de la CEPAL*, Número extraordinario, Santiago de Chile.
- Boudeville, J.R. (1961), *Les Espaces Economiques*, Paris: PUF.
- Bruton, Henry (1998), "A Reconsideration of Import Substitution", *Journal of Economic Literature* Vol XXXVI (2).
- Cárdenas, Mauricio (2007), *Introducción a la economía colombiana*, Bogotá: Fedesarrollo y Alfaomega.
- Chang, Ha-Joon (2004), "El fomento a la industria naciente desde una perspectiva histórica: ¿Una cuerda con la cual ahorcarse o una escalera por la cual escalar?" en: Ocampo, José Antonio ed. (2004).
- Chenery, H; Sherman Robinson y Moshe Syrquin (1986), *Industrialization and Growth. A Comparative Study*, Washington D.C.: Banco Mundial y Oxford University Press.
- Cimoli, Mario y Nelson Correa (2005), "La apertura comercial y la brecha tecnológica en América Latina: una trampa de bajo crecimiento", en: Ocampo, José Antonio, ed. (2005).
- Clark, C. (1940), *The Conditions of Economic Progress*, Nueva York: St. Martin's.
- Coatsworth, John y Jeffrey Williamson (2002), "The Roots of Latin American Protectionism: Looking Before the Great Depression", *NBER Working Paper* 8999.
- Corden, W (1971), *The Theory of Protection*, Oxford, Clarendon Press.
- Cornwall, J. (1977), *Modern Capitalism: Its Growth and Transformation*, Londres: Martin Robertson.
- Cornwall, John y Wendy Cornwall (1994), "Growth Theory and Economic Structure", *Economica* 61.
- Crafts, N. (2002), *Perspectivas históricas del desarrollo económico*, en: Meier, Gerald y Joseph Stiglitz (2002).
- De Mattos, Carlos (1986), "Paradigmas, modelos y estrategias en la práctica latinoamericana de desarrollo regional", *Pensamiento Iberoamericano* 10, Madrid.
- Domar, E. D. (1957), *Essays in the Theory of Economic Growth*, Oxford: Oxford University Press.
- Domar, E.D. (1946), "Capital Expansion, Rate of Growth and Employment", *Econometría*, abril.
- Dutt, A.K. y J. Ross, eds. (2003), *Development Economics and Structuralist Macroeconomics*, Cheltenham, U.K.: Edward Elgar.
- Easterly, William (2003), *En busca del crecimiento*, Barcelona: Antoni Bosch, editor.
- Echavarría, Juan José (2006), "El Proceso Colombiano de Desindustrialización", *Borradores de Economía* 301, Bogotá: Banco de la República.
- Eltis, Walter (1998), "The Harrod-Domar Equation From Quesney to Marx to Harrod and Domar" en: Rampa, Giorgio *et al.* (1998), *Economic Dynamics, Trade and Growth. Essays in Harrodian Themes*, Chippanham, Wiltshire: Macmillan Press Ltd.
- Engel, _____ (1857), "Die Produktions-und Consumptionsverhältnisse des königreichs Sachsen", *Zeitschrift des*

- Statistisches Bureaus des königlich Sächsischen Ministeriums des Innerw*, Viena.
- Escaith, Hoberth (2006), "Industrialización truncada y terciarización substitutiva en América Latina" en: *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía* vol. 37(147), UAM, México D.F.
- Fisher, A. G. B. (1939), *Primary, Secondary and Tertiary Production*, Economic Record, junio.
- Fisher, A.G. B. (1935), "Economic Implications of Material Progress", *International Labour Review*, julio.
- Fitzgerald, Valpy (1998), "La CEPAL y la teoría de la industrialización", *Revista de la CEPAL*, Número Extraordinario.
- Fukuyama, Francis (1995), *Trust: the Social Virtues of the Creation of Prosperity*, Nueva York: The Free Press. Trad. al español: *Trust: La Confianza*, Barcelona: Ediciones 3.
- Garrido, Ruben (2002), *Cambio estructural y desarrollo regional en España*, Madrid: Ediciones Pirámide.
- Gerschenkron, A (1952), *Economic Backwardness in Historical Perspective*, en: B. Hoselitz ed. (1952).
- Gerschenkron (1962), *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press. Trad. al español: *Atraso económico e industrialización*, Ariel.
- Ground, Richard Lynn (1988), "La génesis de la sustitución de importaciones en América Latina", *Revista de la CEPAL* 36, Santiago de Chile.
- Harrod, R. F. (1939), "An Essay in Dynamic Theory", *Economic Journal*, Abril.
- Harrod, R. F. (1948), *Towards a Dynamic Economics: Some Recent Developments of Economic Theory and the Applications a Policy*, Londres: Macmillan.
- Hirschman, A. (1958), *The Strategy of Economic Development*, New Haven: Yale University Press. Trad. al español: *La estrategia del desenvolvimiento económico*, México D.F., F.C.E.
- Hirschman, A. (1968), "The Political Economy of Import-substituting Industrialization in Latin America", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. LXXXII(1).
- Hulten, Charles R (2000), "Total Factor Productivity: Short Biography", *NBER Working Paper* 7471.
- Imbs, Jean y Romain Walziarg (2003), "Stages of Diversification", *AER* vol. 93(1).
- Jones, Charles I. (2007), "The Weak Link Theory of Economic Development", *Departament of Economics, U.C. Berkeley y NBER*, (disponible en Internet).
- Kaldor, N. (1966), *Causes of the Slow Rate of Growth of the United Kingdom, An Inaugural Lecture*, Cambridge University Press.
- Kaldor, N. (1967), *Strategic Factors in Economic Development*, New York State School of Industry and Labour Relations, Cornell University, Nueva York, Ithaca.
- Knight, Frank (1994), "Diminishing Returns From Investment", *Journal of Political Economy*, 52(1) marzo, pp. 26-47.
- Krueger, Anne (1974), "The Political Economy of the Rent-Seeking Society", *American Economic Review* 64 (3).
- Krugman, Paul (1997), *Desarrollo, geografía y teoría económica*, Barcelona: Antoni Bosch Editor S.A.
- Kurihara, Kenneth (1966), *La teoría keynesiana del desarrollo económico*, Valencia: Aguilar.
- Laitner, John (2000), "Structural Change and Economic Growth", *The Review of Economic Studies* 67(3), julio.
- Leontieff, Wassily (1963), "La estructura del desarrollo" en: Leontieff (1993).
- Leontieff, Wassily (1993), *Análisis económico imput-output*, Barcelona: Planeta-De Agostini.
- Lewis, Arthur (1955), *The Theory of Economic Growth*, Londres: George Allen & Unwin Ltd. Trad. Al español: *Teoría del desarrollo económico*, F.C.E.

- Lewis, W. A (1954), "Economic Development with Unlimited Supplies of Labor", *The Manchester School*, vol. 22.
- Meier, G.M., ed. (1987), *Pioneers in Development Second Series*, Washington D.C.: World Bank.
- Moncayo, Edgard (2006), *Neoliberalismo en los países andinos: Balance de dos decenios*, Bogotá: Universidad Católica de Guayaquil/Editorial Oveja Negra.
- Moreno-Brid, Juan Carlos (2000), "Roy Harrod, teórico de la dinámica económica", *Comercio Exterior* vol. 80(12).
- Murphy, R.;A. Schleiffer y R. Vishny (1989), "Industrialization and the Big Push", *Journal of Political Economy* 97.
- Myrdal, G (1997), *Asian Drama. An Inquiry into the Poverty of Nations*, Pantheon Books. Trad. al español: *La pobreza de las naciones*, Editorial Ariel.
- North, Douglas (1966), *Growth and Welfare in the American Past. A New Economic History*. New Jersey: Prentice Hall, Inc.
- Nell, E. J. (2005), "Notas sobre el crecimiento transformacional de la demanda" en: Setterfield, M. ed. (2005).
- Nurkse, R. (1953), *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*, Oxford: Basil Blackwell. Trad. al español: *Problemas de formación de capital en los países insuficientemente desarrollados*, F.C.E.
- Ocampo, José Antonio, ed. (2004), *El desarrollo económico en los albores del siglo XXI*, Bogotá: CEPAL/Alfaomega.
- Ocampo, José Antonio (2005), *Más allá de las reformas: dinámica estructural y vulnerabilidad macroeconómica*, Bogotá: CEPAL/Alfaomega.
- Ocegeda, Juan Manuel (2003), "Análisis kaldoriano del crecimiento económico de los estados de México 1980-2000", *Comercio Exterior*, vol. 53(11), México D.F.: Banco Nacional de México.
- Ortiz, Carlos H. (2004), "An Economic Growth Model Showing Government Spending with Referente to Colombia and Learning by Doing" *Colombian Economic Journal* vol. 2(1), Universidad Externado de Colombia.
- Ortiz, Carlos H. (2005), "Imput-output Structure, International Trade and Economic Development", *Documentos de Trabajo*, Universidad del Valle, Departamento de Economía (disponible en Internet).
- Palma, Gabriel (2005), "Cuatro fuentes de desindustrialización y el nuevo concepto del síndrome holandés", en: Ocampo, José Antonio, ed. (2005).
- Palley, Thomas (1996), "Growth Theory in a Keynesian Mode: Some Keynesian Foundations for New Endogeneous Growth Theory", *Journal of Postkeynesian Economics* vol.19(1).
- Perroux, F. (1955), "Note on the Concept of Growth Poles", *Economie Appliquée* vol.8.
- Pieper, Ute (1998), "Openness and Structural Dynamics of Productivity and Employment in Development Countries: A Case of De-industrialization", Center for Economic Policy Analysis –CEPA–, Nueva York: New School of Social Research (disponible en internet).
- Rada, Codrina (2007), "A Growth Model for a Two-Sector Economy with Endogenous Productivity", *Desa Working Paper 44*, U.N., Department of Economic and Social Affairs.
- Rebelo, Sergio (1991), "Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth", *Journal of Political Economy* 99(3), junio.
- Rodrik, Dani (2000), *Cómo hacer que la apertura funcione—La nueva economía global y los países en desarrollo*, Bogotá: TM Editores/Overseas Development Council.
- Rodrik, Dani (2005), "Políticas de diversificación económica", *Revista de la CEPAL* 87, Santiago de Chile.
- Romer, Paul (1986), "Increasing Returns and Long-Run Growth", *Journal of Political Economy* 94-5, Octubre.
- Romer, Paul (1987), "Growth Based on Increasing Returns Due to Specialization", *American Economic Review* 77(2).
- Romer, Paul (1990), "Endogenous Technical Change", *Journal of Political Economy* 98(5).
- Rosenstain-Rodan, Paul (1943), "Industrialization of Eastern and South Eastern Europe", *Economic Journal*, vol.53.

- Rostow, W.W. (1952), *The Process of Economic Growth*, W.W. Norton & Company Inc.
- Rostow, W.W. (1960), *The Stages of Economic Growth a Non-Comunist Manifesto*, Cambridge University Press. Trad. al español: *Las etapas del crecimiento económico*, F.C.E.
- Rowthorn, Robert y Ramana Ramaswamy (1997), "Deindustrialization: Causes and Implications", *IMF W.P* 97/42.
- Rostow, W.W.(1952), *The Process of Economic Growth*, W.W. Norton & Company Inc.
- Rostow W.W. (1960), *The Stages of Economic Growth a Non-Comunist Manifesto*, Cambridge: University Press. Trad al español: *Las etapas del crecimiento económico*, F.C.E.
- Ruttan, Vernon (1998), "The New Growth Theory and Development Economics: a Survey", *The Journal of Development Studies*, vol 35, No. 2.
- Sala-i-Martin, Xavier (2000), *Apuntes de crecimiento económico*, 2ª ed., Barcelona: Antoni Bosh editor.
- Shapiro, Helen (2003), "Bringing the Firm Backin" en: Dutt, A.K. y J. Ross eds. (2003).
- Shapiro, Helen (2007), "Industrial Policy and Growth", *Deja Working Paper 53*, U.N., Department of Economic and Social Affairs.
- Schumpeter, Joseph (1971), *Historia del análisis económico*, Barcelona: Ariel.
- Schultz, Armin (1999), "The New Economic Geography", *Journal of Economic Surveys*, vol. 13(4).
- Scitovsky, Tibor (1954), "Two Concepts of External Economies", *Journal of Political Economy* 62(2).
- Shafaedin, Mehli (1998), "How did Development Countries Industrialize? The History of Trade and Industrial Policy: The Cases of Great Britain and the USA", *Unctad Discussion Paper 139*.
- Setterfield, Mark (2005), "Introducción: una visión disidente del desarrollo de la teoría del crecimiento y de la importancia del crecimiento dirigido por la demanda", en: Setterfield, Mark, ed. (2005), *La economía del crecimiento dirigido por la demanda*, Madrid: Akal.
- Solow, Robert (1956), "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, febrero.
- Solow, Robert (1957), "Technical Change and the Aggregate Production Function", *Review of Economics and Statistics*, agosto.
- Streeten, P. (1963), "Balanced versus Unbalanced Growth", *The Economic Weekly*, abril. Reproducido en: Meier (1987).
- Thirlwall, A (2003), *La naturaleza del crecimiento económico. Un marco alternativo para comprender el desempeño de las naciones*, México D.F.: F.C.E.
- Thurow, Lester (1996), *El futuro del capitalismo*, Buenos Aires: Javier Vergara Editor.
- Weil, David N. (2005), *Economic Growth*, (s.l.): Pearson, Addison-Wesley.