

LA ECONOMÍA EN LA FORMACIÓN EMPRESARIAL

RICARDO CHICA*

RESUMEN

Esta breve nota explora la relación del análisis económico con la formación del empresario considerando cuatro aspectos: 1) la necesidad de que los estudiantes de los programas de negocios tengan entrenamiento en teoría económica; 2) las áreas de cruces o interacción entre la economía y los negocios; 3) las visiones sobre el empresario propuestas a lo largo de la historia del pensamiento económico; y 4) la importancia de articular la cobertura de diversos problemas en una discusión integrada en la perspectiva del desarrollo económico como forma de implementar la idea central del documento, de entrenar en la consideración y la solución de problemas empresariales desde una perspectiva económica.

Palabras clave: Enseñanza de la economía en pregrado, relación entre la economía y otras disciplinas.

Clasificaciones JEL: A22, A12

* El autor es Director del Centro de Estudios Asiáticos y Profesor de Economía en la Universidad Tecnológica de Bolívar. Correo electrónico: rchica@unitecnologica.edu.co. Fecha de recepción: agosto 8 de 2009; fecha de aceptación: febrero 10 de 2009.

ABSTRACT

In this brief note we address the relation between economic analysis and the training of businessmen by taking into account four viewpoints: 1) the need for economic theory training in business schools; 2) the overlapping areas of economics and business; 3) the portrayal of the entrepreneur throughout the history of economic thought; and 4) as the main theme of this essay, the importance of an overall discussion of economic development where its issues are addressed in such a way that business phenomena can be dealt with from an economic perspective, via training.

Key words: Undergraduate teaching of economics, relation of economics to other disciplines.

JEL Classifications: A22, A12

I. CONCEPTOS ECONÓMICOS BÁSICOS

El argumento sobre la necesidad de equipar a los estudiantes de negocios con conceptos económicos es una aplicación del principio de que la educación no consiste fundamentalmente de trasmisión de contenidos sino de entrenamiento en el estudio y la resolución de problemas. En esta dirección se trata de que el estudiante de negocios esté en capacidad de abordar los problemas empresariales desde una perspectiva económica. Ello eleva no sólo su capacidad para entender el contexto económico y de política económica en que implementa sus estrategias empresariales, sino que lo capacita para entender la lógica económica de estas estrategias. De esta forma, esa necesidad está basada en la importancia de que los estudiantes adquieran un entendimiento de cuatro conceptos básicos: 1) la conducta racional de los agentes económicos; 2) su comportamiento estratégico; 3) las restricciones que ellos enfrentan; 4) las disyuntivas que estas limitaciones les imponen. Todos estos principios adquieren una nueva dimensión al considerar los negocios internacionales.

- 1) Al desarrollar todo su andamiaje analítico a partir del principio de la racionalidad económica individual, la teoría económica explícita en forma conceptualmente clara las implicaciones de este individualismo metodoló-

gico. La expresión de éste en los análisis microeconómicos de optimización restringida constituye una herramienta que le permite al estudiante abordar en forma rigurosa el análisis de la conducta de empresarios y consumidores ubicados en las estructuras económicas (mercados y su variedad de estructuras), desde las cuales responden a incentivos (instituciones y políticas).

- 2) Esta respuesta toma la forma de una interacción estratégica con otros agentes con los que se relaciona, o bien competitivamente o bien complementariamente, al interior de esas estructuras. Desarrollos recientes en Organización Industrial (aplicando teoría de juegos) permiten visualizar en forma conceptualmente clara estos procesos de interacción y los resultados a los que conducen las diversas estrategias adoptadas por los agentes. De particular importancia en este análisis es la posibilidad de que soluciones cooperativas conduzcan a los jugadores a situaciones superiores a las que conduciría una estrategia no cooperativa.
- 3) La metodología de optimización restringida provee un prototipo a la situación enfrentada por los agentes económicos de enfrentar condicionamientos en la búsqueda de sus objetivos estratégicos. Especialmente relevante es el hecho de que sólo adquiriendo activos productivos (inversión) puede mejorar su situación futura y que normalmente las restricciones que enfrenta implican que esta inversión requiera intercambiar consumo futuro por consumo presente (obteniendo financiación que implica compromisos futuros de repago). Este principio – así como la llamada restricción intertemporal, la idea de que la sumatoria de los valores presentes del flujo de consumo adelantado (exceso del gasto sobre el ingreso) en cada periodo y el comprometido en el futuro como pago de las consiguientes obligaciones (el simétrico ahorro o exceso del ingreso sobre el gasto) es cero – ofrece un marco básico para analizar la dinámica, tanto de agentes como de sus agregados. Considerando los agregados nacionales, el principio implica que una economía puede financiar excesos del gasto sobre el ingreso [que macroeconómicamente encuentran expresión en la ecuación $(I-S) = (M-X)$] sólo mientras sus acreedores consideren que el incremento futuro del ingreso que se logra mediante el financiamiento de estos desequilibrios le va a posibilitar el repago futuro de las consiguientes obligaciones.
- 4) Al clarificar las restricciones que limitan las conductas de los agentes y las estrategias que estos pueden implementar sujetos a dichas restricciones, la economía explícita las disyuntivas que gobiernan estas conductas. El princi-

pio de que «nada es gratis» (*there is no free lunch*) resume esta idea fundamental, de que toda acción dirigida a un objetivo tiene un costo, que lo que el agente gane en una dirección siempre lleva involucrada una pérdida en otra. Al precisar la naturaleza (forma matemática) de estas relaciones, la economía permite, por una parte, la aplicación de su principio de optimización en el margen que afirma que el óptimo en esta disyuntiva se obtendrá en el punto en que lo que se gana con una adición en una dirección es equivalente (tiene el mismo valor) que lo que se pierde en la otra; y por otra, el grado de severidad de la disyuntiva y las situaciones en que (y la forma como éste) se puede suavizar (o eliminar).

Al pasar al nivel social se puede apreciar la enorme importancia del análisis económico de la variedad de opciones enfrentadas por los agentes. Esto es así en dos direcciones fundamentales: por una parte, la política económica y, por otra, la disyuntiva entre el beneficio individual y el beneficio colectivo. La aplicación en la primera dirección se manifiesta en la imposibilidad de alcanzar simultáneamente diversos objetivos de política al nivel que sería deseable y la necesidad de apreciar las disyuntivas entre ellos (los costos en términos de uno que impone la obtención de otro, lo que en términos prácticos de asignación presupuestal se traduce en la igualación de los beneficios del gasto en cada uno de ellos en el margen) y la complejidad de la relación entre instrumentos y objetivos.

La posibilidad, en relación con la segunda dirección, de que el beneficio individual resulte competitivo y no complementario con el beneficio colectivo, introduce la crucial dimensión social, sin cuya consideración el andamiaje conceptual del estudiante de negocios se queda al nivel del principio de la mano invisible de Adam Smith (identificando el beneficio individual con el colectivo). Las diversas teorías modernas de la falla de mercado muestran como éste falla como mecanismo de coordinación social y como se dan muy numerosas y relevantes situaciones en las cuales no es cierto que aquel traduce la búsqueda individual de bienestar personal en bienestar colectivo. Precisar las condiciones en las cuales esto es cierto, o no lo es, le proporciona al estudiante una puerta de entrada rigurosa a la consideración de la dimensión social de la actividad empresarial, consideración en la cual conceptos como el de externalidades (y las consiguientes divergencias entre rentabilidad privada y rentabilidad social) resultan fundamentales. Sólo así el estudiante podrá entender aspectos tan fundamentales como el conflicto de intereses entre el sector financiero y el sector real que se considerarán mas ade-

lante (y la falla de coordinación entre ellos a la salida de una crisis, lo que hace que, al perseguir cada cual su propio interés, se inhíba la superación de ésta); y la necesidad de compensar la falla del mercado que lleva a agentes (innovadores tecnológicos y comerciales; instituciones financieras acopiando información sobre proyectos de inversión, evaluando su rentabilidad ajustada por riesgo y monitoreando su marcha) que, guiados por la racionalidad económica privada, no invierten el nivel socialmente óptimo en bienes con dimensiones de bien público. De manera que resulta necesario compensar la deficiencia (desde el punto de vista social) de la iniciativa privada empresarial mediante la acción del agente coordinador estatal o del regulador que genere los incentivos que compensen, en el primer caso, la falla de coordinación y, en el segundo, la tendencia a subinvertir en bienes con beneficios sociales superiores a los privados (resultantes de las externalidades que generan).

La consideración del agregado nacional y de sus relaciones internacionales refuerza la importancia de los principios económicos considerados. La disyuntiva expresada en la restricción intertemporal permite entender las enormes dificultades que implica el proceso de desarrollo económico en tanto hecho posible por la acumulación de capital. Entender las leyes de hierro que gobiernan la dinámica del desarrollo capitalista permite entender por qué los requerimientos de ese proceso son tan difíciles de llenar y cómo, aunque la actividad empresarial juegue un papel fundamental en él, se dan numerosas situaciones en que mecanismos de coordinación institucional y gubernamental (adicionales al mercado) son necesarios. En particular, el hecho de que los procesos de acumulación de capacidades tecno-productivas estén sujetos a rendimientos crecientes implica que la ausencia de instrumentos y estrategias colectivos se traducen en rezagos también crecientes frente a aglomeraciones que logran mediante su implementación hacer la transición de círculos viciosos de estancamiento a círculos virtuosos de crecimiento.

La integración de los mercados nacionales y locales en los mercados mundiales ha adquirido con la globalización un papel determinante. Ello conlleva la necesidad de considerar los procesos característicos de la globalización en la perspectiva de, por una parte, el comportamiento estratégico de sus agentes fundamentales y, por otra, las dinámicas que gobiernan sus componentes comercial/productivo, financiero y tecnológico. Dada la masiva importancia que han adquirido las exportaciones, la inversión extranjera directa (IED) y la organización y gestión de sistemas de producción internacionalmente integrados (SPII) y de cadenas globales de valor (CGV) por parte de las empresas multinacionales, resulta esencial ana-

lizar sus comportamientos estratégicos para entender la dinámica de la globalización en sus tres dimensiones. Lo propio sucede con agentes críticos en las dimensiones financiera (bancos y fondos de inversión, entre otros) y tecnológica (sistemas de innovación). Similarmente, entender la lógica de causación acumulativa (rendimientos crecientes) que gobierna la globalización comercial/productiva, financiera y tecnológica es esencial para comprender tanto las restricciones que se enfrentan para integrarse a ellas como las condiciones y mecanismos que hacen posible esta integración.

II. ÁREAS COMUNES E INTERACCIÓN ENTRE LA ECONOMÍA Y LOS NEGOCIOS

Puesto el proceso de acumulación de capital en el centro del análisis a cualquier nivel de agregación (desde el agente individual hasta la economía global, pasando por las aglomeraciones locales), tres áreas adquieren particular importancia para la *cross-fertilization* entre la economía y los negocios: La estrategia empresarial, por un lado, y sus condiciones financieras y tecnológicas, por otro.

A. La dimensión estratégica

La relación entre instrumentos y objetivos y la interacción con otros agentes se destacan y se precisan en los análisis de la organización industrial y su extensión a los análisis de la política económica doméstica e internacional. La creación de ventajas competitivas para cualquier nivel de agregación procede mediante movimientos estratégicos que constituyen formas de inversión en capacidades que generan una restricción a la competencia (constituye una estructura no competitiva, en el sentido económico de competencia perfecta, tal como una barrera a la entrada). El esfuerzo por fortalecer la competitividad como condición del crecimiento está, sin embargo, sujeto a restricciones como la enunciada en la ecuación de precios $p = (1+m) lw$, que muestra cómo la única forma de fortalecer la competitividad en precios (reducir p), sin deteriorar ni la capacidad de acumulación de los empresarios (el margen m) ni los salarios de los trabajadores (w), es incrementando la productividad (el inverso del coeficiente técnico de trabajo l , que mide los requerimientos de trabajo por unidad de producto). Tanto los modelos

de movimientos estratégicos de la organización industrial, en los que un jugador constituye una barrera a la entrada al irse adelante de los demás jugadores con la implementación de esa estrategia (que crea una forma de segmentación y barrera a la entrada que protege m), como esta sencilla interpretación de la ecuación de precios, como la ley de hierro de la competitividad, ilustran cómo el análisis económico constituye un marco conceptual para analizar los problemas de la estrategia empresarial.

Un caso especialmente importante de aplicación de conceptos económicos es, desde luego, la teoría del comercio internacional, particularmente la teoría estratégica del comercio que, desde una perspectiva de rendimientos crecientes y competencia imperfecta, ha extendido los desarrollos de la organización industrial a la política comercial. Se trata de un desarrollo que, desde una aproximación económica al problema empresarial de la competitividad, permite plantear el problema económico de esa política en una perspectiva empresarial (estratégica).

B. La dimensión financiera

El papel crucial de la financiación en el crecimiento económico, por ser condición determinante de la actividad inversora, es destacado en varias vertientes del análisis económico. Hay partes importantes de la teoría económica que abstraen de la falla de mercado causada por factores tan cruciales como la información asimétrica. Ejemplos de esto son los análisis de la economía financiera que extienden los del equilibrio general competitivo a la interacción de conductas optimizantes individuales que involucran los activos financieros y los análisis tradicionales del equilibrio de la firma. Sin embargo, estos no permiten apreciar adecuadamente el papel crucial de la financiación en la actividad económica, ni tampoco las complejidades del papel del sistema financiero en ese proceso de crecimiento.

No obstante, otros desarrollos (como los neokeynesianos), que sí centran el análisis en esas fallas y asimetrías permiten, en un sentido, comprender ese papel y sus complejidades. Y en otro sentido, entender cómo instrumentos considerados innovadores desde el punto de vista financiero pueden erosionar la capacidad del sistema financiero de cumplir sus funciones económicas (movilizar recursos del ahorro a la inversión y compensar la información asimétrica involucrada en este proceso; evaluar la rentabilidad ajustada por riesgo de los respectivos proyectos

y manejar el riesgo implicado mediante su diversificación y el monitoreo del uso de los recursos), al estar dirigidos a maximizar su propio beneficio, trasladando el riesgo a otros sectores mediante apalancamiento y combinación no transparente de instrumentos con diversos grados de riesgo. Este es un ejemplo de divergencia de rentabilidad privada y rentabilidad social que pone de manifiesto la necesidad de regulación de la actividad empresarial privada para que ella no vaya en contravía de las posibilidades de bienestar social. En este caso particular, de las posibilidades abiertas en esta dirección por el cumplimiento por parte del sistema financiero de su función como cerebro de la actividad económica, se trata de la institucionalidad por excelencia llamada a compensar la información asimétrica (no a incrementarla como lo hacen algunas de las mencionadas innovaciones financieras). La idea aquí es que una regulación tal permita superar esta contradicción, que puede minar el funcionamiento de mercados tan cruciales para el desarrollo como son los financieros.

Sin la consideración de estas instancias de falla de mercado, el estudiante de negocios abordará el tema de las finanzas sin una referencia a la función económica del sistema financiero, de modo que corre el peligro de confundir la profundización y sofisticación financieras con un fortalecimiento de su capacidad para cumplir esa función. Perderá así de vista aspectos tan importantes como las ventajas de los diversos modelos de desarrollo financiero (por ejemplo, los basados en bancos vs. los basados en mercados de capitales) y las estrictas condiciones bajo las cuales el mercado de capitales puede intermediar recursos a la inversión productiva en la forma eficiente que lo suponen los análisis financieros de sus instrumentos. Desde luego, se trata de que sobre la base del entendimiento de la lógica financiera de ellos se entiendan también los supuestos institucionales y regulatorios que, desde el punto de vista económico, son necesarios para que efectivamente faciliten esa intermediación.

C. La dimensión tecnológica

En el área tecnológica se presenta un contraste similar al que se observa en materia financiera. Por una parte, existen las enormes posibilidades abiertas por las gigantescas masas de recursos y los mecanismos para su movilización expedita, posibilitados por la integración global de los mercados financieros, y, por otra, la imposibilidad de hacer llegar recursos financieros a agentes críticos del desarrollo

en esta área tecnológica. Se trata de contradicciones referentes a las posibilidades abiertas por las tecnologías de información y comunicación (TIC) y las barreras a la difusión tecnológica. En efecto, aspectos de las TIC, como el Internet y las capacidades multiplicadas de almacenamiento, procesamiento y transmisión de información, han incrementado las posibilidades de difusión tecnológica (abriendo oportunidades de saltos tecnológicos basados en los descubrimientos de otros) que se concretan a través de redes que posibilitan la intensidad de los procesos productivos en conocimiento tecnológico y la interfase informacional características de la economía del conocimiento. Sin embargo el carácter acumulativo y la dependencia de la trayectoria del proceso de acumulación de capacidades tecnológicas determinan que la capacidad de absorción esté determinada por las capacidades previamente acumuladas. Ello significa que agentes que se ven marginados de esas redes por su carencia de estas capacidades enfrentan barreras crecientes en el acceso a las posibilidades abiertas por ellas. Se trata de una situación de falla de mercado por asimetrías de información que reflejan asimetrías estructurales, similares a las que se dan en el área financiera. En ambos casos la ausencia de mecanismos regulatorios o cooperativos de compensación de falla de mercado conduce a la situación descrita en el dictum del evangelio de San Mateo: al que tiene mucho más, le será dado, y a aquel que tiene poco, lo poco que tiene le será quitado.

III. EL EMPRESARIO EN EL ANÁLISIS ECONÓMICO

Con el desarrollo de la teoría económica neoclásica el empresario desaparece de la escena en el proceso de desarrollo capitalista del cual es el principal protagonista. Esta desaparición está determinada por el cambio del concepto de competencia, que en los clásicos (Smith, Ricardo, Marx) expresaba la actividad del empresario en su esfuerzo por mantener la tasa de ganancia y compensar por los factores de su deterioro mediante una variedad de estrategias, entre las cuales la competencia tecnológica ocupaba un lugar central. Con la constitución de la teoría ricardiana de los rendimientos decrecientes agrícolas como la teoría ortodoxa de la producción y su formalización en las funciones de producción bien comportadas, el papel del empresario se reduce al de un agente de cómputo, maximizador de los beneficios, dada esa función de producción y los precios de los factores de la producción. Aun más, con la extensión de la teoría subjetiva del

valor (Menger) y su formalización en la teoría del equilibrio general (Walras), el empresario es empujado detrás de la escena central, que ahora es ocupada por el consumidor soberano. El empresario es ahora otro agente atomístico que se limita a realizar un ejercicio de optimización, dadas las dotaciones y los precios de los factores, de manera que la gestión estratégica que modifica incesantemente las condiciones de producción desaparece por completo con el concepto de tecnología dada. Aunque en la tradición inglesa de Marshall (por oposición a la continental de Walras y de Menger), la dinámica industrial mantenía su papel, esta fue de todas maneras erosionada por los rendimientos decrecientes (en oposición a los rendimientos crecientes, que profundizan las ventajas comparativas en forma incompatible con la competencia perfecta). Otra notable excepción está constituida por la Escuela Austriaca, en particular por Hayek, quien, conservando una noción de la competencia de carácter más clásico que neoclásico, destaca el papel del empresario como asignador de recursos según la información transmitida por el sistema de precios.

Dos analistas posteriores resucitaron, siguiendo a Marx, el papel del empresario en la crucial competencia tecnológica. Por una parte, Schumpeter destaca en su teoría del desarrollo capitalista al empresario como el héroe central que con sus innovaciones mantiene la dinámica del sistema y transforma la realidad socioeconómica. Por otra, Kaldor centra el dinamismo del sistema en el efecto que la intensificación de capital tiene sobre la productividad, vía la función de progreso técnico, efecto que depende del dinamismo empresarial para incorporar nuevas tecnologías.

Tres desarrollos posteriores han compensado la tendencia de la teoría neoclásica a minimizar el papel del empresario como actor, así sea en la forma reducida de una actividad optimizante. Primero, la teoría neoinstitucionalista (Coase, Williamson), con su concepto de la firma como el espacio en el cual el empresario internaliza transacciones cuyos costos le resultan excesivos en el mercado. La introducción de la noción de costos de transacción introduce en el análisis económico los aspectos destacados en conceptos como la información asimétrica y los problemas de agencia, así como los contratos para manejarlos, que destacan aspectos importantes del papel del empresario.

El segundo desarrollo es el de la organización industrial, tanto en su paradigma anterior de estructura-conducta-desempeño (Bain, Scherer), como en el actual de interacción estratégica formalizada mediante la teoría de juegos. Esta recupera esta interacción en un avance monumental sobre la teoría de la competencia per-

fecta, en la que ella desaparecía en la disolución de la competencia en un sentido sustantivo. Aunque ésta se reduzca a decisiones en condiciones dadas por estructuras de mercado no competitivas (los resultados dependiendo de estas, p.ej. si la competencia oligopólica es de Cournot en cantidades o de Bertrand en precios) al menos se analiza la secuencia de decisiones mediante juegos en los que opciones y resultados en cada paso dependen de la reacción del competidor. De particular interés son los movimientos estratégicos (por ejemplo, la versión de Stackelberg desarrollada por Spence y Dixit) mediante los cuales el empresario crea una ventaja competitiva en la forma o bien de una barrera a la entrada o de unirse adelante en términos de capacidad o tecnología.

El tercer desarrollo, la teoría nekeynesiana (por ejemplo, Mankiw, David Romer, Stiglitz), considera la dimensión macroeconómica de esas decisiones estratégicas. Aunque no centrada en el empresario, este enfoque, junto con su precedente post keynesiano, destaca las implicaciones de estructuras no competitivas en las que los empresarios toman decisiones activas acerca de precios y cantidades, dadas las rigideces de los primeros.

Finalmente, hay un conjunto de contribuciones alrededor del conocimiento tecnológico y su papel, o bien en la firma, o bien en la economía. Entre las neoclásicas, desarrollando las implicaciones de las características económicas del conocimiento en términos de falla de mercado, se destacan las de Stiglitz y Paul Romer. Stiglitz destaca las implicaciones de la nueva economía de la información y su énfasis en imperfecciones derivadas de la información asimétrica, para el carácter auto reforzante de los senderos tecnológicos y las brechas entre ellos. A su vez, Romer examina las causas endógenas del crecimiento mediante la incorporación del cambio técnico y hace énfasis en las dificultades que la economía de mercado (y su formalización en el modelo walrasiano de equilibrio del intercambio) tiene para resolver (y caracterizar) los problemas de incentivos y de equidad relacionados con la producción y la distribución del conocimiento. Ambos destacan la necesidad de innovaciones institucionales de acción colectiva para resolver estos problemas, los cuales son desde luego particularmente acuciantes en la economía del conocimiento, cuyas características de intensidad de conocimiento e interfase informacional hacen particularmente inadecuado el modelo tradicional de una economía en que los bienes físicos y no las ideas jugaban el papel protagónico.

Tres contribuciones más son importantes. Las dos primeras – la teoría evolucionaria neoshumpeteriana (iniciada por Freeman, Dosi y Winter) y el análisis de Lall (con Dahlman y Katz) de la acumulación de capacidades a nivel de firma

– comparten el énfasis en esta acumulación. El enfoque evolucionario desarrolla las implicaciones de un concepto del binomio firma-tecnología, alternativo al neoclásico de función de producción, para dos áreas: la dinámica tecnológica del sistema y la importancia en esta de la red institucional que soporta y apoya los flujos de conocimiento tecnológico en la economía (sistemas innovativos). Lall, por su parte, se concentra en el caso de los países en desarrollo, haciendo énfasis en el rol de la acumulación de capacidades tecnológicas en el fortalecimiento competitivo de firmas y agregados. Finalmente, la tercera contribución se concentra en esta competitividad, subrayando el papel de la aglomeración regional. Por una parte, Porter destaca cómo el esfuerzo tecnológico se esparce a toda la cadena de valor al interior de la firma y la importancia de elementos sistémicos que conducen a la concentración regional de firmas (*clusters*). Por otra parte, la literatura de clusters y de CGV (por ejemplo, en los trabajos de Humphrey y Schmitz) hace énfasis, la primera, en los mecanismos de la construcción de la ventaja competitiva localizada, y la segunda, en la variedad de formas organizacionales de las jerarquías entre los proveedores y productores y los distribuidores globales.

IV. LA DIMENSIÓN ECONÓMICA DE LA ESTRATEGIA EMPRESARIAL Y EL PAPEL ARTICULADOR DEL ANÁLISIS DEL DESARROLLO ECONÓMICO

Las áreas del conocimiento que consideran la dimensión económica de la estrategia empresarial (organización industrial), y las condiciones financieras (economía de la financiación) y tecnológicas (economía de la innovación) de la actividad inversora, central a esa estrategia, le ofrecen al estudiante de negocios el entrenamiento que le permite abordar estas problemáticas dentro de una perspectiva económica. La consideración de la dimensión internacional refuerza la necesidad del entrenamiento en esas áreas, ya que lograr la competitividad en el nuevo sentido que ésta ha adquirido en condiciones de globalización (de integración en la globalización productiva/comercial, financiera y tecnológica) requiere un entendimiento del comportamiento estratégico de sus agentes fundamentales así como del carácter y la lógica que gobierna tanto las tres formas de la globalización como las sinergias entre ellas. Los correspondientes temas de desarrollo industrial y sus condiciones tecnológicas y financieras, así como su dimensión de competitividad internacional se articulan en una forma funcional a la sensibilización destacada a la dimensión social de la actividad empresarial en las discusiones de

un curso sobre desarrollo económico. Desde luego, en las condiciones actuales de globalización, este deberá centrarse en la consideración de los mecanismos y estrategias para integrarse competitivamente en dichas tres formas de ésta.

Finalmente, una aproximación que permite articular el estudio de diversos problemas en una forma integrada es la discusión del desarrollo económico, o (particularmente en el caso de los negocios internacionales) de desarrollo y globalización. Los problemas de organización industrial, de economía de la financiación y de economía de la innovación se pueden plantear de manera que se aplique la idea de entrenar a los educandos en el estudio y la solución de problemas empresariales desde una perspectiva económica en las discusiones sobre competitividad, financiación del desarrollo y cambio técnico que hacen parte de los aspectos macro, mezo y micro del desarrollo económico.

REFERENCIAS

- Cimoli, Mario y Giovanni Dosi. (1994). «De los paradigmas tecnológicos a los sistemas nacionales de producción e innovación». *Comercio Exterior* 44(8): 669-682.
- Coase, Ronald. (1937). «The nature of the firm». *Economica* 4(16): 386-405.
- Dahlman, Carl. (1993). «New Elements of International Competitiveness: Implications of Technology Policy in Developing Economies». Mimeo.
- Dosi, Giovanni, Christopher Freeman, Richard Nelson, Gerald Silverberg y Luc Soete. (1988). *Technical Change and Economic Theory*. New York: Pinter Publishers.
- Dosi, Giovanni. (1988). «The Nature of the Innovative Process», en Giovanni Dosi, Christopher Freeman, Richard Nelson, Gerald Silverberg y Luc Soete (eds.). *Technical Change and Economic Theory*. New York: Pinter Publishers.
- Freeman, Chris y Luc Soete. (1997). *The Economics of Industrial Innovation*. Routledge.
- Freeman, Chris. (1987). *Technology Policy and Economic Performance: Lessons from Japan*. London: Pinter Publishers.
- Freeman, Chris. (1988). «Japan: A New National System of Innovation», en Giovanni Dosi, Christopher Freeman, Richard Nelson, Gerald Silverberg y Luc Soete (eds.). *Technical Change and Economic Theory*. New York: Pinter Publishers.
- Freeman, Chris. (1994). «The economics of technical change». *Cambridge Journal of Economics* 18(5): 463-514.

- Freeman, Chris. (1995). «The national system of innovation in historical perspective». *Cambridge Journal of Economics* 19(5): 5-24.
- Humphrey, John y Hubert Schmitz. (2001). «Governance in Global Value Chains». *IDS Bulletin* 32(3):19-29
- Humphrey, John. (1995). «Introduction». *World Development* 23(1): 1-7.
- Kaldor, Nicholas. (1961). «Capital Accumulation and Economic Growth», en Friedrich Lutz and Douglas Hague (eds.). *The Theory of Capital*. Hants: Palgrave Macmillan.
- Kaldor, Nicholas y James Mirrlees. (1962). «A New Model of Economic Growth». *Review of Economic Studies* 29(3): 174-192.
- Katz, Jorge. (1984). «Domestic Technological Innovations and Dynamic Comparative Advantage. Further Reflections on a Comparative Case-Study Program». *Journal of Development Economics* 16(1): 13-37.
- Katz, Jorge. (2000). *Reformas estructurales, productividad y conducta tecnológica*. Santiago: ECLALC, FCE.
- Katz, J. (2002). «Efficiency and Equity Aspects of the New Latin American Economic Model». *Economics of Innovation and New Technology* 11(4): 423-439.
- Mankiw, Gregory y David Romer. (1991). *New Keynesian Economics. Imperfect Competition and Sticky Prices*. Vol. 1 y 2. Cambridge: MIT Press.
- Marshall, Alfred. (1890). *Principles of Economics*. Reimpresión. Nueva York: Cosimo Classics, 2009.
- Marx, Karl. (1867). *Capital*. Hamburg: Verlag. Reimpresión. New York: Penguin Classics, 1992.
- Porter, Michael. (1998). «Clusters and the New Economics of Competition». *Harvard Business Review* 76(6): 77-90.
- Porter, Michael. (1998). *The Competitive Advantage of Nations*. Nueva York: Free Press.
- Ricardo, David. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. Londres: Murray. Reimpresión. Nueva York: Dover Publications, 2004.
- Romer, Paul. (1986). «Increasing Returns and Long-Run Growth». *Journal of Political Economy* 94(5): 1002-1037.
- Romer, Paul. (1989). «Increasing Returns and New Developments in the Theory of Growth». NBER Working Paper 3098, National Bureau of Economic Research.
- Romer, Paul. (1991). «Increasing Returns and New Developments in the Theory of Growth», en William. Barnett, Bernard Cornet, Claude D'Aspremont, Jean

- Gabszewicz y Andreu Mas-Colell (eds.). *Equilibrium Theory and Applications: Proceedings of the Sixth International Symposium in Economic Theory and Econometrics*. 2nd ed. Cambridge: Cambridge University Press.
- Romer, Paul y Zvi Griliches. (1993). «Implementing a National Technology Strategy with Self-Organizing Industry Investment Boards». *Brooking Papers on Economic Activity, Microeconomics* 1993(2): 345-399.
- Scherer, Frederic. (1990). *Industrial Market Structures and Economic Performance*. 3ra ed. Orlando: Houghton Mifflin Company.
- Schumpeter, Joseph. (1911). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Reimpresión. Berrue Circle Piscataway: Transaction Publishers, 1982.
- Schumpeter, Joseph. (1939). *Business Cycles: A Theoretical, Historical, and Statistical Analysis of the Capitalist Process*. Reimpresión. Eastford: Martino Publishing, 2005.
- Smith, Adam. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Londres: Strahan & Cadell. Reimpresión. Hamburg: Management Laboratory Press, 2008.
- Stiglitz, Joseph y Andrew Weiss. (1981). «Credit Rationing in Markets with Imperfect Information». *American Economic Review* 71(3): 393-410.
- Schmitz, Hubert. (1995). «Small Shoemakers and Fardist Giants: Take a Supercluster». *World Development* 23(1): 9-28.
- Stiglitz, Joseph. (1987). «Learning to Learn: Localized Learning and Technological Progress», en Dasgupta y Stoneman (eds.). *Economic Policy and Technological Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Stiglitz, Joseph. (1988). «Economic Organization, Information and Development», en Chenery, H. (ed.). *Handbook of Development Economics Vol. 1*. Amsterdam: Elsevier.
- Stiglitz, Joseph. (1993). «The Role of the State in Financial Markets». Annual World Bank Conference on Development Economics.
- Stiglitz, Joseph. (1998a). «Knowledge from Development: Economic Science, Economic Policy, and Economic Advice». Annual World Bank Conference on Development Economics.
- Stiglitz, Joseph. (1998b). «More Instruments and Broader Goals: Moving Toward the Post-Washington Consensus». UNU-World Institute for Development Economics Research.

- Stiglitz, Joseph. (1999). «Knowledge in the Modern Economy». DTI-CEPR.
- Stiglitz, Joseph. (2002). «Whither Reform? Towards a New Agenda for Latin America. www.at.eclac.cl
- Stiglitz, Joseph y M. Uly. (1996). «Financial Markets, Public Policy, and the East Asian Miracle». *World Bank Research Observer* 11(2).
- Williamson, Oliver. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. 2nd ed. New York: The Free Press.
- Williamson, Oliver. (2002). «The Theory of the Firm as Governance Structure: From Choice to Contract». *Journal of Economic Perspectives* 16(3): 171-195.