

FACES

Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

Año 11

Nº 22

enero-abril 2005

Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Universidad Nacional de Mar del Plata

CENTRO DE DOCUMENTACIÓN
Instituto de Investigaciones
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales
Universidad Nacional de Mar del Plata
cendocu@mdp.edu.ar
<http://eco.mdp.edu.ar/cendocu/>

Desarrollo económico local

Local economic development

Rafael Böcker Zavaro¹

RESUMEN / SUMMARY

En el último cuarto del siglo XX emerge un nuevo enfoque sobre el desarrollo que se propone como respuesta al proceso de integración económica y al aumento de la competencia entre las empresas, los países y las regiones. Este nuevo enfoque, comúnmente llamado desarrollo endógeno, ha producido un cambio significativo en las políticas económicas orientadas a incidir en la dinámica económica local. Basándonos en esta consideración, el objetivo del artículo es exponer las teorías sobre la endogeneidad del desarrollo.

During the late 20th Century a new approach on development emerges as an answer to the process of economic integration and the increase of competition among companies, countries and regions. This new approach, commonly known as endogenous development, has produced a significant change in economic policies, oriented to influence local economic dynamics. Based on this consideration the purpose of this article is to present the theories on endogeneity of development.

PALABRAS CLAVES / KEYWORDS

Desarrollo - integración económica - competitividad
Development - economic integration - competition.

¹Profesor en formación y becario posdoctoral por la Universidad Rovira i Virgili, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (España). rafael.zavaro@urv.net

INTRODUCCIÓN

Sobre políticas de desarrollo local o regional cabe destacar dos enfoques muy diferenciados: 1) los polos de desarrollo de las décadas de los sesenta y setenta y 2) los distritos, *clusters* y entornos innovadores de la década de los ochenta y noventa del siglo XX. El primero de los enfoques correspondería al denominado desarrollo exógeno, de carácter redistributivo, que incentivaba la atracción de capitales y empresas externas para impulsar el crecimiento económico de las regiones periféricas. El segundo corresponde al denominado desarrollo endógeno para el que las economías de las regiones y localidades pueden crecer utilizando el potencial de desarrollo existente en el territorio. El primero corresponde a un esquema centralista dominado por el Estado autoritario-burocrático; el segundo corresponde a un modelo territorial descentralizado y se puede conceptualizar como un proceso de crecimiento y cambio estructural:

[...] que mediante la utilización del potencial de desarrollo existente en el territorio conduce a la mejora del bienestar de la población de una localidad o una región. Cuando la comunidad local es capaz de liderar el proceso de cambio estructural, la forma de desarrollo se puede convenir en denominarla desarrollo local endógeno (Vázquez Barquero, 1999: 52).

La hipótesis de partida del desarrollo endógeno está en establecer que cada localidad o territorio se caracteriza por una determinada estructura productiva, un mercado de trabajo, una capacidad empresarial y conocimiento tecnológico, una dotación de recursos naturales e infraestructuras, un sistema social y político, una tradición y cultura, sobre los que se articulan los procesos de crecimiento económico local. Se insiste en que en un momento histórico concreto, una ciudad o región, por iniciativa propia y como respuesta a los desafíos globales, puede emprender nuevos proyectos que le permitirán iniciar (o continuar por) la senda del desarrollo competitivo. Unas acciones se dirigirán a la mejora de las infraestructuras que sirvan de base a los procesos de cambio estructural y que son instrumentos indispensables para el funcionamiento del sistema productivo.

Otras acciones tratarán de suplir las carencias respecto de los factores

inmateriales del desarrollo. Los factores inmateriales, los forman todas las iniciativas que inciden sobre los aspectos cualitativos de desarrollo. Se incluyen

[...] las medidas que inciden sobre los factores como la cualificación de los recursos humanos, el *know-how* tecnológico e innovador, la difusión tecnológica, la capacidad emprendedora existente, la información existente en las organizaciones y empresas, la cultura de desarrollo de la población” (Vázquez Barquero, 1999: 48).

Todas estas acciones se proponen fortalecer la capacidad organizativa del territorio y es que en el centro de la nueva política de desarrollo local está la planificación estratégica dirigida a mejorar la organización del desarrollo.

LA TEORÍA DEL DESARROLLO ENDÓGENO.

Para Esteva (1996) fueron los expertos de la UNESCO los que promovieron el concepto de desarrollo endógeno, pero lo que dio lugar a la formación del paradigma del desarrollo endógeno fue la confluencia de dos líneas de investigación: 1) una de carácter empírico, que surge como consecuencia de la interpretación de los procesos de desarrollo industrial en localidades y regiones del sur de Europa, y 2) otra de carácter teórico, que nace como consecuencia del intento de encontrar una noción de desarrollo que permitiera la acción pública para el desarrollo de localidades y regiones retrasadas. Estas propuestas surgen como una reacción a la insatisfacción que generó el agotamiento del modelo de desarrollo desde fuera que era la propuesta establecida en los años sesenta y setenta (Vázquez Barquero, 2005). Es por ello que esta concepción parecía claramente herética, en abierta contradicción con la concepción convencional. A partir de una crítica rigurosa de la hipótesis del desarrollo en etapas de Rostow, la teoría del desarrollo endógeno rechazó la necesidad o la posibilidad - por no hablar de la conveniencia - de imitar mecánicamente a las sociedades industriales. Propuso, en vez de ello, tomar debidamente en cuenta las particularidades de cada región, de las particularidades de las diversas culturas y de sus diferentes sistemas de valores, ya que cree que de ellas surgirá necesariamente el desarrollo o incluso un impulso que lleve en esa dirección.

El redescubrimiento de la particularidad regional o local ha estado determinado por la competencia global, ya que la globalización es:

[...] un proceso mediado localmente de formas diversas, no una fuerza homogénea y preexistente en el vacío. La globalización da forma a ciudades, regiones y Estados, los transforma y los reconfigura, según ha indicado acertadamente Roger Kiel, y yo añadiría que, a su vez, las ciudades, regiones y Estados articulan los procesos de globalización y les dan forma, en un movimiento dialéctico y mutuamente constitutivo” (Del Cerro Santamaría, 2004: 210-211).

En este movimiento dialéctico la unidad territorial, que ha entrado en crisis como unidad adecuada, es el Estado. El Estado

[...] ha sido retado en dos direcciones completamente competibles entre sí: por una parte, hacia un territorio más amplio, que desde el punto de vista político corresponde a entidades supra-estatales (por ejemplo, la Unión Europea) y desde el punto de vista económico a la economía-mundo, y por otra, hacia un territorio más reducido, el de la economía-local, que corresponde a una unidad de participación económica, pero que no se identifica sistemáticamente con una única unidad de participación política (*¿es el municipio o la región, o bien otra entidad política que se sitúan entre ellas?*) (Sforzi, 1999: 20).

Reconocidos como agentes decisivos del desarrollo, los actores locales han de situar las preocupaciones geográficas o espaciales en el corazón del análisis económico. Según Lira Cossio (2003: 7), se asiste en la actualidad a una revalorización de la geografía económica en disciplinas tan diversas como las teorías de la localización, el urbanismo, el comercio internacional, las nuevas teorías del crecimiento, el *marketing* estratégico, la historia económica. Ello ocurre por la simple constatación que la economía mundial parece comportarse como un mundo dinámico, guiado, en lo fundamental, por procesos acumulativos de concentración territorial, más que por una tendencia a la reducción de las desigualdades. Esta revalorización de la geografía económica es contemporánea a una revalorización del territorio en

cuanto actor, y no sólo soporte y contenedor de los procesos de desarrollo local y regional, integración fronteriza y competitividad internacional, habida cuenta de los procesos de descentralización que surgen en el continente a partir de los noventa. Es, asimismo, contemporánea al surgimiento de una nueva esfera de acción pública: el ordenamiento del territorio que rescata la planificación urbana y la complejiza con la planificación ambiental.

El supuesto central de la nueva geografía económica es que el crecimiento regional obedece a una lógica de causación circular o lógica circular, en la que los encadenamientos hacia atrás y hacia delante de las empresas conducen a una aglomeración de actividades que se autorrefuerza progresivamente. Más concretamente, los grupos de empresas como los distritos y los *clusters* tienen como fuerza aglutinadora a las economías externas pecuniarias y tecnológicas de alcance espacial local o regional que se derivan de la aglomeración. Un proceso que tiene un límite, porque llega un punto en que las fuerzas centrípetas que conducen a la aglomeración comienzan a ser compensadas por fuerzas centrífugas como los costos de la tierra, los del transporte y las deseconomías externas (congestión y polución). La interacción de estos dos tipos de fuerzas va moldeando la estructura espacial de una economía.

La nueva geografía económica sostiene, por otra parte, que el libre juego de las fuerzas del mercado conduce inexorablemente a una intensificación de las desigualdades regionales, tal como ya lo habían planteado Myrdal y Kaldor. Esto es así, porque en virtud de las economías de aglomeración, el crecimiento tiende a beneficiar acumulativamente a las economías de mayor desarrollo, en detrimento de las más atrasadas, dado que se ve en el capital humano, el conocimiento y la infraestructura los factores más determinantes del crecimiento territorial. Además, este enfoque presupone que únicamente compiten entre sí las empresas y no los territorios, y únicamente las empresas utilizan la localización como instrumento competitivo y que los territorios de localización son comunidades constituidas por sujetos económicos que actúan en interés propio intentando mantener o atraer empresas. Estos agentes pueden alcanzar su objetivo no sólo compitiendo en precios y salarios con otras comunidades, sino también mejorando su capital humano y capital social. El capital social, que genera economías externas para todo el sistema productivo, se define como el conjunto de normas y valores que rigen la

interacción entre personas, las instituciones a las que están incorporadas, las redes de relaciones que se establecen entre los distintos agentes sociales y la cohesión global de la sociedad, es decir, el capital social constituye el elemento aglutinador de toda sociedad.

DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL.

Algunos de los ingredientes que permiten hablar de desarrollo endógeno e interpretar el desarrollo económico local desde una perspectiva territorial son la reelaboración del concepto de distrito industrial de Marshall (1920), realizada por Becattini y Rullani (1992), la conceptualización de la estrategia de especialización flexible, desarrollada por Piore y Sabel (1990), la noción de entorno innovador, llevada a cabo por los equipos de investigación que componen el Grupo de Investigación Europea sobre Entornos Innovadores (GREMI) y la discusión sobre los *clusters* realizada por Porter (1990).

Localización industrial

Marshall (1920) pone en duda que el sistema fabril, con la concentración de todas las operaciones productivas bajo un mismo techo y la integración vertical, es necesariamente superior a los métodos de producción más dispersos por el territorio y menos integrados. Cree que, al menos para ciertos tipos de producción, existen dos posibilidades para alcanzar la eficiencia productiva: la de las grandes unidades productivas integradas verticalmente en su interior, y la de la concentración de muchas pequeñas unidades especializadas en las distintas fases de un único proceso productivo en un ámbito territorial limitado. De los trabajos de Marshall (1920), Young (1928) y Stigler (1999) se ofrece la tesis central de que la descentralización productiva puede interpretarse como una consecuencia de la expansión del mercado y de la división del trabajo. La característica básica de este enfoque es la introducción en el análisis de la noción de economías externas o externalidades que justifica la coexistencia entre pequeñas y grandes empresas o, dicho en otros términos, entre descentralización productiva e integración vertical. Se asocia la obtención de rendimientos crecientes a la existencia de economías de especialización y la cooperación entre empresas, generadas por la desintegración vertical de procesos complejos en otros más simples y por las economías de aprendizaje. Economías derivadas de las

ventajas de la acción conjunta que la aglomeración sectorial y geográfica favorece y generando eficiencia colectiva activa.

Para Marshall las economías externas permiten a las empresas organizarse de forma alternativa a las producciones de gran escala manteniendo los niveles de eficiencia. Para Costa Campi (1999:78-90), las economías, asociadas al tamaño del mercado, determinan que las empresas se especialicen en aquellas funciones de producción más rentables. Las empresas, en presencia de las economías externas, alcanzan un nivel óptimo de eficiencia si recurren al mercado para obtener aquellos suministros y servicios que en caso de fabricación interna afectaría de forma negativa a la tasa de beneficios. Se configuran sistemas industriales locales en torno a una actividad industrial, que, en el caso de abarcar todas las actividades conexas y de apoyo forman sectores verticalmente integrados. En la medida en que las economías externas son, fundamentalmente, internas a la industria generan proceso de localización entre empresas con actividades distintas y complementarias, que en su conjunto forman un mismo proceso productivo y dan lugar a una especialización industrial territorial. Además, la existencia de economías externas constituye un factor de atracción de la localización industrial e impulsa, a su vez, un modelo organizativo de la industria basado, simultáneamente en relaciones de cooperación y competencia. Basándose en esta consideración, Marshall aportó a la teoría económica el concepto de distrito industrial y el principio de que la producción podía organizarse de forma eficiente entre unidades productivas de pequeña escala. Distingue entre las economías que dependen del desarrollo general de la industria, a las que define como externas, y las economías internas que dependen de los recursos internos de las empresas, su organización y de la eficiencia de la dirección. Desde la perspectiva marshalliana, “cuando un determinado territorio tiene un mercado local de mano de obra especializada que permanece de forma estable, adaptándose e impulsando- los cambios tecnológicos que sigue la industria, dispone de un mercado de suministros cuya extensión asegura un proceso de crecimiento y de división del trabajo dentro de la industria local- y se produce de manera espontánea una difusión del conocimiento sobre innovaciones de proceso y de producto, el conjunto de la industria local alcanza rendimientos crecientes externos economías externas” (Costa Campi, 2002: 245).

Distrito industrial

En el modelo descrito por Marshall (1963), la atmósfera industrial local es el elemento reproductor de las economías externas. La especialización del trabajador no se pierde desde el punto de vista del distrito cuando el trabajador pasa de una empresa a otra. Por ello, concede una importancia central al capital humano como factor de producción, pues no sólo está incorporado a la maquinaria, sino sobre todo a los trabajadores especializados. El capital humano tiene como producto al conocimiento, mientras que el proceso necesario para su creación es el aprendizaje. La especialización de los trabajadores sigue formando parte del bien público que Marshall denomina atmósfera industrial (Becattini y Rullani, 1992). A partir de la noción de atmósfera industrial, se ha desarrollado la noción de distrito industrial. Definida como un sistema productivo localizado geográficamente, donde se ubican un gran número de empresas que se dedican a la elaboración, en sus distintas fases, de un producto homogéneo, formando un todo social y económico. Esto quiere decir que existe una estrecha interrelación entre las esferas social, política y económica; donde el funcionamiento de una de ellas está determinado por el funcionamiento y organización de las otras (Pyke y Sengerberger, 1993).

El éxito de los distritos no depende sólo del campo de lo económico; son igualmente importantes los aspectos más amplios sociales e institucionales. Becattini y Rullani, (1992: 62 - 63) definen a los distritos industriales como

[...] “una entidad socioterritorial que se caracteriza por la presencia activa tanto de una comunidad de personas como de un conjunto de empresas en una zona natural e históricamente determinada. En el distrito, al contrario que en otros ambientes, como las ciudades industriales, la comunidad y las empresas tienden a fundirse”.

El concepto de distrito industrial:

[...] va más allá de la proximidad geográfica y especialización sectorial señaladas por A. Marshall y que incluye características como el predominio de pequeñas empresas, una estrecha

colaboración entre ellas, competencia a través de la innovación y no mediante el recorte de salarios, alto grado de confianza entre empleadores y trabajadores cualificados, prestación de servicios colectivos mediante la organización de sistemas de autoayuda y una administración pública regional y municipal activa que refuerza la capacidad innovadora de la industria local (Larrea Aranguren, 2004: 141).

No existe un modelo único de distrito industrial, ya que no hay unos componentes definidos y característicos, que hagan de estos sistemas una forma de organización industrial que pueda reproducirse a voluntad en cualquier lugar. Esto es debido, entre otros factores, a que en los distritos se da un proceso evolutivo de adaptación permanente a las demandas del entorno. Sin embargo, la experiencia de los distritos industriales aporta enseñanzas para el desarrollo de otras zonas (Vázquez Barquero, 1999). Los distritos industriales, compuestos por empresas especializadas en las diferentes fases del proceso de producción, consiguen coordinar un sistema integrado y viable mediante una mezcla de colaboración y competencia. La reducción en los costes medios se explica mediante la generación de externalidades marshallianas equiparables a las economías internas a escala de que goza la gran empresa. Según Iván Muñiz Olivera (2002), la vitalidad de los distritos depende también de la conveniente interacción del carácter social de la producción y el sentido de comunidad; de la generación de externalidades cognoscitivas (atmósfera industrial); y de la flexibilidad de los procesos de segmentación de la producción.

Pyke y Sengenberger (1993) sostienen que existen tres motivos para estudiar los distritos industriales en el contexto del desarrollo económico local: 1) los distritos industriales son emblemáticos de la profunda reconversión industrial (reemergencia de las pequeñas unidades de producción, difusión de la subcontratación y reorganización geográfica de la economía) que se ha registrado en prácticamente todos los países industrializados desde 1975; 2) poder identificar tipos de organización industrial que combinen objetivos económicos, como la eficiencia y la flexibilidad, con objetivos sociales, como una alta remuneración, buenas condiciones de trabajo, participación y equidad, y 3) examinar más de cerca

los distritos industriales porque podrían decirnos algo acerca de las perspectivas y elementos del desarrollo. La promoción de un 'desarrollo equilibrado y sostenible' ocupa un lugar cada vez más preeminente en las preocupaciones de la OIT. Es un concepto que va más allá del objetivo puramente cuantitativo de crecimiento económico.

Especialización flexible

El relativo agotamiento del concepto de distrito industrial condujo hacia una visión más dinámica de los factores que explican el desarrollo regional. En esta nueva visión el énfasis se desplaza desde la localización de las actividades industriales, propio de las primeras teorías de la acumulación flexible, hacia los sectores terciarios avanzados y sus lógicas empresariales y espaciales. Piore y Sabel (1990) desarrollaron el concepto de acumulación o especialización flexible, apelando a conceptos de la regulación francesa y sobre todo a los trabajos de los sociólogos italianos abocados a la investigación de la pequeña y mediana empresa en la industria del norte de Italia. Piore y Sabel plantean que a la producción en masa rígidamente estructurada, característica del sistema fordista, iba a seguir un modelo basado en la especialización flexible, cuya forma espacial sería el distrito o sistema local de pequeñas empresas. Así como la cadena sectorial era la modalidad espacial de despliegue del fordismo, el distrito sería la del posfordismo. Los rasgos más definitorios de esta forma de organización industrial serían: la concentración de Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes); fuertes redes de cooperación (competencia cooperativa) entre ellas; interrelación estrecha con la comunidad local, y economías de aglomeración (a la Marshall).

La acumulación flexible anunciaba un amplio abanico de oportunidades para el desarrollo productivo. De las producciones masivas de bienes estandarizados dirigidos a mercados homogéneos, a la manufactura con tirajes pequeños de productos hechos a la medida del cliente. De tecnologías basadas en maquinarias de propósito único operadas, por trabajadores semicualificados, a las tecnologías y máquinas de propósito múltiple, que exigen operarios cualificados. Las grandes firmas monopolistas, integradas verticalmente, cedían el paso a las Pymes, vinculadas entre sí a través de relaciones de cooperación. Era una especie de retorno a lo pequeño artesanal,

pero con altos niveles de productividad e innovación. Piore y Sabel (1990:362) plantean que la difusión de la especialización flexible sugiere que la salida de la crisis de los años setenta exige un cambio del paradigma tecnológico y un nuevo sistema de regulación. Sin embargo, y a pesar de la innegable evidencia de sectores y regiones en donde se presenta el fenómeno de la acumulación flexible, no es todavía claro que el sistema fordista haya sido reemplazado del todo por el nuevo paradigma.

Entorno innovador

En la medida en que los procesos de innovación tecnológica tienden de manera natural a la concentración espacial, y por tanto tienen un carácter acumulativo, ellos se localizan en unos determinados espacios que se convierten en el locus de una serie de sinergias e interrelaciones entre las empresas y las unidades de investigación, con efectos expansivos en la producción de bienes y servicios avanzados. Estas localizaciones son las regiones innovadoras que con su dinámica acumulativa tienden a alejarse de forma creciente, a pesar de ciertos procesos de difusión espacial de la innovación, de las regiones meramente adaptativas y, más aún, de las dependientes. Desarrollos posteriores de estos enfoques, plantean que la innovación no es el resultado de la actuación aislada del empresario shumpeteriano, sino un fenómeno colectivo en el que las economías externas de aglomeración y de proximidad son los elementos definitorios. Surge aquí la noción de medio o entorno innovador (*milieu innovateur*).

Según Vázquez Barquero (2002) la teoría del entorno innovador redefine la interpretación del desarrollo local, al precisar la relación entre desarrollo y nuevas tecnologías. Su aportación más original consiste en haber puesto en evidencia las relaciones entre el carácter espacial del desarrollo y el surgimiento del cambio tecnológico en el propio territorio, asociado con el saber hacer local, la importancia del I+D y la valorización de los recursos humanos:

El componente estratégico de la dinámica territorial lo constituye la introducción de innovaciones en el sistema productivo, que favorezcan el aumento de la productividad y de la competitividad del sistema de empresas locales. Pero la dinámica de la economía local gira

alrededor de la organización del *milieu*, en el que se establecen redes de relaciones de todo tipo entre las empresas, los proveedores y los clientes, que tienden a reducir los costes de transacción. La dinámica de aprendizaje permite a los agentes locales transformar su comportamiento en función de las transformaciones del entorno.

Clusters

Un término, con connotaciones asociadas a las nociones de distrito y entorno innovador, es el de *cluster*. Dicho término fue introducido por Porter (1990), quien lo define como un conglomerado o grupo de empresas relacionadas comercial y tipológicamente, las cuales se ubican en una misma zona geográfica. Un *cluster* es una actividad productiva geográficamente determinada en la que se da entre las empresas concentradas especialmente cierta interacción o relación. Para Porter, los *cluster* pueden aparecer en ámbitos geográficos muy diferentes: ciudades, comarcas, regiones, países e incluso países vecinos. Por otra parte, según el tipo de relación, se distingue entre *cluster* basado en la interdependencia y *cluster* basado en la similitud. El primero parte de la idea de que las empresas son y tienen requerimientos diferentes y de que las competencias o productos de unos son necesarios para la producción o innovación de los otros. El segundo parte de la idea de que las empresas se agrupan en base a que las actividades económicas presentan condiciones o requerimientos equivalentes: en investigación, habilidades de fuerza de trabajo, proveedores especializados, etc. (Brunet y Vidal, 2004).

El concepto de *cluster* permite a Porter considerar en el análisis de la competitividad de la empresa factores vinculados al territorio de ubicación de la misma, como sus infraestructuras, actitudes sociales, promoción económica local, facilidades para la obtención de capital, existencia de recursos humanos especializados y cualificados, abundancia de empresas proveedoras, características del suelo industrial, dotación de recursos naturales, nivel educativo de la población y grado de difusión tecnológica y científica, etc., además de los factores más directos y tradicionales como los recursos utilizados y el comportamiento estratégico de la propia empresa. Es decir, incorpora en el análisis, además de los factores microeconómicos o de nivel empresarial, los factores socioeconómicos del ámbito local donde realiza sus actividades la empresa, como elemento explicativo de su

capacidad competitiva y, por ende, de su desempeño.

Las empresas competitivas surgen en entornos determinados que interrelacionan distintas variables -a las que el propio autor denomina economías de aglomeración- que influyen recíprocamente en su capacidad competitiva. Además del concepto de *cluster*, Porter también puso de relieve las ventajas competitivas de regiones y ciudades. En muchas ocasiones los *clusters* están localizados en una sola ciudad o región, como es el caso de los textiles en Italia o los químicos en Alemania, lo cual remite al concepto de ventajas competitivas locales. En otros casos una localidad es exitosa en una amplia gama de actividades. Las dos situaciones anteriores plantean la importancia de los factores que determinan la concentración geográfica de las actividades económicas, que es, como se vio más arriba, el objeto de estudio de los enfoques de la geografía económica y de la acumulación flexible o posfordista, en los cuales Porter se basa ampliamente.

Las propuestas de la teoría territorial del desarrollo, con representantes como Friedmann y Weaver (1981), surge como una reacción a la insatisfacción que generó el agotamiento del modelo de desarrollo desde fuera, que era la propuesta establecida en los años sesenta y setenta. Se trata de una aproximación voluntarista al desarrollo, la búsqueda de un nuevo paradigma que se articula alrededor de tres grandes cuestiones: el concepto de desarrollo, los mecanismos que favorecen los procesos de desarrollo y, por último, las formas más eficaces de actuación de los actores económicos y sociales. Concretamente, consiste en una aproximación territorial al desarrollo y al funcionamiento del sistema productivo. Becattini y Rullani (1992) afirman que el territorio no es tan sólo un marco de la economía, sino un recurso económico. Por ello, “la calidad del territorio es lo que permite a una tecnología cruzarse con una determinada cultura; a las empresas encontrar un ambiente específico; al mercado traducir la competencia en cooperación; y a la economía, movilizar a la sociedad y las intenciones de cada uno de sus miembros. Consecuentemente, el pensamiento económico que se priva de la dimensión territorial pierde el eslabón que posibilita estas conexiones” (Larrea Aranguren, 2003:141).

El territorio es un agente de transformación y no un mero soporte de recursos y de actividades económicas, ya que las empresas y los demás actores del territorio interactúan entre sí organizándose para desarrollar la economía

y la sociedad. El punto de partida del desarrollo de una comunidad territorial es el conjunto de recursos (económicos, humanos, institucionales y culturales) que constituyen su potencial de desarrollo. Son precisamente las pequeñas y medianas empresas las que, con su flexibilidad y su capacidad empresarial y organizativa, están llamadas a tener un papel protagonista en los procesos de desarrollo endógeno.

Por ello los sistemas locales de empresas juegan un papel relevante en los procesos de crecimiento y cambio estructural, dado que, igual que las grandes empresas, impulsan la formación de externalidades y, por lo tanto, rendimientos crecientes y desarrollo económico. Además, las iniciativas locales se han convertido en una de las formas preferentes de la política de desarrollo, fortaleciendo los factores inmateriales del desarrollo y la organización del territorio. Como señala Porter (1990), la convicción de que el sistema de producción no se puede considerar separadamente de las características locales y de los factores humanos que contribuyen a su realización, refuerza el reconocimiento de que el sistema productivo como el mercado de trabajo son locales al tender a ubicarse en la misma zona geográfica y a compartirla. Todo ello ha supuesto poner el énfasis en el elemento territorial del desarrollo industrial, dado que en áreas concretas se localizan fenómenos de relaciones interindustriales altamente densificadas, las cuales presentan oportunidades para un mayor desempeño de las empresas involucradas.

Dicho fenómeno surge por una inevitable búsqueda de nuevas fórmulas organizativas por parte de las empresas para hacer frente y protegerse de la creciente incertidumbre y turbulencia del entorno, así como debido a la creciente intensidad competitiva. Es por ello que, en los últimos tiempos, ha surgido un interés por analizar las agrupaciones sectoriales territoriales de empresas. Al respecto, no existe un consenso absoluto sobre la terminología a utilizar, pero en todo caso, y sea cual fuere la denominación que se utilice, parece claro que en dichas aglomeraciones empresariales se comparten recursos entre las empresas localizadas en un mismo entorno geográfico. En tal sentido, se establece que la aptitud para crear una concentración de capacidades locales, tecnología local, infraestructura local y proveedores locales en campos específicos, constituye la clave para el éxito competitivo de los territorios. Territorios que en la lucha generalizada por la competitividad

han de forzarse a ser diferentes de sus rivales. Ser diferentes sobre la base de sus capacidades endógenas y, concretamente, de sus redes de empresas que atesoren un conocimiento tácito en lo que respecta a tecnología, competencias, productos y procesos, que suelen ser específicos de dichas redes y que se va acumulando a lo largo de un extenso período histórico (Farinelli, 1999).

CONCLUSIÓN

El modelo de desarrollo endógeno viene condicionado por las exigencias derivadas de la internacionalización de la economía. Cualquier región que se precie de ser competitiva parece que debe esforzarse en no perder el tren de la economía global que apuesta por la creación de los soportes y canales de flujos para que sea posible la incorporación de la localidad a la denominada “economía mundo”, en ese envite por la “competitividad”. No perder terreno por el área económica se ha convertido en una obsesión que domina las políticas hasta el nivel local. Para explicar este imperativo dominante Dore (2005) utiliza la etiqueta de “marketinización más financiarización”.

Las características más destacadas de este cambio son la preocupación por la “competitividad”, esto es, arriesgar el orgullo y el bienestar de la región en aras de su posición en la tabla clasificatoria del crecimiento internacional, y adoptar a modo de principio universal la idea smithiana de la mano invisible. En este sentido, la planificación estratégica trata de anticipar el futuro para competir más ventajosamente en el mercado. Entiende que la comunidad local se mueve en un sistema cada vez más competitivo, por lo que se concibe a la región y/o a la ciudad compitiendo en el sistema regional o urbano con las demás regiones o ciudades.

Por otro, las políticas públicas a nivel local transportan una cierta definición del problema de desarrollo a abordar, una cierta imagen de la realidad urbana sobre la que se quiere intervenir, constituyéndose en un marco referencial que influye de forma decisiva en los criterios de elección, en la selección de preferencias, en las pautas de interacción con los demás actores y en la evaluación tanto del proceso de implementación de la política como de los impactos conseguidos. Marco referencial que establece que aunque son las empresas las que compiten, su capacidad de competir se puede ver reforzada si el entorno territorial facilita esta dinámica y si, por su parte,

ellas también sienten la importancia de ser empresas “del territorio” más que empresas “en el territorio”. Lo que implica que los territorios necesitan desarrollar sus respectivas habilidades y ventajas, o su capacidad de construirlas, para especializarse en área o sectores que tengan posibilidades de inserción internacional.

BIBLIOGRAFÍA

- Becattini, G. y Rullani, E. (1992). *Local systems and global connections: The role of knowledge*, en Francesco Cossentino, Frank Pyke y Werner Sengerberger (eds), *Local and regionale response to global districts*. Genova, International Institute of Labour Studies, 61-107.
- Brunet, I. y Vidal, A. (2004). *Empresa y recursos organizativos*, Madrid, Pirámide, 378 pp.
- Costa Campi, María T. (1999). *Política industrial y Desarrollo Local*, en Fermín Rodríguez Gutiérrez (ed), *Manual de desarrollo local*, Gijón, Ediciones Trea, 1999: 78-90.
- Costa Campi, María T. (2002). *Economías externas, competitividad y sistemas productivos locales: evidencia empírica e implicaciones para el diseño de políticas industriales y de desarrollo local*, en Giacomo Becattini, María Teresa Costa Campi y Joan Trullén (coords.), *Desarrollo local: teorías y estrategias*, Madrid, Civitas Ediciones, 245-274.
- Dore, R. (2005). *Capitalismo Bursátil: Capitalismo de Bienestar. Japón y Alemania versus los Anglosajones*, Madrid, Akal, 220 pp.
- Farinelli, F. (1999). *Las redes industriales frente al reto de la globalización: la experiencia italiana*, en Mario Elgue, *Globalización desarrollo local y redes asociativas*, Buenos Aires, Ediciones Corregidor, 320 pp.
- Del Cerro Santamaría, G. (2004). *Ciudades y globalización: un enfoque teórico*, *Revista Española de Sociología*, Nº 4: 199-218.
- Esteva, G. (1996). *Desarrollo*, en Wolfgang Sachs (ed.), *Diccionario del desarrollo. Una guía del conocimiento como poder*, Lima, Proyecto Andino de Tecnologías Campesinas, 52-78.
- Larrea Aranguren, M. (2004). *Clusters y territorio: retos del desarrollo local en la Comunidad Autónoma del País Vasco*, en *Ekonomiaz*, Nº 53: 138-159.

- Lira Cossio, L. (2003). La cuestión regional y local en América Latina, Santiago de Chile, CEPAL, 40 pp.
- Marshall, A. (1920). Principios de economía. Un tratado introductorio, Gijón, Aguilar, 1963, 733 pp.
- Marshall, A. (1923). *Industry and trade*, The MIT Press, Cambridge, 1970, 875 pp.
- Piore, M. y Sabel, Ch. (1990). La segunda ruptura industrial, Madrid, Alianza Editorial, 475 pp.
- Porter, M. E. (1990). *The competitive advantage of nations*. Free press, New York, 855 pp.
- Muñiz Olivera, I. (2002). La teoría marshalliana del crecimiento: del desarrollo endógeno al crecimiento económico, en Giacomo Becattini, María Teresa Costa Campi y Joan Trullén (coords.), *Desarrollo local: teorías y estrategias*, Madrid, Civitas Ediciones, 107-133.
- Pyke, F. y Sengerberger, W. (1993). Los distritos industriales y las pequeñas empresas. *Distritos industriales y renegociación económica local*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 3 vol. 312, 383, 378 pp.
- Sforzi, F. (1999). Sistemas locales de empresa y transformación industrial en Italia, en Fermín Rodríguez Gutiérrez (ed.), *Manual de desarrollo local*, Gijón, Ediciones Trea, 13-32.
- Friedmann, J. y Weaver, C. (1981). *Territorio y función. La evolución de la planificación tradicional*, Madrid, Instituto de Estudios de Administración Local, 250 pp.
- Stigler, G. (1999). *The division of labour es limited by the market*, en Fermín Rodríguez Gutiérrez (ed), *Manual de desarrollo local*, Gijón, Ediciones Trea, págs. 13-32.
- Vázquez Barquero, A. (1999). *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*, Madrid, Ed. Pirámide, 222 pp.
- Vázquez Barquero, A. (2002). *¿Crecimiento endógeno o desarrollo endógeno?*, en Giacomo Becattini, María Teresa Costa Campi y Joan Trullén (coords.), *Desarrollo local: teorías y estrategias*, Madrid, Civitas Ediciones, 83-106.
- Vázquez Barquero, A. (2005). *Las nuevas fuerzas del desarrollo*. Ed. Bosch, 177 pp.
- Young, A. (1928). *Increasing returns and economic progress*, en *The Economic Journal*, vol. 38, nº 152: 527-542.