

XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. VIII Jornadas de Sociología de la Universidad de Buenos Aires. Asociación Latinoamericana de Sociología, Buenos Aires, 2009.

Evolución de las teorías de desarrollo regional.

Eduardo Ingaramo, Enrique Bianchi y María Cristina Vivenza.

Cita:

Eduardo Ingaramo, Enrique Bianchi y María Cristina Vivenza (2009). *Evolución de las teorías de desarrollo regional. XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. VIII Jornadas de Sociología de la Universidad de Buenos Aires. Asociación Latinoamericana de Sociología, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-062/500>

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

Evolución de las teorías de desarrollo regional

Eduardo Ingaramo

ingacasa@ciudad.com.ar

Enrique Bianchi

geomarket@arnet.com.ar

María Cristina Vivenza*

pipivivenza@hotmail.com

I. Introducción

Según Platón, el conocimiento es fruto de la intersección de “la verdad y las creencias”. Para otros autores,¹ el conocimiento científico es fáctico, parte de los hechos y vuelve a ellos, en la medida que la ciencia trata de describirlos, no siempre con éxito, tal y como son. Mario Bunge dice que los científicos “exprimen la realidad a fin de ir más allá de las apariencias”, buscando dar respuesta a preguntas.

Las teorías tratan de dar respuesta a algunas de estas preguntas. Contribuyen a poner en orden nuestras observaciones con objeto de explicar sus relaciones. Las teorías arrancan de la observación de unos hechos, o de una parte de ellos, que se pretenden explicar. En economía es prácticamente imposible que los hechos aseguren a cualquier teoría una evidencia del cien por ciento. Cuando surge una teoría alternativa que parece capaz de explicar y, por tanto predecir las consecuencias de los hechos y acciones que nos interesan con un grado mayor de certeza, la teoría precedente suele abandonarse.

* Investigadores de la Facultad de Ciencias Económicas y Administración. Universidad Católica de Córdoba.

¹ Cuadrado Roura, Juan R y Otros. “Política económica – Objetivos e Instrumentos”. Mc Graw Hill- Interamericana de España SA. Madrid 2001. 2º Ed.

Sin embargo, en este trabajo, en el que elaboramos una nueva idea teórica, hemos aprovechado la mayor parte del marco teórico previo, con la convicción que independientemente de sus resultados finales –a través de la economía política- todas o la mayoría de ellas tienen aportes interesantes para hacer, por lo que hemos evaluado sus hipótesis, características, requisitos y problemas en el desarrollo local y regional.

El evangelio de Juan (8,32) dice “la verdad os hará libres” y la Universidad Católica de Córdoba en su misión de “ciencia, conciencia y compromiso” ha inspirado nuestras creencias con las que pretendemos aportar a este aspecto de la ciencia. Esperamos lograrlo.

El problema

Las poblaciones del interior de la Provincia de Córdoba, y en menor medida la Capital y las principales ciudades del interior, han padecido más que nadie los procesos de concentración geográfica del ingreso, la riqueza, los presupuestos oficiales y las migraciones, desde que a mediados del siglo pasado el Estado –nacional y provincial- asumiera un rol protagónico en los procesos de desarrollo.

Muchas veces librada a su suerte, la sociedad civil de estas comunidades desarrolló y capitalizó una red de instituciones que prestan los servicios que el Estado no cubrió ni cubre. Los gobiernos locales, a la vez, intentan trabajosamente y con contados éxitos detener el proceso de descapitalización social, financiera y humana de sus comunidades locales y regionales, tributarias de las poblaciones mayores.

Las empresas, con ciclos recurrentes de crecimiento y decrecimiento vinculados a los mercados en que colocan sus productos y a la acción del estado y empresas concentradas, se debaten en la búsqueda de los escasos recursos, financieros y humanos, que les permitan consolidar un desarrollo a mediano y largo plazo.

II. MARCO TEÓRICO DEL DESARROLLO REGIONAL

La evolución del pensamiento del desarrollo Regional y Local nos muestra desde 1950 múltiples teorías, modelos y experiencias sistematizadas. Un análisis completo aunque sintético de sus hipótesis centrales, sus principales características, requisitos y problemas nos llevarán finalmente, con nuevos aportes, modificaciones e interpretaciones a elaborar un marco teórico que procuramos

contrastar en los hechos. La comunidad científica podrá o no constituir en una teoría o modelo, y los aportes instrumentales que hagamos podrán o no aprovechar desde la economía política sus contribuciones.

DÉCADA DEL CINCUENTA

La fuerte expansión económica de Europa, que comenzó en esta época, dio lugar a diferentes teorías sobre el crecimiento económico y desarrollo regional, en **un intento de dar respuesta a la existencia de disparidades regionales y crecimiento económico desigual**.

Estas teorías son, en resumen:

a. Teoría de las etapas del crecimiento (Colin y Clark) (CUADRADO ROURA, Juan R., 1995, Pág. 7-8)

Esta teoría se centra en las relaciones internas de una economía, y concede una atención escasa a sus relaciones externas (pone énfasis en la demanda interna - análisis endógeno). El proceso de crecimiento económico aparece así, como una consecuencia de la propia evolución interna de la división del trabajo. Los cambios en la importancia relativa de los tres grandes sectores en los procesos de desarrollo económico dan lugar a una secuencia de fases que se suceden en todo proceso de crecimiento y que son:

1. Una fase de economía de subsistencia, autosuficiente.
2. Una fase de crecimiento merced a la especialización de la producción, en actividades primarias y al comercio intra-regional.
3. El despegue de los sectores secundarios, vinculado a la elaboración de productos primarios, y a las necesidades derivadas de una población en aumento.
4. La diversificación del sector industrial, basada en las relaciones internas entre los distintos sectores, el aumento de rentas, y la aparición de nuevas actividades, y, por último,
5. La evolución hacia actividades terciarias avanzadas, con la posibilidad de exportar servicios, capital y personal especializado.

Este esquema presenta una primera imagen del proceso de crecimiento económico, entendiéndolo como un proceso natural y evolutivo donde lo que se destaca es *su carácter global, intersectorial y equilibrado*. El desarrollo de la producción aparece así estrechamente relacionado con los conocimientos organizativos y técnicos, con la infraestructura y con la base cultural, y se edifica sobre los ciclos virtuosos que vinculan la oferta con la demanda.

En épocas recientes, la teoría de las fases del desarrollo se ha revisado y mejorado de acuerdo con algunas de las ideas ya avanzadas por sus autores, Colin y Clark, distinguiendo dentro del sector terciario un subsector de actividades tradicionales (aerolíneas, correo, comunicaciones, bancos, salud, servicios educativos) que está presente también en las primeras fases del desarrollo, y otro subsector de actividades avanzadas, representado por las relacionadas con la “información” (redes de información, ciencia y técnica, etc.). La hipótesis más reciente sobre la existencia de un ciclo vital regional, basada en una secuencia de fases relacionadas con la capacidad de innovación, reestructuración y reconversión de las regiones dentro del proceso de desarrollo, aparece vinculada a estas reflexiones.

Para esta teoría, sin embargo, las regiones no se desarrollan en el vacío sino dentro de un entorno complejo en el que se registran relaciones tanto de tipo económico como de poder. En la teoría de las fases del desarrollo, la estrategia política implícita, se puede resumir en:

1. La creación de infraestructuras como condición previa para cualquier tipo de desarrollo;
2. La atracción de capitales foráneos, y
3. Una cuidadosa planificación de los elementos que deben desarrollarse conjuntamente (servicios de apoyo) con el crecimiento de la economía, como la educación, la formación profesional y los servicios a la producción.

Ver Tabla 1: Anexo

b. Teoría de la base de exportación (CUADRADO ROURA, Juan R., 1995, Pág. 9)

Esta teoría es de origen norteamericano. Considera que las exportaciones son el motor que inicia el crecimiento local/regional, determinando su alcance a través del efecto multiplicador que dichas exportaciones a otras regiones producen sobre las actividades propiamente “residenciales”, como los servicios y la construcción.

Esta teoría considera los vínculos interregionales como relaciones comerciales, y pone de manifiesto la necesidad de que cada región compita con el resto en determinados sectores especializados. La existencia de demanda externa (énfasis en la demanda externa - exógeno) permite romper con el problema de la escasez de la demanda interna para poder crecer. La especialización

se presenta como un hecho consumado, no explicado por esta teoría, y el destino de la economía local está fuertemente vinculado a la dinámica de la demanda externa, nacional o internacional.

El papel de los sectores residenciales, destinados a cubrir la demanda local, es fundamental, desde una perspectiva dinámica, en la que no sólo importa la especialización actual, sino también la capacidad de renovación continua de la especialización y la posibilidad de transferir recursos de unos sectores en declive a otros en alza a través de:

1. La calidad y la cantidad de los servicios a la producción,
2. Las instalaciones educativas y de capacitación profesional, etc.

Ver Tabla 2: Anexo

DÉCADA DEL SESENTA

El centro de atención se desliza desde la óptica intrarregional hacia el análisis de las relaciones interregionales y la movilidad/inmovilidad de los factores.

- a. **Modelo neoclásico de crecimiento regional** (CUADRADO ROURA, Juan R., 1995, Pág. 10)

La variable clásica del modelo es la fluctuación regional, y la tasa de crecimiento, del capital per cápita, lo que determina el nivel de la productividad de la mano de obra, de los salarios y de la renta por habitante. En condiciones de mercado, afirma, el trabajo se desplazará de las regiones atrasadas a las regiones avanzadas y el capital lo hará en dirección opuesta, ya que la tasa de rendimiento marginal suele ser mayor en aquellas regiones en que los salarios y el capital per cápita son más bajos.

La realidad tiende a mostrar que la expansión hacia las regiones menos favorecidas se produce sobre todo en el caso de las producciones de tipo tradicional, es decir, en los productos de escaso crecimiento, elaborados con tecnología y procesos de producción estándar y mano de obra con bajo nivel de especialización.

Ver Tabla 3: Anexo

- b. **Modelo acumulativo en las relaciones interregionales: Myrdal (1959)** (CUADRADO ROURA, Juan R., 1995, Pág. 10).

A diferencia del modelo anterior, para éste, la inversión se produce en función de la dimensión y del crecimiento esperado de la demanda, tanto local como externa. Las regiones avanzadas, aprovechan un doble proceso:

En primer lugar, el crecimiento inicial de una determinada región, genera un flujo de inmigración que a su vez, desata la creación de un mercado interno más amplio. Este hecho estimula inversiones.

En segundo lugar, la existencia de economías de escala y de aglomeración y la adopción de innovaciones de proceso que acompañan a las nuevas inversiones y bienes de capital, dan lugar a que aumente la productividad y la competitividad de la economía local, lo que permite atraer nuevas demandas externas. La expansión de las exportaciones produce, a su vez, aumento del empleo, nuevos flujos de inmigración y más desarrollo.

Las regiones menos favorecidas entran, por su parte, en un proceso acumulativo de carácter opuesto, registrando emigración, la disminución de la demanda interna, y una reducción del proceso de acumulación de la inversión. Además, estas regiones suelen perder lo mejor de mano de obra, que se traslada a las regiones avanzadas.

Ver Tabla 4: Anexo

c. **Teoría de los polos de crecimiento (Perroux y Boudeville)** (De Mattos, Carlos, ILPES, CEPAL, 1984, pág. 7)

La teoría de los polos de desarrollo, asociada a los nombres de Perroux y Boudeville, tiene en común con el modelo anterior la atención que presta a los procesos acumulativos y de localización, centrándose en la demanda. Esta teoría toma como punto de partida una unidad de producción “clave” localizada de forma exógena, (por azar, por decisión de una autoridad, etc.), dentro de una zona económicamente atrasada.

Por su dimensión y su desarrollo tecnológico, esta factoría produce para mercados distintos del de la localización, aunque tiende a demandar y a crear in situ una gran parte de los servicios que necesita. La existencia de esta gran unidad de producción genera, según los autores, un conjunto de efectos de polarización y de desarrollo en torno al lugar que está emplazada, como los siguientes:

- Efectos multiplicadores activados por el gran número de trabajadores empleados y por sus mayores niveles salariales;
- Efectos input-output directos e indirectos, activados por la demanda interna de inputs intermedios, los proveedores encuentran ventajas en instalarse cerca del polo;

- Efectos de aceleración a causa de las altas tasas de inversión y reinversión de beneficios;
- Efectos ligados a las ventajas de localización, debido a la existencia o creación de infraestructura o capital social;
- Efectos de imitación y aprendizaje que producen una mejora en los niveles locales de conocimientos y técnicas y en la capacidad empresarial y de gestión.

La experiencia general obtenida en países en los que esta teoría ha orientado la intervención pública, muestra que la demanda de bienes de capital y de productos intermedios se dirige generalmente hacia otras zonas. Además, el efecto general de la creación de un polo de desarrollo ha resultado a veces nulo o incluso negativo en términos de puestos de trabajo, debido al impacto producido en la estructura local de precios y salarios.

Ver Tabla 5: Anexo

d. Las estrategias de desarrollo rural integrado (experiencias de desarrollo agrícola cooperativo de Israel) (DE MATTOS, Carlos, CEPAL/ILPES, 1984, pág. 12)

Estas propuestas pueden considerarse como complementarias con las de polos de desarrollo en América Latina, ya que focalizaban su atención en áreas productivas y territoriales diferentes de las que privilegiaban las de polarización (las primeras en la interrelación industria-espacio urbano, y las segundas en la interrelación agricultura-espacio rural).

Tienen sus antecedentes más importantes y sus soportes teóricos en la experiencia de desarrollo agrícola cooperativo de Israel. Constituye una propuesta y una modalidad de planificación regional que se fundamenta en la idea de región como “cruce de funciones”, por una parte entre los distintos niveles de planificación (desde el nacional al local), y por otra parte entre las distintas disciplinas o sectores de la planificación.

Para este enfoque, el desarrollo rural debe ser el resultado de la coordinación a nivel regional de los objetivos planteados por la política de desarrollo a nivel nacional y de las necesidades particulares de cada una de las unidades de producción a nivel local; el crecimiento del sector agrícola constituye la clave del desarrollo rural, y su fomento exige el desarrollo simultáneo de todos los sectores de la economía; el desarrollo abarca aspectos sociales, económicos, físicos e institucionales,

por lo tanto la planificación comprenderá el tratamiento coordinado de los tres sectores económicos.

Para su aplicación integral, una estrategia de desarrollo rural integrado requiere de:

- Profundas transformaciones estructurales en las formas de propiedad y tenencia de la tierra rural
- La distribución y el tamaño de los establecimientos agrícolas
- Los mecanismos imperantes para la comercialización de la producción agropecuaria
- Las condiciones vigentes para el crédito rural y para la asistencia técnica, etc., que han sido impedimentos a veces insuperables en la aplicación de estas políticas.

Ver Tabla 6: Anexo

DÉCADA DEL SETENTA

a. Distritos industriales italianos (TATTARA, VOLPE)

El desarrollo económico italiano de la posguerra, denominado “milagro económico” por su ritmo elevado, ha sido un fenómeno fuertemente arraigado en algunas zonas del país, especialmente en el llamado “triángulo industrial”, integrado por las regiones de Piamonte, Lombardía y Liguria. Ha sido un desarrollo basado en la industria pesada y en los sectores tradicionales: metalurgia, energía eléctrica, química e industria automotriz.

Entre los años 1961 y 1971 el incremento de la ocupación en las regiones del noreste y de las regiones que dan al mar Adriático, el Véneto, Emilia Romagna, Toscana y Marche, la así llamada Terza Italia (Tercera Italia), duplicó al registrado en el triángulo industrial y su crecimiento se consolidó en la década siguiente, mientras en el triángulo industrial este proceso se agotaba. Se produjo un cambio en la estructura industrial del país, imponiéndose paulatinamente un modelo diferente de especialización. En estas regiones encontramos:

- Empresas muy innovadoras y empresas tradicionales
- Desarrollo basado en el predominio de sectores de media–baja intensidad de capital, poco avanzados tecnológicamente, como el sector textil, del mueble, calzado, piel, anteojos y orfebrería/joyas.

Los Distritos

De hecho, existe una coincidencia casi completa entre las regiones de la Terza Italia y los distritos industriales: en estas regiones (y en Lombardia) se encuentra el mayor número de distritos que existen en Italia.

Un distrito es un sistema local de pequeñas empresas con una fuerte especialización y una fuerte identidad con el territorio en el que opera. El éxito de la industria de un distrito está ineludiblemente vinculado a la organización de la producción en pequeñas empresas agrupadas en un territorio limitado, a menudo en torno a pequeños núcleos con una arraigada tradición artesanal. La mayoría de la producción industrial italiana de la Terza Italia se lleva a cabo en sistemas locales de *pequeñas empresas especializadas*.

En conjunto los distritos localizados en la Terza Italia ocupan más de la mitad de los empleados de la industria y un 60% está empleado en sectores distritales especializados (Luzzolino, 2000). Las empresas de un distrito conseguían excelentes resultados en términos de empleo y utilidades por su fuerte e imprescindible vinculación con el territorio en el que operan. Con el tiempo este proceso se ha diluido y ha tomado rasgos diferentes sea por la difusión de las empresas al exterior de los distritos, sea por el desarrollo de las empresas a través de redes relacionales que se extienden en territorios y sectores diferentes: en este sentido, se revela que, de esta manera, disminuye la fuerza del núcleo original ya que el sistema local opera en un territorio más amplio y en especializaciones que tienden paulatinamente a ampliar sus propios límites.

La evolución del distrito, las redes de empresas y la deslocalización

Entre las empresas del distrito se establece una compleja relación de competencia (mayor entre las que producen bienes similares) y de cooperación (entre las que producen bienes intermedios), de conflicto y participación (Dei Ottati, 1997).

El distrito constituye un entramado de personas, territorio y empresas. Cada distrito contiene industrias de diferente tipo, pero se caracteriza al mismo tiempo por una elevada especialización, tan elevada que en promedio un cuarto de la ocupación industrial trabaja en el sector de especialización, el cual da nombre al distrito. Si bien se reconoce la dificultad que existe para definir un distrito, se propone una definición históricamente pragmática que se basa en tres conceptos: *el centro del distrito, el anillo y el anillo-red*.

El centro representa el núcleo histórico de la industrialización de los distritos, los anillos representan los ámbitos territoriales en los que se extiende el distrito, y que se ubican a su alrededor (Tattara y Volpe, 2001). **El anillo** se extiende a lo largo de la red de carreteras que unen el distrito con los principales centros urbanos o con la red de autopistas, la geografía del área le da un confín movedizo, junto con otros factores.

Cabe recordar que en los años 90 la descentralización productiva, especialmente en algunos distritos de la Terza Italia, se orientó hacia áreas bastante lejanas, italianas o extranjeras, para sacar ventaja de los menores costos de la mano de obra, pero también porque las empresas han tratado de negociar directamente con los proveedores estratégicos, que cada vez más se encuentran en el exterior. Se comienza, por lo tanto, a delinear un sucesivo rumbo de expansión de las actividades del distrito, un segundo anillo, que llamamos **anillo-red**, que está adquiriendo mayor importancia, que está separado territorialmente en modo muy radical del distrito.

El éxito de las empresas distritales se fundamenta en diferentes elementos:

- El ahorro en términos de costos debidos a su tamaño pequeño (sea por la mejor gestión de la fuerza trabajo o por una mayor flexibilidad en la organización productiva)
- El aumento de la variedad de productos
- El producto individual, personalizado, no de producción seriada, en especial bienes de consumo
- El sistema de distribución nacional fragmentado, en el cual los grandes sistemas distributivos tienen escasa importancia

La dinámica de los distritos industriales italianos responde frecuentemente a una lógica de auto organización. Prevalece, en la gestión de los recursos, un acercamiento bottom-up (hacia las fuentes de aprovisionamiento) más que top-down (integración hacia adelante, es decir los canales comerciales). El reconocimiento de la especificidad local del fenómeno se ha traducido en la necesidad de adoptar, por parte de cada Región, disposiciones legislativas ad hoc con el objetivo de individualizar, con criterios propios, los distritos industriales.

Ver Tabla 7: Anexo

DÉCADA DE LOS OCHENTA

a. La tesis del entorno innovador (CUADRADO ROURA, Juan R.1995, Pág. 23).

El concepto de “entorno innovador” o “*milieu innovateur*”, desarrollado por el grupo investigador GREMI puede considerarse como el equivalente dinámico del concepto de “distrito industrial”, desarrollado durante los años setenta en el marco de la teoría del crecimiento endógeno. Los dos enfoques comparten la idea de que el desarrollo se produce en zonas geográficas concretas, a causa del complejo de relaciones e interacciones que tiene lugar dentro de sus fronteras, y ambos resaltan los factores del lado de la oferta como causa del éxito local, aunque no tiene en cuenta solamente factores económicos.

Lo novedoso de este enfoque es que presta atención a los *procesos de innovación*, en lugar de centrarse sólo en los factores de eficiencia de las economías locales. La capacidad de innovación puede surgir a partir de decisiones tomadas fuera del ámbito económico regional y local. Pero, según Cuadrado Roura (1993), sin una verdadera participación del entramado socioeconómico local “el crecimiento impulsado desde fuera puede acabar en la mera creación de lo que han dado en llamarse “catedrales en el desierto”, ya sean grandes empresas de alta tecnología o parques científicos y tecnológicos”.

La tesis del entorno innovador sostiene que “éste es un microcosmos en el que actúan los elementos que normalmente suelen considerarse como fuente de creación del desarrollo económico y del cambio, los cuales se benefician del elemento de proximidad geográfica y de las homogeneidades económicas y culturales que permiten definir territorialmente el propio medio o entorno local/regional”. Los elementos económicos característicos de los entornos innovadores son:

- Las economías externas y economías de distrito: son las que no sólo ayudan a las empresas locales en la reducción de costos sino que las ayudan en sus procesos de innovación. Como ejemplo podemos citar el proceso educativo que tiene lugar en el medio.
- Las economías de proximidad reducen los costes al hacer más fácil la circulación de la información, generar más contactos personales y facilitar el acceso a la información dentro del medio económico local.
- Elementos sinérgicos: mejoran la capacidad de innovación a través de procesos de imitación, interacción entre el sector público y privado en proyectos de infraestructura y servicios, interacciones entre centros de investigación y empresas, etc.

Se ha podido observar en varios casos, que la permanente capacidad innovadora de un medio no depende ni puede atribuírsele sólo a su funcionamiento interno. Por el contrario, se ha planteado la necesidad de intervención de energías externas, a través de *redes transterritoriales* (Cuadrado Roura, 1995). Éstas pueden ser redes de cooperación entre empresas, entre instituciones de investigación, e incluso entre instituciones públicas. Estas redes son consideradas como la estrategia característica de una fase evolutiva avanzada dentro del ciclo vital del propio “medio”.

Con este enfoque, se presta más atención a las sinergias y los vínculos internos, en vez de hacerlo en los agentes y factores de producción, lo cual acerca al proceso de desarrollo y no tanto a sus condiciones genéricas previas. En este caso, la tarea de los gobiernos debiera ser la activación, movilización e interrelación entre los agentes locales y no el suministro de servicios e incentivos desde fuera.

Ver Tabla 8: Anexo

b. La competitividad: el diamante de Porter

Los análisis de Michael E. Porter, procedente de la vertiente microeconómica de la organización industrial y de la estrategia empresarial, fueron muy influyentes en los estudios aplicados de competitividad, y, sobre todo, en el diseño de estrategias a escala nacional. La competitividad, entendida en un sentido amplio, ha pasado a ser uno de los elementos centrales de la política económica.

El planteamiento establece que las economías pueden estructurarse en clusters de empresas afines, de apoyo y relacionadas entre sí. El concepto de cluster acuñado por Porter tiene el mérito de unir la noción de cluster y competitividad, tanto a nivel de empresa como de país (región, comarca, localidad, o territorio en general) (Berreta et. al., 1999, pág. 765). A partir de una exhaustiva investigación empírica de varios países de alto dinamismo en el comercio internacional y con un marco ampliamente interdisciplinario, este autor formuló el célebre modelo del diamante en el que interactúan cuatro grandes determinantes:

1) **Condiciones de los factores de producción**, entre los que considera dos tipos de factores, como son: factores básicos, como los recursos naturales, clima, localización, fuerza laboral y capital; y factores avanzados, entre los que se encuentran las comunicaciones, personal con educación superior, institutos de investigación y otros.

- 2) **Condiciones de demanda**, referido al tamaño del mercado interno.
- 3) **Organización del sistema productivo**, es decir, industrias relacionadas o de apoyo, entre las que se encuentran las empresas proveedoras y usuarias internacionalmente competitivas; y
- 4) **Entorno institucional**, estrategias de las empresas y marco regulatorio de la competencia interna. En este sentido, la corriente denominada Institutional Political Economic (IPE) que sigue la tradición del Old Institutional Economics (OIE) más que de los New Institutional Economics (NIE), y adopta un enfoque de economía política no sólo en el análisis del Estado sino también del mercado.

Esta corriente reconoce que para entender la complejidad de los mercados, se necesita comprender un rango de instituciones que la afectan y que son afectados, que las instituciones no son sólo meras leyes y regulaciones, sino que incluyen las autorregulaciones del sector privado, de las asociaciones de empresas y sindicatos, las organizaciones informales (hoy ONG – Organizaciones sin fines de lucro), las convenciones sociales, etc.

Sostiene que todos los mercados están basados en instituciones que regulan ante todo quienes pueden participar: quienes son propietarios, quienes pueden operar la bolsa, manejar fondos de pensión, participar del mercado laboral, etc. Además, las instituciones determinan la legitimidad de los objetos intercambiados: la droga ilegítima y el alcohol no, definen qué derechos y obligaciones tienen quienes pueden participar e intercambiar: leyes regulan zonas, horarios, como pueden ser ejercidos los derechos de propiedad de la tierra, etc. Por último, que son muchas las instituciones que regular el proceso de intercambio.

De la interacción dinámica de estos cuatro elementos, dicho autor deriva el concepto de ventajas competitivas que a diferencia de las ventajas comparativas clásicas del modelo Heckscher-Ohlin, son el resultante del esfuerzo deliberado en el nivel de las firmas para innovar en el sentido más amplio. Además, puso de relieve dos aspectos que si bien no eran nuevos, se convirtieron desde entonces en moneda corriente, como son los clusters y las ventajas competitivas de regiones y ciudades.

Cluster

Lo primero tiene que ver con el hecho de que las industrias competitivas de un país están usualmente vinculadas a través de relaciones horizontales (clientes comunes, tecnología, servicios de apoyo, etc.) y, 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 anteriormente, el objeto de estudio de los enfoques de la geografía económica y de la acumulación flexible o postfordista, en los cuales Porter se basa ampliamente. El estudio de los diferentes modelos donde existen cluster dinámicos pone de manifiesto la existencia de:

- Sistemas de producción caracterizados por una fuerte presencia de pymes,
- Un dinamismo empresarial importante,
- Una cultura empresarial
- Know-how organizado históricamente
- Un mercado de trabajo altamente flexible
- Un contexto institucional descentralizado
- Un sentimiento de colectividad
- Una atmósfera industrial basada en la competencia y la cooperación.

Desde la aparición del concepto de cluster, el término ha sido asociado de manera directa con el concepto de innovación, que desempeña un papel central en el cumplimiento de estas políticas. Las redes y los clusters son medios de particular interés para las empresas, especialmente las más pequeñas, que tienen que incorporar de manera progresiva el cambio tecnológico. En efecto, en una organización tipo cluster, las empresas pueden beneficiarse de una serie de ventajas derivadas de la concentración de empresas con las que se crean relaciones formales e informales, de un mayor contacto con el consumidor final, de la proximidad de entidades generadoras de información especializada, etc. que contribuyen a reducir los costes de transacción y favorecen la especialización y la innovación, así como la creación de un entorno que combina las relaciones de cooperación y de competencia. Debido a la presencia de una fuerte rivalidad e incentivos existe una mayor presión para innovar entre las empresas del cluster (Porter, 1996).

Las políticas basadas en la articulación de redes y clusters son elementos que permiten la especialización, la creación de capacidad tecnológica, la adaptabilidad de la innovación, y que facilitan el flujo de conocimiento tácito y el aprendizaje a través de procesos interactivos (Wolfe,

1997). En un contexto económico caracterizado por la innovación y la difusión tecnológica, las nuevas formas de organización de las empresas y la mejora de los procesos productivos, las regiones deben hacer un esfuerzo continuo de adaptación para mantener la competitividad, teniendo en cuenta que la innovación es un factor clave para mantener dicha competitividad.

El principal problema es que si no se dan las condiciones previas (por ejemplo en Córdoba), la competencia por el personal calificado entre empresas grandes y chicas, limita las condiciones de colaboración, con lo que el desarrollo se frena y aún retrocede.

Ver Tabla 9: Anexo

c. Modelos de Crecimiento Endógeno (P. Romer y R. Lucas) Moncayo Giménez, ILPES, CEPAL, 2002)

Según estos autores, básicamente, la tasa de crecimiento depende de tres factores: capital físico, capital humano y conocimientos (o progreso técnico), que son:

- Susceptibles de ser **acumulados** y
- Generan **externalidades positivas**

De ese modo sustituyen los supuestos sobre rendimientos constantes a escala y competencia perfecta, por los de rendimientos crecientes y competencia imperfecta de Schumpeter.

Tal como ocurre tradicionalmente con los economistas neoliberales, los modelos implican supuestos sin los cuales las conclusiones no son válidas. Ellos son:

- La acumulación (concentración) de estos factores condiciona la competitividad, que es la que determina el impulso y los límites de crecimiento de la actividad productiva y territorial.
- El rol clave de las empresas privadas medidas por la capacidad innovadora y de eficiencia en la gestión.
- La política económica debería contribuir a generar un ambiente atractivo para la inversión privada.

En síntesis, visión neoliberal tolera niveles de concentración, sin que puedan explicarse o analizarse las razones por las que se dan o podrían darse esos supuestos, ni se preocupa por medir sus consecuencias.

Ver Tabla 10: Anexo

DÉCADA DEL NOVENTA

a. La Nueva Geografía Económica

A partir de los modelos de crecimiento endógeno y utilizando un enfoque evolucionista, se formaliza el marco teórico de la Nueva Geografía Económica, encabezado por Paul Krugman. (Moncayo Giménez, ILPES, CEPAL, 2002, pág. 12)

Esta teoría postula que el crecimiento regional obedece a una lógica de causación circular, en la que los encadenamientos hacia atrás y hacia adelante de las empresas conducen a una aglomeración de actividades que se autoreforzan progresivamente, con el límite impuesto al llegar a un punto en que las fuerzas centrípetas que conducen a la aglomeración comienzan a ser compensadas por las fuerzas centrifugas como los costes de la tierra, los del transporte y las externalidades negativas o deseconomías externas (congestión y polución) (Krugman, 1995a). Es decir, los efectos externos positivos generarán una fuerza de atracción hacia el territorio en que tienen lugar, mientras que los efectos negativos actuarán como fuerza de repulsión para los agentes que quisieran instalarse en la aglomeración. Por tanto, la interacción de estos dos tipos de fuerzas (centrípetas y centrifugas) se encargan de moldear la estructura espacial de una economía (Fujita y Krugman, 2003).

El modelo geográfico de base comprende dos sectores:

- Un sector tradicional perfectamente competitivo que fabrica un bien homogéneo transportable sin coste alguno, y
- Un sector industrial con rendimientos crecientes que produce bienes finales diferenciados, transportables, esta vez, con coste.

El reparto espacial de la actividad económica responde al equilibrio resultante de la acción de dos fuerzas contrapuestas. La fuerza centrípeta, denominada de demanda o de tamaño de mercado, es la responsable de la aglomeración geográfica. Esta fuerza es tanto mayor cuanto, a igualdad de condiciones, mayor sea el grado de economías de escala y el gasto en bienes industriales. Se caracteriza por el hecho de que el salario real tiende a ser más elevado allí donde el tamaño de la economía es mayor, y ello atrae a los trabajadores de las regiones circundantes. Estas condiciones, con cierto grado de simplificación, caracterizan a las economías desarrolladas.

La fuerza centrífuga, responsable de la dispersión de las actividades económicas, proviene de los efectos de la competencia entre empresas y por la demanda de bienes industriales del sector

agrícola. La mano de obra resulta más barata en la región más pequeña, lo que puede ser un elemento atractivo para las empresas sometidas a una fuerte competencia en la región con elevada densidad empresarial. En situación de equilibrio centro-periferia, esto es, cuando la totalidad del sector industrial se concentra en una sola región, el efecto de demanda o de tamaño del mercado domina. El equilibrio centro-periferia es estable. En situación de equilibrio simétrico, domina el efecto de la competencia entre empresas, pero este tipo de equilibrio resulta generalmente inestable.

En cuanto las condiciones económicas favorecen a una región en particular, la fuerza centrípeta genera un efecto acumulativo de concentración del sector industrial en dicha región, a través de la movilidad de los trabajadores en respuesta a los diferenciales salariales. Ello se produce, en particular, cuando los costes de transporte son reducidos y el grado de economías de escala y el gasto en bienes industriales resultan elevados.

En tales condiciones, toda política de integración regional dirigida a reducir los costes de transporte o, por extensión, los costes de interacción en los intercambios de bienes industriales, conduce a un esquema de tipo centro-periferia, favorecedor de la región más desarrollada.

La evidencia empírica muestra que si bien hasta los años 80 se produjo un largo ciclo de convergencia en el interior de un numeroso grupo de países (como los de la Unión Europea, Estados Unidos, Japón, entre otros), más recientemente se observa en casi todas las latitudes un proceso de polarización, haciendo que las disparidades vayan aumentando tanto entre los países como en el interior de los mismos (Hall y Charles, 1998). Esto es lo que pone en crisis el modelo italiano comentado anteriormente.

En algunos casos el movimiento hacia la convergencia regional se ha estancado, como en la Unión Europea, y en otros presenta incluso signos de reversión como en España y Francia (Cuadrado Roura, 1998, pág. 9). Ello hace parecer que la globalización está actuando como una fuerza centrífuga que acentúa el problema de las disparidades interterritoriales en los niveles de renta. En todo caso, y aplicados siempre en un nivel regional, los análisis de convergencia elaborados con las técnicas de las teorías del crecimiento endógeno y la Nueva Geografía Económica encuentran en el capital humano, el conocimiento y la infraestructura, los factores más determinantes del crecimiento territorial (McCann y Shefer, 2003).

Ver Tabla 11: Anexo

b. Acumulación Flexible (Postfordismos o Acumulación Difusa, Boisier 1990-92)

Una segunda aproximación que conduce al concepto de desarrollo localizado es la acumulación flexible o, también conocido como postfordismo o economía difusa (Boisier, 1990; Boisier, 1992). Tomando algunos conceptos de la escuela de la regulación francesa y los trabajos pioneros sobre la importancia de la pequeña y mediana empresa en la industria del norte de Italia, Michael Piore y Charles F. Sabel (1984) desarrollan el concepto de acumulación o especialización flexible (Bagnasco, 2000), donde la innovación permanente, la producción en pequeñas series y descentralizada, la pequeña empresa y un desarrollo más difuso en el territorio se convertían en la nueva lógica dominante.

Estos autores sostienen que a la producción en masa rígidamente estructurada, característica del sistema fordista, le iba a seguir un régimen basado en la especialización flexible, cuya forma espacial sería el distrito o sistema local de pequeñas empresas. Por ello, así como la *cadena sectorial* era la modalidad espacial del despliegue del fordismo, el *distrito* sería la del postfordismo.

Los rasgos más característicos 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 economía de aglomeración. La acumulación flexible anunciaba un amplio abanico de oportunidades para el desarrollo productivo de los territorios con desarrollos intermedios y subdesarrollados, por la difusión y desconcentración productiva que conlleva, que se podrían resumir de la siguiente manera:

- De la producción masiva 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
- De las grandes firmas monopolistas, integradas verticalmente, a las pequeñas y medianas empresas (Pymes), vinculadas entre sí a través de relaciones de cooperación

En definitiva, se podía considerar como una especie de retorno a lo pequeño artesanal, pero con altos niveles de productividad e innovación. 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 este nuevo enfoque de la acumulación flexible (Markusen, 1999).

Los más críticos con este tipo de modelo creen que se trata sobre todo de una nueva estrategia del capital hegemónico, que condiciona poderosamente la economía internacional y la localización territorial de las actividades productivas, sin que parezca aparejar consigo una desconcentración del control de los procesos de toma de decisiones y de la jerarquía capitalista. Al contrario, piensan que se mantiene la tendencia a la concentración y centralización de capitales y poder y no está claro que haya mayores facilidades para las zonas y regiones de segundo orden con el despliegue de las nuevas tecnologías y con la producción flexible.

Además, sugieren que los investigadores de los diversos casos de acumulación flexible deberían introducir en sus análisis las variantes de articulación del poder de las empresas (cliente único dependiente, acciones controladas, dependencia tecnológica y otras modalidades) y la política, ya que la elección política de uno u otro modelo de desarrollo determina, indudablemente, la dirección del desarrollo del territorio (Benko y Lipietz, 1994).

Ver Tabla 12: Anexo

- c. Teoría de la Competitividad Sistémica (Instituto Alemán de Desarrollo, Esser, Hillebrand, Messner, Meyer-Stamer)** (ESSER, Klaus, MESSNER, Dirk, y otros, “Competitividad Sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política” , Revista de la Cepal 59, Agosto 1996, págs. 45-48)

El concepto de competitividad sistémica constituye un marco de referencia tanto para los países industrializados como para los países en desarrollo. El concepto se basa en un debate de la OCDE.

El Instituto Alemán de Desarrollo utiliza un concepto de competitividad que va más allá. Hasta este momento, los conceptos de competitividad y otros similares cubren solamente categorías económicas, soslayando la dimensión política. Para esta teoría, la competitividad industrial es el producto de la interacción compleja y dinámica entre cuatro niveles económicos y sociales de un sistema nacional, que son los siguientes:

- El *nivel micro*, de las empresas, las que buscan simultáneamente eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción, estando muchas de ellas relacionadas en redes de colaboración mutua

- El *nivel meso*, correspondiente al Estado y los actores sociales, que desarrollan políticas de apoyo específico, fomentan la formación de estructuras y articulan los procesos de aprendizaje a nivel de la sociedad
- El *nivel macro*, que ejerce presiones sobre las empresas mediante exigencias de desempeño
- El *nivel meta*, que se estructura con sólidos patrones básicos de organización jurídica, política y económica, suficiente capacidad social de organización e integración y capacidad de los actores para la integración estratégica.

Para esta teoría, la competitividad se basa en el patrón organizativo de la sociedad en su conjunto. Los parámetros de relevancia competitiva en todos los niveles del sistema y la interacción entre ellos es lo que genera ventajas competitivas. La competitividad es sistémica.

Especial atención se concede en este enfoque al nivel meso, que se concibe, ante todo, como un problema de organización y de gestión (CEPAL, 1996) y de complementariedad entre las acciones del Estado y las del sector privado. También se alude a la dimensión regional y local, especialmente en el nivel meso, recomendándose explícitamente la descentralización del sector público con miras a una mayor autonomía de las regiones.

Dicho enfoque fue tomado por la CEPAL, enriqueciéndolo a partir del análisis sobre los vínculos existentes entre la competitividad y el sector industrial, la calidad, las regulaciones laborales, las instituciones, la equidad, la inversión extranjera y las dimensiones empresarial y sectorial.

Ver Tabla 13: Anexo

d. Modelo del Círculo Virtuoso (ILPES-CEPAL)

CEPAL, desde la periferia cuestiona las teorías que homogenizan el análisis y lo amplía a diversos casos que por sus condiciones de partida, necesariamente tienen modos distintos de desarrollo sostenible.

Ver Gráfico 1: Anexo

Así, se segmenta el análisis, agregándose además variables referidas a la disponibilidad o no de recursos naturales exportables y de concentración demográfica y de conocimientos, por lo que surgen 6 categorías de poblaciones:

1. Potencialmente ganadores con recursos naturales exportables

Basan su éxito en ventajas comparativas naturales muy explícitas y marcadas, que atraen inversiones, extranjeras y nacionales, se proyectan al mundo a través de sus exportaciones, en un clima de apertura propiciado por la política económica nacional. La globalización es oportuna y favorable para este tipo de regiones que, sin embargo, pueden no densificar y diversificar el tramado de su tejido productivo y de servicios de forma que sus efectos puedan manifestarse sobre la economía regional en forma más contundente. Siendo hoy día “ganadoras”, está por verse su capacidad para construir ventajas competitivas avanzadas.

2. Territorios potencialmente ganadores que albergan áreas metropolitanas

Han concentrado mucha actividad económica y que se han transformado en centros financieros importantes y capitales de servicios. Regiones con ciudades capitales o con ciudades importantes, que han tenido importantes procesos de terciarización de su economía y cuyo entorno urbano es la principal conexión del país con los mercados financieros internacionales.

3. Territorios potencialmente ganadores que han potenciado recursos locales latentes

Es decir, que han iniciado interesantes procesos de crecimiento asociados a cierto tipo de reconversiones productivas más recientes. Territorios que, en algunos casos, gracias a la revolución tecnológica y de las comunicaciones han podido aprovechar ventajas comparativas que estaban latentes (puesta en valor)

4. Territorios potencialmente perdedores que se han des-industrializado

Estos no han sido capaces de reconvertir, en toda su magnitud sus economías locales. Se trata de territorios con estructuras industriales que fueron muy protegidas, cuya actividad económica ha venido en constante retroceso, que no han sido capaces de reconvertir su aparato productivo y para las cuales la apertura y la globalización siguen siendo una amenaza. Sin embargo, pueden coexistir al interior de ellos economías locales que podrían llegar a ser interesantes espacios de cambio e innovación.

5. Territorios potencialmente perdedores con economías rurales de baja productividad

Y con escaso capital humano que no se logran insertar en la economía global. Territorios agrícolas tradicionales que han estado normalmente rezagados, que demandan una fuerte preocupación por parte del Estado en términos de políticas públicas explícitas que atenúen su deterioro e identifiquen programas de recuperación específicos a cada situación concreta.

6. Territorios potencialmente perdedores que han retrocedido en sus capacidades competitivas

Que han perdido dinamismo ya sea por el agotamiento de ciertos recursos naturales o por la pérdida de competitividad y/o de mercados de los mismos, es decir, se podría decir que hay una

pérdida de ventajas comparativas, que pueden ser permanentes o pasajeras según sea la capacidad de reposicionamiento que se pueda ejercer desde lo local. (Silva Lira, Iván, ILPES, CEPAL, 2003). A partir de esta segmentación se desarrolla la teoría del círculo virtuoso y posteriormente del círculo des-virtuoso, propios de las regiones ganadoras y perdedoras, como fruto de su evolución, disponibilidad de factores, capacidad de adaptación al cambio.

Ver Gráfico 2: Anexo

Tal como se presenta aquí entonces el desarrollo local puede ser concebido como:

- Un proceso de articulación de actores que se solidarizan con su territorio
- Donde la articulación público privada es esencial

Y, por tanto, se puede ver como un proceso de canalización convergente de fuerzas sociales dispersas que aprovechan su potencial endógeno. Donde uno de sus objetivos fundamentales es la construcción de territorios competitivos e innovadores

En este contexto los procesos de innovación y el desarrollo de cluster de empresas son aspectos esenciales.

e. Modelo del Círculo Des-virtuoso

Como consecuencia y por contraposición con el Círculo Virtuoso ILPES/CEPAL construye el Círculo Des-virtuoso o Vicioso que aparentemente caracteriza el desarrollo argentino y en especial del interior del interior. El que de algún modo y con algunos agregados –Procesos de Concentración, Economía del Conocimiento y Responsabilidad Social, etc.- hemos tomado como base de nuestro marco teórico.

Ver Gráfico 3: Anexo

Ver Tabla 14: Anexo

f. El desarrollo local: un desafío contemporáneo. José Arocena (Arocena, José, Montevideo, 1995)

Arocena complementa el desarrollo de ILPES/CEPAL desde un punto de vista teórico. Parte de una concepción integral e integradora de desarrollo, que va más allá del crecimiento económico. El recorrido teórico de Arocena tiene en cuenta un gran número de elementos y de actores

intervinientes en los procesos de desarrollo, refiriendo siempre sus análisis a la realidad latinoamericana, y a la construcción y la importancia de la identidad de los lugares.

Para él existe una dimensión, una escala en la que la búsqueda de las formas tradicionales de desarrollo se articula con una nueva valoración de la iniciativa: la escena local. Es una dimensión en la que se expresa la articulación entre lo singular y lo universal. Es una noción relativa, que debe considerarse siempre en relación con lo global. Sostiene que nunca debe analizarse un proceso de desarrollo local sin referirlo a la sociedad global en la que se inserta, pero que también en el análisis de lo “local” se encuentran aspectos específicos, que no son el simple efecto de la reproducción, a escala local, de las determinaciones globales. Lo local es una dimensión específica de lo social.

Para delimitar una realidad local, no se refiere ni a subdivisiones geográficas ni administrativas de un territorio nacional, ni considera una determinada cantidad de habitantes. Toma en cuenta otros elementos, los cuales deben estar presentes para configurar una realidad local. Para Arocena, “un territorio con determinados límites es sociedad local, cuando es portador de una identidad colectiva expresada en valores y normas interiorizados por sus miembros, y cuando conforma un sistema de relaciones de poder constituido en torno a procesos locales de generación de riqueza. Una sociedad local es un sistema de acción sobre un territorio limitado, capaz de producir valores comunes y bienes localmente gestionados”.

La existencia de iniciativa local es uno de los signos de la existencia de un actor local. Esta presencia de actores capaces de iniciativa es fundamental para el desarrollo. Estos procesos, para ser exitosos, requieren además un componente de identidad local fuerte que “estimule y vertebre” las iniciativas del grupo humano. Los actores pueden ser político-institucionales, que son los que participan de las decisiones en la sociedad, los experto-profesionales, y los ligados a la acción y el terreno (a la población y a todas sus expresiones activas).

El desarrollo local supone concertación, negociación e interacción entre estos actores. Si el aporte de acción que el actor local realiza en el medio local aporta al desarrollo local, entonces este actor será “agente de desarrollo local”. La generación de este tipo de actores agentes será decisiva para el éxito de las iniciativas de desarrollo local.

Pero la iniciativa local por sí sola no es suficiente, sino que es necesario que exista una política llevada adelante por las naciones y por los niveles supranacionales, tendiente a tomar en

consideración las diferencias locales. La interpretación de Arocena se propone tomar la integralidad del hecho local como la única forma de consolidar el proceso de desarrollo.

Los requisitos que él plantea para lograr el desarrollo local en la región (Latinoamérica) son, entre otros, la superación de las formas centralistas de organización social para lograr la reconstrucción de la sociedad local. Según él, nuestras sociedades están enfermas de centralismo y eso se nota en la falta de iniciativa local, y la espera eterna de soluciones desde los niveles superiores de gobierno; en la debilidad de los municipios de ciudades medias y pequeñas, en los que se refiere al modo de funcionamiento y gestión (existen grandes carencias en infraestructura y medios necesarios para cumplir su misión, como carencias y deficiencias en los conocimientos de gestión).

Arocena clasifica a los agentes que han intervenido e intervienen en la vida y el sistema de poder existente en la comunidad en un **Sistema de Actores**:

- Sistema Político-Administrativo, formado por el conjunto de organismos que integran la administración local y su relación con el sistema nacional.
- Empresarial, son todas aquellas unidades de producción instaladas en el territorio, que conforman la actividad económica local, y
- Socio-Territorial, son todos aquellos grupos formales o informales constituidos para dar respuesta a necesidades básicas de las comunidades locales, como comisiones barriales, de fomento, etc.

Ver Tabla 14: Anexo

SIGLO XXI

a. Modelo de la Economía del Conocimiento (Alvin y Heidi Toffler, 2006)

Los cuatro conceptos más importantes de los autores en su último libro “La Revolución de la Riqueza”, son:

1. *El cambio permanente de la tecnología y su naturaleza* (El Shock del Futuro (1971) y Capítulo 1: Revolución)
2. *El conocimiento como factor de crecimiento* (La tercera Ola (1983) y Capítulo 2: Fundamentos Profundos)
3. *La falta de sincronía de los sistemas* (Capítulo 3: Reordenación del Tiempo)
4. *La confianza en el conocimiento y la resistencia al cambio*(Capítulo 5)

5. *El PROSUMO* (la economía no visible o no monetaria) no medida por los economistas tradicionales. (Capítulo 6: Prosumo)

En base a ellos (al igual que Arocena) se determina que la generación de riqueza, es mucho más que la mera acumulación de bienes o servicios comercializables en moneda, critican la concepción economicista establecida por el sistema financiero y monetario mundial que considera “riqueza” la extracción de recursos naturales no renovables, mientras no considera como tal –por no poder medirlas- el intercambio de información gratuita que se da en la red, o los servicios que en ella se transan.

Así, proponen una forma de acumulación no registrada, fuera del alcance de los Estados, que cambia la lógica capitalista en la medida que “el valor del conocimiento crece cuando más se comparte” en detrimento del concepto capitalista que indica que “el valor de las mercancías crece basado en el principio de escasez”.

Obviamente, esta estrategia solo es posible si existe conectividad suficiente y barata y si se cuenta con una disponibilidad mínima de conocimiento, o la capacidad de acceder a él, además de un sistema social capaz de capitalizar el conocimiento.

Ver Tabla 15: Anexo

b. La perspectiva del Neo institucionalismo y el Capital Social (Moncayo Giménez, ILPES, CEPAL, 2002, pág. 21-22).

Para el neo institucionalismo la importancia de las instituciones en el desarrollo económico se centra a nivel nacional. Sin embargo, en uno de los primeros trabajos de la vertiente del capital social, Putnam se pregunta acerca de las diferencias regionales en un país desarrollado (Italia). Como respuesta a esto, aparece el impacto del compromiso cívico (grado de identificación de los ciudadanos con los intereses de la comunidad, que se manifiesta en asociatividad) en el desarrollo socioeconómico y en la efectividad institucional del Estado. Para este enfoque, una sociedad fuerte es la generadora de una economía y un estado fuerte.

Otros autores, Knack y Keefer, confirman con un estudio empírico que el capital social es determinante para el desarrollo económico, y lo miden a través de los indicadores de *Trust*, definido como el porcentaje de personas que creen que la mayoría de la gente es confiable, y de *Civic*, grado

de compromiso de las personas con las normas cívicas de cooperación. Por último, varios autores como Siles, Schmid y Robinson, y Temple y Johnson, se han ocupado de analizar empíricamente la asociación positiva entre capital social y desarrollo económico en diversos países.

La escuela afirma que el capital social es un concepto que ha resurgido como respuesta a los fracasos de las ideas economicistas del desarrollo, resaltando la necesidad de incluir y re-jerarquizar en este proceso, valores como la confianza interpersonal, el asociativismo, la conciencia cívica, la ética y los valores predominantes en la cultura de una sociedad, a fin de formular políticas públicas, con objetivos de lograr una estrategia de desarrollo auto sostenido, participativo y equitativo.

El capital social **contribuye a fortalecer los actores y redes sociales** (sociedad civil), por tanto facilita un sistema transparente y eficiente en la gestión pública en todos los niveles de gobierno y hace más eficiente la lucha contra la pobreza y la exclusión social, ya que en el nuevo enfoque de las políticas sociales, los pobres dejan de verse como un problema para convertirse en actores protagónicos en la búsqueda de un mejor destino.

El capital social **influye en el proceso de desarrollo, pero también puede ser afectado** (para bien o para mal) por el mismo, según la orientación de dicho proceso. En América Latina los graves errores en la concepción y aplicación de las políticas de desarrollo, han contribuido a acrecentar el déficit de capital social de la región.

El capital social puede considerarse como un **factor clave para el fortalecimiento de la democracia**, al contribuir al crecimiento institucional y promover el desarrollo con equidad e inclusión social, con lo cual igualmente se facilita la integración de los países en desarrollo al mundo globalizado.

Para un mejor entendimiento del concepto y de la posibilidad de promover y desarrollar el capital social, es muy útil la categorización que hace Uphoff de **capital social cognitivo** vinculado a los procesos mentales y valores culturales e ideologías, y del **capital social estructural** que tiene que ver con las organizaciones e instituciones de la sociedad. También es importante el concepto de activos sociales y flujo de beneficios que propone Krishna para defender su tesis de que el capital social, al contrario de lo que suponen Putnam, Fukuyama y otros, si puede ser incrementado a corto plazo y que si puede lograrse incrementar los flujos de beneficios de un determinado stock de capital social, mediante la creación o reforzamiento de un adecuado marco institucional.

Las distintas modalidades de capital social se pueden categorizar en **dos dimensiones; la primera**, entendida como la capacidad o liderazgo específico de un grupo o conglomerado social para aprovechar los valores y recursos favorables al desarrollo; y **la segunda** que podríamos considerar como el componente estructural del capital social, representada por la presencia en una sociedad de las redes y agrupaciones que facilitan las relaciones fundamentadas en el asociativismo, la solidaridad y la conciencia cívica.

Algunos estudiosos del tema han categorizado las redes sociales en un mismo grupo o conglomerado social vinculado por *afecto y cariño* que configuran relaciones estrechas en el grupo (bonding o *capital social de unión*); redes de capital social fundados en enlaces de *afinidad o compañerismo* medianamente cerrados, generalmente entre grupos de intereses comunes y del mismo estatus (linking o *capital social de vinculación*); y, redes basadas en sentimientos de *respeto y relaciones asimétricas* entre personas con pocos intereses comunes (bridging o *capital social de aproximación*).

Del paradigma de capital social propuesto por Siles, Robinson y Schmid se derivan importantes implicaciones para un nuevo enfoque del desarrollo, dándole sentido humano al mismo y por ende al proceso de globalización. Se entiende, en base a ese modelo, que *la pobreza es consecuencia de la negación de bienes y servicios físicos y de bienes socio emocionales* y que, tal y como se ha determinado en recientes estudios del Banco Mundial, los pobres no son sólo el resultado del acceso limitado a bienes y servicios materiales, sino también del acceso al respeto, al aprecio y la participación que constituyen la esencia de los *bienes socio emocionales*; por tanto esas limitaciones constituyen básicamente el déficit de capital social de los pobres.

Por tanto una premisa básica del paradigma de capital social es que una causa importante de la pobreza es el déficit de capital social que tienen los pobres en redes ricas en recursos. Por lo que una estrategia de desarrollo económico no excluyente debe necesariamente tomar en consideración la influencia del capital social en la productividad de otras formas de capital y en la distribución de los beneficios, y debe igualmente contemplar políticas sociales en las cuales se promueven los valores del capital social en los pobres para que ellos actúen como agentes protagónicos en la solución de sus problemas.

Igualmente, en contraste con el modelo clásico que sugiere que las personas se especializan y desarrollan sus actividades económicas basadas o motivadas por oportunidades para obtener

beneficios físicos y financieros; el paradigma de capital social plantea que los términos y niveles de intercambio no sólo dependen de nuestro deseo por bienes y servicios físicos y por activos productivos; sino también de nuestra búsqueda de *bienes socio-emocionales* que siempre estarán presentes en todas las relaciones de intercambio.

Ver Tabla 16: Anexo

c. La perspectiva ambiental

En la actualidad, la necesidad de incorporar la dimensión ambiental en las concepciones y en la práctica del desarrollo es ineludible. El consenso hoy es que la economía y la ecología deben complementarse para generar un nuevo paradigma de desarrollo que supere las concepciones antropocéntricas de un crecimiento ilimitado basado en la disponibilidad infinita de recursos naturales y tome debidamente en cuenta las complejas interrelaciones entre la actividad humana y su entorno ambiental.

El concepto de desarrollo sostenible que combina el mejoramiento cualitativo de los niveles de bienestar social en el largo plazo, con el manejo adecuado de los recursos del planeta, se está imponiendo en el plano teórico y operativo (Moncayo Jiménez, Edgar, CEPAL, ILPES, 2002, pág. 23).

Ver Tabla 17: Anexo

III. NUESTRA ELECCIÓN DE MARCO TEÓRICO E HIPOTESIS

Con este mapa histórico de la evolución de la ciencia, en donde las teorías, escuelas y prácticas se acumulan unas sobre otras, se contraponen y muestran sus virtudes, defectos, límites y posibilidades, a partir del conocimiento empírico, datos secundarios e hipótesis, nuestro equipo decidió trabajar en estos casos con aquellas que parecen explicar mejor las situaciones de desarrollo relativo de las poblaciones en la zona planteada como objeto de estudio, sin que por ello se descarten total y/o definitivamente algunas que pueden ser aplicables a otras situaciones y poblaciones².

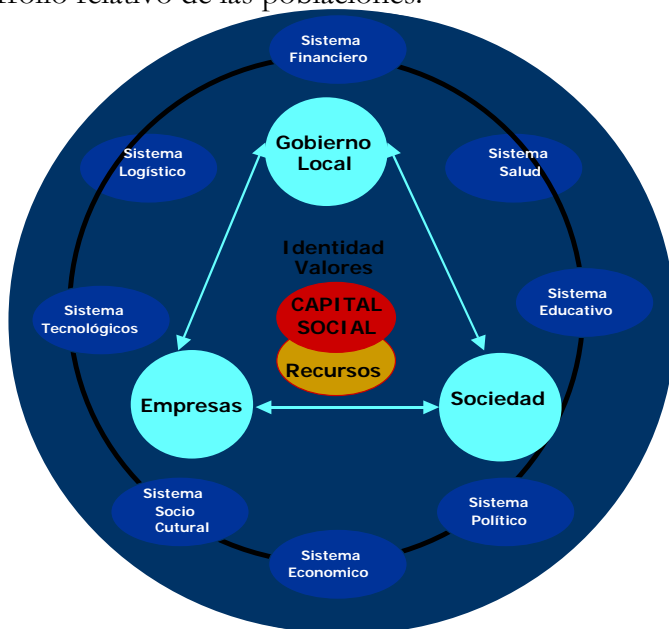
² Por ejemplo en una zona turística difícilmente pueda descartarse una perspectiva ambiental, o en Córdoba Capital, la perspectiva de la nueva geografía económica o la acumulación flexible, ni la propuesta de Porter en las zonas de producción agroalimentaria y agroindustrial que explotan ventajas comparativas.

Por ello creemos que el Modelo del Círculo Virtuoso o Vicioso de ILPES/CEPAL sirve para diferenciar el tipo de población que se trata, lo que nos permitió identificar poblaciones típicas, que en el caso de la zona pampeana de la Provincia de Córdoba no incluyen las áreas metropolitanas y los territorios potencialmente perdedores que han retrocedido en sus capacidades competitivas (aunque hoy muchas zonas parecen haber ingresado en ese camino).

Desde esa primera elección –con las incorporaciones teóricas de José Arocena- consideramos muy especialmente el modelo del neo institucionalismo –o de Capital Social- que explica históricamente el desarrollo del interior del interior de Córdoba, muchas veces abandonado a su suerte por los gobiernos provinciales y nacionales.

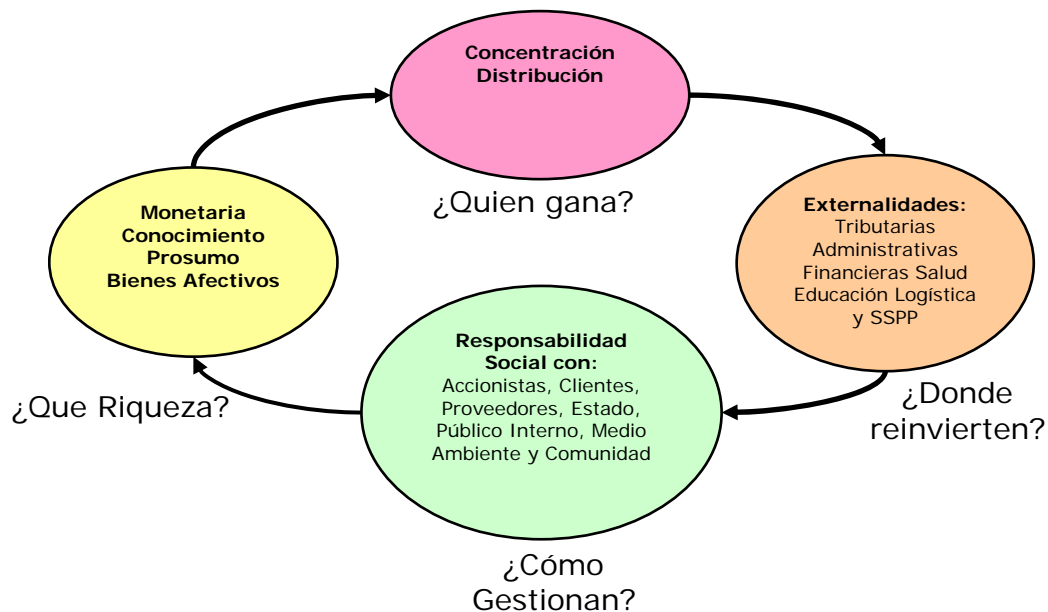
Por último, consideramos que en el Siglo XXI no podíamos obviar las consecuencias de la economía del conocimiento y sobretodo lo que Alvin Toffler llama “prosumo”, o sea los bienes y servicios generados para consumo propio, que no implican transferencias monetarias y que por lo tanto están fuera de las mediciones tradicionales.

Así elaboramos un concepto de Desarrollo local a partir del cual creemos se puede explicar el mayor o menor desarrollo relativo de las poblaciones.



Y planteamos las preguntas centrales a responder en cada uno de los subsistemas que producen descapitalización o acumulación local de capital –social o privado-

En el gráfico siguiente se expresan claramente los aspectos considerados:



Así procuramos condensar los principales aportes de todas las escuelas, que no solo expliquen los factores críticos del desarrollo local y regional integrado, sino que permitan reconstruir las bases de planes estratégicos integrales que no se limiten a uno o algunos de los aspectos considerados por ellos.

Ver Tabla 18: Anexo

Bibliografía

- Arocena, José, "El desarrollo local: un desafío contemporáneo", CLAEH, Editorial Nueva Sociedad, Montevideo, 1995.
- CUADRADO ROURA, Juan R. "Planteamientos y teorías dominantes sobre el crecimiento regional en Europa" EURE, Revista Latinoamericana de estudios urbano regionales, VOL. XXI, nº 63, Santiago de Chile, Junio de 1995
- DE MATTOS, Carlos, "Paradigmas, modelos y estrategias en la práctica latinoamericana de Planificación regional", ILPES, CEPAL, Programa de Capacitación, México, 1984.
- ESSER, Klaus, MESSNER, Dirk, y otros, "Competitividad Sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política", Revista de la Cepal 59, Agosto 1996.
- MONCAYO JIMÉNEZ, Edgar, "Nuevos enfoques teóricos, evolución regionales e impacto territorial de la globalización", ILPES, CEPAL, Serie Gestión Pública, Santiago de Chile, Diciembre de 2002.
- MONCAYO JIMÉNEZ, Edgar, "Nuevos enfoques teóricos, evolución regionales e impacto territorial de la globalización", ILPES, CEPAL, Serie Gestión Pública, Santiago de Chile, Diciembre de 2002.
- MONCAYO JIMÉNEZ, Edgar, "Nuevos enfoques teóricos, evolución regionales e impacto territorial de la globalización", ILPES, CEPAL, Serie Gestión Pública, Santiago de Chile, Diciembre de 2002.
- MONCAYO JIMÉNEZ, Edgar, "Nuevos enfoques teóricos, evolución regionales e impacto territorial de la globalización", ILPES, CEPAL, Serie Gestión Pública, Santiago de Chile, Diciembre de 2002.
- PERROUX, Francois, "Consideraciones en torno a la noción de polos de crecimiento", Revista Cuadernos de la Sociedad Venezolana de Planificación, Vol II, nº 3-4, Caracas, Junio, Julio de 1963.
- SILVA LIRA, Iván, "Disparidades, competitividad territorial y desarrollo local y regional en América Latina", ILPES, CEPAL, Serie Gestión Pública, Santiago de Chile, Abril de 2003
- TATTARA, Giussepe, VOLPE, Mario, "Las redes en los distritos industriales italianos: la Terza Italia" Departamento de Ciencias Económicas Universidad Ca' Foscari de Venezia, Documento de Trabajo ...