

Una breve historia sobre las teorías del desarrollo

IGNASI BRUNET Y ANDRÉS PAZZI¹

Resumen

El propósito de este artículo es analizar las teorías sobre el desarrollo asociadas a distintas políticas de desarrollo económico regional. Por un lado, las políticas nacionales de "polos de crecimiento" y, por otro lado, la perspectiva territorial sobre el desarrollo. Esta última perspectiva determina que los lugares de industria juegan un papel activo en su propia dinámica de desarrollo, mediante la movilización de sus recursos específicos y de sus propias capacidades de innovación. De este modo, desde la década de 1990, el discurso sobre el desarrollo endógeno ha reposicionado a las regiones como nodos fundamentales de desarrollo.

PALABRAS CLAVE: DESARROLLO, TERRITORIO, POLOS DE CRECIMIENTO, INNOVACIÓN

Abstract

The main purpose of this article is to present the tenets of Endogenous Growth theory, which establishes that the society is crucial in the process of development, especially its capacity to cooperate and to mobilize its own capacity of innovation. Therefore the society emerges like a necessary and crucial element in the process of innovation, contributing to foster the competitiveness of industrial activity developed in a specific geographical area or region.

KEY WORDS: DEVELOPMENT, TERRITORY, GROWTH POLES, INNOVATION

Introducción

Con los procesos de industrialización tuvo lugar una concentración espacial cada vez mayor de la industria en ciertas áreas geográficas, resultando la causa principal de crecientes desequilibrios territoriales, tanto en el interior de los Estados como entre Estados. La imposibilidad de resolver los problemas de los desequilibrios territoriales y de las desiguales trayectorias seguidas por la industria en los distintos espacios, ha tenido implicaciones teóricas en el curso de una historia prolongada sobre el desarrollo. Así, desde finales de la segunda guerra mundial hasta mediados de la década de los setenta, se destacan teorías sobre el desarrollo asociadas a una percepción del desarrollo en la que se busca describir y explicar la realidad de los países subdesarrollados como algo diferenciado a la de los países desarrollados, al tiempo que se considera que al desarrollo/subdesarrollo es consecuencia de la movilidad interespacial de los factores; movilidad que determinaba jerarquías interespaciales frente a las cuales los espacios, tomados aisladamente, sólo tenían un escaso poder.

Posteriormente, desde finales de la década de los setenta hasta la actualidad, y en un contexto, por un lado, de avances científicos y tecnológicos que impulsaron la aparición constante de nuevas actividades y nuevas formas de producir, distribuir y consumir bienes, servicios y conocimientos, así

¹ Profesores de sociología de la Universidad Rovira i Virgili de Tarragona (España).

como las reestructuraciones productivas, a consecuencia de las limitaciones técnicas y organizativas del modelo productivo fordista y, por otro lado, de descentralización y regionalización de la gestión de los bienes colectivos locales, tales como las infraestructuras de transportes, la formación, las ayudas al desarrollo y a la inserción social de los desocupados, se elaboró otra percepción del desarrollo consistente en que éste debía de sostenerse en la movilización de los recursos específicos de un territorio y en las propias capacidades de innovación de los lugares de industria. Esta nueva visión del desarrollo cuestiona el supuesto de la universalidad del proceso de desarrollo al no ser posible establecer un modelo único de gestión macroeconómica que garantice la estabilidad de la economía, ni existe una sola manera de integrarse a la economía mundial, o de diseñar instituciones políticas, económicas y sociales con la validez universal. Por lo demás, esto es así en la medida en que supone un papel protagónico para la democracia. Asimismo, “el sentido de pertenencia de las políticas de desarrollo adquiere significado y no se limita a la adhesión a un paradigma dominante” (CEPAL, 2006: 34), tal y como fue la política de desarrollo vinculada a la agenda neoliberal. El paradigma de desarrollo vinculado a esta agenda supuso una redefinición del papel de Estado; concretamente, reducir su grado de intervención en los mercados, para que estos fijaran sus precios libre y desreguladamente, y disminuir también su importancia como productor de bienes y servicios, a favor de la creciente incidencia del sector privado como elemento dinámico de la economía.

A diferencia del paradigma neoliberal, el paradigma del desarrollo endógeno propicia aplicar políticas de desarrollo que apuntan a complementar la labor de los mercados. Se trata de una concepción del desarrollo que subraya la inscripción espacial de los fenómenos económicos y que la densidad de las relaciones entre los agentes locales (empresas, municipios, universidades, centros de I + D, sindicatos...) puede jugar un rol determinante en la competitividad de ciertas entidades económicas; concepción que ha provocado la crisis del modelo de localización de las políticas de desarrollo de primera generación, que consideraban el espacio como un simple lugar dónde ocurrían los efectos de los procesos económicos de desarrollo general, y que determinaban la elección empresarial de la localización industrial. En contra de esta concepción del espacio, las políticas de desarrollo endógeno prestan atención al carácter “localizado” del desarrollo, conceptualizado como el resurgimiento de la capacidad humana en función de las condiciones históricas, sociales y culturales. En tal sentido, se argumenta que el orden global proporcionará un marco de referencia para el desarrollo de cada país. Pero la forma de inserción en su contexto externo depende, de factores endógenos, propios de la realidad interna del mismo país. La historia del desarrollo económico de los países puede “relatarse en torno a la calidad de las respuestas a los desafíos y oportunidades de la cambiante globalización a lo largo del tiempo” (Ferrer, 2007: 434).

La estructura del artículo es la siguiente. En el primer epígrafe se caracteriza el enfoque exógeno del desarrollo y/o políticas nacionales de “polos de crecimiento”. Este enfoque fue dominante desde finales de la Segunda Guerra Mundial hasta mediados de la década del 1970. En el segundo epígrafe se analiza la teoría del desarrollo endógeno, que se ha ido convirtiendo en una explicación convincente de los cambios acaecidos como respuestas a las modificaciones en las formas de producción capitalista y organización económico-social. Finalmente, se efectúa una reflexión a modo de conclusión final.

1. Las políticas nacionales de “polos de crecimiento”

En las políticas de desarrollo de primera generación - décadas de 1950 y 1960 - se identificó la acumulación de capital (inversión) como el elemento clave del proceso de desarrollo, y se estableció que el Estado debía de gestionar, mediante la planificación, el mercado, dado que éste carecía del desarrollo suficiente como para funcionar eficientemente (Vidal y Guillén, 2007; Furtado, 1999). El proceso de desarrollo se contemplaba, así, como un proceso de acumulación que reposaría sobre la planificación estatal de la industrialización. La planificación estatal determinaba el volumen total de los recursos dedicados a aumentar el capital productivo y mantener niveles altos de demanda y empleo (Azqueta y Sotelsek, 2007; Brunet y Böcker, 2007; Brunet y Cincunegui, 2010). Intervencionismo necesario para aplicar de manera concertada el capital dentro del sector industrial, dado que la distribución de la producción no era uniforme ni era posible simular un espacio económico continuo.

Esta política industrial tenía su apoyo en el keynesianismo, y sus correlatos de empresa pública y regulaciones laborales (Maddison, 2003), y es que después de la crisis del 1929, el keynesianismo introduce un nuevo agente en el análisis económico, de igual o mayor rango que los consumidores, empresarios y trabajadores: el Estado, en su papel compensatorio de los ciclos propios del capitalismo y la economía de mercado. Aparece el Estado, no como gendarme guardián o detractor de recursos, sino como generador de demanda en el mercado. En tal sentido a los keynesianos se debe que la aplicación de los principios del multiplicador y del acelerador y de la demanda efectiva se extendiera a las teorías del crecimiento económico. La función del Estado como agente y promotor del desarrollo en los países que arribaron tarde al capitalismo de mercado se aplicó empíricamente desde los años treinta. La función promotora del Estado nutrió la interpretación cepalina del desarrollo periférico, así como la política de sustitución de importaciones como una vía para industrializarse y participar mejor equipado en el comercio internacional.

Desde el keynesianismo se planteó que para distribuir convenientemente la inversión entre todos los sectores de bienes de consumo (Rosenstein-Rodan, 1963 o Nurske, 1964) o para concentrarla en un número reducido de sectores industriales, los que tuviesen más efectos de arrastre (Hirschman, 1970 o Perroux, 1961), o simplemente para superar el callejón sin salida del círculo vicioso de la pobreza (Nurske, 1964), no se podía confiar en el libre funcionamiento de las fuerzas del mercado. Éstas se contemplaban con desconfianza, habida cuenta de la especificidad estructural del subdesarrollo y de la influencia en la economía del desarrollo de las experiencias keynesianas de gestión pública de las décadas de 1930 y 1940 en los países anglosajones, de los que eran originarios o en los que trabajaban casi todos los especialistas en desarrollo. Especialistas que asociaban el crecimiento, medido a través de la renta per cápita, a la continua reasignación de los factores de producción de actividades tradicionales, con rendimientos marginales decrecientes, a otras actividades de mayor escala o productividad.

Los enfoques y marcos teóricos del desarrollo de estas décadas avalaron las denominadas políticas nacionales de “polos de desarrollo”, que buscaban garantizar el crecimiento cohesionado de las distintas áreas de la economía nacional y el despegue de los territorios atrasados (Gorestein et al. 2006; Meier, 1970). Establecido, como un hecho empíricamente comprobado, que el crecimiento económico no se daba simultáneamente en todas partes del territorio sino que era desigual y selectivo, las políticas públicas de “polos de desarrollo” se elaboraron, específicamente, bajo la perspectiva de la “Teoría del gran desarrollo y los rendimientos crecientes” de Hirschman (1970), Myrdall (1957), Perroux (1961). Teoría para la que el desarrollo debía hacerse a través de la

atracción de grandes empresas y la promoción de actividades industriales en un número reducido de ciudades intermedias dentro de la jerarquía urbana.

Esta concepción del desarrollo se construyó alrededor de la idea de que la dimensión de las empresas constituye uno de los aspectos que definen la configuración de una organización industrial y al que se le dotó de un papel preponderante y determinante en su eficiencia, y que era consecuencia de la propia lógica competitiva, que favoreció los procesos históricos de concentración del capital, de crecimiento de unas empresas a costa de otras, materializado en la aparición de grandes empresas. Esta tendencia hacia una mayor concentración y centralización del capital se explicó mediante la creencia de que los rendimientos crecientes ocurren a nivel de empresa, lo que hizo necesario modelizar la competencia imperfecta. Esta modelización implicó interpretar la coexistencia de empresas de diferente tamaño o cuotas de mercado dentro de un marco competitivo, sin necesidad de verlas como causa o resultado de la falta de competencia.

En un contexto de competencia imperfecta -monopolística y de oligopolios- es donde hay que situar al fordismo, y que designa un sistema de producción en serie de bajo coste por unidad de producto y destinado al consumo masivo. El fundamento de este sistema estaba en lograr un régimen productivo intensivo en capital bajo regulación monopolista (Lipietz, 1979), lo que generó la aparición de grandes empresas integradas tanto vertical como horizontalmente, con la consiguiente formación de complejos industriales y la creación de grandes organizaciones tipo holding, trust, cartel. Grandes empresas que, siguiendo el modelo de Ford, integraban gran parte, y en algunos casos la totalidad de la cadena de valor, dentro de cada una, generando una estructura interna relativamente compleja y variable según el sector en que operaban, su tamaño y su propia evolución, pero en donde solía producirse una estricta división y jerarquización de tareas según los departamentos y funciones, que presentaban localizaciones específicas y diferenciadas.

En este régimen productivo, la consolidación de las concentraciones tipo holding, trust y cartel tuvo como correlato la formación de complejos territoriales de producción y la afloración de una nueva división internacional del trabajo, con los consiguientes desequilibrios intrarregionales, interregionales e internacionales. Desequilibrios en tanto que se tenía la convicción de que los mecanismos de acumulación de capital conducían inevitablemente a una dinámica de desarrollo desigual. Abandonar la competencia perfecta para así poder abordar la existencia de rendimientos crecientes a nivel de empresa, suponía considerar, además, que en un grupo, relativamente, reducido de espacios, se articularían los procesos de crecimiento y cambio estructural de una economía. El elemento central de los procesos de crecimiento estaba, entonces, en la consolidación de la concentración del capital, es decir, en la gran empresa integrada verticalmente que con su capacidad de escala y su liderazgo ejercía un efecto impulsor sobre las demás empresas. Su localización, en un territorio concreto, generaba desigualdades productivas y espaciales, pero promovía el crecimiento; inevitablemente, jerarquizado (Benko y Lipietz, 1994).

En torno al crecimiento desequilibrado y jerárquico de la "Teoría del gran desarrollo", se identifican teorías más pesimistas y otras más optimistas. Entre las primeras, se encuentran las teorías de centro-periferia que argüían que existían factores estructurales que podrían reproducir e intensificar las desigualdades regionales, y que evidencian la estructura jerárquica de los espacios económicos, en el sentido de que el subdesarrollo no es un etapa necesaria para la que han de pasar todos los países para terminar siendo desarrollados, sino que mas bien el subdesarrollo es un proceso histórico autónomo que se constituye en la relación de algunas economías con las economías que organizan las relaciones internacionales y dominan la acumulación del capital.

Este planteamiento, reconocido como enfoque de la CEPAL (Prebisch, 1964, 1987), encuadrado dentro del enfoque marxista de la dependencia (Amin, 1974, 1985), partía de la idea de que la economía internacional estaba formada por dos polos, el centro y la periferia, y que las estructuras de producción en cada uno eran sustancialmente diferentes (Furtado, 1964, 1976; Cardoso, 1979; Cardoso y Faletto, 1987). Esta diferencia de estructura económica entre los dos tipos de economías es lo que está detrás de sus distintas funciones en la división internacional del trabajo.

Concretamente, esta división del trabajo se apoyaba en los siguientes cuatro pilares (Azqueta y Sotelsek, 2007: 22-23):

1. Una concepción bipolar del mundo económico y social, dividido en un centro en el que reside el poder y se toman las decisiones claves, y una periferia subordinada y dependiente.
2. Una negación de los postulados de la teoría clásica del comercio internacional y de las ventajas comparativas, a partir de la teoría del deterioro secular de los términos de intercambio. Según esta teoría los “países de la periferia se veían sistemáticamente perjudicados en el comercio internacional tanto en su calidad de exportadores de materias primas como por el simple hecho de pertenecer a la periferia” Para la teoría marxista de la dependencia, el intercambio desigual en el comercio internacional es el mecanismo clásico de extracción de plusvalía, junto con la inversión extranjera y la ayuda internacional. Los países subdesarrollados y dependientes “solo podrán plantearse la superación de su situación si son capaces, en primera instancia, de romper estas relaciones de dependencia, para lo que se justificaría incluso una alianza entre el proletariado de estos países y su burguesía: la formación de un frente nacional. En esta corriente, que a veces replica el modelo centro-periferia también en el interior de las economías subdesarrolladas (...), el punto central es el del bloqueo del desarrollo de fuerzas productivas de la periferia como resultado de su relación de dependencia con el centro”.
3. Una teoría de la inflación estructural, como explicación de los fenómenos inflacionistas recurrentes en la periferia. En esta teoría se argumenta que la causa última de la inflación está en las características estructurales de las economías periféricas (la concentración en la distribución de la tierra, el atraso del sistema fiscal, la rigidez de la estructura de la balanza de pagos...)
4. La industrialización sustitutiva de importaciones como salida del subdesarrollo y la dependencia económica. Esta sustitución de importaciones “había tenido lugar de forma espontánea en algunos países de América Latina como resultado de la Gran Depresión (en la que la capacidad de importar de la Región se redujo drásticamente como resultado de la contracción del comercio internacional y la caída del precio de las materias primas), y de la Segunda Guerra Mundial (cuando la capacidad de importar era muy alta, dada la demanda de materias primas por parte de los países beligerantes, pero los países proveedores de productos manufacturados no podían seguir proporcionándolos por estar sumidos en el esfuerzo bélico). Ahora, sin embargo, se convertía en una estrategia de desarrollo, apoyada en la política arancelaria y la utilización de tipos de cambio diferenciales”.

Concretamente, la CEPAL proponía un proceso de industrialización en el que el Estado debía llevar la voz cantante, si bien con un marcado énfasis en la producción de bienes de consumo (textiles primero) y, en un contexto más populista, prometiendo una mejora de los

niveles de vida de la población desde un principio. Ahora bien, observado con cierto detalle, “el proceso de desarrollo que planteaban estos autores, por lo menos en las primeras etapas, era ciertamente desconsolador: el principio básico del éxito de la estrategia era el de que ni los campesinos ni los trabajadores industriales debían mejorar su nivel de vida en el proceso, pues ello conspirará contra los beneficios y su reinversión. Se detectaba, por tanto, a corto plazo, una contradicción entre el consumo (satisfacción de las necesidades presentes) e inversión (consumo futuro); una contradicción entre el crecimiento, por un lado, y mejoras en la distribución de la renta por otro, a pesar de que el desarrollo se hubiera definido, precisamente, como ‘crecimiento más distribución’” (Azqueta y Sotelsek, 2007: 19).

Las políticas de desarrollo, formuladas en la variante más optimista, predecían que las desigualdades podrían declinar con el tiempo, al plantearse que la relación centro-periferia no era resultado final de la evolución del sistema capitalista. Por el contrario, podía suceder que tan sólo fuese una fase de un proceso y que a ésta le siguiese una dispersión de las actividades en ciertas zonas periféricas y el desarrollo de una estructura más integrada e igualitaria. Desarrollo que permitiría, a largo plazo, una convergencia económica entre los distintos países. Esta convergencia se apoyaba en la creencia de que el capital se mueve hacia donde es relativamente menos abundante, y así poder obtener mayores rentabilidades.

La convergencia económica llevaría a los países subdesarrollados a la modernización (Rostow, 1973; Parsons y Contín, 1974), y en la que el agente central necesariamente debía ser el Estado nacional. Así, el Estado mediante la elaboración de planes de desarrollo llevaría a cabo la modernización económica. En consecuencia, después de la Segunda Guerra Mundial, los Estados se volvieron más involucrados en los problemas económicos, al mismo tiempo que las disparidades regionales aparecían en la agenda política. Además, la narrativa dominante del fordismo proveyó el marco para las políticas de desarrollo industrial. Así, en los lugares en que el capital privado estaba ausente, el Estado pudo aparecer e intervenir para montar complejos industriales y crear un “polo de crecimiento”. Dada la falta de percepción de la necesidad de encontrarse localmente inmerso, la relación de los grandes complejos con el contexto socio-histórico concreto no era una temática relevante (Kloosterman y Boschma, 2005).

La temática relevante en este contexto histórico estaba, entonces, en establecer las políticas industriales capaces de influir sobre los patrones estructurales y reducir las desigualdades regionales. Para ello se propusieron “polos de desarrollo” (o también “polos de crecimiento”), y que significaban simplemente la concentración geográfica de las actividades económicas en general, al considerarse que la concentración espacial de la actividad económica era más eficaz y daba lugar a un mayor crecimiento que la dispersión. Los “polos de crecimiento” o “polos de desarrollo” se apoyaron, por un lado, en la “Teoría de polos de crecimiento” de Perroux (1961). Para Perroux las condiciones para el surgimiento de “polos de desarrollo” dependían de: 1) la existencia de una actividad motriz; 2) la existencia de una estructura de mercado no competitiva y 3) de la concentración territorial.

Estos requisitos aseguraban, para Perroux, una polarización técnica y geográfica que estimulaban asimismo la concurrencia de capitales y de fuerza de trabajo provenientes de trabajo regiones. Todo ello aseguraba una tasa de crecimiento para la industria motriz y los sectores relacionados mayor a la del resto de la economía. Quedaba reflejado, así, argumentan Gorestein et al. (2006: 21), “el impacto sobre el proceso de desarrollo que tendría un conjunto de industrias lideradas por ciertas unidades productivas con características particulares en términos de su dimensión, de valor agregado o de la naturaleza estratégica de su actividad. Por otra parte, el

requisito de un mercado no concurrencial (es decir, con rasgos monopólicos) manifiesta el rol crítico de las economías de escala internas necesarias en la actividad motriz y, por ende, la necesidad de afirmar el proceso de desarrollo económico en plantas de grandes dimensiones.” Proceso de desarrollo en el que el espacio económico aparece representado como un input más del proceso de producción, y concretamente, como contenido del plan de agentes económicos. Bajo la teoría de Perroux, las políticas regionales de primera generación establecieron regiones de planificación, al considerar que una determinada región o área geográfica era susceptible de aplicar decisiones económicas a instrumentos políticos y en la que ambos son fuerzas de crecimiento económico.

Por otro lado, en el concepto de “eslabonamiento” de Hirschman (1970). Este autor, establecía que bajo ciertas condiciones existen incentivos a realizar inversiones en nuevos sectores para abastecer (encadenamiento hacia atrás) o para continuar las fases subsiguientes (encadenamiento hacia delante) de las actividades ya existentes en el territorio. El planteamiento de Hirschman partía de la hipótesis de que las regiones económicamente retrasadas “pueden iniciar su proceso de desarrollo a partir de la explotación de sus recursos naturales (los cuales constituyen su ventaja comparativa). El crecimiento de este sector (mediante exportaciones) estimularía, con el tiempo, la aparición y consolidación de actividades relacionadas (provisión de insumos, procesamiento de materias primas), proceso que fortalecería la especialización del país o región en todo el sector y no sólo en el eslabón primario” (Gorestein et al. 2006: 21).

Ramos (1998: 63) argumenta que los encadenamientos dependían tanto de los factores de la demanda, en el sentido de la demanda derivada de insumos y factores, como de su relación con factores tecnológicos y productivos (el tamaño de la planta). Para lograr un eslabonamiento hacia delante exitoso, tenía que existir una similitud tecnológica entre la actividad extractiva y la de procesamiento. En efecto, “el aprendizaje y dominio de una tecnología tiene externalidades si la tecnología de procesamiento no es desemejante a la extractiva. Mientras mayor sea la similitud, mayor será el aprendizaje y más fuerza tendrá ese encadenamiento hacia delante; mientras mayor sea la distancia tecnológica entre estas actividades, menor será el aprendizaje y el impulso”. De este modo, los encadenamientos o eslabonamientos concentraron la atención en los programas de investigación, reconociendo que su existencia podía alentar inversiones y desencadenar procesos de crecimientos en todo el aparato productivo. Así, el desarrollo de un país o de una región “se originaría en el sector manufacturero y luego a todo el sistema económico mediante enlaces hacia atrás o hacia delante: la actividad inicial daría lugar a una oleada de inversiones que no sólo multiplicarían el efecto inicial sino que generarían actividades cada vez más diversificadas y, por ende, menos dependientes del impulso originario” (Gorestein et al. 2006: 20).

El planteamiento de Hirschman fue articulado posteriormente por Watkins (1963) con la tesis de los bienes básico (staple thesis). Inicialmente, la tesis de los bienes básicos estaba referida a Canadá para explicar el desarrollo económico de este país a partir de los impulsos provenientes de la exportación de sus distintos recursos naturales y a las inversiones en las actividades relacionadas que ellas activan. Estas actividades “de segundo” o de “tercer” grado incluían: a) actividades secundarias para proveer insumos y bienes requeridos por el recurso natural y por su fuerza de trabajo; b) inversión en infraestructura (ferrocarriles, energía eléctrica, caminos, puertos, etc.) para favorecer la exportación; c) otras actividades, no necesariamente ligadas al recurso natural pero que pudieran aprovechar la infraestructura financiada por la actividad exportadora, haciéndose solo de los costes variables. De ahí que cada auge exportador da lugar a una ola de inversiones de primer,

segundo y tercer grado, que no sólo potencia el efecto creado por la iniciativa exportadora inicial, sino que genera actividad económica cada vez menos dependiente de este impulso.

En definitiva, las políticas de primera generación o también denominadas de desarrollo exógeno partían de la suposición de que el potencial de desarrollo regional son recursos que tienen un eminente carácter de “capital” y “público”. Por ello, el desarrollo de las regiones fue concebido esencialmente ligado a la presencia de grandes empresas, de ahí que los regímenes políticos mostrasen preferencia por un tipo determinado de desarrollo industrial, liderado por empresas y corporaciones de gran tamaño. Con un tamaño suficiente y una infraestructura adecuada se aceptaba que estos complejos productivos aparentemente podían ser exitosos en cualquier localización. Por otra parte, el Estado debía de mantener, a través de la planificación económica, una elevada demanda de infraestructuras y servicios públicos, asegurar el control de los sectores estratégicos y regular el funcionamiento de los mercados, incluido el de trabajo (negociación colectiva, salario mínimo...).

Planificación económica que se generalizó en un buen número de países. Como consecuencia, los procesos de división espacial observables desde los inicios del proceso de industrialización se intensificaron, dando lugar a fuertes procesos de urbanización y crecimiento de las economías urbanas. En el interior de los diferentes países este proceso se produjo de forma muy selectiva en el espacio, favoreciendo intensos procesos de concentración o polarización espacial, tanto de las actividades y la riqueza producidas, como de la población y el empleo, a favor de determinadas regiones, siendo las grandes aglomeraciones urbanas el paradigma de las tendencias concentradoras de la actividad económica.

Puede afirmarse, por tanto, que la gran empresa, la gran fábrica y la gran ciudad se convirtieron en el exponente paradigmático de esa fase de desarrollo capitalista. La polarización espacial generó, a su vez, una nueva división internacional de la producción, con Estados Unidos como vértice económico y geopolítico, sólo contrarrestado por la competencia político-militar de la Unión Soviética tras la consolidación de la bipolaridad posterior a 1945. Junto con la Comunidad Europea surgida tras el Tratado de Roma (1957) y un Japón recuperado del conflicto bélico, ocuparon una posición de privilegio en el escenario económico internacional, al tiempo que otras regiones se incorporaban de lleno al proceso industrializador en posición de semiperiferias (Europa meridional, Australia y Nueva Zelanda, Cono sur latinoamericano y México), manteniendo un fuerte proteccionismo exterior y una clara primacía de los sectores productores de bienes de consumo destinados al mercado interior. El resto de países, integrantes del Tercer Mundo, mantuvieron una economía primario-exportadora, junto a una posición de clara dependencia en el comercio internacional.

Finalmente, hay que destacar que en este período el sector público desempeñó un papel fundamental de prestación de apoyo directo e indirecto al desarrollo de capacidades tecnológicas y la creación de la infraestructura institucional de ciencia y tecnología. Básicamente, las políticas de ciencia y tecnología “obedecían a las prioridades de desarrollo establecidas por los gobiernos y, junto con los instrumentos para su aplicación, se regían por la noción de que el conocimiento codificado y las innovaciones se transferían siguiendo una trayectoria lineal y unidireccional desde centros de investigación y universidades estatales (oferta) a las empresas (demanda)” (CEPAL, 2004: 217).

Este modelo nace, para la CEPAL (2004: 217), en los años cincuenta, cuando comienza la creación de instituciones públicas orientadas a la realización y difusión de investigaciones básicas y aplicadas y al desarrollo científico. En esa época surgen los consejos nacionales de ciencia y

tecnología con el mandato de fomentar la investigación en institutos ubicados tanto dentro como fuera de universidades públicas. A estos se sumaron instituciones especializadas en el fomento de la formación y capacitación de recursos humanos de alto nivel. Además, se crearon empresas públicas e instituciones dedicadas a la investigación científica y tecnológica. El patrón de gestión de las organizaciones que integraban la infraestructura institucional de ciencia y tecnología “respondía a una lógica según la cual sus objetivos y su organización interna eran establecidos por los gobiernos. La organización de la infraestructura institucional era piramidal y jerárquica, mientras que la determinación de las prioridades para seleccionar proyectos de investigación dependía de los intereses de administradores públicos y de representantes del mundo científico en las instancias decisorias. El presupuesto para la realización de las actividades de ciencia y tecnología provenía exclusivamente de fondos públicos y su monto dependía de la importancia que se les concedía en la estrategia de desarrollo de cada país. Los institutos de investigación no consideraban el autofinanciamiento como modalidad de captación de fondos ni lo valoraban como una fuente importante de recursos”.

Este modelo facilitó, además, la creación de una base productiva, pero tenía graves limitaciones estructurales que le restaron viabilidad. En primer lugar, se basaba implícitamente en una concepción determinista según la cual el avance científico daba lugar por sí solo a la innovación tecnológica. En segundo lugar, a las estrategias de desarrollo de infraestructura institucional no se sumó el diseño de políticas que implicaran la coordinación entre organismos, lo que se tradujo en un conjunto fragmentario de instituciones, superposición de iniciativas y desperdicio de recursos. En tercer lugar, los modelos de gestión de las organizaciones eran poco flexibles y no se adaptaban a las demandas del sector productivo. En la medida en que el sector productivo exigía mayores conocimientos para mejorar los procesos y productos, “el modelo dominante de gestión de las organizaciones de ciencia y tecnología llevó a un creciente aislamiento del sistema, con la consiguiente pérdida de competitividad de las economías de la región” (CEPAL, 2004: 218).

2. La perspectiva territorial sobre el desarrollo

La tendencia hacia una mayor concentración y centralización de capital ha sido matizada y ponderada por lo que la literatura sobre economía regional denomina procesos de desarrollo de segunda generación, cuyo dinamismo y capacidad innovadora está en la presencia de un elevado conjunto de PYMEs industriales y de servicios a la producción que operan en red, combinando estrategias de competencia por ocupar los mismos mercados con otras de cooperación formal o informal (Bellandi, 2003; Camagni, 2005). Estos procesos de proximidad entre agentes locales, característicos de los distritos industriales, han favorecido la consideración de otros aspectos relacionados con la eficiencia, que se apoyan en la convicción de que el desarrollo de una comunidad territorial (y/o sociedad civil) depende del conjunto de recursos (económicos, humanos, institucionales y culturales) que constituyen su potencial de desarrollo y de su capacidad de liderarlo. Esta capacidad, unida a la movilización de su potencial de desarrollo, es lo que da a esta forma de desarrollo el calificativo de teoría sobre el desarrollo endógeno.

Esta teoría señala que el desarrollo económico se produce como consecuencia de la utilización del potencial y del excedente generado localmente y la atracción, eventualmente, de recursos externos, así como de la incorporación de las economías externas ocultas en los procesos productivos. Se plantea ampliar tanto la participación del mercado como de las instituciones, como promotores activos del desarrollo, y argumentando que para evitar que se implante una tendencia del

estado estacionario, es preciso activar los factores determinantes de los procesos de acumulación de capital, como son la creación y difusión de las innovaciones en el sistema productivo, la organización flexible de la producción, la generación de economías de aglomeración y de diversidad en las ciudades y regiones, y el desarrollo de las instituciones que deben complementar su tradicional rol de apoyo a las empresas adquiriendo un mayor compromiso y responsabilidad en el desarrollo de la nueva competencia territorial, coordinando sus acciones con las actividades de las empresas, fortaleciendo la interacción entre ellas (Vázquez, 2001).

Se trata, en el ámbito científico y tecnológico, de sustituir la lógica de la oferta por los incentivos del mercado y la demanda proveniente del sector productivo. De esta manera, la demanda tecnológica pasa a convertirse en uno de los principales criterios para definir las prioridades de la política tecnológica e innovación. Se asume, pues, que los procesos de innovación tienen lugar fundamentalmente en las empresas, pero tanto las externalidades a que da lugar el desarrollo tecnológico como la evidente ausencia o grave imperfección de los mercados de tecnología y de financiamiento de la investigación y desarrollo provocan una asignación insuficiente de recursos privados a la innovación. En este sentido, la política pública tiene un doble objetivo en materia de ciencia y tecnología: por un lado, proporcionar incentivos para que las empresas aumenten significativamente sus esfuerzos de innovación y su gasto en investigación y desarrollo y, por otro, “realizar actividades de apoyo a la innovación, como la capacitación y formación de recursos humanos específicos, la infraestructura tecnológica y el establecimiento de vínculos entre actores, así como llevar adelante proyectos seleccionados por su impacto en el sistema nacional de innovación” (CEPAL, 2004: 225). Al respecto, Boisier (1999, 2005) ha sintetizado el papel que las Universidades pueden jugar para potenciar esta política pública, y así reforzar los procesos de desarrollo endógeno tanto en materia de formación, como en I+D, así como animando los cambios y definiendo las estrategias de desarrollo.

En este nuevo contexto, los sistemas territoriales y los agentes que lo integran han de desarrollar una mayor capacidad de diseño y formulación de proyectos, así como la adopción de procesos de toma de decisiones conjuntos y trabajo en red. En este sentido, estos sistemas deben ser capaces de auto-gestionarse y desarrollar un proyecto propio que incluya a todos sus componentes, y a efectos de negociar unos modos de cooperación entre capital y trabajo, entre grandes empresas y subcontratistas, entre administración y sociedad civil, entre banco e industria, etc. (Benko y Pecqueur, 2001). De hecho, las economías abiertas al comercio y la inversión reciben las innovaciones por varios canales, entre los que destacan la importación de equipos e insumos, la concesión de licencias y la inversión extranjera directa. A ello hay que agregar las innovaciones derivadas de la investigación y desarrollo nacional en empresas y en instituciones públicas, de menor magnitud que las primeras. Sin embargo, “para adoptar y utilizar eficazmente los conocimientos importados y mantenerse al día con las nuevas tecnologías es imprescindible desarrollar capacidades locales en las empresas, para lo cual abrirse al comercio y a la inversión, por sí solo, no es suficiente. Se requieren inversiones complementarias en capital humano, base de conocimientos, instituciones e infraestructura, en particular la relacionada con las tecnologías de la información y las comunicaciones. Asimismo, para que el sistema nacional de innovación pueda aprovechar plenamente la presencia de empresas extranjeras con tecnología propia, se impone maximizar los encadenamientos del proceso productivo de las empresas transnacionales con el sistema local” (CEPAL, 2004: 225).

En todo caso, para el Banco Mundial (2002), la dotación local de capital humano es clave para atraer inversión extranjera en general como, sobre todo, para hacer efectiva sus posibles beneficios secundarios –en la economía local y, en esos casos, de explorar y motivar formas de interacción de las empresas transnacionales inversoras con determinados segmentos del sistema nacional de innovación. Sin embargo, la dimensión más importante de la estrategia de promoción de la innovación es la creación de capacidades tecnológicas locales que implica, de parte de la política pública, “establecer incentivos y el contexto adecuados para que aumente considerablemente el esfuerzo endógeno del sector privado en actividades de innovación, sobre todo en aquellas destinadas a crear empleos cualificados, ganar nuevos mercados de exportación y a desarrollar redes de proveedores locales. En cualquier caso, la estrategia requiere que aumente sustancialmente el número de empresas que hagan esfuerzos endógenos sistemáticos de innovación y que redoblen los esfuerzos aquellas que ya lo están haciendo. Implica también el impulso a la creación de nuevas empresas de base tecnológica” (CEPAL, 2004: 227).

Esta nueva concepción territorial del desarrollo comienza cuando en la década de 1970 entra en quiebra el modo de acumulación fordista para dar paso a un nuevo régimen de acumulación (Lipietz, 1987), y uno de los factores que llevó a diagnosticar la existencia de un nuevo patrón de acumulación fue la consolidación de nuevos sectores (electrónica, manipulación genética, información) y nuevas formas organizacionales que permiten una mayor flexibilidad en las fases de producción, distribución y gestión de las firmas. En conjunto, estos elementos permitieron desplazar el interés desde las grandes plantas (que ahora experimentaban deseconomías de escala y rigideces técnicas) hacia las pymes, que no son meras receptoras de innovaciones de las grandes empresas, sino que son potentes generadoras y amplificadoras de innovación cuando están situadas en los entornos adecuados, es decir, entornos de apoyo a las redes de innovación, propiciadores de generación de economías externas (Acs y Audretsch, 2003; Parra et al. (2008); Baumol (2002)).

En el contexto de este nuevo régimen, y a diferencia de las políticas de desarrollo de primera generación que estimulaban la formación de aglomeraciones de empresas que en muchos casos funcionaban como enclaves, las políticas de segunda generación asumen, en primer lugar, que el desarrollo se constituye “desde abajo”, en el sentido de que las políticas sectoriales y espaciales son implementadas en conjunto y alrededor de regiones o localidades específicas y no a través de políticas generales. En segundo lugar, detrás de este desarrollo “desde abajo”, está otra convicción: el desarrollo no necesariamente ha de ser una manifestación localizada del proceso mundial de acumulación y redistribución territorial del capital, sino, más bien, del esfuerzo de un territorio, mediante la innovación y, por ende, el desarrollo, por hacerse un sitio en la división internacional del trabajo (Becattini, 2006).

Desde esta perspectiva, lo que importa es la organización variada de cooperación entre los agentes económicos y los recursos intangibles (tecnología, información, formación, investigación) que permite, a través de la interacción, el desarrollo de competencias, cualificaciones, saber hacer y un proceso de aprendizaje colectivo específico a cada territorio (Maillat y Perrin, 1992; Furió, 1996; Rastrollo, 2002; Benko, 1998; Pecqueur, 1996; Benko y Lipietz, 1998). Como indican Benko y Pecqueur (2001: 20), dentro de la competencia mundial, las regiones y las localidades están en situación de competitividad, pero esta última puede ser analizada en dos niveles. El primero es aquel del dominio de los costes y de la afectación óptima de los factores de producción. Los costes de mano de obra, los precios de la energía, las tasas de interés y la fiscalización son variables que para un gran número de producciones, tornan las regiones indiferenciadas a los ojos de los

inversores. Que un juguete sea originario de una maquiladora en la frontera mexicana o de una zona económica especial china apenas importa y solamente los costes se tienen en cuenta. Por el contrario, las especificidades territoriales juegan plenamente en otros dominios económicos. En este caso, “las regiones apenas son sustituibles entre ellas. Una diferenciación durable de los territorios, es decir no susceptible de ser cuestionados por la movilidad de los factores, no puede sin embargo derivarse sino de su reconocida especificidad. Si bien se producen excelentes vinos espumantes en California, el champagne no es un producto deslocalizable. Su valor, como el de otras producciones está anclado en su territorio, es el resultado de lo que los geógrafos llaman medio. Nuestro mundo global es así un mosaico compuesto por multitud de regiones, de localidades y de países, que no son, lejos de equivocarse, necesariamente equivalentes. Contrariamente a las predicciones más sombrías, los territorios con sus especificidades no son borrados bajo los flujos económicos de la mundialización”.

En este desarrollo “desde abajo” se asigna un papel estratégico a las instituciones de los lugares de industria, y en el que el espacio adquiere una connotación de espacio “real”, ya que los elementos ambientales, culturales, organizativos, de urbanización o de localización “influyen en el comportamiento económico en contraposición con el espacio considerado como distancia que se traduce en costes de transporte” (Lipietz, 1987). Al respecto, se destaca, también, la influencia negativa de la desigualdad social sobre el desarrollo y el crecimiento. Esta relación negativa, se observa en los siguientes aspectos (Azqueta y Sotelsek, 2007: 28): 1) la desigualdad genera una demanda caracterizada por una elevada propensión marginal a importar que, por tanto, contribuye poco a estimular la producción nacional; 2) una distribución muy desigual de la renta, “acompañada de elevados índices de pobreza, impide la aparición de dos factores clave para el desarrollo: el capital humano y el talento empresarial. Ambos, en efecto, requieren de un esfuerzo inversor (coste de oportunidad del estudiante, capital para poner en marcha el negocio) que no está al alcance de los más pobres, y que el sistema financiero no va a proporcionar”; 3) el teorema del “votante medio”. Este teorema implica “que una distribución muy sesgada de la renta propiciará sistemas fiscales con un elevado nivel de gasto público y de impuestos, reduciendo el atractivo de las inversiones privadas”.

Además, la desigualdad en la distribución de la renta genera inestabilidad social, existiendo dos familias de variables “que reflejarían el fenómeno: socioeconómicas (huelgas, manifestaciones, etc.) y estrictamente políticas: frecuencia e intensidad de los cambios de gobiernos (normales, mayores y golpes de estado).” Por otra parte, las elevadas tasas de delincuencia prevalecientes en algunas economías subdesarrolladas, eleva los rendimientos de delinquir. A ello se une, desde una vertiente más dinámica y sociológica, “el hecho de que la desigualdad suele venir acompañada de una escasa movilidad social por lo que las expectativas de rentabilidad de un comportamiento honrado se reducen drásticamente. Si, finalmente, la desigualdad está vinculada a algún componente de identidad que permita distinguir fácilmente el “nosotros” del “ellos”, por ejemplo, la raza o el origen geográfico, la resultante suele ser un incremento de las tasas de criminalidad no sólo económica, sino también de aquellos delitos que no proporcionan, aparentemente tal rendimiento (agresiones, violaciones)” (Azqueta y Sotelsek, 2007: 29).

La influencia negativa de la desigualdad social sobre el crecimiento y el desarrollo económico ha permitido relacionar el rol económico de los lugares con su marco institucional, capaz de promover la innovación y el desarrollo, lo que ponía de manifiesto, a su vez, que política y economía están íntimamente relacionadas, y no podían entenderse de forma aislada en la práctica del desarrollo.

Práctica que dependía de la forma en que se organizaba, política y socialmente, un país (Stigler, 1957; Richardson, 1970). Desde entonces quedó aparentemente establecido que las formas organizativas que garantizan sistemáticamente economías y eficiencia deben ser coherentes, por una parte, con las características de los recursos y de las actividades especializadas y con su desarrollo y, por otra parte, con los caracteres de las redes de nexos socio-culturales e institucionales en las que actúan los productores (North, 2005; Albuquerque, 1996). Nexos necesarios ya que los países deben ser capaces de “usar bien los recursos y sacar partido a las nuevas oportunidades. Esto es responsabilidad de cada país. Un factor importante a la hora de determinar qué resultados obtendrá un país es la ‘calidad’ de las instituciones públicas y privadas, que a su vez se relaciona con el modo en que se toman las decisiones y en interés de quién” (Stiglitz, 2006: 87).

Se considera, pues, al rol de los factores institucionales, sociales y culturales en el proceso de desarrollo. Desarrollo institucional que tiene una importancia decisiva para el desarrollo territorial, de ahí que para entender el proceso del desarrollo económico haya que concebir al territorio no como un espacio físico “objetivamente existente”, sino como una construcción social, es decir, como un conjunto de relaciones sociales que dan origen y a la vez expresan una identidad y un sentido de propósito compartidos por múltiples agentes públicos y privados (aunque dicha construcción implique muchas veces transitar por procesos de conflicto y negociación). Es dicha identidad la que permite dar sentido y contenido a un proyecto de desarrollo de un espacio determinado, a partir de la convergencia de intereses y voluntades (Schejtman y Berdegué, 2003).

En tal sentido, Benko y Pecqueur (2001: 21), argumentan que la proximidad esta definida en tres dimensiones, la proximidad geográfica (espacio geoeconómico, pero también proximidad funcional), la proximidad organizacional (la expresión de la separación económica entre los agentes, los individuos, las organizaciones, etc., que puede ser aprehendida en el plano tecnológico, industrial o financiero), y finalmente la proximidad territorial, que es la interacción de dos formas de proximidad: “Este enfoque valora las proximidades geográficas y organizacionales a través de instituciones y del aprendizaje colectivo. No se trata de postular lo local, como tiende a hacerlo el análisis en término de medio, sino de deducirlo. El territorio es un constructo de las prácticas y de las representaciones de los agentes económicos, y debe ser también el resultado de un procedimiento analítico y no su presupuesto. La proximidad es uno de los medios a teorizar el territorio”. Y es que, globalización no significa solamente homogeneización del espacio mundial, “sino por el contrario, diferenciación y especialización. Se han construido grandes polos, formando una economía en oasis, o en archipiélagos, es decir una red de las regiones más dinámicas, que dejan detrás de ellas al resto del mundo. Las regiones, o aún mejor los territorios, se han vuelto las fuentes de las ventajas competitivas”.

La posibilidad del desarrollo endógeno, entonces, está en la existencia de una estructura institucional favorable al desarrollo y, también, a la existencia de economías externas. El concepto de economías externas lo introdujo Marshall (1963) que lo utilizó para explicar que los rendimientos crecientes en la producción pueden tener su origen tanto en factores internos como en factores externos a la empresa. Economías que permiten a las empresas organizarse de forma alternativa a las producciones de gran escala manteniendo los niveles de eficiencia. Esta idea fue posteriormente desarrollada por diversos autores, uno de los mas relevantes es Krugman (1998), quien retoma la idea marshalliana de especialización y división del trabajo. Para este autor, la concentración geográfica nace, básicamente, de la interacción de los rendimientos crecientes, los costes de transporte y la demanda. Si se parte de economías de escala suficientemente grandes, cada fabricante prefiere

abastecer el mercado nacional desde una única ubicación geográfica, ya que para minimizar los costes de transporte, elige una ubicación que permita contar con una demanda local grande. Pero la demanda local será grande precisamente allí donde la mayoría de los fabricantes elijan ubicarse. De este modo, existe un argumento circular que tiende a mantener la existencia del cinturón industrial una vez éste ha sido creado. Entonces, la aglomeración de la actividad económica refleja procesos de causación acumulativa: las actividades se agrupan donde los mercados son grandes y los mercados se vuelven grandes donde las actividades se agrupan.

Además, a finales de la década de 1960, algunos economistas italianos, vinculados a la corriente neommarshalliana de los distritos industriales, percibieron los siguientes fenómenos (Becattini 2002; Piore y Sabel, 1990; Paniccia, 2002): a) en ciertas zonas de Italia, donde la gran empresa, pública y privada, que opera en sectores de alta intensidad de capital y/o alta tecnología, muestra claros signos de declive, se produce un “extraño” florecimiento de pequeñas empresas manufactureras, a cuyo impulso crecen la renta, el empleo y las exportaciones en la zona; b) las pequeñas empresas de estas aglomeraciones se presentan técnicamente preparadas para el trabajo que realizan, en un nivel de eficiencia parecido al de las grandes empresas de la competencia.

Estos fenómenos ponían en evidencia el éxito de las pequeñas empresas, basado en una organización de la producción que en lugar de organizar todo el proceso productivo dentro de su propia planta, se especializaban en una parte del proceso, de manera que surgía una división progresiva de trabajo entre ellas (Brusco, 1992). En esta concentración de empresas se daba una especialización flexible (Piore y Sabel, 1990), consistente en suplantar las economías internas de escala, base de la producción a gran escala en una empresa, de las que carecen las empresas de menor tamaño, por economías externas a la empresa individual, pero internas a la red de empresas. Estas economías externas se obtenían por la especialización de cada empresa en una fase particular del proceso, de manera que se dividían el trabajo entre muchas empresas, completándose todo el proceso productivo al interior de las redes empresariales. Se producía, entonces, una especialización de la red en un producto o gama de productos finales, y de cada empresa en fases del proceso productivo o productos acabados (Dei Ottati, 2006).

Esta especialización flexible generaba economías de escala en la red, propiciando, a su vez, la importancia de los contextos locales de producción como factor de competitividad. Aspecto inexplicable sin la existencia de economías externas de aglomeración, definidas como aquellos beneficios que obtienen las empresas por el hecho de localizarse en un espacio densamente ocupado, donde pueden encontrarse una gran cantidad de clientes y proveedores potenciales, además de servicios de apoyo y un mercado de trabajo amplio, con cualificaciones profesionales diversas, a lo que se suma una mayor dotación de equipamientos e infraestructuras de calidad (Porter, 1990). Todos esos recursos específicos contribuían a dotar al espacio de una nueva función, pues allí donde la empresa no tiene unos recursos propios (y la dimensión) para gestionar de manera adecuada las actividades de planificación estratégica, necesarias para alcanzar el objetivo de reducir los costes de la incertidumbre, “utiliza las condiciones de contexto territorial para conseguir el mismo objetivo. Es ésta la función esencial del espacio de proximidad o de territorio local, el entorno o milieu” (Camagni, 2005: 40).

La especificidad del lugar llega a adquirir tal magnitud que permite aludir a “sistemas localizados”, destacando el carácter territorial de los procesos de producción y modernización tecnológica y organizativa de las PYMEs, y ello debido al carácter específico de los recursos territoriales, y que “no existen mas que en estado virtual y no pueden en ningún caso ser transferibles. Estos recursos nacen de procesos interactivos y son entonces engendrados dentro

de su configuración. Ellos constituyen la expresión del proceso cognitivo que está comprometido cuando actores que tienen competencias diferentes producen nuevos conocimientos para la puesta en común de estos últimos. Cuando conocimientos y saberes heterogéneos están combinados, emergen nuevos conocimientos abriendo nuevas combinaciones. La creación de tecnología es así el resultado de un proceso caracterizado por la emergencia de recursos específicos salidos de una dinámica cognitiva sinónimo de un aprendizaje interactivo. La ventaja de esta definición de la creación de tecnología es que no excluye poder configurar con términos adecuados situaciones caracterizadas por una simple transferencia de conocimientos de donde no nace una nueva tecnología" (Benko y Pecqueur, 2001: 23).

A modo de conclusión

El debate sobre desarrollo tiene décadas de trayectoria que posicionaron políticas oficiales de desarrollo regional claramente distintivas ya no sólo en regiones de países centrales, como Europa occidental y Estados Unidos, sino también, y a través de la activa implicación de organismos internacionales como el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, en escenarios periféricos como el latinoamericano. La última perspectiva o paradigma de desarrollo establece que las ventajas compartidas que obtienen las empresas concentradas en una región constituyen un componente clave para explicar el desarrollo. Éste se configura como paradigma alternativo al del desarrollo exógeno o desarrollo desde afuera que inspiró las políticas de desarrollo de primera generación, que propiciaban la atracción de inversiones externas al territorio (facilitando la movilidad de recursos, creando incentivos financieros y dotando con infraestructura al territorio). Además, la teoría del desarrollo endógeno se justifica en la oposición de Marshall (1963) a la conclusión estándar según la cual el sistema de fábrica, con la concentración de todas las operaciones productivas en un mismo lugar y un elevado grado de integración vertical, sería sistemáticamente superior a los métodos de producción más dispersos en el territorio y menos integrado.

La base de la superioridad de la gran empresa en los enfoques convencionales de la economía industrial se encuentra definida por el principio de asimetría, pues todo lo que puede hacer una pequeña empresa, lo puede hacer también una gran empresa, pero no, al contrario, ya que si ciertas economías de costes están disponibles para instalaciones de una cierta dimensión, tan sólo aquellas empresas suficientemente grandes para poder permitirse la inversión de capital que exige dicha instalación se podrán apropiar de esas economías. Pero Marshall llegó a una nueva conclusión, al afirmar que, para ciertos tipos de productos, existen dos modos de producción eficientes. Un primero, basado en grandes unidades productivas integradas verticalmente en su interior, y un segundo, basado en la concentración de numerosas fábricas de pequeñas dimensiones y especializadas en las diferentes fases de un único proceso productivo en una o varias localidades.

Los dos tipos de producción se asocian, el primero, al modelo de producción fordista, y el segundo, al modelo de especialización flexible. Ambos modelos se vinculan a dos políticas de desarrollo local, claramente diferenciadas: la política de los polos de crecimiento y la política territorial de desarrollo local/regional y endógeno. Esta última política tiene su apoyo en la economía de la organización de los distritos, y en la que el principio de asimetría se contradice de raíz. La idea, señala Bellandi (2006: 46), es que una organización dinámica y con división del trabajo entre las capacidades especializadas (raíz de la eficiencia de la industria contemporánea) no coincide necesariamente con la organización interna de una empresa individual (grande). Se produce, así, un vuelco del principio, "en el sentido de que todo lo que puede hacer una gran empresa en términos de

eficiencia puede ser realizado, no por una empresa individual, sino por una combinación de empresas especializadas que operan en un contexto adecuado de nexos sociales, culturales e institucionales, y no necesariamente subordinado a un centro estratégico de big firm o big government”.

En los casos concretos existen diferencias que explican las ventajas correspondientes a una u otra forma de organización industrial de la división del trabajo, según las particulares condiciones sectoriales, geográficas, socio-culturales e institucionales. La nueva formulación de este principio lleva a la famosa diferenciación de Marshall entre economías internas y externas. Las economías externas, a diferencia de las internas, “dependen también de las condiciones organizativas exteriores respecto a la esfera decisoria de las empresas individuales, pero internas respecto a una industria en desarrollo en la que las mismas empresas operan e interactúan”. De ahí que las aglomeraciones industriales no pueden ser estudiadas como la sumatoria de unidades productivas autónomas sino que debe analizarse su interacción que manifiesta los beneficios de la aglomeración debido a la emergencia de una especie de “eficiencia colectiva” (Schmitz, 1995), que proviene de las externalidades locales y de la cooperación entre los agentes. La eficiencia conjunta se consigue en las etapas de formación y de entrenamiento de los recursos humanos, en la compra conjunta de materias primas, la comercialización grupal, la utilización compartida de servicios técnicos, la adquisición colectiva de financiamiento, etc. Eficiencia conjunta que se destaca en el valor añadido creado por las actividades agregadas de investigación más desarrollo, cuyos resultados llegan a alterar los costes, los beneficios, la estructura del mercado y las condiciones competitivas.

Bibliografía

- Acs, Zoltan Y Audretsch, David. "Innovation, Market structure and firm size". Review of economics and statistics, Vol. 4, N°69, 1987, pp. 567-575.
- Albuquerque, Francisco. Dos facetas del desarrollo económico y local: fomento productivo y políticas frente a la pobreza. Santiago de Chile, ILPES, 1996.
- Amin, Samir. El desarrollo desigual, Barcelona, Fontanella, 1974.
- Amin, Samir. La acumulación a escala mundial: crítica de la teoría del subdesarrollo, Distrito Federal, Siglo XXI, 1985.
- Azqueta, Diego Y Sotelsek, Daniel. "La Economía del Desarrollo: una perspectiva histórica". Ekonomiaz: Revista Vasca de economía N° 64, 2007, pp. 15-35.
- Banco Mundial. Informe sobre el Desarrollo Mundial 2002. Instituciones para los mercados, México DF, Mundi-Prensa, 2002.
- Baumol, William. The free market innovation machina: analyzing the growth miracle of capitalism. New Jersey, Princeton University Press 2002.
- Becattini, Giacomo. "Vicisitudes y potencialidades de un concepto: el distrito industrial" Economía Industrial, N° 359, 2006, pp. 21-28.
- Becattini, Giacomo. "Anomalías marshalianas", en Becattini, G.; Costa, M. y Trullén, J. (coords.). Desarrollo local: Teorías y estrategias. Madrid, Civitas, 2002.
- Bellandi, Marco. "Sistemas productivos locales y bienes públicos específicos". Ekonomiaz. Revista Vasca de Economía, N° 53, 2003, pp. 50-73.
- Bellandi, Marco. "El distrito industrial y la economía industrial. Algunas reflexiones sobre la relación". Economía Industrial, N° 359, 2006, pp. 43-58.
- Benko, Georges (1998). La science régionale, PUF, Paris.
- Bénko, Georges y Lipietz, Alain. (eds.). Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica, Valencia, Alfons el Magnànim, 1994.
- Bénko, Georges y Lipietz, Alain. From the regulation of space to the space of regulation, Geojournal, Vol, 44, N° 4, 1998, pp. 275-281.
- Benko, Georges y Pecqueur, Bernanrd. "Los recursos de los territorios y los territorios de los recursos". Revista Universitaria de Geografía- Universidad Nacional del Sur Bahía Blanca, Vol. 10, N° 1 y 2, 2001, pp 17-29.
- Boisier, Sergio. "Desarrollo local: ¿De qué estamos hablando? Revista Paraguaya de Sociología, N. 104, 1999, pp. 7-30.

- Bosier, Sergio. "¿Hay espacio para el desarrollo local en la globalización?" Revista de la CEPAL, N. 86, 2005, pp. 48-62.
- Brunet, Ignasi y Böcker, Rafael. Desarrollo, Industria y Empresa. Madrid, Tecnos, 2007.
- Brunet, Ignasi y Cincunegui, Carmen. Desarrollo regional. Entimema, Madrid 2010.
- Brusco, Sebastiano. "El concepto de distrito industrial: su génesis", en Pyke, Frank; Becattini, Giacomo y Sengerberger, Werner (comps.). Los distritos industriales y las pequeñas empresas. I. Distritos industriales y cooperación interempresarial en Italia, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad social. 1992.
- Camagni, Roberto. Economía urbana, Barcelona, Editorial Bosch. 2005.
- Cardoso, Fernando. "La originalidad de la copia: La CEPAL y la idea de desarrollo". En Villarreal, R. (comp.). Economía internacional. II. Teorías del imperialismo, la dependencia y su evidencia histórica, México DF, Fondo de Cultura Económica. 1979.
- Cardoso, Fernando y Faletto Enzo. Dependencia y desarrollo en América Latina, México DF. Siglo XXI. 1987.
- CEPAL. Desarrollo productivo en economías abiertas, San Juan, Puerto Rico Publicaciones de Naciones Unidas. 2004.
- CEPAL. Panorama Social de América Latina, Santiago de Chile. 2006.
- Dei Ottati, Gabi. "El 'efecto distrito': algunos aspectos conceptuales de sus ventajas competitivas". Economía Industrial, número monográfico 25 años del distrito industrial marshalliano, N° 359, 2006, pp. 72-79.
- Ferrer, Aldo. "Globalización, desarrollo y densidad nacional", en Vidal, G. y Guillén R., A. (cord.) (2007). Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado. Buenos Aires. CLACSO. 2007.
- Furió, Elias. Evolución y cambio en la economía regional, Barcelona, Ariel. 1996.
- Furtado, Celso. El capitalismo global. México, Fondo de Cultura Económica. 1999.
- Furtado, Celso. Teoría y política del desarrollo económico, México, Fondo de Cultura Económica. 1976.
- Furtado, Celso. Desarrollo y subdesarrollo, EUDEBA, Buenos Aires. 1964.
- Gorestein, Silvia; Dichiará, Raul; Burachik, Gustavo; Castellano, Andrea; Castellano, Fernando; Estrada, Emilia y Viego, Valentina. "Nuevas empresas y sus vínculo con el entorno regional. Estudio de caso en el interior bonaerense". Complejos productivos basados en recursos naturales y desarrollo territorial, Bahía Blanca, Edi UNS, 2006.
- Hirschman, Albert. La estrategia del desarrollo económico, México DF, Fondo de Cultura Económica. 1970.

- Kloosterman, Robert y Boschma, Ron. "Further learning from clusters", en Kloosterman, R. y Boschma, R. (eds.). Learning from clusters. A critical assessment from an economic-geographical perspective, Dordrecht, Springer. 2005.
- Krugman, Paul. Development, geography and economic theory, Massachusetts, MIT Press. 1998.
- Lipietz, Alain. El capital y su espacio., México DF, Siglo XXI. 1979.
- Lipietz, Alain. "Mirages and Miracles: The crises of global fordism", London, New Left Review. 1987.
- Maddison, Angus. The world economy. Historical statistics, Paris, OCDE. 2003.
- Maillat, Dennis y Perrin, Jean Cleaude (eds). Entreprises innovatrices et développement territorial, Nuechâtel, EDES. 1992.
- Marshall, Alfred. Principios de economía política, Madrid, Aguilar, 1963.
- Meier, Gerard. Leading issues in Economic Development, Oxford Oxford University Press. 1970.
- Myrdall, Gunnar. Economic theory and underdeveloped regions, Guckworth, Londres. 1957.
- North, Douglass. Understanding the Process of Economic Change, Princeton Princeton University Press. 2005.
- Nurkse, Ragnar. Equilibrio y crecimiento de la economía mundial, Madrid, Rialp. 1964.
- Paniccia, Ivana. Industrial districts. Evolution and competitiveness in Italian firms, Cheltenham, Edward Elgar Publishing. 2002.
- Parra, Gloria; García, Pedro y Jiménez, Juan. "Competición y ventaja competitiva en los distritos industriales". Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa, Vol. 14, Nº 1, 2008. pp. 85-102.
- Parsons, Talcott y Contín, Agustín. La sociedad: Perspectivas evolutivas y comparativas, México DF, Trillas. 1974.
- Pecqueur, Bernard (ed). Dynamiques territoriales et mutations économiques, Paris, L'Harmattan. 1996.
- Perroux, François. L'économie du XX^{ème} siècle. PUF, París. 1961.
- Piore, Michael y Sabel, Charles. La segunda ruptura industrial, Madrid, Alianza. 1990.
- Porter, Michael. La Ventaja competitiva de las naciones, Barcelona. Plaza & Janés. 1990.
- Prebisch, Raúl. Hacia una dinámica del desarrollo latinoamericano, México DF, Fondo de Cultura Económica. 1964.
- Prebisch, Raúl. Capitalismo periférico, crisis y transformación, México DF, Fondo de Cultura Económica. 1987.

- Ramos, Joseph. Una estrategia de desarrollo a partir de los complejos productivos (clusters) en torno a los recursos naturales, Santiago de Chile, Documento de la CEPAL. 1998.
- Rastrollo, Maria. Hacia un nuevo modelo de organización de la empresa turística: los recursos externos de base territorial. Cuadernos de ciencias económicas y empresariales N° 42, 2002, pp. 99-111.
- Richardson, Harry. Elements of regional economics, Harmondsworth, Penguin Books. 1970.
- Rosenstein-Rodan, Paul. "Notas sobre una teoría del gran salto", en Ellis, H. (ed.). El desarrollo económico y América Latina. México DF, Macmillan - Fondo de Cultura Económica. 1963.
- Rostow, Walt. Las Etapas del desarrollo económico. Un manifiesto no comunista. México DF, Fondo de Cultura Económica. 1973.
- Schejtman, Alexander Y Berdegué, Julio. Desarrollo territorial rural. Debates y temas rurales, Santiago de Chile Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural, 2004.
- Schmitz, Hubert. "Collective efficiency: Growth path for small-scale industry". Journal of Development Studies. Vol. 31, N° 4, 1995, pp. 529-566.
- Stigler, George. "Perfect Competition Historically Contemplated". Journal of Political Economy, vol. LXV, 1, 1957, pp. 1-17.
- Stiglitz, Joseph. Cómo hacer que funcione la globalización, Madrid, Taurus. 2006.
- Vázquez, Antonio. "Desarrollo endógeno y globalización", en Vázquez, A. y Madoery, O. (comps.), Transformaciones globales, instituciones y políticas de desarrollo local, Rosario, Homo Sapiens. 2001.
- Vidal, Gregorio y Guillén, Arturo. "Introducción. La necesidad de construir el desarrollo en América Latina", en Vidal, G. y Guillén R., A. (cord.) (2007). Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado, Buenos Aires, CLACSO. 2007.
- Watkins, Calvert. "Preliminaries to a historical and comparative syntax of the Old Irish verb", Celtica Vol.6, 1963, pp. 1-49.