

BASES TEÓRICAS, METODOLÓGICAS Y POLÍTICAS DEL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL

Cruzita A. Ken Rodríguez*

Base teórica

PARA ACERCARNOS A LA REALIDADES DE NUESTRAS ECONOMÍAS, HOY MÁS QUE NUNCA ES IMPORTANTE CONOCER EL campo que abarca los estudios regionales. Los estudios regionales pueden definirse como planteamientos multidisciplinarios que nos auxilian, por medio de su perspectiva teórica y herramientas de análisis, para realizar diagnósticos con el fin de hacer propuestas de planeación y de políticas enfocadas al desarrollo de un territorio. La base teórica de los estudios regionales descansa primeramente en lo geográfico y luego en las teorías y herramientas de la disciplina desde el cual se realiza el estudio. Los conceptos básicos que se utilizan en los estudios regionales son: espacio, región y territorio.

En los estudios de desarrollo económico regional lo geográfico y lo económico están interrelacionados. Para Celis (1988: 12),

el espacio económico es donde el hombre produce, donde vive en relación con el lugar de producción y cómo se localiza, en relación con ambos, la infraestructura social. Todos los asentamientos humanos están localizados en el espacio económico, el cual tiene como basamento el espacio geográfico.

En cuanto el concepto de *región económica*, Celis (*ibid.*: 17) lo define como

un territorio dentro de un país con condiciones naturales más o menos similares y con la tendencia característica del desarrollo de las

fuerzas productivas sobre la combinación de un conjunto de recursos naturales con la correspondiente base técnico-material existente y perspectiva, y la infraestructura social y de producción consecuente.

Lo más significativo en la base teórica del desarrollo regional es la distinción entre espacio y región. Para Asuad (2001) es importante iniciar la diferenciación entre estos dos campos con la concepción del espacio desde el entendimiento entre lo que constituye el espacio absoluto y el espacio relativo, para lo cual se auxilia de las aportaciones sobre estos términos aportados por la filosofía, la física, la matemática y la geometría. Prosigue con la definición del espacio y región absoluta y relativa para luego diferenciar entre espacio y región. Dada las discusiones sobre el tema, lo que en realidad se estudia es la región objetiva, que es la que

se presenta cuando tratamos un conjunto complejo de fenómenos con un grado de asociación interna, lo que permite su observación y estudio. En este sentido, la relatividad de la región se refiere a su carácter cambiante y dinámico, como producto de las fuerzas que interactúan y también como proceso en el tiempo (*ibid.*: 37).

El espacio económico es tratado por Losch (1944), Perroux (1993), Celis (1988) y Boudville (1993). El criterio principal para definir una región económica es la comunidad de tareas económicas, basadas en el conjunto de riquezas naturales que se utilizan o planifican para la explotación, así como en

* Profesora de la Universidad de Quintana Roo.

la estructura existente históricamente de la actividad económica o de la estructura planificada del desarrollo económico. En cuanto a la regionalización, se entiende como la división en regiones económicas que no sólo se basa en lo existente, sino que lleva en sí, la idea del desarrollo ulterior de las regiones y de la coordinación entre ellas. Por tanto, incluye, si bien en forma general, la planificación del futuro desarrollo de la economía nacional por regiones. "Determinar estas regiones y sus límites, significa trazar en rasgos generales el camino fundamental de su desarrollo" (Celis, 1988: 19).

Lo anterior es una tarea compleja pero interesante y necesaria para todos aquellos interesados en el desarrollo. Los estudios regionales han evolucionado hasta llegar a proponer interesantes puntos de análisis y herramientas para lograr su propósito. Varios autores han contribuido a establecer un marco teórico para su estudio y otros han aportado metodologías de estudio y herramientas para su comprobación empírica.

Un campo fundamental de su estudio se basa en la Teoría de Localización, lo cual marcó la importancia de la existencia de ciertos factores geográficos conjugados con elementos económicos, sobretodo representados por los costos de producción o distribución. La teoría de localización le imprime importancia a la ubicación de las actividades económicas en el espacio territorial, ya sea ésta agrícola, industrial o de servicios, resaltando el papel que desempeña la infraestructura productiva, la inversión pública y los incentivos fiscales, entre otros aspectos. Como complemento a esta teoría se han desarrollado otras áreas conocidas como la Economía Urbana y la Geografía Industrial. Éstas últimas contribuyen a la fundamentación teórica neoclásica, cuyas teorías sustentan que

la capacidad de un área metropolitana para responder a la demanda para la exportación depende de las características de su oferta o de sus factores de producción, como por ejemplo, la cantidad y calidad de su fuerza de trabajo, entre éstos la cantidad y tipo de capital; el conocimiento tecnológico y las economías de aglomeración (McLean, 1996).

Como consecuencia natural de los estudios regionales, ha surgido el área de la planeación regional, el cual concatena los resultados de los diagnósticos y pronósticos en un

conjunto de directrices y propuestas de política para alcanzar el desarrollo de la región. La planeación, dentro de esta perspectiva, utiliza la teoría y herramientas de la planeación estratégica y se expresa en documentos de ordenamiento territoriales, planes de desarrollo urbano, rural y regional, planes de desarrollo nacional, estatales y municipales. Por ello algunas palabras relacionadas con los estudios regionales son la planeación y el ordenamiento, y de allí emana el interés por abundar sobre las bases teóricas, metodológicas y políticas del desarrollo económico regional.

Antecedentes del desarrollo regional

Los antecedentes del desarrollo regional se remontan a finales del siglo XVIII con Ricardo Cantillón (1755), quien incluyó en su análisis regional elementos económicos referentes a los modos de vida de los usuarios del espacio natural. En la Francia del siglo XIX, los estudios regionales fueron planteados en principio por geógrafos que lo relacionaban con el paisaje humanizado, es decir, la geografía humana, y que posteriormente se dio a conocer como geografía económica.

En 1826, Von Thunen expuso la primera teoría sistemática de localización de las actividades agrarias, en donde esboza los problemas de la distribución por medio del estudio de la oferta, la demanda y el precio de los productos agrícolas. Von Thunen utilizó el concepto del producto marginal para explicar la ubicación de los diferentes tipos de producción agrícola en relación con el mercado. En el ejemplo que plantea, la producción debe guiarse por un costo adicional, o marginal, el cual se incurre al alejarse cada vez más del mercado, concluyendo que debe interrumpirse la aplicación adicional de un factor cuando el costo adicional es exactamente igual al valor del producto agregado, por lo que el rendimiento de un factor se determina por la productividad de la última unidad empleada (Rima, 1997).

Posteriormente, vendrán otros autores que ampliarán la teoría de localización regional, entre éstos Walter Christaller (1933), August Losch (1944) y Walter Isard (1956), quienes se especializaron en el análisis cualitativo y gráfico de la localización, dejando a un lado los condicionamientos históricos sociales de la

economía. Sin embargo, la teoría de la localización constituye una parte importante del desarrollo económico regional por sus aportaciones a la localización económica, industrial y recientemente de centros urbanos.

Los estudios regionales y las teorías de desarrollo

Los estudios regionales enfocados al análisis económico se fundamentan en las teorías de crecimiento y del desarrollo económico. Existe extensa literatura sobre la cual se puede formular un debate entre lo que se entiende por crecimiento y por desarrollo, sobretudo en economías no desarrolladas. Los estudios económicos regionales se enfocan en lograr el desarrollo equilibrado entre las regiones y, por su naturaleza, se centran en la generación y distribución de la riqueza.

Escuela clásica

Anthony P. Thirlwall (2003), sostiene que la teoría del desarrollo es tan vieja como la publicación de Adam Smith, dado que éste plantea que el desarrollo de las naciones se obtiene de la división del trabajo, el cual a su vez trae rendimientos crecientes. Usando las aportaciones de Smith en este tema, Thirlwall asegura que la diferencia entre países desarrollados y en vías de desarrollo se fundamenta en que los primeros se especializan en las actividades que producen rendimientos crecientes (industria), mientras que los segundos en los que producen rendimientos decrecientes (agricultura, minería).

Mientras que Malthus (1798) veía que el progreso llevaría a un aumento de la población que superaba el aumento en la producción alimentaria, tenía una preocupación más social y económica. David Ricardo (1817), por su lado, relacionaba más el desarrollo con el comportamiento del capital, planteando que como efectos del salario de subsistencia se llegaría a un *estado estacionario* donde el capital ya no seguiría creciendo, pero además, aportó también la teoría de las ventajas comparativas y el comercio, lo que posteriormente serviría para fundamentar el crecimiento económico mediante las integraciones comerciales.

Lo rescatable de Smith, según Thirlwall (2003), es su visión del crecimiento y del desarrollo como un proceso acumulativo interactivo con base en la división del trabajo y en el principio de los rendimientos crecientes en la industria, resaltado posteriormente por Allyn Young en 1928 y utilizado en la "nueva" teoría del crecimiento, redescubierta por economistas como Gunnar Myrdal, Albert Hirshman y Nicholas Kaldor, que desarrollaron modelos de no equilibrio del proceso de desarrollo.

El concepto de desarrollo aportado por los clásicos está relacionado con el comportamiento de la economía respecto a los rendimientos crecientes y decrecientes, el progreso técnico, la tasa salarial y tasa de ganancia, conceptos todos relacionados con la industria y el comportamiento del capital y la inversión. Si bien estos indicadores influyen en el crecimiento de una economía, no son suficientes para analizar una región y mucho menos para planear su desarrollo. Faltaba mucho más por descubrir.

Harrod y Domar

Otra aportación importante para el desarrollo económico fue aportada por los célebres Roy Harrod y Evesey Domar. El modelo de Harrod de 1939 fue una extensión del análisis del equilibrio estático de la Teoría General de Keynes. Mientras que Evesey Domar, en 1947, derivó de forma independiente los resultados fundamentales de Harrod, aunque por una vía diferente. Entre ambos definen tres conceptos: la tasa de crecimiento observada; la tasa de crecimiento garantizada; y la tasa de crecimiento natural. La tasa de crecimiento observada es la comúnmente conocida y que se alcanza dado que el ahorro es igual a la inversión. La tasa garantizada es la que mantiene el pleno empleo del capital, ya que se determina por medio de la igualación entre la inversión planeada y el ahorro planeado. La tasa de crecimiento natural es la que mantiene la plena utilización del trabajo y depende del crecimiento de la fuerza de trabajo y del crecimiento de la su productividad, ambas variables determinadas de manera exógena. Entonces, desde esta perspectiva, para que haya un crecimiento equilibrado, es decir, la plena utilización del capital y el trabajo, se requiere que los tres tipos de tasas sean iguales. Pero

dado que las economías son dinámicas, ello realmente no es posible. Según Thirlwall (2003), los países en desarrollo experimentan una tasa de crecimiento natural por arriba de la tasa de crecimiento garantizada, lo cual requeriría, por un lado, de políticas de disminución poblacional o de eficiencia productiva, o, por la otra, de un aumento en el ahorro. Éstos son los retos que enfrentan actualmente los países en desarrollo; encontrar la fórmula adecuada para lograr un crecimiento que signifique equilibrios macroeconómicos y bienestar de la población. La importancia que el trabajo de Harrod y Domar aporta a la economía estriba en la existencia de la inestabilidad económica en el proceso de crecimiento.

La teoría neoclásica de crecimiento

De hecho, esta inestabilidad inherente provoca una reacción de los economistas neoclásicos, los cuales se dan a la tarea de presentar modelos que buscan un equilibrio a largo plazo entre las economías avanzadas y menos avanzadas con lo que se conoce como la *teoría de la convergencia*. Los más conocidos en este tema son Robert Solow, Paul Samuelson, Franco Modigliani, Nicholas Kaldor, Joan Robinson Richard Kahn y Luigi Pasinetti. Nuevamente, los neoclásicos buscan el equilibrio de largo plazo y se tienden a enfocar en los indicadores como inversión y ahorro, continuando el análisis iniciado en el periodo clásico. De este modelo neoclásico se derivó la extraordinaria conclusión contra-intuitiva de que la inversión no importa para el crecimiento de largo plazo, porque la tasa natural depende del crecimiento de la fuerza laboral y de la productividad del trabajo (dadas por el progreso técnico) y ambas están determinadas de manera exógena. Cualquier incremento en las tasas de ahorro o de inversión de un país sería compensado por un aumento en la razón capital-producto, dejando la tasa de crecimiento de largo plazo sin cambio. Este argumento depende esencialmente, sin embargo, de la disminución de la productividad del capital a medida que la razón capital-trabajo aumenta. En otras palabras, el argumento depende del supuesto de rendimientos decrecientes al capital. Éste es el argumento neoclásico que objeta la "nueva" teoría del crecimiento endógeno.

Si existen mecanismos que impiden que la productividad del capital disminuya a medida que aumenta la inversión, entonces la tasa de inversión importará para el crecimiento de largo plazo y, en este sentido, el crecimiento es endógeno, es decir, no está determinado sólo por el crecimiento exógeno de la fuerza de trabajo en unidades de eficiencia.

La "nueva" teoría del crecimiento

Éste es el punto de partida para la "nueva" teoría del crecimiento endógeno, la cual busca una explicación de por qué no ha existido una convergencia del nivel de vida en la economía mundial. La explicación de esta teoría del crecimiento es que existen fuerzas en acción que evitan que el producto marginal del capital disminuya (y que la razón capital-producto aumente), a medida que la inversión crece y según los países se hacen más ricos.

Paul Romer (1986) fue el primero que sugirió la presencia de externalidades positivas en el gasto en investigación y desarrollo. Robert Lucas (1988) enfocó su análisis en las externalidades también positivas en la formación de capital humano (educación). Grossman y Helpman (1991) se concentran en las derramas tecnológicas resultantes del comercio y de la inversión extranjera directa. Otros economistas han subrayado el papel de la inversión en infraestructura y su complemento con otros tipos de inversión (Thirlwall, 2003: 65).

Los no-ortodoxos

Mucho antes de la aparición de la "nueva" teoría del crecimiento, diversos economistas "no ortodoxos" habían señalado las crecientes divisiones en la economía mundial y desarrollaron modelos para explicar la divergencia económica. Prebisch, en 1950, con el concepto de centro periferia; Myrdal (1968); Hirschman (1981); Seers (1963) y de la escuela neomarxista (por ejemplo Emmanuel, 1972; Frank, 1967), muchos de ellos basados en el análisis combinado del comportamiento del comercio internacional y de los rendimientos crecientes.

Éstos, entre otros autores cuyas contribuciones se analizan dentro de lo que se conoce como la política económica estructuralista de

América Latina y la teoría de la Dependencia, nos guían hacia una forma diferente o no ortodoxa de ver el comportamiento de la economía mundial, en donde el énfasis se pone en el logro del desarrollo. Quizá por esa razón estos autores intentaron adentrarse en los tejidos de la sociedad para analizar lo que sucede en ellas, las causas de las desigualdades en el crecimiento y el desarrollo. Los resultados obtenidos desde esta óptica resultan de gran utilidad dado que no solamente miden lo económico, sino también lo social y lo político.

Entre otros autores, podemos mencionar a Sunkel y Paz (1990), quienes realizan un minucioso análisis del desarrollo partiendo desde la concepción del desarrollo como crecimiento, luego como etapa y posteriormente como un proceso de cambio estructural global. La primera concepción abarca el pensamiento clásico, la segunda al neoclásico (conuerdan con Thirlwall acerca de verlo como un proceso natural) y la tercera desde una perspectiva estructuralista latinoamericana. Realizan una detallada descripción por escuelas desde la clásica hasta poskeynesiana concluyendo con la interpretación latinoamericana del desarrollo.

Por su parte, Edmundo Flores (1976) en su obra *Dentro y fuera del desarrollo*, también nos proporciona una crítica de las teorías del crecimiento y desarrollo que postula la economía ortodoxa por medio de las aportaciones de autores no ortodoxos de la talla de Arthur Lewis, Albert Hirschman, Kenneth Galbraith, Gunnar Myrdal, Everett Hagen, entre otros. Declara que la

insuficiencia de la teoría neoclásica para tratar los problemas del crecimiento debe atribuirse primordialmente a la falta de un concepto dinámico de los recursos, a no haber advertido la importancia que tiene la localización y a la omisión de las instituciones (*ibid.*: 19).

Lo rescatable de estas posturas es primeramente el análisis del comportamiento económico desde los países subdesarrollados que señalan resultados adversos a lo esperado y, en segundo lugar, demuestra que entre los diversos autores existe un esfuerzo e interés por buscar una fórmula pertinente para alcanzar el desarrollo de las economías subdesarrolladas.

La "nueva" teoría del crecimiento parece ofrecer una alternativa pertinente a estas economías.

En realidad, todo lo que están haciendo los estudios empíricos de la "nueva" teoría del crecimiento es tratar de explicar las diferencias en la productividad del capital entre países (suponiendo que la tasa de inversión está en la ecuación) en términos de las diferencias en educación, gastos en investigación y desarrollo, comercio, etc., y las dotaciones iniciales (Thirlwall, 2003: 69).

Un argumento final concierne a la forma en que la "nueva" teoría del crecimiento modela el comercio. Antes de todo, algunos modelos y estudios empíricos no consideran el papel del comercio para nada, como si las economías fueran completamente cerradas. Es difícil imaginar cómo es posible explicar las diferencias en las tasas de crecimiento entre países sin hacer referencia al comercio, particularmente sin hacer referencia a la balanza de pago de los países, lo que constituye para muchas naciones en desarrollo la principal restricción al crecimiento de la demanda y del producto (lo cual reduce la productividad del capital).

Metodología de análisis del desarrollo regional

Ahora bien, todo lo anterior se tiene que aplicar a una economía concreta y para ello tenemos que empezar por conocer a la región objeto de estudio para plantear su desarrollo equilibrado. Por eso su metodología implica proponer políticas territoriales y regionales de desarrollo.

La importancia del diagnóstico

La primera tarea en el análisis regional es la realización de un diagnóstico. Posteriormente, se elabora un pronóstico que incluirá la visión a corto, mediano y largo plazos. El puente que une al diagnóstico con el pronóstico de una región es la planeación. En esta sección nos ocuparemos de resumir algunos rasgos importantes de la etapa del diagnóstico basándonos en el municipio. Según Barragán, para que un diagnóstico sea útil, debe ofrecer información adecuada para tomar decisiones.

En este contexto, la función de los *indicadores económicos* es procesar e identificar las *oportunidades de intervención* gubernamental y/o privada. En cuanto al conjunto de datos estadísticos de un municipio y convertirlos en información útil para oportunidades de intervención, puede decirse que son el germen de los proyectos que serán desarrollados, en la medida en que revelan los rasgos del municipio susceptibles de modificarse para mejorar y expandir las opciones de desarrollo de la población. Por ello, los indicadores deben formularse de manera que ayuden a conocer las múltiples facetas de aquellos rasgos. Barragán advierte lo siguiente: 1. Que la interpretación global de los indicadores seleccionados, deberá tener siempre presente que en la evolución del desempeño de la economía municipal se articulan tres elementos: localidades, actividades y población; 2. La utilización continua de las técnicas básicas del análisis económico regional, contribuirá a cerrar, paulatinamente, la brecha que hoy existe entre los diagnósticos económicos municipales, el diseño de las estrategias y la identificación de proyectos, y las tareas cotidianas de gobierno que aspiran a promover el desarrollo municipal.

El análisis socioeconómico

Una parte fundamental del diagnóstico es el análisis socioeconómico, el cual utiliza las estadísticas básicas de escolaridad, población económicamente activa ocupada, característica de las viviendas, concentración del ingreso, distribución de la población por tipo de localidad, entre otros. Un estudio con la utilización de estas técnicas es el de Dávila, Kessel y Levy (2004), realizado para la región sur de México.

Los análisis estadísticos se facilitan con la utilización de coeficientes de localización que permiten conocer la posición relativa de la microrregión (municipio) bajo estudio respecto a la región de más alto nivel (el Estado) a la que pertenece y respecto a las regiones colindantes.

La expresión (1) ilustra cómo se calcula un coeficiente de localización:

$$cl = \frac{(posp_{m1990}/po_{m1990})}{(posp_{E1990}/po_{E1990})} \quad (1)$$

donde:

$posp_{m1990}$: población ocupada en x actividad en el municipio m .

po_{m1990} : población ocupada en el municipio m .

$posp_{E1990}$: población ocupada en x actividad en la entidad E .

po_{E1990} : población ocupada en la entidad E (Barragán, *op. cit.*).

En general, el diagnóstico nos da cuenta del nivel de capacitación de la fuerza de trabajo y la distribución de la riqueza, mientras que las variables de distribución de la población por tipo de localidades y la de concentración del ingreso nos indican la dimensión del mercado local. Dado que nos permite comparar socioeconómicamente nuestra región objeto de estudio con las regiones aledañas, la información nos es útil para proponer políticas y para analizar los resultados de ciertos proyectos implementados en la región.

Análisis de la base económica

Otra tarea dentro del diagnóstico es el análisis de base económica (*abe*), el cual tiene como propósito identificar la especialización productiva de una unidad territorial determinada (el municipio). El *abe* asume que una economía local puede dividirse en dos sectores:

1. Sector básico (*sb*), integrado por las actividades productivas y de servicios que dependen fundamentalmente de la demanda externa. En términos generales, se considera parte de este sector la producción de manufacturas, la minería, las actividades agropecuarias de exportación y el turismo.
2. Sector no básico (*snb*), integrado por las actividades que dependen principalmente de la demanda interna. Se consideran parte de este sector las actividades orientadas a la economía local, las actividades del gobierno local, pero no así las de los gobiernos estatal y nacional.

Bajo la perspectiva del *abe*, el motor fundamental del crecimiento económico local se encuentra en el sector básico de la econo-

mía. Es así porque las actividades del *sb* ingresan, por sus ventas en el exterior, dinero adicional a la economía local. Parte de este dinero permanece dentro de ésta e incrementa la demanda de los bienes y servicios provistos por las actividades no básicas. Como resultado de esta situación, si el *sb* prospera, esto es, si se registra un incremento de sus ventas en el exterior, el monto adicional de recursos que ingresa a la localidad por concepto de estas ventas, elevará la demanda local y con ello el nivel de la actividad económica (Barragán).

El coeficiente de localización

El coeficiente de localización (*cl*) es el utilizado para llevar a cabo el análisis de base económica. Mediante este coeficiente se mide el grado de especialización productiva de una localidad respecto a otro territorio. Por ello, cuando se utiliza para estos fines, el *cl* es conocido como *coeficiente de especialización*.

Se define como la razón entre la participación de una actividad, productiva o de servicios, en la economía local y la participación de esa actividad en la economía estatal o nacional:

$$cl = \frac{(e_i^t / e_T^t)}{(E_i^t / E_T^t)} \quad (2)$$

donde:

e_i^t : empleo municipal en la actividad *i* en el año *t*.

e_T^t : empleo municipal total en el año *t*.

E_i^t : empleo estatal o nacional en la actividad *i* en el año *t*.

E_T^t : empleo estatal o nacional total en el año *t* (Barragán).

Todas aquellas actividades cuyo coeficiente de especialización es mayor a uno pertenecen al sector básico, y los que resultan menores a uno pertenecen al sector no básico, con las excepciones mencionadas. Otra información relevante es la razón entre productividades. En primer término se calculan las productividades del trabajo en los ámbitos municipal y estatal. En este caso, las expresiones (3) y (4), respectivamente:

$$p_i^t = vab_i^t / e_i^t \quad (3)$$

donde:

vab_i^t : valor agregado bruto municipal en la actividad *i* en el año *t*.

e_i^t : empleo municipal en la actividad *i* en el año *t*.

$$P_i^t = VAB_i^t / E_i^t \quad (4)$$

donde:

VAB_i^t : valor agregado bruto estatal en la actividad *i* en el año *t*.

E_i^t : empleo estatal en la actividad *i* en el año *t*.

La razón entre productividades se calcula como:

$$v_i^t = p_i^t / P_i^t \quad (5)$$

Con base en la información sobre la especialización de la economía municipal y la razón de productividades del trabajo de sus actividades, se construye una tipología útil para valorar los proyectos potenciales de inversión.

Se ha señalado que de acuerdo con el *abe*, las actividades del sector básico constituyen el motor de la economía local. Por otro lado, se aprecia que la productividad relativa compara la eficiencia de la actividad municipal respecto de la estatal. En este sentido, cada actividad puede caracterizarse por su *posición* (ubicación en el *sb* o en el *snb*) y por su *desempeño* (productividad relativa mayor o menor que la unidad).

El diagrama 2 muestra los resultados posibles de esta doble caracterización de las actividades económicas:

Diagrama 2. Tipología de las actividades por su posición y desempeño

Posición	Desempeño (productividad)	
	$v_i^t < 1$	$v_i^t > 1$
<i>sb</i>	II	I
<i>snb</i>	III	IV

La interpretación de los resultados es la siguiente:

- I. *Posición dinámica y desempeño competitivo*: actividades con ventajas para impulsar a la economía local.
- II. *Posición dinámica y desempeño no competitivo*: actividades que requieren inversiones para mejorar su

productividad y aprovechar su posición.

- III. *Posición no dinámica y desempeño no competitivo*: actividades en las que debe inducirse el crecimiento de su productividad.
- IV. *Posición no dinámica y desempeño competitivo*: actividades cuyo desempeño puede inducir la especialización, es decir, modificar su posición de no dinámica a dinámica.

Para finalizar, conviene insistir en que los resultados de la tipología propuesta constituyen un panorama indicativo que debe complementarse con otros indicadores e información no procesada por este tipo de instrumentos (Barragán, *op. cit.*).

Análisis sectorial

Una tarea de complemento para el diagnóstico es el *análisis sectorial*, el cual se debe realizarse a nivel de microrregión dado que cada región tiene su propia dinámica, por lo que es distinto a otra. Por ende, las políticas para planear el desarrollo debe incorporar esta observación. En la aproximación sectorial, según Roma Pujadas (1998: 32),

El centro de atención es la distribución territorial de una determinada variable o función (actividad económica). El análisis es descriptivo y da cuenta del estado en que se encuentra el sector primario, secundario y terciario con la existencia del equipamiento, infraestructura y el estado ambiental que le brinda soporte.

Este estudio nos permite ver cómo han evolucionado los sectores económicos en las regiones; en muchos casos, el sector primario ha cedido al industrial y más significativamente al terciario. El apoyo a la terciarización de las economías ha dado como resultado la dotación de equipamiento e infraestructura en ciertos polos de crecimiento; convirtiéndose en un tema de interés en el estudio del desarrollo urbano.

Sistemas interregionales

El análisis de sistemas de ciudades y aglomeraciones se ha llevado a cabo por algunos urbanistas, pero tomando en cuenta el com-

portamiento de ciertos indicadores socioeconómicos. Según Racionero (1981: 149),

la estructura espacial del sistema de ciudades regionales, puede favorecer o retardar el desarrollo económico y cultural de la región. Si el sistema de ciudades regional es equilibrado en tamaños y bien distribuido en el espacio, las innovaciones que causan el desarrollo económico y social se difunden por el territorio. Pero si el sistema urbano regional es desequilibrado en tamaño o mal repartido por el territorio, o mal conexionado, entonces los procesos de difusión se cortan, y las innovaciones que entran por la capital de la región no pasan a los otros niveles de la jerarquía de ciudades y, por tanto, no se difunden por la región.

El índice Clark-Evans nos auxilia en el análisis de los sistemas interregionales de los asentamientos humanos; compara una distribución de ciudades en el espacio (medida por la distancia media entre ellas) con la distancia que se tendría si estuviesen distribuidas de modo aleatorio, y se calcula para las ciudades según su población. La fórmula es:

$$Rn = \frac{D. obs}{0.5 A/N} \quad (6)$$

Rn = índice
 $D. obs$ = distancia observada
 A = área del territorio
 N = número de ciudades.

Valores cercanos a cero indican máxima concentración. Cercanos a 2.15, distribución regular tipo lugar central hexagonal. Valores cercanos a uno, distribución espacial aleatoria. En el análisis de sistema de ciudades, Racionero nos habla de ciudades de tipos dendrítico e isótopo. Los primeros se refieren a las establecidas históricamente para servir a las actividades de explotación y comercial de éstas con las metrópolis y que en el presente muchas han sustituido con las ciudades capitales. Las segundas son las que responden a las establecidas obedeciendo al estilo hexagonal de Christaller, donde las jerarquías de ciudades propicia la integración de actividades económicas, sociales y políticas con otras ciudades.

Los polos de desarrollo también ejercen influencias sobre los sistemas de ciudades, por ello es importante tomar en cuenta, en el

momento de impulsar una actividad económica, cómo afectaría ésta el desarrollo económico de su entorno.

En el mundo las ciudades van en crecimiento, razón por la cual es menester su cuidadoso estudio en los procesos de planeación. Consecuentemente, hay estudios empíricos que nos proponen la descentralización de las ciudades.

Los especialistas en ciencia regional debemos comenzar a ocuparnos del dilema de cómo conseguir mantener un desarrollo y a la vez descentralizarlo, lo cual es necesario porque en urbanismo, calidad de vida comienza a implicar descentralización (*ibid.*:172).

La descentralización implica mejores oportunidades para la difusión de las innovaciones y la tecnología, menor daño al ambiente y a la calidad de vida, mayor crecimiento cultural y político. Ello implica que el diseño del sistema de ciudades debe ser isotrópico, es decir, jerarquizado y disperso, evitando las grandes aglomeraciones. Pero existe una contradicción económica por las ventajas que las aglomeraciones ofrecen.

Las ciudades mayores seguirán creciendo porque desde el punto de vista de los empresarios son los lugares donde la eficiencia es mayor, debido a las economías de aglomeración. Como este argumento es irrefutable desde una perspectiva de maximización del crecimiento económico y de la eficiencia [porque los empresarios no pagan los costes sociales ni las deseconomías de aglomeración que causan] si se quiere argumentar contra el tamaño de las grandes ciudades y contra la concentración, se ha de partir de un sistema de valores diferente: se ha de argumentar en términos psicológicos y humanísticos de calidad de vida y en términos ecológicos de adaptación y evolución a largo plazo del sistema urbano (*ibid.*: 183).

Afortunadamente, el desarrollo está tomando matices más diversos, se reconoce la intervención de varios aspectos abordados por varias disciplinas. El reto es la confluencia de todos, que genere bienestar para los involucrados: los ciudadanos, los empresarios y las autoridades, entre otros. Uno de estos integrantes, los empresarios, desempeñan un papel importante en el desarrollo económico regional.

Aspectos microeconómicos

El desarrollo regional toma como base el enfoque en las microrregiones en donde el objetivo es la maximización en el uso de sus recursos. El paradigma que en este tema se maneja es el de desarrollo de la economía local. En este sentido, las microempresas claman un papel importante, dado que son generadoras de empleo y fuente de crecimiento.

En América Latina, al igual que en el mundo desarrollado, la importancia de la pequeña producción es muy destacada, sobretudo en términos de la generación de empleo e ingreso para amplias capas de la población, así como para una difusión territorialmente más equilibrada del progreso técnico y el crecimiento económico (Albuquerque, 1999: 17).

Las empresas son las que otorgan la experiencia y capacitación a la fuerza laboral, por lo que su importancia, detectada ya por los economistas de la teoría de crecimiento endógena, es hoy reconocida. Por dicha razón, en varios países se han desarrollado algunos proyectos que han resaltado sus contribuciones a la estabilidad económica y se han abierto agencias especializadas para brindarles apoyo financiero y técnico. La empresa actualmente es un actor más en el desarrollo económico, y por medio de ella se están logrando avances importantes en el ámbito social. El nivel de desempeño de la empresa sirve como factor de atracción para otras empresas. En el lenguaje regional esta fuerza se conoce como localización. Desde el periodo neoclásico, Marshall ya identificaba la localización de las empresas con las ventajas propiciadas por las economías externas.

Marshall menciona las siguientes economías externas derivadas de la concentración de empresas en un lugar dado: 1. Mejor información y cualificación; 2. Disponibilidad de mano de obra cualificada; 3. Economías en el uso de la maquinaria especializada (Ekelund y Hébert, 1992: 410).

En la actualidad, existe una competencia entre regiones por atraer inversiones, ya sea para el establecimientos de empresas o industrias. En el desarrollo regional la rama que estudia los determinantes de la localiza-

ción de inversiones en una región se conoce como la "Teoría de localización".

La Teoría de la localización

La Teoría de la localización estudia los determinantes de la distribución geográfica de la agricultura, industria y otras actividades económicas (Rutheford, 2000) en una región y desempeña un papel importante en el desarrollo regional.

La importancia de la teoría de localización en el análisis económico estriba en que el crecimiento de ciertas regiones responde al impulso que se les da por el establecimiento de actividades económicas. La generación de empleos, el crecimiento del salario y la reactivación económica, seguida por el aumento en el bienestar de la población, siguen siendo metas a alcanzar por muchas economías (Ken *et al.*, 2004: 45).

El detonador de esta teoría es Von Thünen, quien publicó *El Estado aislado*, en 1886. El autor que continúa el trabajo de Von Thünen es el alemán Alfred Weber, quien en 1909 desarrolla una teoría pura sobre la localización industrial en el espacio. Weber maneja muchos supuestos, siendo los principales: espacio isotrópico, recursos localizados en un punto y el mercado en otro, costos de producción iguales en todas partes. Una de las conclusiones de Weber es que la planta se ubique en el lugar donde los costos de transporte estén minimizados. Weber establece que la ubicación de la planta estará determinada por: la distancia a los recursos naturales, la distancia al mercado, los costos de la mano de obra y las *economías de aglomeración*. De hecho, según Richardson (1986), Weber fue el primer teórico de la localización que analizó explícitamente las economías de aglomeración, aunque éstas sólo son determinantes en la selección de la localización cuando dos factores locacionales más importantes: la orientación hacia el transporte (coste mínimo de transporte) y la orientación hacia el trabajo (lugares con costes de factor trabajo reducidos), no son dominantes. Weber se da a la tarea de elaborar el *Índice de materiales* con las siguientes características:

$$I_m = P_i/P_e \quad (7)$$

I_m = Índice material de la empresa (para un nivel determinado de producción).

P_i = peso total de los insumos materiales localizados.

P_e = peso total de las ventas.

Si: $I_m > 1$; la industria se caracteriza por una pérdida de peso.

$I_m < 1$; existe ganancia de peso (Polése, 1998: 286).

Entre más alto sea el valor de este índice, la planta será más dependiente de los recursos, pues el producto elaborado perdería más peso. Entre más bajo sea, la empresa se situará más cerca del mercado. Weber consideraba como *peso de ubicación* (PU) al índice de materiales más uno.

$$PU = I_m + 1 \quad (8)$$

El análisis weberiano de las economías de aglomeración es excesivamente limitado, dado que se centra en las economías de escala de la industria (economías de localización) y presta mucho menos atención al concepto de economías de urbanización, que es más amplio y probablemente más importante (Richardson, 1986: 46).

Además, según Asuad Sanén (2001: 43),

a medida que se han reducido los costos de transporte y existe disponibilidad de energía y combustible, la mayoría de las industrias orientan su localización hacia los centros de población de altos ingresos.

Weber, por su parte, señala que la localización de industrias tiende a ser inducida a las aglomeraciones dado que en ellas se maximizan las economías de escala y las externalidades: por los salarios diferenciales entre regiones y por la presencia en la región de insumos no materiales que actúan como apoyo a la producción, tales como servicios especializados, información y asesorías (Polése, 1998).

Marshall (Ekelund y Herbert, 1992) amplía este punto al sostener que la aglomeración de empresas puede generar economías internas y externas, las cuales derivan en una mayor productividad y competitividad. Por ello, trata de determinar los efectos de los factores externos en ubicaciones industriales especializadas que, de acuerdo con este enfoque, explicarían el éxito de los llamados "distritos industriales".

Christaller (1933) contribuye a la teoría de localización por medio de su teoría de lugares centrales.

De acuerdo a esta teoría, el crecimiento de una ciudad depende de su especialización en las funciones de servicio urbano, considerándose que una primera función es la de actuar como un centro de servicio para la región que la circunscribe, proveyéndole bienes y servicios centrales, tales como ventas al menudeo y mayoreo, servicios bancarios y profesionales, organización de negocios así como facilidades de educación, culturales y de entretenimiento (Asuad, 2001: 44).

De esta manera, las ciudades ofrecen los elementos necesarios para la localización de las empresas. Esta propuesta de Christaller tiene validez en la actualidad, dado que la localización no solamente depende del transporte y de los volúmenes de materia prima o producto final, sino de otros atractivos y servicios de tipo urbano.

Lösch modifica la famosa teoría de Christaller en 1954. Postula entonces la *Teoría de la localización* y el *Equilibrio territorial*. Para él, la región está configurada por elementos económicos cuyas fuerzas se articulan en un espacio teóricamente homogéneo sobre el cual se localizarían las distintas actividades productivas. Los juegos de fuerzas entre una localización y otra señalan los límites de la *región de influencia óptima* entre cada una de ellas. Añade manufactura local y no solamente servicios, como Christaller.

Richardson (1986) analiza otra aportación en este tema, lo que él denomina el "fenómeno Hotelling de 1929". Éste es un modelo de duopolio en un mercado lineal con dos productores en donde se alcanza una localización de equilibrio, dado que ningún productor puede incrementar sus beneficios mediante un cambio de localización. Otro autor que destaca en este tema es William Alonso (1975), con su *análisis de sustitución*.

Se han desarrollado *modelos de mercados potenciales* y las *reglas del rango y tamaño* de las localidades a partir del planteamiento de Christaller. Otro aspecto que cobró auge es el del medio ambiente y la localización. En la actualidad, se han sumado conceptos como economía de aglomeración, economía urbana, capital humano, tecnología informá-

tica y la formación de *clusters* a la teoría de localización.

Clusters y su metodología

Los *clusters* son una consecuencia natural producto de la evolución de las empresas en economías en crecimiento, sustentado en las teorías microeconómicas que promueven las agrupaciones, vínculos o enlaces de las empresas para alcanzar economías de escala.

La mayor parte de la literatura académica publicada hasta el día de hoy sobre *clusters* se centra en un concepto muy asociado a la actividad empresarial y no a la actividad económica. El término *cluster* es una palabra en inglés para nombrar a los agrupamientos geográficos de empresas, desarrollado por el doctor Michael Porter, de la Universidad de Harvard, y que comúnmente se define como:

Un grupo geográficamente próximo de compañías interconectadas e instituciones asociadas, en un campo particular, vinculadas por características comunes y complementarias. Incluyendo compañías de productos finales o servicios, proveedores, instituciones financieras y empresas en industrias conexas (Porter, 1997a: 78).

De acuerdo con los estudios acerca de la fuente de "las ventajas competitivas de las naciones" realizados por Porter (1991), éstos han revelado que las empresas de clase mundial tienden a concentrarse en pequeñas áreas geográficas, específicas para cada tipo de industria. Hirschman (1981), menciona que la forma en que se dan las relaciones o eslabonamientos entre las distintas industrias depende en gran medida del tamaño de éstas, generándose de tal manera industrias "satélites". Las características de tales industrias son que:

- Presentan fuertes ventajas de localización en vista de su proximidad a la industria maestra.
- Utiliza como insumo principal un producto o subproducto de la industria maestra.
- Su tamaño económico es menor que el de la industria maestra.

La metodología propuesta por Porter (1997a) para visualizar o identificar las partes

constituyentes de un *cluster* o aglomerado, consiste en primer lugar en comenzar con una empresa grande o concentración de empresas similares y se mira hacia arriba y hacia abajo, en la cadena vertical de empresas e instituciones. Quizá el antecedente más importante de este primer paso se encuentre en la concepción de la cadena de valor que hace el mismo autor en su libro *Ventaja competitiva* (1997b), como una forma sistemática de examinar todas las actividades que una empresa desempeña y cómo interactúan. Así, la cadena de valor de las empresas consiste en un sistema interdependiente, tanto en el interior de las mismas como en relación con las empresas proveedoras, los canales de distribución y el consumidor final.

El siguiente paso propuesto es buscar, horizontalmente, industrias que pasan por canales comunes o que crean productos y servicios complementarios para cualquiera de éstos. Las cadenas horizontales se identifican porque emplean insumos especializados similares, tecnologías semejantes o porque tienen otros nexos en el lado de la oferta. Según menciona el mismo Porter (1991), en teoría, todas las funciones que se espera que realice una empresa, podrían ser desempeñadas por un consorcio de entidades económicas independientes, esta afirmación demuestra que la división y especialización del trabajo es un factor determinante en esta teoría. La mayor parte de los integrantes de un aglomerado no son competidores directos, sino que atienden diferentes segmentos de industrias. Sin embargo, comparten muchas necesidades, oportunidades, restricciones y obstáculos comunes a la productividad (Porter, 1997a). De igual manera, se señala que el objetivo general de los *clusters* o conglomerados es buscar la interacción entre los diferentes actores de las cadenas productivas a fin de mejorar su posición competitiva, principalmente en las pequeñas y medianas empresas que los integran.

Porter (*ibid.*) señala que los aglomerados ocurren en economías, tanto avanzadas como en vías de desarrollo, aunque los aglomerados de las economías avanzadas tienden a estar mucho más desarrollados. Por tanto, el entorno, por ejemplo, la infraestructura, las facilidades de financiamiento e inversión (tasas de interés, impuestos, entre otros), es un elemento fundamental en la conformación de encadenamientos productivos. Ello refuerza

la afirmación de que a pesar de que el estudio de encadenamientos se realiza a nivel microeconómico, los efectos de éste se reflejan a nivel macroeconómico. Sin embargo, es necesario, además de los dos niveles anteriores, el nivel Mesoconómico, es decir, la interrelación entre el sector público y el privado que permita el desarrollo del entorno favorecedor, mediante el acceso a información, capacitación y financiamiento a las empresas locales, principalmente las micro, pequeñas y medianas (Albuquerque, 1999).

Para el análisis de los factores determinantes de la competitividad microeconómica es fundamental contar con un clima de negocios que permita promover mejoras en la productividad de las empresas y crear las condiciones para soportar un crecimiento sostenido de la misma (Doryan, Marsall y López, 1999: 4).

Existe una rica y heterogénea literatura que muestra cómo el éxito de las pequeñas empresas en Europa se basa en las características de las aglomeraciones de una variedad de firmas individualmente especializadas pero que trabajan en un contexto de complementariedad, de modo que "el grupo de firmas" o *clusters* es el sujeto colectivo que protagoniza la pugna competitiva (Albuquerque, 1999: 28).

La importancia del capital humano

El crecimiento de las economías se ha visto impulsado por el desempeño de las empresas, dentro de éstas, el papel que desempeñan los trabajadores ha sido resaltado en la "nueva" teoría de crecimiento. Esto se ha complementado con políticas tanto del sector público como privado que buscan impulsar un mejor ambiente de trabajo, donde impere la motivación, lo cual propicia la innovación y la creatividad. Actualmente, con la importancia que están tomando los *clusters* y otros factores relacionados con la empresa, la calificación de la mano de obra es de suma importancia para el desarrollo. Para la localización empresarial los bajos salarios no son tan importantes como la concentración de mano de obra calificada (McLean, 1996).

La competencia de los recursos humanos es, desde esta perspectiva, motor de la innovación tecnológica y aumento de la productividad y la generación de riqueza.

Igualmente, es también fuente de estímulo, movilización y creatividad en las diferentes manifestaciones (políticas, culturales, artísticas, deportivas, etc.) (Albuquerque, 1999).

Aspectos macroeconómicos

La importancia de los aspectos macroeconómicos estriba en que para el desarrollo regional es igual de importante asegurar el esquema de reproducción del capital, el de asegurar la estabilidad económica y el crecimiento. Para ello se sirve de las políticas e instrumentos con los cuales opera el sector público y dentro del cual se manejan las finanzas públicas. El diseño y política que lleva a cabo el sector público, en la actualidad, se discute dada la importancia que están tomando los conceptos de autogestión, cogestión, presupuestos participativos, contraloría social y otros que han comprobado su eficiencia tanto en países europeos como en algunos latinoamericanos, donde su aplicación es reciente. En el corazón de este nuevo enfoque se encuentra la concientización de la ciudadanía que hoy reclama una mayor participación en la toma de decisiones que diseñan su desarrollo.

El aspecto político del desarrollo económico regional

Promover el desarrollo económico regional necesariamente nos hace tomar una posición política porque significa adentrarnos en una tarea de analizar el cómo es y el cómo debería ser, es decir, que pisamos el terreno de lo normativo, de la parte de la economía aplicada. El desarrollo no le compete a un agente únicamente ni se debe pretender alcanzar con solamente corregir los indicadores económicos, es algo más complejo que necesariamente nos lleva a abrir nuestras visiones. Sin embargo, no se puede negar que en toda sociedad el papel que desempeña el gobierno, expresado en las funciones del Estado, es sumamente importante.

Por lo anterior, sabemos que el gobierno, aunque siga un modelo neoliberal, tiene un papel fundamental que desempeñar en los procesos de toma de decisiones que son vías para establecer políticas de desarrollo económico y social. Según Albuquerque (*ibid.*: 56)

el problema radica en que las políticas ortodoxas de ajuste estructural han dado absoluta prioridad a la búsqueda de la estabilidad macroeconómica, tratando de mantener los principales equilibrios básicos de carácter monetario, y orientando las respectivas economías hacia los mercados internacionales, suponiendo que con ello se asegura el desarrollo económico. Estos programas no han estado exentos de un excesivo e innecesario fundamentalismo acerca de la necesidad de reducir el Estado a un nivel mínimo, y proceder a la privatización extensiva de actividades e instituciones, en la simplista suposición de que el sector privado constituye siempre un actor y un ámbito más eficientes que la instancia pública.

Por ello, los estudios de desarrollo regional se interesan por la formulación, implementación y evaluación de política dado que éstas se relacionan con procesos de cambio intra y entre regiones. Existe el reconocimiento general de que dichos procesos de cambios están fuertemente influidas por las políticas de gobierno, por lo que el desarrollo es de naturaleza eminentemente político (Hilhorst, 1990).

En el ámbito económico es común y aceptable afirmar que el papel del Estado es el de ser el proveedor de bienes públicos. Según Jos Hilhorst (*ibid.*), en un nivel de análisis parece adecuado observar que el papel del Estado consiste en la provisión de bienes públicos, tales como justicia, alumbrado público, protección contra incendios e infraestructura, y también otros bienes públicos básicos no tradicionales para la satisfacción de necesidades, como por ejemplo diseñar políticas de crecimiento económico (quizá sólo porque la población aumenta), de educación superior, entre otros. De esta tarea, pueden resultar bienes públicos impuros causados por la escasez de medios para proveerlos, pero puede también ser causado por la organización del proceso por medio del cual se toman las decisiones y particularmente por la estructura de la participación en el proceso. Entre menos sean los participantes en la toma de decisión, más alta es la posibilidad de que surjan externalidades negativas. Esta cita viene a colación dado que últimamente se está enalteciendo la participación ciudadana en la gestión pública local.

Sin embargo, aun reconociendo el poder de decisión que tienen las autoridades que forman el gobierno, y enterados de que el compromiso es con la ciudadanía, en la mayoría

de los casos resultan desvirtuados los resultados del proceso de planeación. La prevalencia de la pobreza y la desigualdad dan fe de que las decisiones no han sido las correctas.

Las decisiones principales continúan siendo tomadas a nivel "macropolítico" por políticos profesionales y administradores políticos de alto nivel sobre las bases de ideología nacional, teoría económica, presiones internacionales, paternalismo elitista, deseo de enriquecimiento personal, satisfacción inmediata al cliente y por sobrevivencia política (*ibid.*: 22).

Lo importante es, sobretodo, promover iniciativas de desarrollo local endógeno y de generación de empleo productivo para encarar, precisamente, la pobreza y la marginación de forma más sostenida y consistente, no sólo asistencialmente. Para ello, resulta indispensable una actuación de los gobiernos públicos territoriales (locales y regionales) como catalizadores y animadores en la creación del "entorno innovador" institucional, social, económico, político y cultural que impulse el desarrollo del potencial empresarial y productivo territorial (Albuquerque, 1999), de ahí la importancia del proceso de planeación.

El proceso de planeación

La planeación no es un ejercicio sencillo. Para el caso de un gobierno es complejo dado que en la región existen diversos problemas urgentes de ser resueltos y una gama de intereses por conciliar. La planeación requiere que se identifiquen varios niveles y tipos. El desarrollo regional como disciplina se interesa por el proceso de la planeación en donde toman un lugar importante los instrumentos de planificación, de ordenamiento territorial y los planes de desarrollo urbano, rural y regional. Todos éstos, integrados para tratar de responder a los problemas territoriales que se expresan en los ámbitos económicos, ambientales, sociales y políticos.

Según Roma Pujadas (1998), la *planificación económica* es un concepto que se ha de abordar con una prevención importante. En una economía de mercado, la planificación económica tiene un carácter meramente indicativo, planteando unas estrategias de desarrollo que la iniciativa privada puede seguir o no, o bien seguirlas de forma parcial.

Algunas políticas económicas no tienen una implicación territorial relevante, como las tienen las políticas sectoriales y en especial la política regional, destinada a corregir los desequilibrios económicos interregionales que se consideren excesivos y a potenciar el desarrollo económico de las regiones y áreas atrasadas. Para García Col (1996), el desarrollo urbano, así como el desarrollo regional y la planeación ambiental, requieren de una orientación deliberada, de voluntad política.

La planeación regional se enfrenta a fenómenos complejos, que incluyen consideraciones políticas, sociales, económicas, físico-espaciales y ambientales. Para regular fenómenos complejos nuestros instrumentos tienen que ser también complejos.

Ante esta complejidad tenemos que dividir los fenómenos en los aspectos sectoriales y las dos dimensiones de la planeación que son el tiempo (los horizontes temporales de corto, mediano y largo plazos) y el espacio (los ámbitos espaciales o territoriales: nacionales, regional, estatal, de centro de población, etc.) ésta es la única manera de dividir esos problemas complejos para abordarlos con la idea de volver a reestructurarlos sin perder su integridad (*ibid.*: 148).

Añade que es lamentable que en muchos casos se ignore la dimensión espacial de los fenómenos, por no comprender y aceptar que funcionan de manera simbiótica. Los problemas de pobreza o competitividad económica, por ejemplo, atañen a diferentes sectores: agricultura, industria, turismo, transportes, educación, salud, asentamientos humanos, medio ambiente, etc., abordarlos de manera puramente sectorial, sin una coherencia territorial como suele ocurrir en muchos países, contribuye a la ineficiencia y a la iniquidad. Finalmente, afirma que la planeación no ocurre en un vacío. Es evidente que se inscribe en un sistema social, no es voluntarista. En este sentido, existe una contradicción entre el esquema neoliberal, que se orienta principalmente a la operación por medio de los mecanismos de mercado, y el requerimiento fundamental de realizar acciones colectivas, que sólo se pueden dar de manera eficaz con la planeación democrática.

Para lograr resultados socialmente válidos se requiere de la planeación urbana y regional pero,

al mismo tiempo, el sistema de política económica actual rechaza intrínsecamente ese tipo de ejercicios colectivos (*ibid.*: 149).

El paradigma del desarrollo económico local

Contrapuesta a la política neoliberal se encuentra la visión territorial, la cual "piensa la economía nacional como un conjunto de economías locales y no solamente como un conjunto de sectores en un espacio abstracto" (Albuquerque, 1999: 28). La recurrente simplificación macroeconómica y el habitual enfoque sectorial de la economía nacional no invitan, precisamente, a la visión más novedosa, en la cual la economía nacional se contempla no sólo como un conjunto de sectores, sino —también— como un conjunto de sistemas económicos locales. Si esto sucede en el mundo desarrollado, en el caso latinoamericano la situación es aún más incipiente, pues ni siquiera existe un esfuerzo de investigación sistemático sobre las experiencias propias de desarrollo económico local en curso (Albuquerque, 1999). En ese contexto,

volvió a cobrar importancia la reflexión sobre las *experiencias de desarrollo local* como formas de ajuste productivo flexibles en el territorio, en el sentido de que no se sustentan en el desarrollo concentrador y jerarquizado, basado en la gran empresa industrial y localizadas en grandes ciudades, sino que buscan un impulso de los recursos potenciales de carácter endógeno tratando de recrear un "entorno" institucional, político y cultural de fomento de las actividades productivas y de generación de empleo en los diferentes ámbitos territoriales (*ibid.*: 41).

Puede, por tanto, señalarse que el "desarrollo económico local" es un proceso de crecimiento económico y cambio estructural que conduce a una mejora del nivel de vida de la población local y en el cual pueden distinguirse varias dimensiones:

a) *Económica*, en la cual, los empresarios locales usan su capacidad para organizar los factores productivos locales con niveles de productividad suficientes para ser competitivos en los mercados.

- b) *Formación de recursos humanos*, en la que los actores educativos y de capacitación conciertan con los emprendedores locales la adecuación de la oferta de conocimientos a los requerimientos de innovación de los perfiles productivos locales.
- c) *Sociocultural*, en la que los valores e instituciones locales permiten impulsar o respaldar el propio proceso de desarrollo.
- d) *Político-administrativa*, en la que la gestión local y regional facilitan la concertación público-privada en un ámbito territorial y la creación de "entornos innovadores" favorables al desarrollo productivo y empresarial.
- e) *Ambiental*, que incluye la atención a las características específicas potenciales y limitantes del medio natural, a fin de asegurar la sustentabilidad del ambiente.

En la definición de una estrategia de desarrollo económico local pueden señalarse, igualmente, algunos aspectos y líneas de política fundamentales:

- La articulación productiva territorial del tejido empresarial y las diferentes actividades rurales, urbanas, agrarias, industriales y de servicios.
- El compromiso con el empleo productivo y la atención al mercado de trabajo local.
- El conocimiento de las tecnologías apropiadas a la dotación de recursos y potencialidades territoriales.
- La atención a la innovación tecnológica y organizadora adecuadas en el ámbito productivo y empresarial local.
- El involucramiento de trabajadores/as locales en la redefinición de la organización productiva.
- La adaptación del sistema educativo y de capacitación profesional a la problemática productiva y social territorial.
- La existencia de políticas específicas de apoyo a las microempresas, pequeñas y medianas empresas, cooperativas y sector informal local.
- El acceso a los servicios de desarrollo empresarial.

Algunas de estas líneas de política deben concertarse entre las diferentes instancias públicas territoriales, a fin de lograr un diseño coherente de actuaciones. De ahí que la entrega de competencias reales y distribución del poder que entraña la *descentralización político-territorial* constituya un requisito crucial para dotar a los territorios del máximo de autonomía y libertad en este tipo de estrategias de desarrollo local. De este modo, se posibilita el incremento de la cohesión y capacidad de funcionamiento autónomo, esto es, menos vulnerable y subordinado de la economía y sociedad locales. "El resultado de todo ello, lejos de debilitar al Estado, lo fortalece notablemente al reforzar su propia base social y económica" (*ibid.*: 50).

Conclusiones

En la actualidad, este interés por el desarrollo está tomando nuevamente auge ante las pérdidas de la calidad de vida experimentado por las poblaciones de muchos países. La globalización, más que impulsar a las economías a la internacionalización, las ha conducido a auto diagnosticarse para conocer sus fortalezas y debilidad para competir. El

resultado de éstos ha llevado a reconocer que el dinamismo de las economías, por lo general, subyace en la fortaleza de sus economías locales, sustentadas en el papel que desempeñan las empresas en el fomento del empleo, de la inversión y de la producción local. Aunado a esto, el cuestionamiento sobre la distribución de los beneficios del crecimiento ha llevado a nuevos enfoques del desarrollo. Un planteamiento alternativo es el desarrollo regional que viene a conjugar las necesidades de sensibilizar a todos los involucrados en el proceso, sobre la interdisciplinariedad del mismo, a visualizar la integración de las actividades económicas como alternativa para completar los eslabones de las etapas de la producción, comercialización, consumo y distribución de la riqueza generada por la misma economía; a reconocer también la necesidad de coherencia entre las políticas, las estrategias y los proyectos y que éstos redunden en visibles mejorías en la calidad de vida de la gente. Es en este sentido que actualmente se habla del desarrollo de las localidades en donde la participación de la gente es fundamental, y en donde la innovación penetra hasta en el ámbito de la gestión entre los actores principales.

Bibliografía

- ALBULQUERQUE Llorens, Francisco, "Desarrollo Económico Local en Europa y América Latina", *Propiedad Intelectual*, núm. 117. 452, Madrid, Consejo Superior de Investigaciones Científicas, 1999.
- ALONSO, William, *Location Theory and Industrial Location and Regional Policy in Economic Development, Regional Policy Readings in Theory and Applications*, en John Friedman y William Alonso (eds.), Cambridge, Mas. y Londres, Inglaterra, 1975.
- ASUAD Sanén, Normand E., *Economía regional y urbana*, 1a. ed., México, BUAP, 2001.
- BOUDEVILLE, Jacques, "El espacio económico", en Hector Ávila Sánchez (comp.), *Lecturas de análisis regionales en México y América Latina*, México, Universidad Autónoma de Chapingo, 1993.
- CANTILLON, Richard, *Nature du Comercio en Général*, Inglaterra, 1755.
- CELIS, Francisco, *El espacio, la región y la regionalización*, La Habana, Editorial de Ciencias Sociales, 1988.
- CHRISTALLER, Walter, *Die Zentralen Orte in Süddeutschland*, Fischer, Jena, 1933.
- DÁVILA, Enrique, Georgina Kessel y Santiago Levy, "El sur también existe: un ensayo sobre el desarrollo regional de México (2000)", en Santiago Levy (comp.), *Ensayos sobre el desarrollo económico y social en México*, México, FCE, 2004.

DORYAN, Eduardo, Lucía Marshall y Grettel López, "Análisis del reporte global de la competitividad microeconómica para centro América", Base de datos del Programa Nacional de Competitividad, Nicaragua, 1999.

EKELUND, Robert B. Jr. y Robert F. Hébert, *Historia de la teoría económica y de su método*, 3a. ed., México, McGraw-Hill, 1992.

FLORES, Edmundo, *Dentro y fuera del desarrollo*, México, FCE, 1976.

GARCÍA Col, Julio, "Evolución de la planeación urbana", en Salvador Rodríguez y Rodríguez *et al.* (coords.), *El desarrollo regional en México. Antecedes y perspectivas*, México, Asociación Mexicana de Ciencias para el Desarrollo Regional A. C., Colección La región hoy, 1996

HILHORST, Jos G. M., *Regional Studies and Rural Development*, Gran Bretaña, The Hague, Institute of Social Studies, 1990.

HIRSCHMAN, Albert O., *La estrategia del desarrollo económico*, Ma. Teresa Márquez de Silva Herzog (trad.), México, FCE, 1981.

ISARD, Walter, *Location and Space Economy*, Estados Unidos, MIT Press, 1956.

KEN *et al.*, "La importancia de las teorías de localización en el desarrollo regional: pasado y presente", *Economía*, año XXI, vol. II, núm. 63, Facultad de Economía, Universidad Autónoma de Yucatán, tercer y cuarto trimestre de 2004.

LOSCH, August, *Teoría económica espacial*, Buenos Aires, Ediciones Ateneo, 1944.

MALTHUS, Thomas Robert, *Esseys on the Principles of Population*, Inglaterra, 1798.

MCLEAN, Beverly M., "Studying Regional Development: The Regional Context of Economic Development", *Economic Development Quarterly*, vol. 10, Issue, mayo 1996, p. 188.

MORALES Barragán, Federico, *Manual de diagnóstico económico municipal*, Sistema de Indicadores Regionales (SIR). Red de Información Municipal (RIM-Cesem).

MYRDAL, Gunnar, *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, México, FCE, 1968.

PERROUX, Francois, "Notas sobre el concepto polos de crecimiento", en Héctor Ávila Sánchez (comp.), *Lecturas de análisis regional en México y América Latina*, México, Universidad Autónoma de Chapingo, 1993.

POLÉSE, Mario, *Economía urbana y regional. Introducción a la relación entre territorio y desarrollo*, traducción francesa, Costa Rica, Libro Universitario Regional, 1998.

PORTER, Michael E., *La ventaja competitiva de las naciones*, Aparicio Martín Rafael (trad.), Barcelona, Vergara, 1991.

_____, "Cluster (aglomerados) y competencia: Agendas nuevas para compañías, gobiernos e instituciones", *Programa Nacional de Competitividad*, Nicaragua, 1997a.

_____, *Ventaja competitiva: Creación y sostenimiento de un desarrollo superior*, 15a. reimp. México, CECSA, 1997b.

RACIONERO, Luis, *Sistema de ciudades y ordenación del territorio*, Madrid, Alianza Universidad, 1981.

RICARDO, David, *On the Principles of Political Economy and Taxation*, Inglaterra, 1817.

RICHARDSON, Harry W., *Economía regional y urbana*, edición castellana, Madrid, Alianza Editorial, 1986.

RIMA, Ingrid Hahne, *Desarrollo del análisis económico*, 5a. ed., México, McGraw-Hill, 1997.

ROMA Pujadas, Jaime Font, *Ordenación y planificación territorial*, España, Síntesis, 1998.

RUTHEFORD, Donald, *Routledge Dictionary of Economics*, Gran Bretaña, Taylor and Francis Group, 2000.

SEERS, D., "La teoría de la inflación y el crecimiento en las economías subdesarrolladas: la experiencia latinoamericana", *El trimestre económico*, octubre-diciembre, 1963

SUNKEL, Osvaldo y Pedro Paz, *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, México, CNCA\Alianza Editorial Mexicana, 1990.

THIRLWALL, Anthony P, *La naturaleza del crecimiento económico. Un marco alternativo para comprender el desempeño de las naciones*, México, FCE, 2003.

THUNEN, von Johann Heinrich, *Isolierte Staat in Bziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*, Alemania, 1826.