



El Abordaje de las Dinámicas Territoriales del Capitalismo. Hacia una Síntesis Comprensiva*

*The Approach of the Territorial Dynamics of Capitalism.
Towards a Comprehensive Synthesis*

MARÍA FLORENCIA VALINOTTI

Universidad Nacional de Río Cuarto, Instituto de Investigaciones Sociales, Territoriales y Educativas (IISTE) y Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Río Cuarto, Argentina)

flovalinotti@gmail.com

RESUMEN

Este trabajo de investigación tiene por objetivo realizar un análisis y crítica de las principales corrientes teóricas enmarcadas en el enfoque del desarrollo endógeno. A partir de ello, elaborar lineamientos metodológicos para el abordaje de las dinámicas territoriales del capitalismo en estructuras económicas periféricas y dependientes. Se concluye sobre la necesidad de identificar los impactos de las distintas escalas en las trayectorias productivas territoriales. Del mismo modo, se privilegia un análisis de los actores territoriales, sus recursos diferenciales de poder y los conflictos emergentes en los procesos de construcción de perfiles socio-productivos locales.

Palabras clave: Desarrollo endógeno; Escalas; Actores Territoriales; Poder.

Códigos JEL: B5; L00.

Fecha de recepción: 11/5/2019

Fecha de aceptación: 24/10/2019

ABSTRACT

This research work aims to carry out an analysis and critique of the main theoretical currents framed in the endogenous development approach. From

*. En este trabajo se presentan algunas conclusiones teóricas elaboradas en el trabajo final integrador de la Especialización en Estudios Socio-económicos Latinoamericanos, Universidad Nacional de San Luis y en la tesis de Doctorado en Ciencia Política de la Universidad Nacional de Córdoba.



this, develop methodological guidelines for addressing the territorial dynamics of capitalism in peripheral and dependent economic structures. It concludes in the need to identify the impacts of the different scales on the territorial productive trajectories. Similarly, an analysis of territorial actors, their differential resources of power and emerging conflicts in the processes of building local socio-productive profiles is privileged.

Keywords: Endogenous development, Scales, Territorial Actors, Power.

JEL Codes: B5; L00.

I. INTRODUCCIÓN

Desde mediados de la década de 1970 la economía mundial ingresó en una senda recesiva. La caída de la productividad y el descenso de la rentabilidad de las grandes corporaciones pusieron de manifiesto “la incapacidad del fordismo y del keynesianismo para contener las contradicciones inherentes al capitalismo” (Harvey, 1998, p. 167). Por ello, este período se caracterizó por la emergencia de un proceso de reestructuración económica y un reajuste social y político, es decir, por el surgimiento de un nuevo régimen de acumulación y nuevas formas de regulación.

La descomposición de la coherencia estructural del arreglo espacio-temporal fordista con eje en el Estado nacional dio paso a una lucha permanente para determinar qué escala espacial debería adquirir primacía y cómo deberían articularse las escalas entre sí. Así, desde la década de 1990 la escala local/regional comenzó a ocupar un lugar privilegiado como arreglo espacio-temporal susceptible de crear territorios competitivos.

En el contexto de reestructuración productiva que se consolidó en los países centrales emergieron diversas experiencias de desarrollo económico en las que se destaca la importancia de los activos territoriales en las trayectorias empresariales. Estos casos dieron sustento empírico a las nociones teóricas de “distrito industrial” (Becattini, 2004) y “cluster” (Michael Porter en Fernández, et al, 2008) que luego recibirían aportes tanto del institucionalismo económico y sociológico como de la corriente evolucionista schumpeteriana. Estas teorías adquirieron un status hegemónico en los estudios regionales y se convirtieron en los principales marcos de referencia para los procesos investigativos y la formulación de políticas públicas.

Por otra parte, en América Latina se realizó una aplicación acrítica de estas nociones impulsadas principalmente por instituciones internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Autores como De Mattos (1999) y Fernández y Vigil (2007, 2008) han realizado importantes críticas identificando su pertenencia epistemológica y sus fallas conceptuales al tiempo que desarrollaron contribuciones significativas tendientes a pensar estos conceptos en clave latinoamericana. Es por ello que este trabajo de investigación tiene por objetivo realizar una descripción, análisis y crítica de las principales corrientes teóricas enmarcadas en el enfoque del desarrollo-crecimiento endógeno. A partir de esto, se elaboraron algunos lineamientos metodológicos para el abordaje de las dinámicas territoriales del capitalismo en estructuras económicas periféricas y dependientes.

Se concluirá que en términos teóricos es posible diferenciar dos grandes líneas de investigación que se traducen en recomendaciones específicas de políticas públicas. En lo relativo a los lineamientos de abordaje del problema de estudio se resalta la necesidad de identificar los impactos específicos y diferenciados de la escala global, nacional y regional como elementos indispensables para comprender las trayectorias productivas locales. Por último, en la escala local, se privilegia un análisis de los actores territoriales, sus recursos y usos diferenciales del poder, como así también de los conflictos emergentes en los procesos de construcción de perfiles socio-productivos locales. Para ello, se utilizó una metodología de investigación documental centrada en los autores y tópicos descriptos precedentemente. La estrategia argumental que se seguirá es la siguiente: a) Se presentan los elementos centrales del enfoque del desarrollo endógeno, b) Se analiza la influencia de este enfoque en la CEPAL, c) Se describen las principales críticas que ha recibido el enfoque del desarrollo endógeno, d) Se presentan algunos lineamientos para el abordaje de las dinámicas territoriales del capitalismo en economías periféricas y dependientes, e) Por último, se esbozan las principales conclusiones de la investigación.

II. EL ENFOQUE DEL DESARROLLO ENDÓGENO: DISTRITOS INDUSTRIALES, CLUSTERS Y SISTEMAS PRODUCTIVOS TERRITORIALES

La aguda recesión de la economía mundial que inició a mediados de la década de 1970 propició una transición acelerada en el régimen de acumulación y en su correspondiente modo de regulación social y política

(Harvey, 1998). Si durante el período de posguerra, entre 1945 y 1973, predominó la configuración fordista-keynesiana, la recesión habilitó su desplazamiento hacia un régimen de acumulación flexible (Harvey, 1998, p. 170). En efecto, la pérdida de productividad y competitividad que aquejaba a la típica gran empresa verticalmente integrada y organizada bajo principios tayloristas, junto con la revolución tecnológica en curso, habilitaron un proceso de descentralización productiva y de dispersión de nodos hacia diversos lugares del espacio mundial de acumulación (De Mattos, 2006). La organización flexible de la producción, mediante la externalización de procesos y la tercerización de actividades, configuró una nueva arquitectura productiva en base a nodos y redes empresariales de alcance global, pero anclados en territorios susceptibles de potenciar su crecimiento y expansión.

Para De Mattos (2009) dos factores confluyeron en la creación de las condiciones necesarias para la reestructuración de la organización y el funcionamiento del sistema económico mundial. En primer lugar, la revolución científico-técnica comandada por las nuevas tecnologías de la información permitió el despliegue y el manejo en tiempo real de procesos financieros y productivos a escala planetaria. En segundo lugar, la revolución teórica-ideológica conocida como neoliberalismo remite a la decisión política de armonizar las reglas de juego a nivel global. Esto habilitó la “conformación de un espacio mundial de acumulación donde se despliega un número creciente de circuitos globales mediante los que el capital se valoriza en un número creciente de lugares” (De Mattos, 2009). En ese sentido, se entiende a la globalización como el proceso de valorización del capital en el espacio mundial, en un número cada vez mayor de realidades y lugares (De Mattos, 2009).

En el marco de una creciente disputa respecto a las formas que adquirirá el nuevo modo de acumulación, y su forma de regulación, la escala regional/local ocupó desde la década de 1990 un lugar privilegiado. En ese sentido, a partir de una serie de experiencias ocurridas en Europa comien-

-
1. El autor se basa en los desarrollos teóricos de la “escuela de la regulación”.
 2. “Se caracteriza por la emergencia de sectores totalmente nuevos de producción, nuevas formas de proporcionar servicios financieros, nuevos mercados y, sobre todo, niveles muy intensos de innovación comercial, tecnológica y organizativa. Ha traído cambios acelerados en la estructuración del desarrollo desigual tanto entre sectores como entre regiones geográficas, dando lugar (...) a nuevos conglomerados industriales en regiones hasta ahora subdesarrolladas (...) Ha entrañado una nueva vuelta de tuerca a los que yo llamo ‘compresión espacio-temporal’ en el mundo capitalista” (Harvey, 1998, p. 170-171).

za a teorizarse, y a proponerse como forma ideal de organización social y productiva, lo que Fernández y Vigil (2008) denominaron como una “nueva ortodoxia regionalista”.

Esta perspectiva comienza con el desarrollo de la noción de distrito industrial que tiene como referente a Giacomo Becattini (1989, 2002) quien, retomando los estudios que hiciera Alfred Marshall sobre la industria británica, procuró explicar las experiencias de desarrollo económico en la “Tercera Italia”. El argumento central va dirigido a lo que el autor considera el “mainstream” (Becattini, 2002) de la ciencia económica al afirmar que “la expansión de la industria puede tener lugar por proliferación de empresas, además de por aumento de las dimensiones empresariales” (Sforzi, 2006, p. 37).

Becattini considera que son dos las condiciones para la formación de distritos industriales, a saber: en primer lugar, las condiciones “locales de oferta” (Becattini; 2002, p. 19) que se relacionan con la existencia de una complejidad cultural hecha de valores, instituciones, conocimientos, entre otros; una estructura productiva formada por pequeñas empresas y una estructura crediticia dispuesta a financiar emprendimientos innovadores (Becattini, 2002, p. 19). En segundo lugar, considera las condiciones “generales de demanda” que se vinculan con los nuevos estándares de vida de los sectores medios que demandan productos diferenciados y personalizados (Becattini, 2002, p. 19). Esto permite la formación de sistemas de producción flexibles y especializados caracterizados por la aglomeración de pequeñas y medianas empresas que externalizan procesos a nivel de firma pero los internalizan a nivel territorial mediante relaciones de cooperación. Es aquí donde cobran importancia las condiciones locales de la oferta en tanto la cultura cívica establece relaciones de reciprocidad y confianza que permiten la cooperación entre los distintos actores locales. El tipo de organización social existente diferencia a los distritos industriales de otros tipos de aglomeración ya que allí donde la estructura productiva se encuentre polarizada debido a la existencia de pequeñas firmas dominadas por grandes empresas “se genera una estructura social heterogénea y una cultura caracterizada por esquemas clasistas” (Ferraro, 2003, p. 5) lo que atenta contra las relaciones de reciprocidad y cooperación característica de los distritos.

Los distritos industriales están delimitados geográficamente a partir de una construcción histórica particular, donde se encuentran aglomeradas

pequeñas y medianas empresas que desarrollan relaciones simétricas, realizando una división social del trabajo intra-territorial. Esto último permite una especialización de la producción en fases de modo que todos los procesos y servicios eslabonados hacia adelante y hacia atrás en la cadena de valor se producen en el territorio. De esta forma se generan relaciones de competencia y cooperación entre las empresas que están en la misma fase productiva. Estas características permiten la formación de una fuerza de trabajo especializado y flexible capaz de trasladarse de una empresa a otra que se complementa con la existencia de una identidad local que hace suyo el producto. Además, resulta fundamental la presencia de una importante “densidad institucional” que promueva relaciones de competencia-cooperación entre los distintos agentes locales.

Lo que Becattini (2002) destaca en su investigación es la naturaleza social e institucional de los procesos de acumulación de capital ya que resalta dos elementos que caracterizan a los distritos: primero la comunidad que vive y trabaja en el lugar como también el conjunto de instituciones formales e informales que propician un mayor nivel de especialización; segundo la concentración territorial de las empresas de una industria y sus actividades subsidiarias. Así, los distritos industriales constituyen “un todo económico social” (Fernández et al., 2008, p. 22) en donde se entrelazan las esferas sociales, económicas e institucionales “y sobre los que se configuran sistemas productivos definidos geográficamente, compuestos por un gran número de empresas que se ocupan de diversas fases y formas en la elaboración de un producto homogéneo” (Fernández et al., 2008, p. 22).

Esta corriente es enriquecida luego con aportes provenientes del institucionalismo económico y sociológico como por la corriente evolucionista neoschumpeteriana, incorporando nuevos supuestos que refieren en primer lugar a la naturaleza específica (organizacional) condicionada por la trayectoria de los distritos industriales y en segundo lugar la consideración del papel estratégico de la innovación, el conocimiento y los aprendizajes colectivos. Se destacan entonces los siguientes aspectos:

- El enraizamiento social y el condicionamiento histórico específico en el que se fundan las acciones sociales.
- La centralidad de las acciones colectivas y las especificidades de las trayectorias sobre las que se desarrollan las interacciones de actores económicos e institucionales.

- La importancia de la capacidad de aprendizaje colectivo y la generación y difusión del mismo (Fernández et al., 2008).

Los aportes provenientes de la perspectiva neoschumpeteriana resaltan el cambio tecnológico y la innovación como la fuente del crecimiento económico. A diferencia de los economistas neoclásicos, sostienen que el conocimiento tecnológico es tácito –no codificable en instrucciones-, específico -a las firmas procesos y productos- y acumulativo (Ferraro, 2003) lo que implica importantes dificultades de transabilidad. El núcleo de la innovación se encuentra en las firmas, lo que desplaza la idea de la “innovación individual” para ubicarla dentro de “una organización con reglas, estructuras, estrategias y personas específicas” (Ferraro, 2003, p. 8) caracterizada por las interacciones que establece con su entorno inmediato (competidores, proveedores, universidades, institutos de Investigación y Desarrollo, I&D). Al ser producto de procesos interactivos, las innovaciones adquieren una marcada dimensión espacial que será de distintas escalas (local, regional, nacional o global) dependiendo del régimen tecnológico predominante y de los actores que participen. El concepto que introduce este enfoque refiere a los “sistemas de innovación” que, dependiendo de las características interactivas particulares, será un sistema de innovación local, regional, sectorial o supranacional.

Por su parte, la perspectiva institucionalista pone el acento en cómo las normas sociales, expresadas en instituciones locales y nacionales, condicionan la conducta individual y las reacciones frente al cambio. Las instituciones constituyen un conjunto de normas, reglas, supuestos y rutinas que regulan la interacción entre individuos y grupos, estableciendo un marco propicio para determinadas conductas. Complementando la perspectiva de los distritos industriales y la neoschumpeteriana, considera que las instituciones pueden establecer un marco favorable para la cooperación entre los distintos actores del territorio y mediante la regulación de las interacciones intervenir en los procesos de innovación. La confianza permite la transmisión del conocimiento tácito y la reducción de la incertidumbre sobre la conducta de otros agentes mediante la transferencia de información. Con todo, se sostiene la importancia de las reglas y tradiciones compartidas para explicar el comportamiento socio-económico de un territorio específico.

La escuela anglosajona trabaja con el concepto de Cluster que es introducido por Michel Porter (Moncayo, 2002, p. 07) para explicar las ven-

tajas competitivas de las regiones. En los clusters las industrias competitivas están usualmente vinculadas a través de relaciones horizontales (clientes comunes, tecnología, servicios de apoyo), y en muchas ocasiones están localizados en una sola ciudad o región, lo cual remite al concepto de ventajas competitivas locales. Pero lo que distingue el concepto de Cluster es que en ellos los encadenamientos productivos se realizan desde la posición dominante de una actividad, con lo que la organización socio-territorial difiere del distrito industrial marshalliano (pequeñas y medianas empresas articuladas a través de relaciones de competencia-cooperación) para dar lugar a una organización que contempla importantes asimetrías entre los eslabones de la cadena productiva.

La presencia de lo que Porter (1994) denominó “Diamante de Factores” tiene un carácter estratégico a la hora de generar ambientes fértiles para la competitividad. En el diamante de factores interactúan cuatro determinantes:

- Condiciones de los factores de producción. Básicos: recursos naturales, clima, localización, fuerza laboral y capital. Avanzados: comunicaciones, personal con formación superior, entre otros.
- Condiciones de la demanda: tamaño del mercado interno.
- Industrias relacionadas o de apoyo: empresas proveedoras o usuarias internacionalmente competitivas.
- Estrategias de las empresas y marco regulatorio de la competencia interna (Moncayo, 2002).

A estas condiciones se le debe agregar una marcada territorialidad en tanto las ventajas que éstas generan tienen una íntima relación con el espacio geográfico en que se encuentran. Siguiendo a Porter, cluster es entonces “un grupo de empresas interconectadas y de instituciones asociadas, ligadas por intereses comunes y complementarios geográficamente próximos” (Fernández et al., 2008, p. 26).

Otra perspectiva que parte de la concepción socio-económica del distrito industrial marshalliano es la de los sistemas productivos locales caracterizados como una “unidad localizada de organización social endógena de los procesos de producción-reproducción de bienes públicos y activos empresariales especializados y específicos, articulada por estructuras en

red y configurada por la evolutiva trayectoria histórica de asentamiento de un determinado sector industrial” (Cividanes Hernández, 2000, p. 3). Para Caravaca (2002) los conceptos de sistemas productivos locales y medios o entornos innovadores aluden a “territorios con una organización (económica + sociocultural) y un dinamismo interno particularmente adecuados para generar un elevado volumen de externalidades positivas para el conjunto de empresas allí localizadas” (Caravaca, 2002, p. 17). Para Diez (2013), en los países desarrollados los sistemas productivos locales poseen características particulares que permiten caracterizarlos como sistemas donde “se producen uno o varios productos diferenciados, donde el precio no es el principal elemento de competencia, (...) las empresas conforman redes de producción que les permiten explotar las economías de escala y alcance generando verdaderas cadenas de valor con numerosos eslabones en el nivel local” (Diez, 2003, p. 99). Aquí la innovación tecnológica constituye un factor primordial en cuanto a la capacidad competitiva de las empresas. Existe una fuerte integración entre las compañías y las instituciones del medio y un fuerte enraizamiento en el territorio (Diez, 2013).

Considerando los elementos estructurales de los sistemas productivos locales Cividanes Hernández (2000) los caracteriza por la presencia de “unidades productivas especializadas” (Cividanes Hernández, 2000, p. 5), que descentralizan los procesos productivos hacia el exterior de la empresa pero al interior del territorio. Esto genera la necesidad de “estructuras en forma de red” (Cividanes Hernández, 2000, p. 6) que coordinen y establezcan los términos de las relaciones interempresariales en pos de la competitividad del conjunto. La concentración espacial de los procesos de descentralización productiva crea un “mercado de trabajo local” (Cividanes Hernández, 2000, p. 6) ya que en su mayoría las personas económicamente activas trabajan en el mismo lugar en que residen y, por último, las actividades productivas especializadas son reguladas por “mecanismos de coordinación extramercado” (Cividanes Hernández, 2000, p. 7) que comprenden los acuerdos de concertación interempresariales y los de cooperación comunitaria. Estos últimos se dividen en aquellos que tienen carácter social, como “los vínculos familiares, étnicos, religiosos, patrimoniales o políticos existentes entre los distintos agentes económicos” (Cividanes Hernández, 2000, p. 8) y los de naturaleza institucional que promueven la cooperación y la formación de consensos sobre los objetivos estratégicos a largo plazo de una comunidad (Cividanes Hernández, 2000).

En términos generales, estas nociones teóricas darán lugar a la emergencia de la “nueva política regional” que vendrá a cuestionar las políticas regionales influenciadas por la vertiente keynesiana cuyo eje giraba en torno a la planificación nacional. Por el contrario, al privilegiar a los territorios locales/regionales como nodos principales de acumulación, la nueva política regional propondrá la lógica de planificación “bottom up”, descentralizada y ascendente, adquiriendo el territorio un rol central.

III. EL DESARROLLO ENDÓGENO EN LA CEPAL: INFLEXIÓN CONCEPTUAL Y ABANDONO DE PRESUPUESTOS TEÓRICOS

La emergencia de un nuevo paradigma tecnológico y la intensa reestructuración de los sistemas productivos en los países centrales generaron nuevas dinámicas territoriales que, sumadas a las transformaciones locales –creciente desregulación de las economías, y progresiva inserción externa mediante la promoción de exportaciones- iniciaron nuevas reflexiones sobre los límites-posibilidades del desarrollo territorial.

En el ámbito latinoamericano las reflexiones más importantes sobre el desarrollo local provienen de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) y del ILPES (Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social). En este contexto, durante la década de 1980 se produjo una inflexión conceptual que refirió de manera directa a la forma de interpretar las transformaciones que vivía América Latina en ese momento. Una corriente denominada “contestataria” planteó los límites de la planificación para el desarrollo en el marco de las características del modelo de acumulación capitalista. De esta forma, afirma que las desigualdades regionales son inherentes al modo de acumulación capitalista, por lo tanto, es necesario pensar en alternativas de carácter estructural. Los principales representantes de esta perspectiva de análisis (De Mattos, Coraggio) sostienen tres premisas principales, a saber: que las estrategias empresariales de valorización del capital tienden a generar procesos de desarraigo territorial ya que los procesos de expansión requieren superar cualquier barrera espacial; que en América Latina la modernización se llevó adelante de manera fragmentada y que la creciente heterogeneidad derivada de la revolución científico-tecnológica intensifica esta característica; por último, que “las dinámicas territoriales desiguales tienen una estrecha relación con el rol de las estructuras de clases sociales y de intereses de grupos las que

fueron determinando históricamente una forma dominante de organización socio-espacial” (Riffo, 2013, p. 25).

La segunda corriente denominada “regional-participativa” (con referentes como Boisier, Stohr) pone el acento en el fortalecimiento, la organización de las regiones, la identidad territorial y el poder político como principal estrategia para aprovechar las ventajas del nuevo escenario. Adquiere particular importancia aquí la reconfiguración de las relaciones político-institucionales entre el Estado y las regiones, siendo la descentralización una herramienta fundamental para facilitar la transformación de las regiones en sujetos socio-políticos.

Será el enfoque regional participativo el que se imponga como marco de interpretación hegemónico en la institución desde mediados de la década de 1980. En ese sentido, es posible reconocer dos propuestas “con una estrecha complementariedad conceptual y práctica: el desarrollo económico local y la competitividad territorial”⁴ (Riffo, 2013, p. 29). El primer concepto remite a la noción de distrito industrial y el segundo, al de cluster. En el primer enfoque encontramos los trabajos de Albuquerque (2004), Boisier (1999, 2005), Silva Lira (2005) al tiempo que, en lo referido a la competitividad sistémica, a Esser (1996) y Fajnzylber (2006). Ambas perspectivas resaltan la importancia de los denominados “factores blandos” del desarrollo -como la asociatividad, la cooperación público-privada, la innovación y el aprendizaje- para explicar los procesos de desarrollo territorial considerados como “exitosos”.

Siguiendo a Albuquerque (2004), la naturaleza territorial del desarrollo económico ha sufrido una marginalidad teórica dado el predominio que ha tenido en la teoría económica el estudio de la empresa o sector económico aislado del territorio. Por ello, “el enfoque del desarrollo económico local viene a destacar (...) los valores territoriales de identidad, diversidad y flexibilidad que han existido en el pasado en las formas de producción no

4. La competitividad se basa en “ventajas locacionales específicas generadas por las empresas de un territorio a las que contribuyen una diversidad de agentes (...) tales como el sector público, el sistema educacional, el capital social, entre otros” (Riffo, 2013, p. 30). El concepto de “competitividad sistémica” (Esser, 1996, p. 41) remite a un “conjunto de medidas dirigidas a un objetivo, articuladas en cuatro niveles del sistema (el nivel meta, macro, micro y meso) y se basa a sí mismo en un concepto pluridimensional de conducción que incluye la competencia el dialogo y la toma conjunta de decisiones (Esser, 1996, p. 41).

basadas tan sólo en la gran industria, sino en las características generales y locales de un territorio determinado” (Albuquerque, 2004, p. 158). El autor realiza una distinción entre el enfoque de cluster y el de distritos industriales o proyectos territoriales (Albuquerque, 2006). El primero se centra en la búsqueda de fuentes competitivas a partir de aglomeraciones empresariales territoriales. Aquí el territorio es funcional al proyecto productivo ya que juega un papel clave en la estrategia competitiva. De esta forma, lo local no hace a la esencia misma del proyecto por lo que en ciertas circunstancias la empresa puede des-localizarse parcial o totalmente. Por el contrario, el segundo enfoque enfatiza en un desarrollo de tipo local donde el agrupamiento de empresas y la comunidad de personas cumplen un rol estratégico. Así, se destacan los procesos participativos bottom up para la producción colectiva de proyectos territoriales (Valinotti, 2019).

Se evidencia una mayor complejidad teórica-analítica en el enfoque del desarrollo endógeno, principalmente aquel que se ancla en la perspectiva del “distrito industrial”. Esto considerando los desarrollos de una metodología específica para la organización socio-productiva de una comunidad.⁵ Sin embargo, al mismo tiempo es posible visibilizar un relativo abandono de los presupuestos teóricos que le dieron origen al estructuralismo cepalino, a saber: la noción de centro-periferia, el deterioro de los términos del intercambio, las relaciones de dependencia y la heterogeneidad propia de las economías latinoamericanas. Entendemos que la incorporación de estos elementos es fundamental para una mayor comprensión de las dinámicas territoriales del capitalismo latinoamericano habida cuenta de que estos dilemas aún no han podido ser superados.

IV. ¿CRECIMIENTO O DESARROLLO ENDÓGENO? UNA MIRADA CRÍTICA

Tal como lo vimos precedentemente, los estudios pioneros del enfoque cuestionaron algunos de los presupuestos centrales del “mainstream” económico. Entre ellos, la centralidad del incremento del stock de capital como fundamento único del crecimiento, o lo que se denominó el “fundamentalismo del capital” (Evans, 2006, p. 455; Vázquez Barquero, 2007, p. 185). En su lugar, se propuso una mirada más compleja focalizada en “el

5. Esta perspectiva se irá corriendo de manera progresiva hacia una visión centrada en el “desarrollo territorial”. Aquí se incorpora un conjunto amplio de variables que rescatan la dimensión social, ambiental, educacional, entre otras. Al mismo tiempo, se redefine la noción de “endógeno” al pensar el desarrollo productivo centrado en el mercado interno antes que en el internacional.

funcionamiento de los mecanismos a través de los cuales se produce la acumulación de capital (como la organización de los sistemas de producción, la difusión de las innovaciones, el desarrollo urbano del territorio y el cambio en las instituciones), y de la interacción que se genera entre estas fuerzas” (Vázquez Barquero, 2007, p. 187).

Lejos de la vertiente keynesiana, la “nueva política regional” reconoce el influjo teórico del denominado “modelo de crecimiento endógeno” (De Mattos, 1999) cuya inscripción epistemológica se sitúa en la perspectiva neoclásica aunque con algunas reformulaciones. Es así que, hacia mediados de la década de 1980 autores como Romer (1986) y Lucas (1988) desarrollaron supuestos e hipótesis diferentes a los considerados por la perspectiva neoclásica ortodoxa (De Mattos, 1999) sin perder su inscripción epistemológica.

En términos generales, las teorías inscriptas en el modelo de crecimiento endógeno estructuran su hipótesis en torno a una “función de producción donde la tasa de crecimiento depende (...) del stock de tres factores: capital físico, capital humano y conocimiento (o progreso técnico), que pueden ser objeto de acumulación y, además, generan externalidades” (De Mattos, 1999, p. 191). De esta forma, sustituyen los postulados neoclásicos ortodoxos de la competencia perfecta, los rendimientos a escala y la tendencia a la convergencia regional.⁶ Por el contrario, aceptan la existencia de externalidades positivas, rendimientos crecientes, la competencia imperfecta y se alejan del supuesto de la tendencia a la convergencia.⁷

6. El artículo del economista Robert Solow “A contribution to the theory of economic growth” publicado en 1956 (Solow, 1956) constituye el punto de referencia del inicio de las teorías neoclásicas del crecimiento, propuesta como respuesta y alternativa a los modelos keynesianos predominantes en ese entonces en la Economía del Crecimiento. La hipótesis más importante afirma que el rendimiento marginal del capital es decreciente, lo que implica que la tasa de crecimiento del stock de capital per capita, disminuye a medida que este stock crece. De esta forma la tasa del crecimiento del producto a largo plazo depende de la incorporación de progreso técnico, no de la acumulación de capital. El modelo establece un punto estacionario que será alcanzado por todos ya que el progreso técnico se difunde por todo el mundo, lo que generaría una tendencia a la convergencia.

7. En relación al primer factor de la producción, el capital físico, postulan la existencia de externalidades positivas asociadas a la inversión que se traducen en retornos crecientes a escala. El stock del segundo factor, el capital humano, está condicionado por el volumen de recursos destinados al sector que lo produce. Así, se enfatizan los procesos de aprendizajes en la práctica como una forma de aumentarlo. Por último, el stock de conocimientos como resultante de una actividad económica remunerada, afecta la estructura de los mercados y la modalidad de competencia, por ello revalorizan la educación formal y la IyD (De Mattos, 1999, p. 191).

En este enfoque, la empresa privada constituye el actor principal susceptible de propiciar procesos de acumulación de factores productivos, de aumentar la productividad y, por lo tanto, el crecimiento. Por ello consideran que “el crecimiento a largo plazo es un fenómeno económico endógeno” (De Mattos, 1999, p. 192) ya que son los actores económicos territoriales los que realizan las inversiones motivados por la ganancia. No obstante, reconocen que existen defectos en la coordinación entre los actores privados por lo que dejan un lugar para la regulación estatal. Esta última, siempre está limitada por el supuesto central de que “la política económica tiene como misión favorecer la creación de un ambiente estimulante para la inversión, pero sin alterar el juego de las fuerzas del mercado” (De Mattos, 1999, p. 194).

Para De Mattos (1999) los criterios básicos y las propuestas concretas que derivan de lo que se ha denominado la “nueva política regional” (donde se encuentran las nociones de distrito industrial, cluster, sistema productivo local, entre otros) evidencian la influencia del modelo de crecimiento endógeno. Entre ellos se encuentran el desarrollo del capital humano, la creación de condiciones para el aprendizaje en la práctica, el aumento de las capacidades empresariales y de innovación, la intensificación de los esfuerzos para estimular la especialización regional, la profundización de la inserción externa, entre otros.

Por otra parte, Vázquez Barquero (2007) afirma que pese a existir grandes similitudes con la teoría del crecimiento endógeno, los distritos industriales y clusters se ubican en lo que denomina la “teoría del desarrollo endógeno”. Para el autor, esta última reconoce la confluencia de dos líneas de investigación, a saber: aquella que buscaba actuar para el desarrollo de regiones y territorios retrasados (Friedmann y Douglas, Sthor) y la que emerge producto del análisis de los procesos de desarrollo industrial endógeno en el sur de Europa (Becattini, Garófoli, Vázquez Barquero).

En cuanto a las similitudes, ambas teorías aceptan “que existen diferentes sendas de crecimiento de las economías, en función de los recursos disponibles y de la capacidad de ahorro e inversión, que los rendimientos de los factores pueden ser crecientes, que el progreso tecnológico es endógeno en los procesos de crecimiento y que existe un espacio para las políticas de desarrollo industrial y regional” (Vázquez Barquero, 2007, p. 187). En cuanto a las diferencias, se afirma que la teoría del desarrollo endógeno

aporta una mirada más compleja de los procesos de acumulación de capital al integrar el crecimiento de la producción con la organización social e institucional del territorio, lo que permite adoptar una visión territorial en la cual la sociedad civil tiene un papel más protagónico en la definición de las orientaciones que asume la economía local.

El autor realiza una descripción de las distintas vertientes que se encuentran dentro del enfoque del “desarrollo endógeno”. Allí, distingue las versiones “populistas” (Vázquez Barquero, 2007, p. 189) como la del desarrollo autocentrado, al que define como una “interpretación optimista” de los procesos de desarrollo pero que adolece de importantes debilidades.⁸ También tematiza sobre el enfoque del desarrollo humano y cultural, del que rescata la puesta de las personas en el centro de los procesos de transformación de la economía y la sociedad y la importancia que se le asigna a la creatividad humana como condición necesaria para el desarrollo. No obstante, el autor afirma que al poner tanto énfasis en el desarrollo humano se le resta importancia al potencial de desarrollo del territorio, a los mecanismos y fuerzas que condicionan el proceso de acumulación de capital y, con ello, a la sostenibilidad económica a largo plazo, por lo que sus iniciativas terminan asumiendo variadas formas de políticas asistencialistas.

Por último, Vázquez Barquero (2007) se expone sobre la perspectiva evolucionista del desarrollo endógeno que se focaliza en los mecanismos que facilitan los procesos de crecimiento y cambio estructural. Entre los factores más relevantes que propician la aparición de rendimientos crecientes se destacan, “la organización de la producción, la difusión de las innovaciones, la dinámica territorial y urbana y el desarrollo de las instituciones” (Vázquez Barquero, 2007, p. 194). En cuanto a la organización de la producción, propone el modelo de distrito industrial cuya característica central es la “división del trabajo entre las empresas y la creación de un sistema de intercambios locales que impulsa el aumento de la productividad y el crecimiento de la economía” (Vázquez Barquero, 2007, p. 194). En lo relativo al cambio tecnológico se afirma que el territorio tiene un rol fundamental en la creación y difusión de las innovaciones como en el conocimiento empresarial. Esto es así, debido a que las innovaciones están relacionadas con

8. Para el autor, una de sus principales fallas es que no considera necesario “articular los procesos de desarrollo en función de la acumulación del capital; ni que el ahorro y la inversión sean mecanismos necesarios si se desea la continuidad a largo plazo del progreso económico y social” (Vázquez Barquero, 2007, p. 190).

el saber hacer local, con la cualificación de los recursos humanos, con la existencia de centros de investigaciones locales, entre otros.

El desarrollo urbano del territorio constituye otro elemento central ya que las ciudades facilitan los procesos de desarrollo endógeno debido a que es allí en donde se toman las decisiones de inversión y se localizan las empresas. Del mismo modo, se afirma que el desarrollo tiene profundas raíces institucionales dado que las economías funcionan siguiendo normas e instituciones, formales e informales, propias de una sociedad. Por ello, la construcción de un sistema institucional flexible y complejo resulta de vital importancia. Éste debe estar orientado a reducir los costos de negociación y producción, aumentar la confianza entre los actores económicos, estimular la capacidad empresarial, fortalecer las redes y la cooperación entre los actores y estimular los mecanismos de aprendizaje e interacción (Vázquez Barquero, 2007).

La detallada descripción que realiza el autor nos permite inferir la presencia de dos grandes líneas en el marco del desarrollo endógeno. De manera esquemática, una perspectiva se asienta en los preceptos teóricos del modelo de crecimiento endógeno cuya inscripción epistemológica y teórica proviene de la perspectiva neoclásica. Así, aquí lo central es la competitividad de los espacios locales, principalmente a nivel global, pasando por alto las relaciones de poder y conflicto que emergen en el territorio. Se trata de organizar el territorio para la valorización privada del capital a nivel local. Por otra parte, un conjunto de teorías privilegian la capacidad de los actores territoriales para definir la organización productiva, social e institucional local, que puede o no estar centrada en la valorización del capital.

En lo que concierne a las debilidades del enfoque, autores como Fernández y Vigil (2008) sostienen que desde mediados de la década de 1990 la noción de Cluster se volvió hegemónica como categoría central del desarrollo regional y local a partir de la configuración de una “nueva ortodoxia regionalista” (Fernandez et al., 2008, p. 19). En ello, cumplieron un rol central los grandes centros intelectuales del Norte y la promoción de este enfoque que realizaron los organismos internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Banco Mundial (BM), entre otros. En América Latina se ha realizado una aplicación acrítica de estos supuestos sin considerar que constituyen realidades económico-sociales disímiles y

que la propia teoría contiene fallas internas que hasta le impiden explicar los procesos que le dieron origen en Europa.

Los autores realizan un esfuerzo para identificar las “fallas de origen” (Fernández y Vigil, 2007, p. 5) del enfoque que pueden ser agrupadas en tres categorías. La primera refiere a la utilización de “fuzzy concepts” (Fernández y Vigil, 2007, p. 5) que impiden la operacionalización de conceptos, principalmente por la escasa referencia a las categorías que permiten delimitar geográficamente un cluster, como también sus elementos constitutivos. En segundo lugar, la tendencia a la eliminación de las instancias meso y macroregionales en que se insertan los territorios ya que se concentra en el “examen del inside de las aglomeraciones productivas” (Fernández y Vigil, 2007, p. 6). Una contribución importante es aquella que relaciona los clusters con las Cadenas de Valor Global introduciendo nuevas variables que refieren a las posibilidades y condicionamientos derivados de las estructuras de poder y gobernanza propias de dichas cadenas, en donde las “funciones y capacidades de generación de valor estratégicas (centralmente localizadas alrededor del diseño y el marketing) aparecen por lo general controladas fuera del territorio y asimétricamente distribuidas” (Fernández y Vigil, 2007, p. 6). No obstante, este enfoque deja de lado los niveles meso-regional y macro-nacional concentrándose sólo en la conexión local-global. Por último, existe un “imaginario” que concibe el cluster como una unidad autosuficiente y armónica que puede ser potenciada por la cooperación público-privada, sin considerar las heterogeneidades de los actores, las formas de organización que surgen de ellos, y la dinámica inherentemente conflictiva de los procesos de construcción de poder local.

De esta forma, para los autores el primer paso es poner los clusters en contexto, lo que implica considerar las interacciones multiescalares debido a la inserción de los mismos en “sistemas económicos, redes y flujos más amplios” (Fernandez y Vigil, 2007, p. 14) donde instancias globales, regionales y nacionales se interpenetran. Esto permite el análisis de las posibilidades o limitaciones que ofrecen las estructuras de governance de las Cadenas de Valor Global, pero además obliga a considerar los sistemas económicos nacionales y regionales en los que los clusters se insertan.

En cuanto al “inside” de los clusters, el análisis debe considerarlos como instancias penetrables, condicionadas y vulnerables a los cambios en

los niveles meso y macro. Dicha vulnerabilidad puede verse atenuada por las distintas formas de organización institucional con las que los cluster enfrentan y reaccionan a los cambios. Las cambiantes formas de inserción externa, como la específica dinámica interna, hacen de los clusters sistemas heterogéneos “con articulaciones económico-sociales asimétricas, en las que determinados actores –incluso de base externa– asumen posiciones de comando en la estructura económico-productiva interna, pero con enlaces privilegiados a su vez a las redes multiescalares que operan fuera del propio sistema de producción local” (Fernandez y Vigil, 2007, p. 16).

De este modo los sistemas productivos locales serían analizados a partir de la “multiescalaridad interpenetrada” (Fernández y Vigil, 2007, p. 16) considerándolos atravesados por las instancias globales, macro-nacionales y meso-regionales, lo que explicaría de manera más acabada tanto las trayectorias productivas específicas como las distintas formas de reaccionar ante los cambios producidos por las distintas escalas.

V. ALGUNAS NOTAS PARA EL ABORDAJE DE LAS DINÁMICAS TERRITORIALES DEL CAPITALISMO

El recorrido teórico realizado hasta aquí nos permite plantear algunos lineamientos que habiliten la construcción de un abordaje más complejo de las dinámicas territoriales del capitalismo en países con estructuras económicas heterogéneas y dependientes. En primer lugar, y tomando los desarrollos teóricos de Fernández y Vigil (2007, 2008) nos orientamos a rechazar toda posibilidad de abordaje del territorio que lo considere como una unidad cerrada sobre sí misma, por lo que su estudio deberá incorporar una multiplicidad de escalas espaciales.

Situándonos en la periferia del sistema-mundo, uno de los primeros interrogantes a plantear es el impacto de la escala global en el territorio objeto de análisis. En ese sentido, se trata de indagar en las formas en que las actividades productivas predominantes a nivel territorial se ven influidas en menor o mayor medida por el mercado mundial. En particular, resulta fundamental evidenciar cómo se estructuran las relaciones de dependencia a nivel productivo y qué impacto tiene esto en la dinámica de la organización económica local.

Por otra parte, los filtros específicos de la escala nacional constituyen un factor explicativo central de las trayectorias productivas regionales/locales. De esta forma, dar cuenta de la inclusión/exclusión del territorio en la “matriz productiva hegemónica” permite dilucidar el lugar del Estado Nacional en la construcción de “espacios competitivos” y de “espacios rezagados”. Asimismo, la delimitación del espacio regional debe privilegiar la dimensión producción-circulación por sobre las divisiones político-administrativas provinciales. Esto tanto en términos analíticos como en la formulación de políticas públicas específicas y diferenciadas para lo que se considera en ese espacio-tiempo como “región”.

En segundo lugar, en lo que concierne a la escala local un punto central a considerar es la indagación sobre quiénes son los actores que de manera predominante dirigen la producción del territorio. Esto nos permitirá introducir dos dimensiones: primero el análisis de los recursos diferenciales de poder con que cuentan los agentes territoriales y, consecuentemente, el grado de consenso o imposición del proyecto socio-productivo local. Segundo, el criterio de “éxito” con el cual se lo “evalúa”. En ese sentido, en los distintos enfoques que conforman la perspectiva del desarrollo endógeno está presente un supuesto implícito que tiende a considerar como casos “exitosos” a aquellos que logran potenciar la valorización privada del capital en el territorio. Esta posición se acentúa más en la visión de cluster ya que el objetivo es la competitividad de las empresas en el territorio.

En el enfoque del desarrollo endógeno, además de la competitividad empresarial, se considera la necesidad de aumentar el bienestar de la población local. Sin embargo, no está claro si ese bienestar se centrará más en generar empleos o girará en torno a propiciar mayores niveles de igualdad social. Entendemos que existen diferencias entre concebir como “exitosa” una experiencia de desarrollo territorial que sólo se centra en la cantidad de empleo que genera sin considerar la calidad del mismo, ni las diferencias sociales que propicia. Contra un proyecto centrado en generar no sólo empleo sino condiciones que habiliten mayores niveles de libertad e igualdad social.

VI. CONCLUSIONES

El presente estudio se centró en la descripción, análisis y crítica de las principales corrientes teóricas enmarcadas en el enfoque del desarro-

llo-crecimiento endógeno. A partir de ello, se elaboraron algunos lineamientos metodológicos para el abordaje de las dinámicas territoriales del capitalismo en estructuras económicas periféricas y dependientes.

A lo largo del trabajo se dio cuenta de la multiplicidad de perspectivas que forman parte de un gran paraguas epistemológico sustentado en la teoría neoclásica del crecimiento endógeno, sus presupuestos implícitos, debilidades conceptuales y dimensiones analíticas no consideradas.

En ese sentido, fue posible diferenciar dos grandes líneas de investigación que se traducen en recomendaciones específicas de políticas públicas. De esta forma, aquellas que derivan de la noción de cluster se centran de manera predominante en la competitividad de los espacios locales a nivel global, pasando por alto las relaciones de poder y conflicto que emergen en el territorio. Mientras tanto, las que se anclan en la noción de distrito industrial, si bien consideran relevante la competitividad territorial, ésta queda supeditada a un objetivo general más abarcador que incluye la necesidad de aumentar el bienestar de la población local a corto y mediano plazo.

En cuanto a los lineamientos para el abordaje de los procesos de desarrollo territorial se resalta la necesidad de un enfoque multi-escalar: la identificación de los impactos específicos y diferenciados de la escala global, nacional y regional como elementos indispensables para comprender las trayectorias productivas locales. Por último, en la escala local, se privilegia un análisis de los actores territoriales, sus recursos y usos diferenciales del poder, como así también los conflictos emergentes en los procesos de construcción de perfiles socio-productivos locales.

VII. BIBLIOGRAFÍA

Albuquerque, F. (1999) Desarrollo Económico Local en Europa y América Latina. Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

Albuquerque, F. (2004) Desarrollo económico local y descentralización en América Latina. *Revista de la CEPAL*, 82, 157-171.

Albuquerque, F. (2006, 10-12 Julio) Cluster, territorio y desarrollo empresarial: diferentes modelos de organización productiva [Presentación de artículo]. Cuarto

Taller de la Red de Proyectos de Integración Productiva, Fondo Multilateral de Inversiones (MIF/FOMIN), BID, San José, Costa Rica.

- Becattini, G. (2002) Del distrito industrial marshaliano a la teoría del distrito contemporánea. Una breve reconstrucción crítica. *Revista Investigaciones Regionales*, 1, 9-32.
- Boisier, S (2005) ¿Hay espacios para el desarrollo local en la globalización?. *Revista de la CEPAL*, 86, 47-62.
- Boisier, S. (1999) Desarrollo local: ¿De qué estamos hablando?. Cámara de Comercio de Manizales de Colombia.
- Caravaca, I., González, G., Méndez, R., y Silva, R. (2002). Innovación y territorio: análisis comparado de sistemas productivos locales en andalucía. Servicio de Asesoría Técnica y Publicaciones, Junta de Andalucía.
- Cividanes Hernández, J. L. (2000). El territorio como variable económica: el concepto de sistema productivo local. Departamento de Análisis Económico Aplicado, Universidad de Alicante.
- De Mattos, C. (1999) Teorías del crecimiento endógeno: lecturas desde la periferia. *Estudios Avanzados*, 13(36), 183-208.
- De Mattos, C. (2006) Modernización capitalista y transformación metropolitana en América Latina: cinco tendencias constitutivas. En A. Lemos, M. Arrollo, M. Silveira (Comps), *América Latina: ciudad, campo y turismo* (pp. 41-73). Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- De Mattos, C. (2009, 17 Diciembre). Globalización, metamorfosis urbana y competitividad en América Latina (I) [video]. <https://vimeo.com/14850123>
- Diez, J. I. (2013) Industria, organización y desarrollo económico en territorios periféricos. El caso Bahía Blanca. *Realidad Económica*, 273, 93-109.
- Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D., Meyer-Stamer, J. (1996) Competitividad Sistémica: Nuevo desafío para las empresas y la política. *Revista de la CEPAL*, 59, 39-52.
- Evans, P. (2006) Desarrollo y cambio institucional: los escollos del monocultivo y las potencialidades de la deliberación. *Revista Sociedad Argentina de Análisis Político*, 2(3), 455-488.

- Ferraro, C (2003) Desarrollo Productivo Local en Argentina. CEPAL.
- Fernandez, V., Ash, A., Vigil, J (2008) Repensando el desarrollo regional. Miño y Dávila.
- Fernández V. y Vigil J. (2007) Clusters y Desarrollo Territorial: Revisión teórica y desafíos metodológicos para América Latina. Revista Economía, Sociedad y Territorio, 27.
- Harvey, D. (1998) La condición de la posmodernidad. Amorrortu.
- Moncayo, E. (2002). Nuevos enfoques teóricos, evolución de las políticas regionales e impacto territorial de la globalización. CEPAL.
- Riffo, L. (2013) 50 años del ILPES: evolución de los marcos conceptuales sobre desarrollo territorial. Naciones Unidas.
- Sforzi, F. (2006) El distrito industrial y el “viraje territorial” en el análisis del cambio económico. Economía Industrial, 359, 37-42.
- Silva Lira, I. (2005) Desarrollo económico local y competitividad territorial en América Latina. Revista de la CEPAL, 85, 81-100.
- Solow, R. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. The Quarterly Journal of Economics, 70(1), 65-94.
- Valinotti, M. F. (2019). El desarrollo económico local y los parques industriales: el caso del “Polo productivo agroindustrial” en el centro-sur de la provincia de Córdoba, Argentina (1997-2007). Revista Iberoamericana de Estudios Municipales, 10(19), 153-180.
- Valinotti, M. F. (2018) Ciudades del agro: entramados productivos e interacciones regionales, nacionales y globales. Socio-Debate, 4(7), 57-86.
- Vázquez Barquero, A. (1996) Desarrollo recientes de la política regional. La experiencia europea. EURE, 22(65), 101-114.
- Vázquez Barquero, A. (2000) Desarrollo endógeno y globalización. EURE, 26(79), 47-65.
- Vázquez Barquero, A. (2007) Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo territorial. Investigaciones Regionales, 11, 183-2010.