

Borradores del CIE

Nº 6

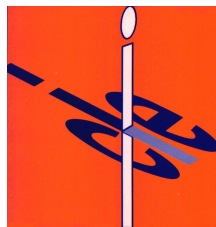
Septiembre de 2003

Las relaciones del desarrollo económico con la geografía y el territorio: una revisión.

Elaborado por:

Jorge Lotero Contreras

Este Borrador corresponde a una revisión teórica sobre desarrollo territorial, realizada para el Instituto de Estudios Regionales INER de la Universidad de Antioquia y recoge planteamientos y resultados de otro trabajo realizado durante el año sabático.



**Centro de Investigaciones Económicas
Universidad de Antioquia**

Medellín - Colombia

La serie Borradores del CIE está conformada por documentos de carácter provisional en los que se presentan avances de proyectos y actividades de investigación, con miras a su publicación posterior en revistas o libros nacionales o internacionales. El contenido de los Borradores es responsabilidad de los autores y no compromete a la institución.

Las relaciones entre el desarrollo económico, la geografía y el territorio: una revisión.

Elaborado por:

Jorge Lotero Contreras

*Centro de Investigaciones Económicas –CIE–
Universidad de Antioquia
Septiembre, 2003*

Resumen:

La geografía y el desarrollo económico pueden catalogarse como dos de los campos de la disciplina económica de mayor transformación conceptual. Esto se ha debido a los avances en teoría proporcionados por la revolución de los rendimientos crecientes, el neoinstitucionalismo y los nuevos fallos de mercado y de coordinación. De estas transformaciones no ha escapado la conceptualización del desarrollo regional como un área intermedia entre la geografía y el desarrollo económico. El fracaso de las teorías que les servían de fundamento a las políticas centralizadas de desarrollo así como éxito alcanzado por regiones no metropolitanas en el contexto internacional, han obligado a la ciencia regional a hacer importantes replanteamientos sobre las trayectorias del desarrollo en relación con su organización socioeconómica en el espacio, dando lugar a la adopción de nuevas categorías para la economía como la de territorio. Este trabajo es una aproximación a la relación entre el pensamiento sobre el desarrollo y su evolución en relación con la geografía y la noción de territorio.

Palabras clave: Desarrollo Económico, Crecimiento, Geografía, Instituciones, Territorio

Clasificación JEL: R11, R12

Introducción

Este documento tiene como propósito principal presentar una revisión del tema de las relaciones del desarrollo con la geografía y el territorio, desde la perspectiva del análisis económico. Esta se ha hecho considerando las ideas principales, implícitas o explícitas, contenidas en la economía del desarrollo, del crecimiento y de la geografía económica, así como los aportes que, al respecto, han hecho las corrientes del Desarrollo Endógeno Local y de los sistemas de producción e innovación localizados.

La revisión no pretende ser exhaustiva, ni agotar el tema. Su propósito es mostrar cómo la teoría económica, con sus principios, nociones y conceptos y métodos explica el desarrollo territorial a partir de concebir el desarrollo como un proceso de acumulación de riqueza y el territorio como una forma de organización socio-económica en el espacio.

1. Economía del subdesarrollo: una perspectiva macro de la geografía y del territorio

Durante las décadas de los setenta y ochenta, las ideas originales de la economía del desarrollo fueron marginadas del análisis económico e ignoradas para el diseño de las políticas públicas.¹ Sus críticas al modelo neoclásico estándar, la incompatibilidad de algunos de sus planteamientos con el equilibrio de competencia perfecta y la poca formalización, significó que fuera ignorada por el enfoque dominante en la teoría económica. Solo recientemente se le ha reconocido sus aportes a la teoría del crecimiento y a la geografía económica, en particular por sus contribuciones al desarrollo como un proceso polarizado y de causación acumulativa (Krugman, 1997).

Los fundamentos originales de los economistas del desarrollo fueron diversos y, en parte se derivaron de los modelos macroeconómicos de Harrod-Domar sobre el crecimiento, aplicados a las economías atrasadas. Así, se consideraba que una tasa de crecimiento sostenida que permitiera absorber el exceso de población y elevar la capacidad productiva de las economías pobres, requería actuar sobre la acumulación, elevando la tasa de ahorro mediante mecanismos tales como la ayuda externa, el ahorro forzoso o los aranceles sobre los bienes de “lujo”. La ayuda externa se consideró como otro de los mecanismos que permitiría superar los obstáculos que para la industrialización representaba la baja formación de capital debido al pequeño tamaño del mercado.

Partiendo de la concepción de una economía dual constituida por dos sectores, tradicional y capitalista, se proponía estimular la acumulación a través de una política de distribución del producto que mantuviera el excedente de población a nivel de un salario de subsistencia en el sector tradicional. Tal política descansaba en dos pilares: de un lado, la modificación de los términos de intercambio en favor de los bienes del sector capitalista; de otro, la creación de ahorro público o privado financiado con emisión monetaria o crédito. El atraso de las áreas o regiones agrícolas se concebía como transitorio, desapareciendo en el largo plazo, a medida que se agotara el excedente de trabajo.

Las principales ideas de la “vieja” generación de economistas del subdesarrollo, que pueden considerarse como los principales aportes a la economía del desarrollo y de la geografía, son las siguientes:

i) existencia de externalidades pecuniarias debido a economías de escala y complementariedades estratégicas, conjuntamente con un excedente de trabajo localizado en el sector tradicional que se desplazaría a la economía moderna, permitiendo la acumulación;

¹ Se entenderá como economía del desarrollo al conjunto de ideas sobre el subdesarrollo contempladas, entre otros, en enfoques pioneros del big push (Rosenstein- Rodan), del desarrollo desequilibrado y linkages (Hirschman), de la causación circular acumulativa (Myrdal), y del excedente de fuerza de trabajo (Lewis).

ii) papel limitado que poseía el comercio exterior como propagador de progreso técnico y de desarrollo desde el centro hacia la periferia;

iii) carácter desigual del desarrollo o de causación acumulativa por la relación dinámica de los aspectos señalados en el primer literal;

iv) existencia de “fallos” de mercado que justificaban la intervención del gobierno en la coordinación de las actividades económicas, en particular, en aquellas que poseían externalidades y complementariedades, que se consideraban como fundamentales para el proceso de industrialización²

Para los economistas del subdesarrollo el nivel de análisis era la nación y, por consiguiente, las soluciones al atraso, en las cuales la planificación jugaba un papel fundamental, tenían un carácter centralizado. Pese a algunas referencias de Myrdal sobre carácter desigual del desarrollo regional debido a la concentración de actividades y población que se refuerzan mediante mecanismos de causación acumulativa, la organización espacial y los desequilibrios espaciales al interior de los países no fue parte de sus preocupaciones. La geografía se ignoraba o se suponía entonces como dada, enfatizándose en la acumulación de capital y el crecimiento del producto. Esto no impidió sin embargo, que muchas de sus ideas sobre externalidades pecuniarias por la concentración de industrias fueran posteriormente reconocidas como los fundamentos de la nueva geografía económica.

Aunque con referentes en Myrdal y en Hirschman, las ideas sobre el carácter polarizado del desarrollo fueron obra de los planteamientos de Perroux sobre espacio económico, aplicados al espacio geográfico. Así, se concebía que la polarización se generaba por la acción de la firma motriz y de los sectores líderes que, mediante mecanismos de integración similares a los enlaces hacia atrás y hacia delante (*backward y forward linkages*), crea efectos de arrastre y externalidades. Si bien se ha reconocido la contribución de Schumpeter sobre papel del empresario innovador en el desarrollo, los especialistas sobre desarrollo regional le dieron poca importancia a la firma como una institución fundamental del capitalismo y su papel en la organización del territorio y la coordinación económica en relación con el crecimiento. (Kirat y Sierra, 1998, 1996).

Otras ideas que influenciaron el análisis regional fueron las de la CEPAL y de la teoría de la dependencia. Así, en el marco general sobre la conformación de un sistema centro/periferia a causa de la propagación asimétrica del progreso técnico en el contexto de la división internacional del trabajo por ventajas comparativas o de relaciones de dominación, las ideas de la CEPAL y de la dependencia fueron trasladadas, sin mucha crítica y de manera mecánica, a la interpretación de los problemas del desarrollo desigual y se vincularon con la configuración espacial al interior de los países. Nociones tales como “colonialismo interno”, urbanización dependiente o macrocefalia urbana, se suponía, daban cuenta de la realidad del carácter del desarrollo territorial en las sociedades subdesarrolladas. Así interpretado, la configuración y el desarrollo territorial eran considerados como son un simple reflejo de una macro-geografía cuyo contenido estaba determinado por relaciones asimétricas económicas y de poder a nivel mundial.

Es entonces en este sentido que las políticas regionales de las décadas de los sesenta se asociaban a estas concepciones particulares de la organización y conformación del espacio económico, aunque vinculadas a los aspectos de polarización. Esto se manifestó en la elaboración, por parte de la tecnocracia, de modelos de organización funcional del espacio nacional entre regiones, derivándose de allí algunas medidas de política referidas a la desconcentración de la actividad industrial en la búsqueda de un mayor “equilibrio” espacial.

² Cabe mencionar que las ideas sobre las externalidades pecuniarias se encuentran en planteamientos de Allyn Young quien en 1928 señaló la importancia que ellas tenían para explicar la expansión de la división del trabajo señalada ya por Adam Smith. Se deduce de estas observaciones que el problema del desarrollo, así no sea planteado desde el punto de vista de la desigualdad y la interacción entre economías, ha estado presente en la teoría económica.

Finalmente, no puede desconocerse el aporte que ha tenido el pensamiento poskeynesiano a la comprensión del desarrollo como proceso polarizado y de causación acumulativa, en el marco de una estructura de mercado monopolista y de influencia de las instituciones en las decisiones de inversión de los empresarios.³

Al respecto, tres aspectos se señalan: primero, su relación con el enfoque del desarrollo del cambio y transformación estructural (Syrquin,1986,1994) donde crecimiento económico depende de las fuentes que proporcionan la expansión y el tamaño de la demanda agregada pero en relación con la industria; segundo, la conexión entre el cambio técnico incorporado en los bienes de capital con la inversión y, por consiguiente, con el crecimiento del producto (Ley de Verdoon); tercero, la relación del crecimiento con la distribución geográfica del producto, al considerar que la producción no es aprovechable en todas las localizaciones, precisamente por la existencia de economías de escala, internas y externas a las firmas, permitiendo el aumento acumulativo de las capacidades productivas de aquellas firmas localizadas en las regiones centrales (Bougrine, 1993, p 891).

Otra conclusión importante de este enfoque tiene que ver con el papel desequilibrante que para el crecimiento tiene la integración comercial. La evolución de la producción y el comercio de una región dependen de la demanda externa (factor exógeno) y el nivel de salario de eficiencia (factor endógeno). La participación de la producción de la región en los mercados externos es una función inversa del nivel de eficiencia, el que a su vez lo es del nivel de productividad. En las regiones ricas, debido a la existencia de rendimientos crecientes, la productividad industrial será más alta y, por consiguiente, el salario de eficiencia más bajo, implicando un mayor peso de las exportaciones y de la producción lo que se traduce, en aprovechamiento de economías de escala y, mediante el efecto de la ley de Verdoon, en una mayor productividad, repitiéndose así el ciclo sucesivamente.

De acuerdo con los planteamientos poskeynesianos, las regiones industriales crecen a tasas superiores a las de las agrícolas debido al aprovechamiento de las economías de escala y de aglomeración. Tales regiones adquieren el monopolio de la producción industrial, el cual se refuerza en el comercio con las regiones agrícolas, debido, entre otras razones, a la asimetría de elasticidades ingreso y precio de la demanda, superiores para los bienes industriales. (Ley de Engel).

En suma, aunque no de manera explícita, los enfoques de la economía del subdesarrollo y poskeynesianos del crecimiento, proporcionaron elementos para interpretar los problemas regionales y de la geografía a partir del papel que poseen las externalidades de demanda. No obstante, los problemas institucionales y de coordinación permanecieron confinados al papel que se le otorgaba al estado.

2. La visión neoclásica ortodoxa: la ignorancia del espacio y el territorio y del desarrollo como problema de la teoría

Los trabajos pioneros de Solow y Swan inaugurarían la que se ha dado en llamar como “revolución” neoclásica en la teoría del crecimiento. Mediante la adopción de una función de producción neoclásica con rendimientos constantes de escala pero decrecientes del capital físico, se establecía que, en el largo plazo, todas las economías alcanzarían un nivel de ingreso per cápita de equilibrio de estado estacionario, donde el crecimiento sería nulo; en este punto de equilibrio un aumento de una unidad de inversión induciría un aumento de la producción ahorrada más débil que el crecimiento de la depreciación y de la población; es decir, a este nivel límite la acumulación se detendría y el crecimiento se estabilizaría de manera durable; por

³Comúnmente se ha dejado de lado el aporte de la escuela neokeynesiana al crecimiento y el desarrollo. Al respecto, Solow(1994 p 47) señala que Kaldor, como respuesta al modelo de Harrod, intentó endogenizar la tasa ahorro afectada por la distribución del ingreso entre ganancias y salarios, sin alcanzar la solución al problema, debido tanto a razones empíricas como a que el mecanismo pareció requerir que el factor de precios estuviera divorciado de consideraciones acerca de la productividad.

debajo tal límite sería aún rentable invertir, pues la inversión suplementaria reportaría más que la depreciación.

Prescindiendo de las diferencias en las tasas de ahorro, depreciación y crecimiento demográfico y del cambio técnico que se concebía como exógeno y accesible a todas las economías, el modelo fue elaborado para predecir convergencia absoluta; es decir, predecía la existencia de una relación inversa entre la tasa de crecimiento y el nivel de ingreso per cápita o la productividad. Dadas diferencias en la dotación factorial, la movilidad de los factores se encargaría de eliminar las desigualdades económicas pues el capital fluiría desde las economías ricas donde es abundante hacia las pobres donde es escaso y su rendimiento mayor.

A partir de este modelo y de algunos ajustes que se le han hecho (Sala, 2000), la geografía aparece en el enfoque neoclásico implícitamente ligada a la persistencia de desequilibrios espaciales a causa de la existencia de factores que condicionan la transición de una economía, la distancian de su nivel de equilibrio de estado estacionario e impiden la convergencia.⁴ Se ha establecido que los obstáculos institucionales que limitan la movilidad de los recursos y el acceso al cambio técnico o el deficiente funcionamiento de los mercados debido a la intervención del estado- “fallos” de gobierno según Krueger (1996)- impiden la igualación de las remuneraciones en situaciones de diferencias en la dotación factorial. El problema regional o territorial se reducido, entonces, en el esquema neoclásico ortodoxo a otro más general de precios correctos o del valor del residuo (Meir, 2000). Acciones puntuales encaminadas a elevar las magnitudes de capital o el residuo y remoción de instituciones que no han permitido el buen funcionamiento de los mercados de bienes y factores, permitirían, en esta concepción, el crecimiento sostenido de las economías pobres, y, por consiguiente, alcanzar la convergencia.

Al respecto, se podrá recordar que la revitalización del enfoque neoclásico, que siguió a la crisis del pensamiento sobre el desarrollo económico de los años setenta y del modelo de economía cerrada, ha sido el fundamento de las reformas estructurales adoptadas en muchos países de América Latina en las últimas décadas. De hecho, las políticas macroeconómicas propuestas por los “viejos” economistas del desarrollo, se sustituyeron por otras de tipo micro, orientadas a elevar el “residuo” o cambio técnico exógeno, actuando sobre algún factor considerado como determinante (la capacidad empresarial, la educación, la infraestructura física: vías de comunicación, servicios públicos, etc) mediante la utilización de técnicas de evaluación de proyectos, otorgándole a los mercados el papel fundamental de coordinador en la asignación de los recursos de acuerdo a la dotación de factores- capital y fuerza de trabajo- con que cuentan las economías.

Por ejemplo, se consideró pertinente actuar sobre el capital humano mediante políticas educativas puntuales, eliminando todas aquellas restricciones institucionales que se considera, distorsionan el mercado laboral, impidiendo la asignación del trabajo a los mejores usos y a las actividades con ventajas comparativas en el comercio internacional. La acumulación de capital físico también se percibió más como un problema de calidad y de mecanismos eficientes de asignación que de cantidad de recursos, insistiéndose sobre el papel que, al respecto, deberían jugar los mercados. Por último, se cuestionó, por adverso para el crecimiento, la intervención del gobierno.(Krueger, 1996) En este sentido, se consideró que eran los “fallos” de la intervención y no los del mercado y las externalidades, las causas de la persistencia del subdesarrollo y del atraso en las economías pobres, trátase de países o regiones.

Estas ideas han tenido implicaciones no solo sobre la comprensión y solución de los problemas regionales y territoriales. En general, también representaron el abandono definitivo de los modelos, técnicas de análisis y de las políticas regionales pues al actuar sobre los factores micro, dejando actuar a los mercados se consideraba que no favorecían ningún sector ni región en particular. Este argumento se sustentaba en los estudios de convergencia donde se concluía que, debido a que las regiones de un país son sistemas totalmente

⁴ Al respecto véase Sala (2000)

abiertos a los flujos de bienes y factores y se desenvuelven en un contexto institucional más homogéneo que el internacional, dos economías con dotaciones distintas podrían converger en el largo plazo.

Cabe señalar que las relaciones entre la teoría neoclásica del crecimiento con las del desarrollo y de la geografía son débiles; de un lado, desconoce, el “corazón” del desarrollo que está constituido por las instituciones, la historia y los problemas de distribución (Hoff y Stiglitz, 2000, p 390); de otro, al prescindir del efecto de los costos de transporte y de las externalidades en las decisiones de los agentes ignora la geografía; es decir, al mantenerse en el marco estrecho del modelo “estándar” que considera universal⁵, la teoría neoclásica niega toda posibilidad de existencia, como objetos de la disciplina económica, al desarrollo polarizado y a la causación acumulativa y la localización. Así mismo, dentro de una concepción minimalista del gobierno, la coordinación económica descansa en los mercados y en las decisiones de los agentes considerados individualmente. En su versión actual, el enfoque neoclásico ortodoxo establece que los precios de los bienes y de los factores productivos son las señales que orientan las decisiones de los consumidores y empresas de una región, y que, siendo neutros, facilitan el desarrollo territorial. La apertura comercial, la privatización, la liberación financiera garantizan los “precios correctos” para una asignación eficiente de los recursos con que cuenta cada región o espacio subnacional, elevando el crecimiento de su ingreso per cápita.

3. El desarrollo, la geografía y el territorio como un problema de rendimientos crecientes y causación acumulativa.

Los planteamientos en términos de rendimientos crecientes, en el marco de estructuras de mercado de competencia imperfecta, han permitido rechazar las hipótesis ortodoxas sobre convergencia-absoluta y condicional- y le han dado un nuevo aliento a las teorías del crecimiento y de la geografía económica. Los modelos utilizados proporcionan resultados que cuestionan tanto la teoría neoclásica como la lectura particular del subdesarrollo que se ha hecho “desde la periferia” como un proceso que se debe a la extracción y transferencia de ingreso. Cabe señalar que no obstante las modernas teorías del crecimiento (MTC) y de la geografía posean un carácter endógeno y lleguen a algunas conclusiones similares sobre el desarrollo desequilibrado, no es totalmente correcto identificarlas, razón por la cual se considere pertinente presentarlas de manera independiente.⁶

3.1 Las modernas teorías del crecimiento: el territorio como un problema de acumulación de factores y expresión de desigualdad

En la moderna teoría del crecimiento (MTC), el desarrollo se concibe como un proceso endógeno y de acumulación de capital físico que considerado de forma agregada e interactuando con el capital humano, público o de conocimiento, genera externalidades y rendimientos crecientes. A diferencia del modelo neoclásico ortodoxo donde el cambio técnico es exógeno, en los nuevos modelos se endogenizan tanto el capital físico como otras fuentes o factores que generan externalidades y rendimientos crecientes.

Cabe señalar que la endogenización se refiere a la determinación, dentro de un modelo particular, de las decisiones de los agentes sobre el consumo y, por consiguiente, sobre los recursos a asignar a los factores que poseen externalidades o generan rendimientos crecientes; en este sentido, no posee el significado territorial,

⁵ Lo que se denomina como modelo “estándar” es una abstracción del sistema económico que es el resultado de individuos que toman decisiones racionales que i) tienen preferencias y funciones de utilidad; ii) están dotados de factores físicos, naturales y humanos; iii) poseen una tecnología que determina la cantidad y de recursos que serán asignados a la satisfacción de preferencias y la “frontera” de la producción ; iv) la asignación es resultado de mercados, considerados como entidades naturales que emergen espontáneamente, sin artilugios o tretas o como criaturas del estado.

⁶ Al respecto véase Moncayo (2002) donde parecen identificarse los modelos de las modernas teorías del crecimiento con los de la geografía económica.

que se le asigna en los enfoques del desarrollo endógeno local o de los sistemas productivos locales.⁷ En estos enfoques, la noción alude a la utilización de un potencial productivo, basado en recursos propios.

Se reconocen numerosos modelos de crecimiento endógeno, entre los cuales, para fines de este trabajo, se señalan los siguientes⁸:

i) Modelos donde la función de producción es lineal de tecnología AK o de rendimientos constantes de escala en el agregado y en el capital, que abandonan el supuesto de los rendimientos decrecientes del capital físico e introducen otras formas del factor reproducible tales como capital humano, de provisión pública o por diversas modalidades de “aprendizaje en la práctica (*learning by doing*) pero sin externalidades.

ii) Modelos que poseen externalidades en la función de producción y pueden ser de dos tipos: primero, con capital humano y físico que poseen rendimientos crecientes de escala a nivel agregado pero constantes a nivel de firma; segundo, de competencia imperfecta y con externalidades en el factor de conocimiento, donde el progreso técnico es generado por las firmas; estos últimos modelos se diferencian de los anteriores en que la función de producción es de rendimientos crecientes tanto a nivel del agregado como de la firma y la innovación se obtiene tanto por aumento en la cantidad de un conjunto infinito de productos como por la calidad de un número limitado de ellos o innovación “destructora”.

Independientemente de sus resultados y de los límites para explicar la complejidad de los problemas del desarrollo, es indudable el aporte de estas teorías a la explicación de la persistencia de desigualdades entre las economías centrales y periféricas, al cuestionar la generalización internacional de beneficios que se producirían por la integración económica mediante el comercio, la propagación de conocimientos y del progreso técnico y la movilidad del capital humano (Bardhan, 1995). Contrario a lo que se piensa en las esferas oficiales, tales predicciones no tienen relevancia para los PVD ni para las regiones y localidades atrasadas desde el punto de vista de los MTC. Así mismo, admitiéndose incluso la industrialización de la periferia y prescindándose de la geografía y de las relaciones internacionales de poder presentes en las concepciones convencionales centro/periferia, se pueden extraer algunas conclusiones sobre el carácter diferencial y divergente del desarrollo económico al intervenir las condiciones iniciales, así como sobre los factores que determinarían el crecimiento regional.

Supóngase dos economías, ambas especializadas en bienes únicos que son sustitutos perfectos. La primera de ellas, “avanzada”, posee una industria dinámica basada en sectores líderes en la acumulación de capital y un gran sector de I&D; la segunda, con un nivel de desarrollo inferior, se ha industrializado a partir de bienes manufacturados, contando, además, con un pequeño sector de I&D. En estas condiciones la mayor integración comercial favorecería a la primera de las economías pues su probabilidad para capturar una variedad superior de productos, es superior a la atrasada, lo que no incentiva los empresarios de la periferia para emprender actividades innovadoras a causa de expectativas negativas de ganancias. Así, pues, antes que acelerar la industria y, por consiguiente, el crecimiento, la mayor apertura implicaría un retroceso en estas economías al fortalecer la especialización en actividades manufactureras intensivas en trabajo no calificado, limitándose la transformación estructural y por, consiguiente, generándose pérdidas de bienestar social, pese a la elevación del excedente del consumidor a causa de la especialización.

Más que por el comercio, el crecimiento de las economías atrasadas podría acelerarse por la imitación, aunque este instrumento también es un buen mecanismo para que las grandes firmas y corporaciones superen las barreras a la entrada a los mercados de los PVD debidas a las deficiencias de la infraestructura, de la calidad del trabajo y del “saber” organizacional. Cabe señalar, que tal mecanismo tendría dos efectos contrarios sobre

⁷ Al respecto véase, De Mattos (2000) donde, en mi opinión, se presenta tal confusión, llevando a conclusiones erróneas sobre las implicaciones sobre políticas públicas de las modernas teorías del crecimiento y del desarrollo endógeno local.

⁸ Rhenals et al (1998) señalan dentro del primer grupo los de Rebelo (1991), Lucas(1988) y Barro(1990) y en el segundo los de Romer (1987, 1990), Aguión y Hewitt (1992) y Grossman y Helpman (1991).

los incentivos a innovar en los países avanzados; de un lado, no incentiva la inversión en las actividades de I&D debido a la reducción de las rentas de monopolio; de otro, aceleraría la obsolescencia o el ciclo de vida de los productos y, por consiguiente, estimularía la reasignación de recursos hacia estas actividades en las economías centrales o avanzadas, fortaleciéndose sus ventajas comparativas y alejándose de las economías en desarrollo. En este sentido, la imitación tiene efectos limitados sobre en la transformación estructural de países y regiones atrasadas, debido, entre otras razones, a que por no ser el producto de ventajas de innovación adquiridas de manera autónoma, los enlaces serían débiles y, por consiguiente, también sus impactos en términos de rendimientos crecientes.

Resultados similares a los anteriores se obtienen al considerar el comercio conjuntamente con el capital humano- *learning by doing*, educación y entrenamiento-: las ventajas comparativas adquiridas históricamente en las economías avanzadas se fortalecen.

A causa de la integración y de las diferencias salariales, el capital humano tendería a migrar desde las economías y regiones pobres donde es escaso, hacia las avanzadas donde, además de ser abundante, su combinación con el capital físico y humano produce rendimientos crecientes. La insuficiente dotación de capital físico y humano y, por consiguiente, la ausencia de complementariedades que afectan negativamente la productividad, son también factores que estimulan la migración del trabajo calificado.

Se argumenta, entonces, que insumos como el trabajo calificado son complementarios y no independientes, de tal forma que la competencia llevará a su agrupamiento en los niveles tanto de firma como de la economía como un todo, generando rendimientos crecientes. Incluso, no importa mucho que las partes buenas sean mayoría; si una parte funciona mal, su contribución conjunta a la creación de valor será muy poca o menor a la esperada si todas las contaran con la misma calidad (Hoff y Stiglitz, 2000). Aún más, en condiciones de imitación, pese al mejoramiento del bienestar que obtendrían las economías pobres, la distancia tecnológica que las separa de las ricas aumentaría por la migración del capital humano calificado. Este efecto es aun más contraproducente en los niveles subnacionales, dado su carácter totalmente abierto a la movilidad de los factores, impidiendo la igualación de los ingresos per cápita, y la convergencia.

Por último, según algunos modelos con economías de escala a nivel de firma pero con efectos de propagación (*spillovers*) y externalidades en la demanda, las deficiencias en infraestructura limitan la industrialización a un pequeño número de empresas, cayendo posiblemente la economía en una “trampa de pobreza” debido a “fallos” de coordinación o por el bajo grado de desarrollo de la división –social y técnica- del trabajo. Superar la alta especialización en actividades de baja productividad en países y regiones exige superar el pequeño tamaño del mercado que limita la creación de servicios e insumos especializados complementarios. Esto implica que la economía pobre se mantenga en una situación donde se ha consolidado una especialización precaria a causa de que el sector de bienes finales se encuentra prisionero de la utilización de técnicas de baja productividad o innova imitando al no poseer fuertes enlaces con otras actividades (Bardhan,1995).

Según los argumentos anteriores, una política para elevar la cantidad el capital humano en un país o en una región, sería insuficiente para mejorar el bienestar social y elevar el crecimiento, si no se acompaña de acciones adicionales sobre la calidad y la cantidad del capital físico, la infraestructura, las innovaciones, etc. El gasto que se haría en calificar un recurso, emparentándolo con otro no calificado poco contribuye al bienestar y al crecimiento de una economía. Aunque en contextos institucionales muy distintos, el argumento de la “vieja” generación de ideas sobre el desarrollo, contenido particularmente en los enfoques del *big push* y de los *linkages*, sobre la importancia de las complementariedades estratégicas, tienen aun validez.

Las predicciones de las nuevas teorías, además de confirmar algunas hipótesis sobre la acentuación de las desigualdades a causa de la globalización, enriquecen, aunque no sin cuestionarlas, algunas de las ideas y concepciones contenidas en los enfoques “desde la periferia” y que se han materializado en los estudios sobre el desarrollo y el territorio.

El análisis del desarrollo desigual como un resultado exclusivamente de las relaciones de poder en el marco de una división del trabajo basada en ventajas comparativas, es insuficiente para comprender en toda su complejidad la conformación y las tendencias actuales de un sistema centro-periferia al considerar los niveles internacional, nacional y subnacional. Las MTC al considerar estructuras de mercado no competitivas, admiten, de un lado, que las externalidades y los rendimientos crecientes son un factor de desigualdad debido a la división entre economías avanzadas y atrasadas de acuerdo al carácter de sus funciones de producción como “dotación creada” o “dotación de factores” respectivamente; de otro, que el monopolio sea un agente innovador cuyo comportamiento depende de las rentas tecnológicas.

Muchos de los fundamentos de las MTC, tales como la endogenidad o el papel del capital humano como una externalidad, tienen un carácter macro-económico y ya habían sido considerados antes por otros economistas (Bardhan, 1995); sin embargo, nos proporcionan un marco conceptual que nos ayuda a examinar críticamente de un lado, la validez de los supuestos y de las ideas de la ortodoxia económica en los que se fundamenta la globalización, y de otro, los impactos que tendrían acciones específicas en materia de políticas públicas de educación, salud, infraestructura, etc, en regiones atrasadas.

Las ideas de las MTC tienen implicaciones sobre el desarrollo, la geografía y las políticas públicas nacionales y locales, en el contexto de la globalización. Aunque no consideran los mecanismos que intervienen en la configuración espacial y territorial, algunos de sus planteamientos han sido adoptados para el estudio del desarrollo regional, en particular en análisis sobre convergencia interregional. Esto ha llevado a que se les confunda y asimile con concepciones del Desarrollo Endógeno Local por su carácter endógeno (De Mattos, 2000), con la Nueva Geografía Económica por ser parte del paradigma de los rendimientos crecientes (Moncayo, 2002) o se las incluya como constitutivas de una Economía de los Territorios a causa de algunas referencias de Lucas sobre lo apropiado del nivel local respecto al global o macro para analizar el desarrollo como un fenómeno de rendimientos crecientes, en particular, del capital humano (Requier-Desjardins, 1996). Los análisis y resultados de las MTC también han sido utilizadas para la elaboración de políticas y planes de desarrollo en los niveles nacional y subnacional en las últimas décadas. Al respecto, se han redefinido las tareas del estado y se le ha otorgado un papel clave en la provisión de bienes públicos con externalidades tales como la infraestructura física, el desarrollo científico y tecnológico, la educación y la salud como pilares de la elevación del capital humano.

No obstante lo anterior, los resultados de las MTC son limitados para el análisis del desarrollo en relación con el territorio. De un lado, se fundamentan en la acumulación de factores a nivel macro y no en su distribución y aglomeración en el espacio, ignorando, por consiguiente, el papel que juega la proximidad en el desarrollo y, por esta razón, no pueden asimilarse mecánicamente a la geografía económica, pese a sus aportes a la interpretación de los desequilibrios territoriales. De otro, las instituciones aparecen como una variable exógena o como una externalidad, cuya medición es difícil, razón por la cual tiende a excluirse de los modelos. Esto nos obliga, entonces, a centrar nuestra atención en otros enfoques como el de la geografía económica que se centra en el papel de la proximidad en el crecimiento o en enfoques que, si desconocen la contribución de las teorías del crecimiento y de la geografía, otorgan un papel fundamental a las instituciones en el desarrollo y la organización territorial.

3.2 El aporte de la geografía económica: organización espacial y desarrollo económico

El análisis económico convencional ha ignorado el elemento espacial como un objeto de análisis o como algo intrínseco y constitutivo del comportamiento de los agentes económicos. Esto se debió a que su consideración como un argumento dentro de los modelos dificultaba la formalización y alteraba las condiciones del equilibrio general, en el marco de competencia perfecta (Krugman 1997); tal omisión también se debió a que para extraer conclusiones micro o macroeconómicas, la teoría consideró innecesario la introducción del

espacio en sus modelos. Esto no impidió, sin embargo, que se le considerara desde el punto de vista del equilibrio parcial de estática comparativa.

Actualmente el elemento espacial se concibe como una característica intrínseca de los fenómenos económicos o presente en conceptos tales como ventajas comparativas, rendimientos crecientes y externalidades, trayectorias tecnológicas y organización económica; así mismo, se acepta que, así como el desarrollo, siempre ha estado presente en la teoría económica. (Thisse, 1996; Rallet y Torre, 1995)

Así, por ejemplo, se concibe que la concentración geográfica de las actividades ha estado presente en las ideas sobre la expansión de la división social y técnica del trabajo y su relación con las externalidades pecuniarias o tecnológicas desarrolladas por Adam Smith, Alfred Marshall y Allyn Young; además, que ideas sobre los desequilibrios entre economías y el desarrollo regional también han estado dentro de las preocupaciones de la “vieja” generación de economistas del desarrollo, tales como Myrdal, Hirschman, Perroux y Kaldor; por último, que la especialización y la organización económica en el espacio, su concentración o dispersión, siempre han sido objeto de análisis de los geógrafos y especialistas en comercio o desarrollo regional.

No obstante, solo recientemente, con la “revolución” de los rendimientos crecientes y los avances en comercio internacional, la geografía se ha convertido en un importante campo de análisis de la moderna teoría neoclásica y de reflexión para la economía del desarrollo.

Puede definirse la geografía económica como el campo de la disciplina económica cuyo objeto sería el de analizar las causas de la localización de las actividades en el espacio (Fujita, Krugman, Venables 2000)⁹ o los fenómenos de distribución geográfica de las actividades y de la población y su concentración en aglomeraciones urbanas (Thisse 1996). Es decir, el objeto de estudio de este campo de la economía es la organización espacial de las actividades, los mercados y la población. En este sentido, la geografía económica tendría como objeto de estudio la formación y desarrollo de las ciudades excluyendo a las actividades rurales, centrándose en el papel que posee la proximidad geográfica y, por consiguiente, la distancia y los costos de transporte. Prescindir de estos últimos, implica ignorar la geografía, limitándose los análisis del desarrollo y del crecimiento a la interacción de factores.

Según la geografía económica, la organización espacial que lleva a la formación y evolución de las ciudades, depende de la estructura de la producción, de su distancia respecto a los mercados medida por la magnitud de los costos de transporte y, por último, de la movilidad de los factores. La conjunción de estos tres aspectos son claves para entender que la distribución geográfica de actividades y factores y está asociada al desencadenamiento de fuerzas centrípetas y centrífugas que marcarán sus grados de concentración o dispersión.

Las fuerzas centrípetas se deben a la existencia externalidades y rendimientos crecientes y a una caída en los costos de transporte. Las economías de escala internas a las firmas y externas a la industria, así como las relaciones entre las empresas y los trabajadores tanto “hacia atrás” con el mercado laboral como “hacia delante” con el de bienes finales, son fuentes de concentración geográfica y de atracción de empleo y capitales, que se autorrefuerzan mutuamente.

Las fuerzas centrípetas o hacia la dispersión se explican, de un lado, por la existencia de rendimientos decrecientes o constantes que son típicos de las actividades como la agricultura o algunas industriales con costos fijos bajos o pequeños tamaños de planta; de otro, a altos costos de transporte. Esto explica la aparición de múltiples zonas de mercado y de producción dispersas a lo largo y ancho de un territorio.

⁹ Krugman incluye la NGE como parte de la revolución de los rendimientos crecientes, conjuntamente con las teorías de la organización industrial, del comercio internacional y del crecimiento endógeno.

Supóngase que la industria se encuentra relativamente dispersa en el espacio debido a altos costos de transporte y pequeños tamaños de planta con bajos costos fijos, coexistiendo con la agricultura. Como la población deseará localizarse cerca de las áreas de mercado, también se encontrará dispersa, caracterizándose las regiones por su autarquía. Supóngase, además, que se produce un cambio tecnológico en la industria y en el sector de transporte, presentándose además un accidente histórico: una empresa decide localizarse en una de las regiones, alterando la distribución de la industria. Este pequeño cambio en la distribución de la actividad en las nuevas condiciones tecnológicas anotadas, favorece una región, desencadenando fuerzas hacia la concentración.

Siempre y cuando no haya restricciones a la movilidad de la mano de obra, las firmas con indivisibilidades tecnológicas, donde los costos fijos son altos debido a elevados tamaños de planta, tenderán a acercarse a los mercados tanto de bienes como de factores, con el fin de aprovechar las externalidades pecuniarias que brinda el mayor tamaño de la demanda; es decir, en aquellas regiones o localizaciones con mayor proporción de actividades industriales. La mayor concentración incidirá en el aumento de la demanda de bienes finales por dos motivos: de un lado, un aumento de la demanda de trabajo y por consiguiente, de los salarios; de otro, y relacionado con lo anterior, un aumento superior de los salarios respecto a los precios de los bienes finales. Se desencadena, así, un círculo virtuoso o de causación acumulativa donde mayor concentración implica mayor demanda de bienes y factores, rendimientos crecientes y, por consiguiente, mayor concentración. Una caída, hasta un cierto límite, de los costos y la movilidad de la fuerza de trabajo contribuye a fortalecer la tendencia a la concentración. Los rendimientos crecientes, las externalidades y la proximidad geográfica explican, pues, el crecimiento y el desarrollo económico.

Las externalidades tecnológicas y el mercado laboral, especialmente de mano de obra calificada, son otras dos fuentes de aglomeración, asociadas a los rendimientos crecientes pero externos a las empresas que también se relacionan estrechamente con la proximidad geográfica. Al agruparse las empresas y el capital humano se reducen los costos de información y se facilita la difusión de las ideas, las innovaciones y los conocimientos (*spillovers* tecnológicos) y del aprendizaje en la práctica (*learning by doing*); además, los mercados funcionan con mayor eficiencia pues se reducen los costos de transacción tanto para empresarios como para los trabajadores. Estos también derivan ganancias de la densidad del mercado laboral y de la proximidad a las firmas. La cantidad de capital humano sumada a la cualidad de aglomerarse, constituyen una externalidad que contribuye a acrecentar la productividad y a atraer nuevas firmas.

Una vez que entran en juego las fuerzas hacia la concentración se desencadena un círculo virtuoso o de causación acumulativa. La mayor concentración es una palanca para la atracción de recursos productivos y una fuente de generación de innovaciones y desarrollo tecnológico, que elevan la productividad y el ingreso, que se traducen en mayor concentración. En estas circunstancias y si no entraran en acción fuerzas centrífugas, la tendencia de la economía es hacia la conformación de un sistema donde las actividades con economías de escala y rendimientos crecientes se agruparían geográficamente en el centro y la agricultura en la periferia. Esta tendencia sería válida al considerar tanto el espacio mundial como el de los países.

En efecto, la realidad muestra que la industria no se concentra en un solo lugar; por el contrario, se localiza y organiza espacialmente en un conjunto de centros dispersos a lo largo y ancho de un territorio. Un cambio en las expectativas racionales de los agentes sobre el futuro de una región por la aparición de costos elevados debido a la congestión o inmovilidad de algún factor, como por ejemplo, el suelo urbano o ligada a las restricciones para el desplazamiento de la fuerza de trabajo, desencadena fuerzas centrífugas.¹⁰ Aprovechando, de un lado, los bajos costos de transporte y de la fuerza y, de otro, la dispersión de la demanda, algunas empresas se trasladarán hacia la periferia. Se producirán allí aquellos bienes que poseen rendimientos constantes y débiles enlaces hacia atrás y hacia adelante; con el tiempo, un nuevo proceso de aglomeración y

¹⁰ Los modelos de Krugman aceptan el cambio de tendencia, mientras otros, como el de Arthur, lo rechazan.

de causación acumulativa se desencadenará por la necesidad de aprovechamiento de externalidades y rendimientos crecientes por la aparición de innovaciones, nuevas demandas, etc.

La especialización y diversificación de la actividad económica también intervienen en la conformación de aglomeraciones y de centros. Para el análisis convencional del desarrollo regional, este problema ha sido abordado desde la perspectiva de las economías de aglomeración: de urbanización y localización. Las primeras, se generan por diversificación, generalmente asociadas a la existencia de externalidades pecuniarias debido al elevado tamaño de un centro urbano o de una región y a la integración vertical; las segundas se forman mediante la especialización, asociadas a externalidades tecnológicas y *linkages*, en particular con el mercado laboral, predominando la integración de carácter horizontal.

Para la geografía, si se trata de una industria en particular y no existen restricciones a la movilidad de los factores, la combinación de fuerzas centrífugas débiles con aglomerativas conducirá a una ciudad o región hacia la especialización; si el caso es de varias industrias, entonces el efecto será de diversificación. Así mismo, la inmovilidad intensificará las fuerzas centrífugas y reducirá las desigualdades en el caso de aglomeraciones con enlaces intraindustriales tipo *clusters*; siempre que se trate de aglomeración por demanda, las desigualdades se acentuarán y las brechas de ingreso y productividad entre regiones y ciudades se ampliarán (Herderson et al, 2000).

Desde la geografía económica, el desarrollo es el resultado de este proceso de aglomeración-dispersión. Las asimetrías observadas a nivel internacional y entre regiones de un mismo país no se explican por las simples dotaciones de capital (físico, humano, tecnológico o de conocimiento), la división internacional del trabajo ni las relaciones de poder sino por los distintos grados de aglomeración (o dispersión) de la actividad económica alcanzados por regiones o países (Herderson, Shalizi, Venables, 2000). La diferente organización de la actividad económica, tanto en el espacio mundial como dentro los países que depende de los rendimientos crecientes y los costos de transporte, determina las trayectorias, los niveles de ingreso y las tasas de crecimiento de las economías. De otra parte, ni la globalización ni el desarrollo de las tecnologías de la información y la comunicación eliminan la distancia a los mercados y, por supuesto, la proximidad, como un factor de organización económica e inequidad (Venables 2002, Gallup et al 1998)

Múltiples y variados resultados y predicciones se han obtenido con modelos de geografía económica que incluyen la especialización, la aglomeración y costos de transporte y el gasto del estado en infraestructura, que contribuyen al esclarecimiento de problemas del desarrollo de los países en un contexto internacional y de los territorios subnacionales o regiones de un país.

Así, por ejemplo, se establece que la subinversión en los países y regiones atrasadas en las actividades de investigación y desarrollo (I&D) que, como se ha señalado, poseen rendimientos crecientes, no se debe tanto a escasez de recursos sino a dificultades o problemas asociados a la localización o la aglomeración. Un subsidio a la acumulación del capital en el sector de I&D, independientemente de todo criterio de localización, permitiría resolver ciertas distorsiones intertemporales y acelerar transitoriamente el crecimiento en la periferia pero no resolvería los problemas de coordinación que resultan de la mayor concentración de las actividades productivas y su contribución a la obtención de rendimientos crecientes¹¹.

Otro resultado importante, es que la integración económica por la mejora en los sistemas de transporte o la eliminación de barreras comerciales, elevaría el crecimiento tanto en el centro como en la periferia y, por consiguiente, en el producto agregado de la economía en cuestión, pero al costo de menor desarrollo relativo de la periferia. El centro obtiene ganancias de bienestar debido a la especialización y concentración geográfica de bienes industriales e I&D, cuyo consumo, debido a la proximidad, no exige altos costos de transporte,

¹¹ Tal resultado no se obtiene de las predicciones de los modernos de las teorías de crecimiento endógeno..

mientras que la periferia obtiene ganancias en crecimiento pero pérdidas en bienestar por la importación de los bienes industriales que le demanda mayores costos de transporte (Bellone y Maupertuis, 2000).

La elevada especialización en bienes dependientes de recursos naturales o en actividades intensivas en trabajo y el menor grado de concentración de una región, conjuntamente con la mayor distancia que la separa de un centro generador de desarrollo tecnológico, son factores adversos para el aumento de su productividad y del bienestar de su población, así se le transfieran recursos, mediante subsidios, para desarrollar la investigación y elevar el capital humano. El desarrollo no depende exclusivamente del monto de los recursos; también depende de la eficiencia como se asignen que no es independiente de la organización espacial, de la concentración o aglomeración geográfica.

Resultados similares se han obtenido al considerar la infraestructura de servicios públicos y de transporte que, por generar externalidades, también inciden en el crecimiento de la productividad. En condiciones de altos costos de transporte, la región con mayor dotación de infraestructura atraerá un número superior de industrias, desencadenándose así un proceso de aglomeración y una tendencia hacia la configuración de un sistema centro/periferia. Una caída de costos de distancia, y por consiguiente, una mayor integración interregional, reforzará la ventaja inicial de la región central, acelerando el proceso de cambio estructural. (Charlot, 2000)

Si la diferencia entre regiones y /o países se sitúa solo al nivel de la infraestructura, los menores precios relativos en la región mejor dotada redundarán en una demanda mayor por los bienes industriales que por los agrícolas, incidiendo en la atracción de empresas para beneficiarse de los rendimientos crecientes de escala.

La amplitud del proceso será, entonces, una función de la diferencia de los costos de transporte y, por consiguiente, de los niveles de dotación de la infraestructura. La mayor integración debido a la reducción de la distancia entre regiones debido a una transformación en los medios y vías de transporte, afecta negativamente a la periferia o a la región con menor proporción de industria, y favorece al centro al aumentar la demanda por sus productos debido a la caída de los precios. Una política de provisión de infraestructura mediante el gasto público del gobierno, cuyo objetivo sea desarrollar la periferia mediante su integración al centro, será estéril y tenderá al fracaso; solo en el caso en que mejoren las comunicaciones internamente podrá tener un éxito, lo que supone un elevado grado de concentración o aglomeración.¹²

Los resultados de la geografía económica desvirtúan el argumento neoclásico convencional ortodoxo sobre la movilidad de la mano de obra y del capital desde las regiones donde son abundantes hacia aquellas donde son escasos. A causa de las externalidades pecuniarias y de rendimientos crecientes, los trabajadores con y sin calificación se aglomeran en las regiones con mayores dotaciones de capital público y privado, físico y humano porque ello eleva la productividad y mejora su bienestar. Así mismo, los beneficios de la aglomeración impiden el desplazamiento del capital desde las regiones ricas en el factor hacia las pobres donde es escaso. La integración de las regiones mediante la extensión de la red de vías de comunicación acentúa los desequilibrios y niveles de desarrollo entre regiones y países, actuando, entonces, la dotación de infraestructura física como una fuerza centrípeta y un mecanismo de causación acumulativa. No de otra manera se explique la actual tendencia del capital físico y humano a concentrarse en las regiones más avanzadas tanto en el espacio mundial como dentro de los países, pese a la eliminación de restricciones y barreras a la entrada, con la globalización.¹³

¹² Esta hipótesis se constataría para el caso colombiano. La integración del mercado nacional hacia mediados del siglo XX marcó la consolidación de la primacía de Bogotá y desfavoreció el desarrollo económico e industrial de las regiones central, occidental y de la costa atlántica, en particular de las ciudades de Medellín, Cali y Barranquilla.

¹³ Según datos de Naciones Unidas, cerca del 70 % de la inversión extranjera directa se ha concentrado principalmente en las regiones centrales constituidas por los países avanzados y de la OCDE y, secundariamente, en los de mayor tamaño de la periferia tales como China, Brasil e India que ostentan altos grados de concentración geográfica en ciudades de gran tamaño tanto de su actividad económica como de su población.

La geografía económica también ha proporcionado resultados sobre el efecto de la globalización sobre la distribución de los factores y actividades entre regiones y países.

Para la economía mejicana Krugman y Elizondo (1996) muestran que las políticas proteccionistas que es una restricción al comercio, juega un papel similar al de altos costos de transporte, favoreciendo la elevada concentración de la producción y la población en el Distrito Federal. En este contexto, el tamaño de la demanda y las economías de escala y de aglomeración, son una fuerza centrípeta para la industria, determinando un proceso de causación acumulativa. Con la integración económica que crea el NAFTA al eliminar las restricciones y reducir los costos de transporte, la producción industrial tiende a dispersarse hacia otras regiones situadas a menor distancia de los mercados principales que son los de Estados Unidos. No es gratuito, entonces, que la frontera norte del país esté, desde hace ya varias décadas, mostrando una gran dinámica industrial; así mismo, que la producción industrial antes concentrada en la ciudad de México se esté desconcentrando en sus inmediaciones en los estados y ciudades cercanos.

Con la integración económica, mediante la apertura comercial y el MERCOSUR, un fenómeno similar parece estar ocurriendo en Brasil: algunas industrias, como la automotriz se están relocalizando en regiones próximas a los mercados externos, aunque sin alejarse del centro económico de San Pablo y dentro de lo que se ha denominado el polígono industrial; solo en caso de industrias con costos fijos altos e intensivas en mano de obra no calificada, la desconcentración involucra regiones de la periferia.

En suma, los modelos de geografía económica proporcionan nuevos elementos para comprender los desequilibrios económicos entre países y regiones mostrando que el crecimiento no es independiente de la aglomeración; es decir, de la organización y distribución de las actividades económicas en el espacio que inciden en la proximidad geográfica. Como resultado general se obtiene que las fuerzas centrípetas acentúan la divergencia y contribuyen a ampliar las brechas de ingreso y productividad entre economías bien sean nacionales o subnacionales. No solo las condiciones iniciales respecto a la dotación y monto de recursos los factores importantes; también lo son los costos de transporte y la proximidad geográfica.

4. Desarrollo económico, instituciones y territorio

Las teorías antes presentadas nos permiten contar con elementos conceptuales e instrumentos analíticos para examinar problemas del crecimiento, trayectorias y tendencias generales de las economías-nacionales, regionales, locales- ligadas a la acumulación y localización de los factores. Sin embargo, aunque limitadas a la disciplina económica, son también un buen punto de partida para nuevas preguntas e interrogantes sobre el papel que poseen otros elementos distintos a los económicos en el desarrollo y su conexión con el territorio.

Para los fines que nos ocupan, puede afirmarse que las instituciones pueden considerarse como el puente que nos permite hacer la conexión multidimensional entre el desarrollo y el territorio. Ellas son una pieza clave para comprender el desarrollo local desde los denominados Sistemas Productivos Localizados. Es por esta razón que antes de abordar este enfoque, se considere como útil hacer algunas precisiones sobre qué se entiende por instituciones y su relación con el desarrollo económico.

4.1 Las instituciones y los problemas de la coordinación en el desarrollo económico.

Las instituciones se presentan cada vez más como elementos constitutivos de los mecanismos económicos; es decir, no son dominios independientes o exógenos a las acciones y actividades económicas. Aunque cobijan aspectos de la vida social, política y cultural y haya diferentes enfoques nos limitaremos a presentarlas en relación con los asuntos de la organización y la coordinación de la actividad económica por su incidencia en la comprensión del desarrollo y la definición del territorio.

Toda acción individual o personal sea económica, social o política, está condicionada por sus interacciones con las de otros individuos, las cuales implican riesgo e incertidumbre, haciéndose más complejas con la

evolución histórica. Los resultados de estas acciones están determinados por la forma como ellas se organizan y coordinan, demandando recursos y, por consiguiente, determinando costos de transacción.

Si los derechos de propiedad sobre los recursos y los factores estuvieran bien definidos, los mercados fueran perfectos y completos y los individuos contarán con toda la información necesaria para realizar sus intercambios y satisfacer sus preferencias económicas, sociales o políticas, los precios serían el único mecanismo eficiente para organizar y coordinar las actividades económicas. En un modelo de estas características la competencia se encargaría de asignar los recursos a los mejores usos, no habría comportamientos oportunistas en el intercambio y se minimizarían los costos de organización y coordinación.

Pero realidad, los mercados son imperfectos e incompletos, la información no se encuentra disponible para los productores y los consumidores y existen interdependencias no transables tales como externalidades que implican costos o beneficios que afectan las actividades de las personas y dificultan la coordinación por los precios. En estas condiciones, la organización y la coordinación de la producción y el intercambio requieren soluciones distintas al mercado tales como las instituciones que poseen costos de transacción.

En una sociedad tradicional (una comunidad rural, por ejemplo) donde predominan la autarquía, los intercambios personales y mercados limitados, los costos de producción son altos y los de transacción son bajos. El pequeño tamaño del mercado impide explotar economías de escala o de especialización; así mismo, no se requiere de mucha información ni del desplazamiento de quienes intervienen en los intercambios, implicando una coordinación simple que no demanda recursos significativos.

Lo contrario ocurre cuando se desarrolla la división del trabajo y el sistema de intercambios es complejo, compuesto por una red amplia de interdependencias entre agentes. La posibilidad de aprovechar las economías de escala a causa del gran tamaño de la demanda reduce los costos de producción pero eleva los de transacción debido a las dificultades que se generan para organizar y coordinar la producción (entre o al interior de las mismas empresas), a que los intercambios son impersonales y numerosos y a los elevados requerimientos de información y de transporte para realizar las transacciones. Adicionalmente, para llevar a cabo los intercambios, es necesario garantizar los derechos de propiedad de numerosos participantes, cuyos costos y beneficios al no provenir del intercambio requieren de la intervención de las instituciones.

Para diferenciarlas de las organizaciones, las instituciones pueden definirse como un conjunto pensado de reglas de comportamiento que facilitan la coordinación, gobiernan las relaciones entre las personas y dan forma a sus expectativas respecto a las acciones de las demás; se clasifican en formales e informales.

Las instituciones formales son creadas para enfrentar problemas específicos de coordinación económica, social y política, se encuentran escritas y son de aplicación y cumplimiento obligatorios, requiriéndose para ello la intervención de un poder coercitivo; están constituidas por las leyes, constituciones, contratos, reglamentos y procedimientos; en relación con el desarrollo económico se identificarían con los arreglos institucionales y serían objeto de cambios cuando son inadecuadas a la transformación estructural.¹⁴

Las informales se definen como las limitaciones que provienen de la información transmitida socialmente por generaciones mediante la enseñanza, la imitación de “saberes” y conocimientos comprendiendo los valores, las costumbres, las convenciones sociales y los códigos de conducta y comportamiento propios de grupos específicos, comunidades; serían más propias del funcionamiento de las organizaciones trátense de empresas, comunidades, territorios, etc. .

¹⁴ Un arreglo institucional puede definirse como un conjunto de reglas de comportamiento que gobiernan en un dominio específico mientras que una estructura se identifica con la totalidad de arreglos institucionales incluyendo organizaciones, leyes, costumbres e ideologías. El cambio institucional se identifica con las modificaciones que se producen en uno o varios arreglos pero no de toda la estructura. Este y otros aspectos pueden verse en Lin y Nugent (1995), North (1993), Van Arcadie(1989).

Las organizaciones se conciben como un área de actividad dentro de la cual el mercado no coordina las acciones de los participantes, un grupo de personas con un propósito común o un aspecto específico de las instituciones. De acuerdo a los objetivos que persiguen pueden clasificarse como económicas (empresas, corporaciones), sociales (comunidades, etnias, tribus), políticas (partidos, movimientos) o según su naturaleza como públicas y privadas.(Van Arkadie, 1989)

Las instituciones y el cambio institucional no han estado ausentes de las concepciones sobre el desarrollo económico.

En sus críticas al modelo estandar neoclásico los economistas del subdesarrollo no se limitaron a mostrar la existencia de “fallos” e imperfecciones de mercado; también tuvieron en cuenta los obstáculos que representaban para la acumulación, la debilidad de los capitalistas como clase y por su capacidad empresarial, la distribución del producto en favor de las élites tradicionales e improductivas al apropiarse de de las rentas provenientes de la propiedad sobre la tierra, el comercio exterior y del manejo del estado.

Una revisión detallada de textos originales de Hirschman, Nurkse, Rosenstein-Rodan, Lewis y de la CEPAL muestra que una estrategia para el desarrollo requería de un marco institucional distinto al vigente a mediados del siglo XX, como una condición para el desarrollo basado en la industrialización. Al respecto cabe señalar algunos de sus fundamentos.

i) creación de instituciones internacionales de crédito y financiamiento de proyectos de desarrollo con el fin de contribuir a la formación del ahorro y del capital físico.(Banco Mundial, Agencia Internacional para el Desarrollo).

ii) desarrollo de un sistema de cooperación internacional con el fin de establecer acuerdos sobre el comercio de bienes primarios y evitar el deterioro de los términos de intercambio.

iii) intervención del gobierno en la promoción de la industrialización mediante una política proteccionista y de ahorro forzoso que alterara la distribución del producto beneficiando a los grupos capitalistas y debilitara los terratenientes y clases improductivas.

iv) adopción de una política económica proteccionista e intervención centralizada del gobierno proveyendo bienes públicos con externalidades y complementariedades y tomando a su cargo sectores y actividades con enlaces hacia atrás y hacia delante; de esta manera, el gobierno relevaba de sus funciones empresariales a la burguesía industrial por su debilidad como clase o su baja capacidad organizacional.

Estos economistas enfatizaban en un cambio institucional asociado a la organización y la coordinación en los niveles internacional y nacional, mediante la intervención de organizaciones internacionales; así mismo, confiaban en que la industrialización y la intervención estatal aceleraría automáticamente la modernización institucional, incidiendo en la pérdida de poder de las élites tradicionales.

Herederas de la escuela estructuralista de la CEPAL, el pensamiento radical sobre el desarrollo también se ocupó del problema de las instituciones en relación con el desarrollo.

Para esta corriente de pensamiento el subdesarrollo se explicaba por la debilidad de las relaciones mercantiles a causa de la ausencia o debilidad de instituciones capitalistas endógenas que contribuyeran a fortalecer el carácter autónomo de la industrialización. Debido a que el centro contaba con instituciones capitalistas modernas y propias, sus empresarios y trabajadores podían establecer acuerdos para compensar los costos de sus crisis mediante la extracción y transferencia del excedente desde la periferia a través del comercio (deterioro de los términos de intercambio) o las inversiones extrajeras en el sector manufacturero. De estas

condiciones y la nostalgia por las instituciones del capitalismo clásico, los teóricos de la dependencia deducían la imposibilidad de su desarrollo en la periferia, buscando la solución en un cambio, no de algunos arreglos institucionales sino de toda la estructura institucional, en lo cual las instituciones políticas y la ideología ocupaban un lugar importante.

Recientemente, Nueva Economía Institucional (NEI) ha hecho importantes aportes para la comprensión de los problemas del desarrollo. Tales planteamientos nos ayudan: a) a interpretar no solo las causas de la ampliación de las brechas entre economías nacionales y regionales; b) cuestionar las reformas adoptadas en América Latina y en las economías de Europa del Este, para estimular el desarrollo; c) examinar la relación entre el desarrollo y el territorio.

Retomando algunas de las ideas señaladas por la NEI, se ha establecido una estrecha relación entre los cambios estructurales y los institucionales.

En el proceso de desarrollo de una sociedad se van sucediendo demandas y ofertas de instituciones económicas, sociales, políticas, en consonancia con la evolución de la estructura productiva que pueden solucionar, pero también agravar desequilibrios institucionales.

Desde el punto de vista de la demanda, un nuevo arreglo institucional sustituirá al existente, solo si es más eficaz y eficiente; es decir, si es adecuado a los objetivos que se propone y puede realizarse a bajo costo o con beneficios. Los contactos económicos o políticos entre los países y regiones y de sus organizaciones (proximidad organizacional), el avance del conocimiento en las ciencias sociales y las políticas del gobierno son fuentes importantes de demanda institucional a bajo costo.

Desde el punto de vista de la oferta, el cambio institucional implica acuerdos y soluciones cooperativas como resultados de procesos de acción colectiva. La dificultad o facilidad con las cuales se obtengan los acuerdos determinará los costos; la magnitud de estos también dependerán de la cantidad y calidad de las organizaciones públicas y privadas, económicas, sociales y políticas, y del control y supervisión que ejercen sobre los comportamientos oportunistas de agentes: como polizón (*free-rider*), captadores de rentas lícitas e ilícitas (*rent-seeking*), apropiadores de externalidades; etc.

En realidad el enfoque de la acción colectiva nos señala la importancia de la estructura del poder y el papel de las organizaciones en el cambio institucional con bajos costos. De un lado, llegar fácilmente a acuerdos sobre el establecimiento de una ley, una norma, etc y sobre la distribución de sus beneficios de tal forma que se eviten los comportamientos oportunistas, depende de las estructuras de poder en diferentes niveles y esferas; de otro, proponer, orientar, adecuar con eficiencia las instituciones a los cambios económicos, sociales y políticos de tal manera que eleven la productividad y mejoren la equidad requiere de organizaciones con calidad y capacidad técnica y administrativa.

Existen algunas condiciones que facilitan los acuerdos y las soluciones cooperativas. Entre otras se señalan las siguientes: pequeño tamaño y alto grado de homogeneidad de los grupos; proximidad geográfica de miembros y organizaciones; complementariedad e identificación con los objetivos y propósitos; alto grado de equidad. Todas estas condiciones facilitan el logro de consensos sobre el cambio institucional y garantizan su eficiencia y eficacia y tienden a producirse con mayor efectividad a nivel de los territorios locales.

Una conclusión importante del enfoque institucional del desarrollo económico es que la diferencia de ingresos entre economías, nacionales o regionales, se debe más a la mala calidad de sus instituciones que a la carencia de recursos para la acumulación. Es esto lo que impide alcanzar soluciones cooperativas, eficaces y eficientes a problemas de organización, coordinación y conflictos distributivos que se han producido por “fallos” de: información (asimetría), de mercados (externalidades tecnológicas, pecuniarias y mercados incompletos), de gobierno y ejercicio del poder (corrupción, captación de rentas) y, rendimientos crecientes (apropiación de

beneficios del progreso técnico) o de indefinición de derechos de propiedad. La persistencia de problemas de corrupción y de apropiación de rentas por grupos de interés, de externalidades negativas (tecnológicas, ambientales, pecuniarias), de acceso limitado a la información, así como la inercia y el desequilibrio institucional son típicos de las sociedades con los menores niveles de desarrollo humano, económico o social.

Tres aspectos merecen un examen específico por su importancia para el desarrollo, pues guardan estrechas relaciones con el territorio. Se trataría de los aspectos del capital social, del estado y de los conflictos distributivos, por sus efectos positivos o negativos sobre los niveles de productividad y la equidad.

El capital social, clasificado como civil y público, se ha identificado con la coherencia interna y cultural de una sociedad y por el conjunto de normas y convenciones sociales, redes de información y cooperación, mecanismos de reputación y sanción social y, por último, de instituciones; su acumulación, como la de otros tipos de capital, posee un retorno y contribuye a la productividad cuando produce externalidades y facilita la acción colectiva (Meir, 2000).

El capital civil se identifica con aspectos tales como la asociación, la reciprocidad, las redes interpersonales, la cooperación y la coordinación; el público o gubernamental incorpora los beneficios de la ley, el orden, los derechos de propiedad, la educación, la salud y el buen gobierno.

No es fácil cuantificar el capital social ni como un stock o una parte del “residuo” o productividad total factorial; tampoco los es estimar la parte de los recursos –monetarios y no monetarios- que la sociedad asigna a su acumulación; sin embargo, es indudable que aspectos como los arriba señalados y un sistema legal seguro, el mejoramiento de la gobernabilidad corporativa, la cohesión social, la capacidad y credibilidad del estado, contribuyen con el desarrollo: elevan la productividad y mejoran la equidad, facilitan la capacidad y libertad de elección de las personas para alcanzar sus fines. Puede decirse que son estos aspectos los que definen el desarrollo desde una óptica territorial.

La moderna teoría económica asigna al estado un papel importante para el desarrollo económico y se sitúa en una posición intermedia entre el minimalismo y el maximalismo en su intervención. De un lado, rechaza la idea de los neoclásicos ortodoxos de que el estado sea el causante subdesarrollo y el atraso, creando un ambiente adverso al crecimiento. De otro, cuestiona las posiciones “maximalistas” defendidas por la escuela estructuralista y dependentista y los economistas del subdesarrollo que le otorgaron al estado, como “guardián benevolente” de los intereses colectivos, el carácter de único portador de racionalidad económica, justificando una intervención centralizada en numerosos y diversos campos de la limitada esfera económica bien sea como empresario, proveedor de bienes públicos con externalidades, transferencias hacia población pobre, reducción de desequilibrios sociales y territoriales, etc.

Al respecto, reconoce que el estado puede jugar un papel muy importante para el desarrollo, complementando y estimulando los mercados: de un lado, respetando y garantizando los derechos de propiedad en aquellas áreas donde los precios son los mecanismos más apropiados y eficientes de coordinación; de otro, interviniendo, por mecanismos diversos, no necesariamente como empresario y proveedor directo, en áreas donde los mercados no funcionan. En estas y en otras áreas no económicas, el estado puede estimular el desarrollo resolviendo los fallos de coordinación, facilitando y complementando la coordinación del y con el sector privado, creando incentivos para el surgimiento de actividades mercantiles y la provisión de bienes públicos con externalidades y complementariedades.,

Respecto a las concepciones maximalistas y minimalistas, la economía moderna sobre el desarrollo ha avanzado al asignarle al estado un papel crucial como factor promotor del cambio institucional y la acumulación de capital social: promoviendo instituciones eficientes y facilitando la acción colectiva con el fin de impedir comportamientos oportunistas y la captación de rentas y en la resolución de conflictos distributivos; en otras palabras, interviniendo en la creación y desarrollo de capital social.

Más recientemente, la debilidad institucional y del estado para alcanzar soluciones cooperativas en sociedades pobres, trátase de naciones o de regiones y localidades, ha sido también abordada desde la perspectiva de los conflictos distributivos. Estos subyacen a la ineficacia e ineficiencia de los resultados en la política económica, macro y de descentralización, y la permanencia de estructuras rurales atrasadas, que obstaculizan el desarrollo en economías en vías de desarrollo. (Bardhan, 2000)

Los conflictos distributivos, que se traducen en inequidades sociales y territoriales, se derivan de la existencia de problemas no resueltos de coordinación debido a mercados incompletos, asimetrías de información y acuerdos de poder y cuya solución exigiría la intervención del estado. Debido a la debilidad de este y a que las asimetrías señaladas limitan o impiden la acción colectiva y el cambio institucional, afectan negativamente la productividad y el bienestar colectivo.

Al respecto, se señala que debido a los caracteres de condición inicial, *path-dependence* y de causación acumulativa que también poseen las instituciones, una senda escogida por algún adaptador inicial (una élite social, política, económica, religiosa, una región, etc) para seguir sus intereses, puede “blindar” hacia el futuro el conjunto del sistema institucional, negando así el establecimiento de instituciones más apropiadas a los intereses colectivos.(Bardhan, 2000)

No puede, entonces, subestimarse o despreciarse, de un lado, la tenacidad de los intereses protegidos por la ley y la inmensidad de problemas de acción colectiva que deben ser resueltos en los países en vías de desarrollo, para realizar, con relativo éxito, el cambio institucional; de otro, tampoco la capacidad diferencial de los distintos grupos sociales para la movilización y la coordinación.

Un ejemplo que ilustra la situación anterior es la persistencia de relaciones atrasadas en la agricultura en países y regiones pobres, basadas en la gran propiedad territorial, que entorpece su desarrollo. Se ha demostrado la conveniencia económica de un sistema basado en pequeñas unidades de explotación, pudiendo el estado financiar las compras de tierras a los grandes propietarios, mediante la emisión de bonos. Estos, sin embargo, pudiendo ser compensados, no venden sus tierras por dos razones: primero, falta de credibilidad en la capacidad el estado para controlar al inflación y garantizar las deudas con tasas de interés reales positivas; segundo, temor de los terratenientes a perder o a debilitarse su poder de negociación en futuros gobiernos o de extraer rentas políticas y económicas.

Los conflictos distributivos dificultan también la coordinación de las política macro y de manejo de bienes públicos locales.

Desde el punto de vista macro, la desigualdad y otras formas de polarización socio-económica, que subyacen en los conflictos distributivos, dificultan la construcción de consensos sobre la orientación de las políticas de ajuste, en respuesta a las crisis. Estos llevan a que los resultados de las políticas sean inestables e inseguros en cuanto a los derechos y contratos de propiedad, como el de las tierras rurales, arriba señalado.

En los debates sobre estado vrs mercado, los conflictos distributivos son comúnmente ignorados en las políticas de desarrollo local y pueden llevar a importantes “fallos” institucionales y de coordinación, que afectan negativamente los resultados de la descentralización y la prestación de los bienes y servicios públicos locales.

Es indudable que las condiciones de facilidad para la acción colectiva (tamaño y homogeneidad de grupo, proximidad geográfica entre los miembros, etc) permiten predecir que las instituciones y al acción colectiva funcionan mejor en las comunidades y espacios subnacionales. Sin embargo, este buen resultado se obtiene,

siempre y cuando los conflictos distributivos no expresen situaciones de aguda polarización y desigualdad social y económica.

Al marginarse las comunidades de la acción colectiva, pueden presentarse varios problemas que obstaculizan la coordinación necesaria para mejorar el bienestar: a) se deja la toma de decisiones en manos de intereses foráneos y extraños a la comunidad, que carecen de información, volviendo inadecuados los programas públicos respecto a las condiciones locales; b) se dificulta la coordinación entre jurisdicciones y niveles de gobierno; c) se acentúa la captura de rentas por las élites locales que representan grupos interés que han “blindado” las instituciones a nivel nacional.

El problema de las “capturas” de rentas y corrupción en el nivel local respecto al nacional puede ser especialmente grave en las sociedades y regiones atrasadas, debido a la debilidad del estado acompañada de un lado, de la de la mayor desorganización de los grupos pobres en los niveles locales que en los nacionales debilitando sus demandas por un cambio institucional, y de otro, por las mayores facilidades que brindan los niveles locales para la colusión de grupos de interés o de las élites locales para alcanzar el consenso sobre plataformas de gobierno comunes.

En suma, muchos de los problemas del desarrollo y de la geografía así como el fracaso de las políticas públicas pueden ser explicados a partir de las instituciones. Si bien las dificultades y “fallos” de coordinación asociados a *spillovers* o a las organizaciones tienen un carácter general, asociado al comportamiento de los agentes, conformación de grupos y a la estructura de la propiedad, también se originan o solucionan en los niveles subnacionales, dando lugar a distintas formas de organización socioeconómica y trayectorias de desarrollo que son, particularmente, territoriales.

4.2 El desarrollo desde la óptica territorial y los sistemas de producción localizados.

Los enfoques que abordan el desarrollo económico desde una perspectiva local y territorial pueden considerarse como una respuesta, a la crisis del desarrollo (conceptual, del modelo, de las políticas y de los resultados económicos, etc) de los años setenta; así mismo, se inscriben en el contexto de cambios profundos de las estructuras productivas y de organización socioeconómica, consustanciales al proceso de globalización. En este sentido, hacen parte de la renovación conceptual de la economía del desarrollo, convirtiéndose en marcos para el análisis y la implementación de políticas públicas.

La crisis en la que se sumió la economía del desarrollo, que dio lugar a un conjunto variado de críticas provenientes desde el análisis ortodoxo y heterodoxo, se explica, entre otras, por las siguientes razones:

-Utilización de macromodelos caracterizados por su homogeneidad económica y geográfica, con énfasis en la acumulación de capital físico y en la tasa de ahorro, como factores que ignoraban la influencia de otros factores tales como el comercio y la tecnología o las diferencias institucionales

-Adopción de un esquema institucional que sobre-dimensionaba los “fallos” de mercado y la restricción externa y otorgaba al estado y a la industrialización, los papeles fundamentales en la dirección del desarrollo. Se consideró al estado-nación como el nivel adecuado tanto para el análisis de los fenómenos del desarrollo como de implementación de las políticas; los niveles micro y territoriales carecieron de importancia desde el punto de vista analítico y normativo.

-En el marco del esquema institucional anterior, y en respuesta a la restricción externa, se enfatizó en una estrategia de largo plazo centrada en el fomento de la industria mediante políticas comerciales proteccionistas y de expansión de la demanda, desconociéndose la importancia de las actividades agrícolas y de las políticas de estabilización de corto plazo.

Pese a que muchos PVD presentaron altas tasas de crecimiento durante varias décadas, al final de los setenta persistían desigualdades económicas, sociales y territoriales. La adopción de las políticas de desarrollo, así como la dirección que les dieron los gobiernos, habrían de señalar los límites del marco teórico así como el fracaso de las estrategias basadas en la promoción de la industrialización con protección y con la intervención centralizada del estado.

Las primeras críticas provinieron de la ortodoxia neoclásica, sirviendo de puerta de entrada a las reformas económicas de los años ochenta y noventa. Sus fundamentos se encuentran en la minimización de los “fallos” del mercado, simultáneamente con la maximización de los del gobierno por su incidencia negativa en la asignación de los recursos, encontrándose la solución al subdesarrollo en la determinación de precios “correctos” mediante la apertura de los mercados a la competencia externa.

Otras críticas, que dieron lugar a un conjunto diverso de enfoques heterodoxos, se centraron en el carácter autónomo, descentralizado y multidimensional del desarrollo, defendiendo, en algunos casos la autarquía y el cierre de las economías, el desarrollo autocentrado, el ecodesarrollo, etc.

Algunos enfoques se han situado en una posición intermedia respecto a las anteriores y han abordado tanto el análisis como las políticas de desarrollo, en el marco de la problemática planteada por los economistas del desarrollo, pero desde una óptica territorial y local. Considerándose como renovadores de la economía del desarrollo, esta corriente ha roto con las viejas ideas sobre la restricción externa como límite al crecimiento y el énfasis puesto en el estado-nación y el carácter centralizado de sus políticas, así, mismo, toma distancia respecto a las posiciones radicales heterodoxas.

Al respecto, se afirma que... la economía del desarrollo se vio enfrentada a la disolución de su objeto bien sea por la diferenciación de las economías, bien sea por el fracaso de algunas de las estrategias adoptadas para superar las insuficiencias estructurales provenientes del atraso o de las restricciones externas. Esto no significa que su objeto, es decir, las problemáticas del desarrollo o aquellas que se refieren a los cambios cualitativos y estructurales necesarios para acompañar el crecimiento y el bienestar, no sean aún vigentes aunque se extiendan más allá del campo de la geografía tradicional de la economía del desarrollo. El mejor ejemplo de una tal evolución lo brinda la reflexión de las dinámicas y las organizaciones productivas territorializadas que lleva exclusivamente a la definición de políticas localizadas, teniendo en cuenta la heterogeneidad y especificidad de las localizaciones por oposición al espacio homogéneo de la economía del desarrollo. (Courlet y Abdelmalki, 1996)

El surgimiento de estos enfoques también coincide con los cambios que se han sucedido con la globalización, considerados, en parte, como el resultado lógico de la crisis del modelo de organización industrial basado en el taylorismo, la gran empresa y el estado bienestar; tal modelo fue adoptado inicialmente en las economías avanzadas y difundido parcialmente en algunos países y regiones de la periferia, mediante la industrialización por sustitución de importaciones.

Fruto de la crisis del fordismo y de la reestructuración productiva, el modelo de organización industrial se ha tornado más flexible y fragmentado geográficamente. Algunas actividades intensivas en factores inmóviles y fuerza de trabajo, no dependientes de economías de aglomeración por tamaño del mercado (externalidades pecuniarias) se han venido desconcentrando hacia algunas regiones y ciudades de la periferia. Estas, además de contar con algunas ventajas en términos de infraestructura, trabajo calificado y de proximidad respecto a los mercados, poseen instituciones que facilitan la interacción y cooperación entre firmas, la constitución de redes y alianzas, la difusión de tecnologías y de conocimientos tácitos o no codificados, etc.

Algunas regiones no metropolitanas, especialmente en los países avanzados y en algunos en desarrollo, han hecho el tránsito hacia su integración al centro a través de diversas vías de desarrollo basadas en la aglomeración de pequeñas y medianas empresas, insertas en el comercio exterior y próximas a los mercados

mundiales, que valorizan las instituciones propias para flexibilizar el uso de factores y/o crear de recursos específicos. Las experiencias conocidas como distritos marshallianos e italianos, sistemas de pymes o locales de producción, medios innovadores, regiones exitosas o emergentes, etc, aluden, en general, a estas vías de desarrollo endógeno local (DEL).

En realidad no existe ni una teoría, ni un modelo sobre el DEL a partir de los cuales se puedan hacer predicciones sobre las trayectorias de crecimiento y la organización productiva, y deducir políticas públicas específicas. De lo que se trata, es de una visión promisoriosa para comprender distintas experiencias exitosas de prácticas y trayectorias de desarrollo autónomas de los espacios subnacionales y en contextos de internacionalización, donde converge una pluralidad de corrientes y modelos, si así pudieran denominarse..

La conceptualización del DEL se ha obtenido del estudio de regiones y localidades industriales en países avanzados y en algunos en vías de desarrollo, mediante la utilización de principios conceptuales y métodos definidos de acuerdo a determinados objetivos o énfasis en los procesos de desarrollo económico y social; así mismo, si bien intenta abordar el desarrollo desde una óptica multidisciplinaria, mediante la utilización de nociones y conceptos desarrollados por disciplinas sociales, aunque, en mi opinión, es la visión económica la que tiende a predominar.

Es por todas estas razones que en este enfoque se agrupan análisis de clara inspiración marshalliana, basados en el “distrito Industrial” (distritos italianos, áreas sistema”) conjuntamente con otros que se sitúan más próximos de la economía del desarrollo (sistemas productivos locales) o de las teorías evolucionistas y neoshumpeterianas sobre las trayectorias tecnológicas y de la innovación.(medios innovadores); a los anteriores se agregarían aquellos que enfatizan en el papel de las externalidades y las economías de aglomeración y los que se fundamentan en la flexibilidad de los factores (especialización y acumulación flexible); por último, se encuentran aquellos, no menos importantes que enfatizan en la organización social, las instituciones y los problemas de coordinación política, donde el territorio se concibe como un actor estratégico.

En relación con lo anterior, tampoco hay una única definición de DEL. Sin embargo, hay algunas definiciones que, en mi opinión, dan cuenta de los elementos que permiten identificarlo y diferenciarlo de otros enfoques de la economía del desarrollo.

Así, para la escuela de Grenoble, por ejemplo se define (...) como una construcción social dotada de reglas propias, consustancial a la transformación en entidad colectiva en el cual los miembros pueden ampliar lo que los identifica como población; es una expresión de aquello que en la relación social se refiere a la identidad.(....); el desarrollo local se identifica con el desarrollo territorial y corresponde a un proceso por el cual una sociedad se proporciona códigos, establece relaciones personales, comparte una cultura común con el fin de poseer un marco cognoscitivo para comprender el mundo; esto no significa que se cierre sobre sí misma, por el contrario que se abre por todos los medios para comunicarse con el mundo (Pecqueur,1999, 1998). Así mismo, existe un modelo de DEL cuando garantiza la autonomía en el proceso de transformación del sistema económico local, subrayando el rol mayor jugado por las decisiones de los actores locales y su capacidad de controlar e internalizar los conocimientos y las informaciones de origen externo(...). Es un modelo basado en la utilización de recursos locales y en la capacidad de control local del proceso de acumulación y de la innovación, de la reacción a las presiones exteriores y de la introducción de formas específicas de regulación social de nivel local favoreciendo elementos precedentes (.....) se diferencia del modelo de desarrollo exógeno, que es controlado desde el exterior y donde el territorio es pasivo, porque supera la visión que atribuye un rol determinante a la presencia de funciones privilegiadas y de sectores avanzados que definen una jerarquía de países y una evolución por estados y etapas de desarrollo obligatorio para las economías menos avanzadas (Courlet, 1999).

A partir de estas definiciones tres son los aspectos que, estrechamente relacionados entre si, merecen ser considerados; se trata de la relación global-local, la noción de territorio y del vínculo que este guarda con las instituciones.

El enfoque del DEL se construye en la relación global/local y no en las dicotomías nacional/internacional, interno/externo. Al respecto Hugon(1996) señala que comprender actualmente la esencia del desarrollo significa la consideración de las dinámicas espaciales en sus diferentes niveles: mundial, regional y local, así como otros niveles de la organización y la coordinación distintos al estado-nación. Por otra parte, al considerar esta relación, se rechaza la idea tan común de identificar lo local con autarquía y, a esta noción, con la endogenidad y la autonomía.

En segundo lugar, las dinámicas del desarrollo son territoriales y están asociadas a una concepción de largo plazo; la historia cuenta, pero también las anticipaciones que los agentes y actores hacen del futuro para modificar tales condiciones, en el marco de las limitaciones que imponen las instituciones, sean estas formales o informales. El territorio no se concibe como algo absoluto, que posea existencia en si mismo, por el contrario, su existencia es múltiple en la medida que puede recubrir las más diversas realidades (Thireau, 1993).

No existe una única definición de territorio; al igual de lo que pasa con el desarrollo local, la noción que se tenga depende del enfoque y de la disciplina adoptada para el análisis. No obstante, se ha podido observar que en relación al desarrollo económico, se le concibe como una construcción social vinculada con la organización, las instituciones y la coordinación.

El territorio puede también concebirse desde una perspectiva de la acción colectiva como una construcción aleatoria de agentes localizados, estructurados en una red de relaciones en el que un propósito colectivo, el desarrollo de una zona geográfica, es ante todo el soporte de la realización de intereses individuales. En el plan económico, es el resultado construido por los comportamientos de localización de agentes y de sus relaciones. Es el resultado de una construcción, el efecto de compromisos territoriales de los agentes y de las instituciones y puede, con este título, tanto hacerse como deshacerse. Puede entenderse como una organización económica o un lugar de procesos colectivos localizados, poseyendo una dimensión institucional en función tanto de la asignación como de la creación de recursos, especialmente de aprendizaje e innovación. ¹⁵ En este contexto, desde un punto de vista económico, el territorio se comprendería como un marco de localización de actividades en el cual toman lugar procesos de creación de recursos humanos, financieros, tecnológicos necesarios para la innovación y como un proceso de construcción de una capacidad productiva y de innovación mediante los recursos específicos que crea el tejido localizado de agentes (Rallet, 1996, 1993).

Desde una perspectiva institucionalista y de conflictos distributivos, el territorio se define como la expresión de identidad de un grupo; los territorios emergen con sus especificaciones culturales, sociales históricas y económicas, por la existencia de conflictos de apropiación del espacio. El territorio es un "sitio" (site) que da forma al hombre, y, a su vez este le da forma, mediante acciones en la cual intervienen, de manera activa, factores culturales, políticos, sociales (...) es una creación institucional y un campo de acción....(el territorio) es un espacio que en un momento dado, por ciertas razones, para una cierta duración, realiza la intermediación global entre múltiples trayectorias posibles bajo el efecto de actores variados y variables,es percibido como un lugar de objetivación de los comportamientos y de los procesos de los actores.(Kherdjemil, 1999)

¹⁵ Estos enfoques sobre el desarrollo local o territorial pueden situarse en una concepción evolucionista en la cual las innovaciones y las instituciones juegan un papel fundamental en la explicación del proceso de desarrollo. De allí, entonces, que sea central en el enfoque y en su concepción que el espacio no es ni un insumo, ni un soporte material de factores o de asignación de recursos.

Con una visión de análisis sistémico, Thireau (1993) lo define en relación con las estructuras de poder, señalando que el territorio se “emparenta” con un espacio estructurado, en tanto resultado de relaciones de poder y parte estructurante de las mismas relaciones. Lugar de inscripción y objeto de estrategias emanando de poderes dispersos (económicos, políticos, sociales) que van a dejar allí sus huellas, el espacio es al mismo tiempo, una condición de existencia de dichos poderes. Es entonces respecto a un espacio dotado de una dimensión organizacional que se hace referencia al territorio. El espacio formado por la historia es rehabilitado como restricción y objeto del desarrollo. Lo espacial llega a ser una condición del desarrollo al mismo título de lo político, lo social y lo económico.

Al territorio también se le ha asociado con las innovaciones como una variable fundamental de los procesos endógenos de desarrollo local y que distingue esta dinámica de la de los espacios subnacionales. En este sentido, se le ha asimilado con un medio complejo que reagrupa en un todo coherente, un aparato productivo, una cultura técnica y unos actores y como un lugar de construcción de recursos. La particularidad del territorio es la creación de recursos específicos, y no una capacidad productiva en general como combinación de recursos genéricos (capital, recursos naturales y trabajo) tal como es concebida por el pensamiento económico convencional. (Colletis y Pecqueur, 1993).

Independientemente de la noción adoptada, es clara la diferencia con la utilizada en las teorías del crecimiento y de la geografía económica, reseñadas en la primera parte del documento, donde la noción de territorio se le asimila a la de espacio económico definido por su dotación factorial o como distancia o factor de proximidad física en relación con las externalidades y los rendimientos crecientes.

El enfoque del DEL no desconoce la importancia de la proximidad física, las externalidades y las economías de aglomeración para el crecimiento; sin embargo, enfatiza en otro tipo de relaciones o interdependencias no transables que inciden en la configuración y dinámica de los territorios.

Así, se establece que el proceso de desarrollo local posee un carácter horizontal por la intervención de relaciones o de interdependencias entre sectores y actores que son multidimensionales: física, económica, social, cultural y política. Por otra parte, se concibe que la dinámica endógena como una reacción a las restricciones externas y a la crisis del modelo de organización productiva basada en los grandes establecimientos, la intervención centralizada del estado y su arbitraje en los acuerdos nacionales, que ha privilegiado las grandes regiones metropolitanas y zonas industriales; tal dinámica se reafirma, además, por la flexibilidad de los actores y agentes a los cambios externos, que generan incertidumbre al afectar la competitividad de las actividades productivas.

Ni la endogenidad, ni el territorio como construcción social son pues nociones que puedan concebirse como independientes de las instituciones. La hipótesis principal del enfoque DEL es que los territorios tienen propiedades organizacionales, que hacen posible la elaboración de estrategias de desarrollo local y de desarrollo tecnológico y, son estas las que definen la variedad de trayectorias y “modelos” que se encuentra a nivel global y, es en este sentido, que se considera que no son replicables, extraopolables o “exportables”.

El territorio es una construcción social, aunque desde el punto de vista de la dinámica económica, sea ante todo un espacio de creación de recursos tecnológicos y de innovaciones. Como organización orientada hacia unos objetivos determinados por los actores, requiere de coordinación de un conjunto de actividades económicas, sociales y políticas, que no están determinadas ni por relaciones mercantiles, ni por la proximidad geográfica. Las relaciones no mercantiles o interdependencias no transables ligadas también a la proximidad física de agentes y actores, solo ocupan un lugar en la dinámica y configuración territoriales; las proximidades organizacional e institucional también le imprimen dinámica al sistema económico. (Lecoq, 1993; Rallet, 1993).

Las instituciones, formales e informales, van a jugar el papel de reguladoras y coordinadoras de las actividades económicas, sociales y políticas interviniendo en diferentes niveles:

i) en los procesos de acción colectiva para el logro de acuerdos y consensos alrededor de los propósitos de desarrollo, resolución de conflictos, etc; si bien la proximidad geográfica facilita estos procesos, se requiere que concurren los otros dos tipos de proximidad para alcanzar la eficiencia;

ii) regulando y flexibilizando los mercados laborales y los procesos de creación, transferencia y adopción de conocimientos técnicos, “saberes” específicos, etc, entre firmas y agentes;

iii) definiendo la participación de agentes y actores, públicos y privados, internacionales, nacionales y locales en las decisiones sobre el desarrollo y en los procesos locales de acción colectiva, facilitando los consensos y reduciendo los costos en que se incurren en la conformación de redes, alianzas, cooperación, etc;

iv) contribuyendo al acceso y a la reducción de los costos de información requerida para llevar a la práctica la acción colectiva, necesaria para acometer nuevas actividades en mercados nacionales e internacionales;

v) perpetuando el territorio como organización socioeconómica y su dinámica; endogenizando y autonomizando el desarrollo;

Todas las instituciones en general, sean formales o informales, incluyendo las organizaciones, correspondientes a distintos niveles (internacional, nacional, regional o local) son un factor clave en el desarrollo local; sin embargo, son las informales las que son específicas a los territorios determinando su carácter y dinámica. Dicho de otra manera son ellas las que de forma específica contribuyen a la formación del capital social local.

Las regiones de una nación se regulan y organizan de acuerdo a las mismas reglas, procedimientos, normas, leyes tengan estas un fin económico, político al garantizar la participación o social al incentivar la asociación y conformación de grupos. Sin embargo, el aprovechamiento de tales instituciones para el desarrollo local, así como de las ventajas de la especialización y las economías de aglomeración, de los conocimientos tácitos y recursos tecnológicos específicos dependen de las instituciones informales y de las organizaciones locales.

Al respecto, algunos estudios concluyen que precisamente las instituciones consideradas como los valores de reciprocidad, de cooperación y confianza, de fidelidad y de reputación, “enraizados” en el territorio, los que atraviesan transversalmente todas dimensiones (física, económica, política y social), contribuyendo a la reducción de costos de transacción, a la acción colectiva y al capital social local. Tales instituciones constituirían un “dispositivo regulatorio territorial, que es un recurso específico a cada territorio, no es móvil, ni exportable (Gilly y Leroux, 1999) o denominadas como convenciones, constituirían el mecanismo fundamental de coordinación socioeconómica como problema fundamental de la geografía, condicionando, incluso, la especialización económica. (Storper, 1995b).

A estas instituciones habría que agregar la función que cumplen las organizaciones locales o propias de los territorios, facilitando la coordinación en el nivel local respecto al global. El éxito de algunas regiones en países avanzados se debe al papel que han tenido diversas organizaciones locales al facilitar la conexión entre los niveles global y local, estimulando y promocionando, simultáneamente, el desarrollo. Entre estas organizaciones se cuentan las agencias para promoción del desarrollo, los centros de desarrollo tecnológico, los bancos locales y regionales, las incubadoras de empresas, etc. Conjuntamente con las redes de empresas y las políticas locales conforman lo que Amin y Thrift (1995,1993) denominan como “densidad institucional” y que es un recurso propio de cada región.

Finalmente, cabe señalar que la coordinación entre actividades económicas se produce mediante la constitución de redes dinámicas que se definen como un conjunto de unidades productivas diferenciadas y complementarias en la adopción y creación de nuevas tecnologías o nuevos recursos. Con esta forma de organización se aprovechan externalidades tecnológicas o de interacción no mercantil, donde la proximidad geográfica, organizacional e institucional contribuye con la participación de los actores en el acceso a la información, los conocimientos, al savoir-faire, a la movilidad de la mano de obra calificada y a los contactos informales.

En suma, el desarrollo es local porque es territorial y, como tal, está definido por la conjunción de factores económicos, sociales políticos y espaciales, donde las instituciones juegan el papel fundamental de la coordinación para alcanzar fines colectivos.

Observaciones finales.

Desde la perspectiva de la ciencia económica y su particular concepción del territorio, los resultados de las modernas teorías del crecimiento y de la geografía representan un avance considerable que contribuye al esclarecimiento de problemas de desarrollo y, por consiguiente, de desigualdad y de desequilibrios. Si bien se cuestionan los planteamientos del pensamiento neoclásico ortodoxo y desvirtúan argumentos convencionales sobre las políticas públicas nacionales o locales, tales avances son aún limitados para comprender la relación que nos ocupa.

En relación al desarrollo económico, las modernas teorías representan un avance al mostrarnos las debilidades y falta de realismo del modelo estándar y ortodoxo de crecimiento al fundamentar sus argumentos exclusivamente en el papel del capital físico y del cambio técnico exógeno, la competencia perfecta y los rendimientos decrecientes de los factores, ignorando las externalidades, los rendimientos crecientes y de la geografía. En este sentido, resaltan la importancia de la calidad y combinación de los factores respecto a su cantidad, que al convertirse en externalidades y en fuentes de rendimientos crecientes, contribuyen con el mejoramiento de la productividad y del ingreso. Así mismo, conciben el desarrollo como un proceso de causación acumulativa, donde las condiciones iniciales en cuanto a la acumulación, calidad y combinación de factores, determinan las trayectorias de crecimiento de las economías.

Específicamente, la geografía económica resalta el peso que posee la aglomeración de los factores respecto a su simple acumulación, siendo, además, de un catalizador para el crecimiento, la expresión dominante de la organización espacial de la actividad económica.

Es un catalizador pues contribuye a elevar, de un lado, la productividad al facilitar la combinación de factores y la difusión de ideas innovaciones y conocimientos y, de otro, la eficiencia por su incidencia en la reducción de costos de transporte, de transacción y de información.

En cuanto a la organización espacial, la concibe como el resultado de la conjunción de fuerzas hacia la aglomeración y la dispersión, la diversificación y la especialización; es decir, esta no es solo el resultado de la dotación de factores, perdiendo importancia las ventajas comparativas y la división internacional del trabajo como causas del desarrollo y de las asimetrías económicas.

Por sus implicaciones de políticas de desarrollo, las modernas teorías representan un avance significativo respecto a las “viejas” ideas. Al respecto, permiten mostrar, hecho que es verificado empíricamente, el débil impacto que tendrían las políticas y acciones aisladas en infraestructura física, capital humano e innovaciones al no tener en cuenta ni las complementariedades, ni la localización.

Estas teorías tienen una gran capacidad para hacer predicciones y determinar las tendencias generales del desarrollo y de la organización espacial; sin embargo, son limitadas para comprender la relación entre desarrollo y territorio.

En efecto, la visión que se tiene del desarrollo se identifica con los objetivos del crecimiento económico que no son otros que la elevación del ingreso o del producto per cápita. De un lado, las diferencias entre economías, regiones o territorios se explican exclusivamente, por nivel de riqueza medida en bienes o capacidad productiva. De otro, el desarrollo es el resultado de las decisiones racionales de agentes individuales que espontáneamente producen resultados colectivos. Estas decisiones determinan la asignación y el uso de recursos de acuerdo a señales de precios, aunque se acepte, la intervención de agentes distintos al mercado como el estado, por ejemplo, para resolver problemas de asignación cuando existen externalidades.

La organización espacial se limita a las actividades económicas urbanas y se relaciona con decisiones de localización de empresas y trabajadores; así mismo, tiende a identificársele con la aglomeración y como el producto de los rendimientos crecientes y las economías externas. De cierta manera, la ciudad se presenta como un sujeto económico y como la forma que adopta el desarrollo territorial.

En este último sentido, el territorio se define en función de la distancia y de soporte material de producción o de consumo. La proximidad geográfica, por su papel en el crecimiento, sería el elemento clave de la organización territorial ignorándose otros tipos de proximidad, tales como la institucional, social, cultural, política u organizacional que son centrales en la comprensión del territorio.

Todo lo anterior significa que, en relación tanto con el desarrollo y su organización espacial, para las modernas teorías del crecimiento y de la geografía económica, las instituciones son ignoradas u ocupan un lugar marginal en sus resultados. En este último caso tiende a considerárseles como una variable exógena o un factor independiente a la naturaleza del territorio.

Es por estas últimas razones, que el abordaje del desarrollo desde una visión de los Sistemas Productivos o de Innovación Locales y que pese a sus diferencias pueden agruparse en el enfoque del Desarrollo Endógeno Local, representan un avance significativo tanto para el entendimiento de la complejidad del proceso mismo, como de la implementación de políticas públicas y acciones. Por las relaciones entre dinámica económica con las instituciones y la noción de territorio, el enfoque avanza en la construcción de un método para abordar el desarrollo, desde una óptica multidisciplinaria, sin excluir los aportes que brindan las modernas teorías del desarrollo y de la geografía.

Adoptando las tradiciones teóricas neo-marshalliana y schumpeteriana, las distintas corrientes resaltan el papel de la proximidad geográfica y las instituciones locales en la coordinación de las actividades económicas, con el fin de aprovechar las externalidades o de la innovación para el aumento de la productividad y mejoramiento de la calidad de vida de la población. Así mismo, extienden la noción de territorio a la organización social, donde intervienen actores y agentes que establecen relaciones mercantiles y no mercantiles, fruto de la convergencia de proximidad geográfica, organizacional e institucional.

Al “territorializar” y “endogenizar” el desarrollo, el enfoque del DEL cuestiona las concepciones que lo deducen como un resultado la división en grandes bloques geográficos homogéneos tales como centro/periferia, países avanzados/ países atrasados; economías del norte/ economías del sur. En este sentido representa la superación de los enfoques de la “vieja” economía del desarrollo, que asigna a las restricciones externas o a las denominadas insuficiencias estructurales de tipo macroeconómico, un papel determinante en la dinámica o atraso de las economías menos avanzadas. Esto no significa que se esté ante una propuesta autárquica que desconozca las relaciones que guardan los territorios con el entorno global.

Tanto la “territorialización” como la “endogenización” proporcionan elementos para entender el desarrollo como un proceso complejo, local y diferenciado, en aras a emprender acciones concretas basadas en estrategias y políticas “desde abajo”, ante el fracaso o el débil impacto que han tenido aquellas políticas diseñadas “desde arriba” con fundamento en consideraciones macroeconómicas o de planificación centralizada.

Sin embargo, el DEL no constituye una teoría sobre el desarrollo, a partir del cual se puedan hacer predicciones y establecer tendencias sobre las trayectorias de desarrollo territorial. Podría decirse que el particularismo ha tendido a predominar y que es esta una de las razones que explica la diversidad de corrientes y tendencias conceptuales.

En efecto, los argumentos del “enfoque”, se han obtenido de estudios de regiones industriales situadas en países avanzados, donde el grado de institucionalización alcanzado es elevado, entre otras cosas, por la contribución que en ello ha tenido el estado; en este sentido, no son extrapolables o aplicables de manera mecánica al estudio y al diseño de políticas de desarrollo en territorios situados en países en vías de desarrollo, en particular agrarios.

Al respecto, cabe recordar que las corrientes “originales” resaltan, de un lado, el papel de las instituciones como mecanismo tanto de coordinación socio-económica como de creación de recursos tecnológicos e innovaciones y, de otro, la organización industrial o para la innovación, como determinantes de la dinámica territorial. Es por ello que dan lugar, entre otros, a modelos como los del Distrito Industrial, Sistemas de Producción Locales y de Medios Innovadores.

En función de avanzar en la investigación de los problemas del desarrollo asociados al territorio, no se trata de renunciar a ninguno de los enfoques señalados como tampoco encontrar un punto medio entre los modelos generales de las modernas teorías del crecimiento y de la geografía y los resultados particulares de las corrientes del DEL. Más bien, considerar sus aportes en función de los objetivos y resultados que se deseen obtener.

Bibliografía

ABDELMALKI, Lahsen; COURLET, Claude (1996). Les nouvelles logiques du développement . Paris. L'Harmattan.

AMIN, Ash; THRIFT, Nigel (1995) Globalization, institutions, and regional development in Europe. Oxford. Oxford University Press.

----- (1993) Globalisation, institutional thickness and local prospects. Revue d'Economie Régionale et Urbaine N° 3.

ARTHUR, Brian (1995) La localisation en Grappes dans le Silicon Valley: a quel moment les rendements croissants conduisent-ils á une position de monopole? En Economie industrielle et économie spatiale. Alain RALLET; André TORRE. (Ed) Paris. Economica.

BARDHAN, Pranab (2000) Distributive conflicts, collective action, and institutional economics. Frontiers of development economics. The future en perspective. World Bank.

----- (1995). The contributions of endogenous growth theory to the analysis of developments problems: an assesment. Handbook of development. Vol III J BEHRMAN, T N SRINIVASAN . Amsterdam. Elsevier science B V.

BECATTINI, Giacomo.(1994). El distrito marsalliano: una noción socioeconómica. En : Las regiones que ganan / G. Benco y Alain Lipietz. Barcelona : Ediciones Alfons El Magnanim

BELLONE, Flora, MAUPERTUIS, Marie- Antoinette (2000). Nouvelle économie géographique et dynamique de l'innovation: une relecture des configurations centre-periferie. Région et Développement N° 11.

BOUGRINE, Hassan. (1993). Investment and the regional question. In the Canadian Economic Thought. In : Revue d'Economie Régionale et Urbaine No.5. octobre.

CHARLOT, Sylvie(2000) Economie géographique et secteur publique: des infrastructures de transport à la concurrence fíchale. Revue d'Economie regionale et urbaine N° 1

COLLETIS, Gabriel; PECQUEUR (1993) Integration des espaces et quasi integration des firmes : vers nouvelles rencontres productives ? Revue d'Economie Régionale et Urbaine N° 3

COURLET, Claude; PECQUEUR, Bernard (1996). Districts industriels, systèmes localisés et développement. En Les Nouvelles logiques du développement. Lahsen ABDELMALKI; Claude COURLET. (Ed). L'Harmattan.

COURLET, Claude (1996). Districts industriels, systèmes productifs localisés et développement. IREPD. MIMEO.

------(1999) Territoire et développement. Revue d'Economie Regionale et Urbaine. N°3.

DE LUCIO ,Juan José (1997a) Geografía económica :aglomeración, localización y externalidades. (Documento de Trabajo 97-21). Madrid. FEDEA.

------(1997) Geografía económica y crecimiento. (Resumen 97-01). Madrid.FEDEA.

De MATTOS, Carlos (1999) Nuevas teorías del crecimiento económico: lectura desde la perspectiva de los territorios de la periferia. Territorios. Revista de Estudios Regionales y Urbanos N°3 agosto 1999- enero 2000.

------(1998) Reestructuración, globalización, nuevo poder económico y territorio en el Chile de los noventa. En Carlos A de Mattos, Daniel Hiernaux Nicolas, Dario Restrepo (comp) Globalización y territorio. Impactos y perspectivas. Santiago. Pontificia Universidad Católica de Chile, Instituto de Estudios Urbanos. Fondo de Cultura Económica.

------(1994) Nuevas estrategias empresariales y mutaciones territoriales en los procesos de reestructuración en América Latina. En José Luis Curbelo, Francisco Albuquerque, Carlos A de Mattos, Juan Ramón Cuadrado (Ed) Territorios en Transformación. Madrid. Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER). Consejo Superior de Investigaciones Científicas.

FRENCH-DAVIS, Ricardo (1999) Macroeconomía, comercio y finanzas. Para reformar las reformas en América Latina. Santiago de Chile. Mac Graw Hill

FUJITA, Masahisa; KRUGMAN Paul, VENABLES, Anthony J. (2000) Economía espacial. Las ciudades, las regiones y el comercio internacional. Barcelona. Ariel Economía.

GILLY, Jean Pierre; LEROUX, Isabelle (1999). Vers un approche institutionaliste de la dynamique des territoires. Le cas de la reconversion du bassin de Lacq. Revue d'Economie Regionale et Urbaine N° 1

GALLUP, John Luke et al (1998) Geography and economic development. Annual World Bank Conference on Development Economics. Washington D.C. The World Bank.

GAROFOLI, Gioacchino (1994) Los sistemas de pequeñas empresas : un caso paradigmático de desarrollo endógeno. En Georges Benko, Alain Lipietz (Ed). Las regiones que ganan. Valencia. Edicions Alfons El Magnanim.

GLAESER, Edward L. (1998). Are cities dying ? . The Journal of Economic Perspectives. Vol 12, 2, spring.

GROSSMAN, Gene; HELPMAN, Elhanan (1994) Endogenous innovation in the theory of growth. The journal of economics perspectives. Vol 8, number 1, winter

GUELLEC, D; RALLE, P. (1995). Les nouvelles théories de la croissance. Paris La Découverte.

HERDERSON, Vernon et al (2000) Geography and development. Washington. World Bank.

HIRSHMAN, Albert(1984). Orto y ocase de la economía del desarrollo. En Albert Hirshman De la economía a la política y mas allá. México. FCE

HSAINI, Abderraouf (2000). Le dépassement des économies d'agglomération comme seules sources explicatives de l'efficacité des systemes de production territorialisés. Revue d'Economie Régionale et Urbaine N° 2.

HUGON, Philippe (1996) La dialectique du local et du global dans le développement. En nouvelles logiques du développement. Lahsen Abdelmalki, Claude Courlet (Ed) Paris. L'Harmattan.

KHERDJEMIL, Boukhalfa (1999) Territoires, mondialisation et redéveloppement. Revue d'Economie Régionale et urbaine N°2.

KILLICK, Tony (1994) Relevance, meaning and determinants of flexibility. En Tony Killick (Ed) The flexible economy. London. Rutledge

KIRAT, Thierry; SIERRA, Christophe (1998) Economic space, institutions and dynamics: a revisitation of Francois Perroux. En (?) Industry, space and competition. Massachussets. Edgar Publishing.

KRUGMAN, Paul. (1998) The role of geography in development. Annual World Bank Conference on Development Economics. Washington D.C. The World Bank.

----- (1997) Desarrollo, geografía y teoría económica. Barcelona. Editorial Antoni Bosch

LECOQ, Bruno (1995) Des formes locales d'organisation productive aux dynamiques industrielles localisées : bilan et perspectives. En Economies spatiales Alain RALLET, André TORRE (comp.). Paris. Economica.

----- (1993). Proximité et rationalité économique. Revue d'Economie Régionale et Urbaine. N° 3

LEWIS, Arthur (1963) El desarrollo con oferta ilimitada de trabajo. En En A. N. Agarwala y S P Singh (comp.) La economía del subdesarrollo. Madrid. Editorial Tecnos

- LUCAS, Robert(1988). On the mechanics of economic development. *Journal of monetary economics* 22, 3, 42
- MALECKY, E, J ; VARAIYA, P(1986). *Innovation and changes in regional structure*, New York, North Holland (Handbook in regional and urban economics)
- MEIR, Gerald (1999) The old generation of development economics and the new. En Gerald Meir and Joseph E. Stiglitz. *Frontiers of development economics. The future en perspective*. World Bank.
 -----(1984). The formative period. En *Pioneers in development*. Gerald MEIR; Dudley SEERS (Ed) Washington. World Bank.
- MONCAYO, Edgar (2002) Nuevos enfoques de política regional en América Latina: el caso de Colombia en perspectiva histórica. En: *Archivos de Economía*. Documento 194, separata no.1.
- MUÑIZ; Ivan (1998) Externalidades, localización y crecimiento : Una revisión bibliográfica. *Revista de Estudios Regionales*. Universidades de Andalucía. N° 52, sep-dic.
- NIJKAMP Peter, POOT, Jaques (1998). *Spatial perspectives on new theories of economic growth*. The *Annals of Regional Science*. Springer- Verlag 32-7-37.
- NORTH, Douglas(1993) *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México. FCE
- NURKSE, Ragnar(1963) Algunos aspectos internacionales sobre el desarrollo económico. En A. N. Agarwala y S P Singh (comp.) *La economía del subdesarrollo*. Madrid. Editorial Tecnos
- OTTAVIANO, Gianmarco; PUGA, Diego (1997) *Agglomeration in the global economy: a survey of the "New Economic Geography"*. London. Discussion Papers Centre for Economic Policy Research.
- OLSON; Mancur (1996) Big bills left on the sidewalk: why some nations are rich, and others poor.*Journal of Economic Perspectives*. Vol 2 N° 10, spring
- PHELPS; Nicholas (1995) External economies, agglomeration and flexible accumulation. *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* N° 4.
- POMEC, Jean Pierre (1998) La théorie neo-classique de la croissance et la divergence des territoires. *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* N°4.
- QUERÉ, Michel; RAVIX, Joel (1998). Alfred Marshall and territorial organisation of industry. En: *Industry, space and competition*. Massachussets, EDGAR Publishing.
- QUIGLEY, John M (1998). Urban diversity and economic growth. *The Journal of Economic Perspectives*. Vol 12, No.2, spring.
- QUINTAR, Aída, ; GATTO, Francisco (1992) *Distritos industriales italianos. Experiencias y aportes para el desarrollo de políticas industriales locales*. Santiago. CEPAL. Documentos de trabajo N° 29
- RALLET, Alain, TORRE André (1995) *Economie industrielle et économie spatiale: un état des lieux*. En *Economies spatiales* Alain RALLET, André TORRE (comp.). Paris. Economica.
- RALLET, Alain (1993) Choix de proximité et processus d'innovation technologique. *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* N° 3.

RAGNI, Ludovic (1995). Systèmes localisés de production et modèles d'évolution dynamiques. Enjeux et limites des travaux de Brian Arthur et Paul Krugman. En En Economies spatiales Alain RALLET, André TORRE (comp.). Paris. Economica.

REQUIER-DESJARDINS, Denis (1996). L'Economie du développement et l'économie des territoires: vers une démarche intégrée? En Les nouvelles logiques du développement. Lahsen ABDELMALKI, Claude COURLET (comp.)Paris L'Harmattan

RHENALS, Remberto et al (1998) Crecimiento y convergencia regional en Colombia: el caso de Antioquia. Medellín. CIDE-Cámara de Comercio de Medellín

ROSENSTEIN-RODAN P: N (1963)Problemas de industrialización de Europa oriental y sudoriental. En A. N. Agarwala y S P Singh (comp.) La economía del subdesarrollo. Madrid. Editorial Tecnos.

ROSTOW, WW (1963) El despegue hacia el crecimiento autosostenido. En A. N. Agarwala y S P Singh (comp.) La economía del subdesarrollo. Madrid. Editorial Tecnos.

SALA-I-MARTIN, Xavier (1994) Apuntes sobre crecimiento económico. Barcelona. Antoni Bosch Editores.

SCITOVSKI, Tibor (1963) Dos conceptos de las economías externas. En En A. N. Agarwala y S P Singh (comp.) La economía del subdesarrollo. Madrid. Editorial Tecnos.

SEN Amartya (1988) The concept of development En Hollis Chenery y T.N. Srinivasan(Ed) Handbook of development economics Vol 1 Amsterdam. North Holland.

------(1979). Economía del crecimiento. México., FCE

SOLOW, Robert (1994) Perspectives on growth theory. The journal of economics perspectives. Vol 8, number 1, winter.

STORPER, Michael (1996). Regional economies as relational assets. Revue d'Economie Régionale et Urbaine N° 4.

------(1995a) La géographie des conventions: proximité territoriale, interdépendence hors marché et développement économique. En Alain Rallet et André Torre.(comp) Economie industrielle et économie spatiale. Paris. Economica.

------(1995b) The resurgence of regional economies, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies. Revue d'Economie Régional et Urbaine N°4.

SYRQUIN, Moshe (1994). Flexibility and long-term economic development. En Tony Killick (Ed) The flexible economy. London. Routledge.

------(1986). Patterns of structural change. En Hollis Chenery y T.N. Srinivasan(Ed) Handbook of development economics Vol 1 Amsterdam. North Holland.

THIREAU, Veronique (1993) Vers un renouvellement du rôle de l'espace dans la dynamique des territoires. Revue d'Economie Régionale et Urbaine N° 2.

THISSE, Jean Francois (1996)Science régionale et économie géographique: matériaux pour un rapprochement. Revue d'Economie Régionale et Urbaine. N° 4.

TORRE, André (1993) Proximité géographique et dynamiques industrielles. Revue d'Economie Régionale et Urbaine N° 3.

VAN ARKADIE, Brian (1989) The role of institutions in development. En Annual Conference on development economics. World Bank, Washington.

VENABLES, Anthony J(2002). Geography and international inequalities: the impact of new technologies. En Annual World Bank Conference on Development Economics 2001/2002. Washington.

WILLIAMSON, Oliver (1989) Las instituciones económicas del capitalismo. México. Fondo de Cultura Económica .

-----(?) Economic institutions and development: a view from the bottom. (Fotocopiado)

YIFU Lin, NUGENT, Jeffrey B.(1995). Institutions and economic development. Handbook of development. Vol III J BEHRMAN, T N SRINIVASAN . Amsterdam. Elsevier science B V.

Borradores del CIE

No.	Título	Autor(es)	Fecha
01	Organismos reguladores del sistema de salud colombiano: conformación, funcionamiento y responsabilidades.	Durfari Velandia Naranjo Jairo Restrepo Zea Sandra Rodríguez Acosta	Agosto de 2002
02	Economía y relaciones sexuales: un modelo económico, su verificación empírica y posibles recomendaciones para disminuir los casos de sida.	Marcela Montoya Múnera Danny García Callejas	Noviembre de 2002
03	Un modelo RSDAIDS para las importaciones de madera de Estados Unidos y sus implicaciones para Colombia	Mauricio Alviar Ramírez Medardo Restrepo Patiño Santiago Gallón Gómez	Noviembre de 2002
04	Determinantes de la deserción estudiantil en la Universidad de Antioquia	Johanna Vásquez Velásquez Elkin Castaño Vélez Santiago Gallón Gómez Karoll Gómez Portilla	Julio de 2003
05	Producción académica en Economía de la Salud en Colombia, 1980-2002	Karem Espinosa Echavarría Jairo Humberto Restrepo Zea Sandra Rodríguez Acosta	Agosto de 2003
06	Las relaciones del desarrollo económico con la geografía y el territorio: una revisión.	Jorge Lotero Contreras	septiembre de 2003