

Intersecciones entre los Modelos Territoriales y los Modelos de Desarrollo, en el ámbito del Medio Ambiente*

José Antonio SOTELO NAVALPOTRO

Departamento de Análisis Geográfico Regional (UCM)
jasotelo@ghis.ucm.es

Recibido: 8 de noviembre de 2006

Aceptado: 22 de enero de 2007

RESUMEN

A lo largo del presente artículo se constata el carácter insostenible de muchas de las pautas actuales del desarrollo que trascienden los ámbitos nacionales, ponen en peligro la calidad de vida y pueden suponer un importante límite al propio desarrollo en la hipótesis de que el coste de la “no acción” es superior al que entraña la adopción de los cambios. Igualmente, se ponen de manifiesto que la reducción y eliminación de sistemas de producción y consumo insostenibles, y que son en gran medida responsables de las amenazas a la supervivencia del actual modelo, se nos antoja imprescindible la progresiva utilización de costes reales que incorporen los costes de consumo de recursos naturales; el establecimiento de nuevos requisitos tanto en productos como en servicios que garanticen la calidad ambiental y permitan la capacidad de elección de los consumidores; la eficiencia en la producción, en términos de ahorro en energía, residuos y recursos naturales; y la información y la formación para nuevas formas de consumo. En definitiva, se ha estudiado las intersecciones existentes entre los Modelos Territoriales y los Modelos de Desarrollo, desde el ámbito del Medio Ambiente.

Palabras clave: Modelo territorial, modelo de desarrollo, medio ambiente.

Intersections between the territorial models and the development models from an environmental perspectiva

ABSTRACT

Throughout the present paper it is clearly stated the unsustainable character of many of the present tendencies of development that transcend the national scope, put in danger the quality of life, and many mean an important limit to the very own development considering the hypothesis that the cost of the inaction is higher than the one that brings about the implementation of changes. Likewise, it is brought to the fore that the reduction and suppression of unsustainable systems of production and consumption, which are to a greater extent responsible for the threats to the survival of the current model, seem to us essential, from a territorial perspective. Thus, it is seen as indispensable the progressive use of real costs that add the consumption costs of the natural resources; the establishment of new requisites both

* Proyecto de Investigación REN2002-02557 (MIREMES), CICYT.

in goods and in services that guarantee the efficiency in production, in terms of savings in energy, waste and natural resources; and the information and training in new ways of consumption. Summarizing, the existing intersections between the Territorial Models and the Development Models have been studied from an environmental perspective.

Keywords: Territorial Model, Development Model, environment.

1. INTRODUCCIÓN

La realidad que debemos interpretar, en los prolegómenos del siglo XXI se nos presenta, «per se», diferente tanto en la forma como en el fondo; las causas inductoras de los nuevos procesos de cambio —tanto desde una perspectiva diacrónica como sincrónica— las hallamos en la globalización económica y en la reestructuración ecológica.

Desde esta perspectiva, cobra notable interés la interrelación existente, o no, entre los «modelos territoriales» y los «modelos de desarrollo». Si la noción de desarrollo local es relativamente reciente, la discusión acerca del rol que juega lo local en la estructuración de la sociedad es antigua. Esta discusión presenta varias facetas. Un de ellas es la faceta científica. En este ámbito, a fines del siglo XIX y a principios del siglo XX, tiene lugar un debate importante provocado por la construcción de la sociedad moderna y la confrontación entre una concepción que da prioridad a la institucionalidad nacional, y otra que defiende las estructuras y los valores de base comunitaria: la oposición entre la *Gesellschaft* y la *Gemeinschaft* de Tönnies en Alemania, y entre la sociología globalista durkheimiana y la geografía localista vidaliana en Francia. A la crítica durkheimiana, Vidal de la Blache responde: «La geografía es la ciencia de los lugares (*science des lieux*) y no la de los hombres». Por lugar, Vidal entiende una región definida como una unidad territorial cuyos componentes físicos y humanos son específicos y distintivos, interrelacionados a través de lo que el designa como «géneros de vida» (*genres de vie*). E. Howard propone la planificación de pequeñas ciudades llamadas *Garden Cities*, como respuesta a la acción destructiva de la industrialización y de su correspondiente urbanización. Las *Garden Cities* debían reunir las ventajas de la ciudad y del campo, situarse en las afueras de las grandes ciudades y permitir a la colectividad de trabajar y vivir en el mismo marco territorial. Se trataba de construir unidades territoriales de escala humana.

No debemos perder de vista que, el desarrollo local es el resultado de la voluntad de actores sociales, políticos y económicos de intervenir de manera activa en los procesos de desarrollo acaecidos en sus territorios y de influir en la reconversión de estos a la nueva economía, es decir a la economía del conocimiento. Más que a una teoría científica y rigurosa, el desarrollo local corresponde a una visión multidisciplinaria que incluye lo económico, lo político, lo social y evidentemente lo territorial. Esta visión instruye las formas recientes que toma la intervención en lo que respecta al ordenamiento y a la planificación territorial. El desarrollo local comprende los métodos que permiten enriquecer territorios empobrecidos como resul-

tado de relaciones de desarrollo desigual y de las crisis que provocan los cambios recientes en el mercado. En el desarrollo de una colectividad —como se ha puesto de manifiesto, anteriormente—, el papel del territorio es fundamental, en la medida que este genera identidad, y que, como resultado de esta identidad, actores socialmente contrapuestos se asocian y se estructuran en forma sistémica. Plantearemos en este texto que el desarrollo local deja como principal resultado la constitución de sistemas locales de actores. Dicho de otra manera, si el desarrollo local es local, esto no se debe a la localización del desarrollo en un lugar determinado. Si así fuera, toda forma de desarrollo sería local, puesto que toda acción se lleva a cabo en un lugar determinado. Las acciones de desarrollo pueden ser caracterizadas como desarrollo local cuando generan o refuerzan dinámicas sistémicas de escala local. A partir de esta perspectiva se ve el papel activo del territorio en tanto que marco instituyente de arreglos sociales, de estructuraciones sociales cuyo origen se debe a la pertenencia territorial de los actores.

Diversos enfoques se han elaborado con el objeto de explicar o de tipificar este tipo de lugares (regiones, zonas, ciudades, barrios, etc.), donde el territorio local contribuye a establecer lazos entre actores socio-económicos y a instituir sistemas territoriales. Varios de estos enfoques han sido instrumentalizados por políticas de desarrollo local, dándole prioridad a factores diferentes. Observaremos de manera somera las principales proposiciones de los enfoques que nos parecen más importantes: el enfoque productivo, el de la innovación, el político y el social.

EL ENFOQUE PRODUCTIVO

Persigue la puesta en práctica de «sistemas productivos locales», los cuales corresponden a configuraciones productivas basadas en la integración local de empresas y de actores socio-políticos (Lévesque et al., 1995). Varios términos han sido utilizados para designar estas configuraciones productivas, entre los cuales quizás el más conocido es el de «distrito». Como ya lo hemos dicho, este concepto fue utilizado por Beccatini (1992) para explicar el dinamismo económico de la llamada «tercera Italia». Beccatini ve en la colaboración entre las empresas, y en la colaboración entre éstas y la colectividad, un parecido con los «distritos industriales» detectados por Marshall.

El concepto de sistema productivo local se integra en una corriente teórica inspirada en la Escuela de la Regulación (Benko y Lipietz, 2000). Esta corriente ha dado lugar a trabajos mayores acerca del papel del territorio en las reestructuraciones del espacio fordista (Storper y Scott, 1989), de las «regiones ganadoras» (Benko y Lipietz, 1992) y de las convenciones que explican las variantes del desarrollo industrial (Salais y Storper, 1993).

Las proposiciones estratégicas planteadas sobre la base del concepto de sistema productivo local plantean la necesidad de reagrupar geográficamente a empresas y actores de una misma rama, a fin de producir una dinámica de desarrollo local. La premisa principal de estos trabajos sostiene que la proximidad espacial conduce a los actores socio-económicos a valorar la identidad territorial, y consecuentemente,

a adoptar estrategias de gobernanza local con el fin de unificar la acción de los actores productivos y de las empresas, produciendo así las condiciones para el establecimiento de *clusters* productivos.

Estos trabajos sostienen que existe una relación entre proximidad espacial, innovación y dinamismo socio-económico en el contexto de la economía globalizada. Sin embargo, se ha demostrado también que esta relación no es automática; que para producir dinamismo económico, la proximidad espacial debe combinarse con otras formas de proximidad de tipo relacional. También se entiende hoy en día, tras diversos estudios de caso y de diversos análisis críticos —entre los cuales se distinguen los de May (1986) y Markusen (1996)—, que los sistemas productivos locales no se pueden analizar aislados de los otros componentes del espacio económico, y sobre todo, sin tener en cuenta su necesaria integración con las redes globales metropolitanas que teje la economía mundial.

EL ENFOQUE POLÍTICO

Lo que llamamos enfoque político tiene su punto de partida en una visión de la economía política construida a partir del estudio del lugar (the political economy of place) en medios urbanos estadounidenses (Logan y Molotch, 1987). El concepto de base de este enfoque es el de «coaliciones locales de crecimiento» (growth coalitions), las cuales permiten la distinción de diferentes regímenes urbanos. Este enfoque, que pone en el centro del análisis el problema del poder —en particular del poder local— en el marco de la globalización (Stone, 1989), emerge en Estados Unidos en los años '80 y ha tenido gran influencia en los estudios urbanos (Booth y Jouve, 2005). El objetivo de los trabajos inspirados en él es el de comprender las reestructuraciones urbanas que se iniciaron en esa época en respuesta a la crisis de la base económica de las grandes ciudades industriales. El concepto de «coalición» es definido como el conjunto de redes formales e informales estructuradas entre los actores públicos y privados de una entidad territorial (Stone, 1989). La hipótesis principal de esta corriente plantea que las orientaciones y la eficiencia de las reestructuraciones puestas en práctica en las economías urbanas dependen del tipo y de la estabilidad de la coalición entre los actores socio-económicos que las llevan a cabo.

A partir de esta corriente, el concepto de coalición se puede definir como una configuración específica de actores susceptible de movilizar recursos internos y externos. Suele diferenciarse una tipología basada en tres criterios: la posición con respecto al mercado, las interrelaciones de los actores de la economía privada con las instituciones de gobierno y la participación ciudadana en la vida democrática. La aplicación de esta tipología establece que lo que domina en los procesos de desarrollo urbano en Estados Unidos es el corporatismo y el elitismo, de lo que se desprende la necesidad de instaurar coaliciones amplias e incluyentes.

EL ENFOQUE DE LA INNOVACIÓN

Lo que llamamos enfoque de la innovación corresponde a trabajos que abordan el desarrollo local a partir del paradigma de la innovación. Este paradigma pone el

acento en la importancia del conocimiento en la puesta en marcha de procesos innovadores. El conocimiento necesario para poner en práctica una innovación se construye colectivamente en un contexto reticular que incluye a productores y consumidores, a partir de una idea nueva que cambia las maneras de producir y de consumir de una colectividad y que la reconstruye en tanto que actor (Callon, 1989). Diversos autores han demostrado que la innovación y el dinamismo económico y social se producen en el marco de sistemas territoriales de innovación donde se combinan en interacción empresas privadas, instituciones públicas y centros de investigación científica de alto nivel. Este tipo de colaboración genera conocimiento y permite la valorización local del conocimiento así producido.

Se desprende de esto que el conocimiento no es solamente científico sino que también social, lo que plantea la necesidad de organizaciones de producción del conocimiento en interrelación con los actores sociales. La innovación tecnológica y la amplitud de su difusión dependen del nivel de estabilidad social y de equidad existente en una colectividad territorial. En esta relación juegan un papel fundamental el aprendizaje colectivo y su sedimentación en organizaciones que permiten construir sistemas de innovación de manera ascendente.

Investigaciones recientes han demostrado que, siendo crucial, la innovación tecnológica no es una solución idílica, que tiene también efectos negativos a diversas escalas y que en sí, no basta para estructurar territorios innovadores (Hiernaux-Nicolás, 1999). Es fundamental reintroducir lo social en el análisis de la innovación. El rol de las instancias públicas y los centros de investigación y de enseñanza, así como de las organizaciones públicas y socio-económicas es crucial en la gestación y en la difusión de las innovaciones tecnológicas. La estructuración de interrelaciones regionales y locales entre estos actores constituye la esencia de la «nueva trilogía» sobre la cual yacen los sistemas regionales de innovación.

EL ENFOQUE SOCIAL

Lo que llamamos enfoque social se basa en los trabajos que postulan que el territorio local es un marco generador de lazos sociales y de acción colectiva (Denieuil, 1997) en relación con los movimientos sociales (Klein, 1996). Según esta perspectiva, el sentimiento de pertenencia territorial crea espacios comunitarios adaptados a la sociedad moderna, diversificados e insertos de diversas formas en la sociedad global. Esto significa, en cierta manera, que la oposición sociedad-comunidad está sobrepasada, puesto que las comunidades actuales no tienen las mismas características descritas por Tönnies (Laville, 1997). También los movimientos sociales se reterritorializan, desarrollando acciones frente a oponentes locales, nacionales o incluso de nivel internacional, acerca de problemáticas locales (Klein, Tremblay y Dionne, 1997). La referencia local de los actores, es decir su identidad territorial, les lleva a realizar acciones colectivas con objetivos económicos inspiradas por la pertenencia a un territorio local, reconciliando así la economía y la sociedad (Sainsaulieu, 1997).

De esta manera, nos encontramos con un enfoque económico que recibe denominaciones diferentes (economía social, solidaria, comunitaria, popular), dependiendo de la realidad concreta de la que se trate (Favreau, 2005). Estas acepciones indican la existencia de matices importantes: la realidad económica, social e institucional no es la misma en Buenos Aires, Montreal, París, Dakar o Los Angeles, aunque el modo de vida urbano y la metropolización conlleven un cierto isomorfismo. Pero en todos los casos se hace referencia a formas de producción de la riqueza en la que participa directamente la colectividad utilizando modalidades asociativas, tanto en la producción de bienes y/o de servicios como en sus beneficios, y movilizandolos recursos ligados al capital socio-territorial de una colectividad local.

La transformación del movimiento social ligada a la acción colectiva de naturaleza económica tiene efectos tanto en lo que se refiere a la confrontación entre los actores sociales y sus oponentes, como en lo relativo a las formas que toma la acción colectiva. También se actúa en el marco de la producción tecnológica y de la inversión en empresas y emprendimientos cuyo objetivo es el mercado global. Pero la inserción en lo global no limita ni elimina el anclaje local de estas acciones.

Como es lógico pensar, la síntesis de lo productivo, lo político, lo tecnológico y lo social en la definición estratégica de lo local, es algo más que deseable. A pesar de sus diferencias, estos enfoques convergen en dos puntos. Por una parte, lo local no se puede definir en sí, sino que en su interrelación con redes globales. Por lo tanto, la delimitación de lo local es dinámica y no estática (ni estadística). Por otra parte, lo que acerca a los actores locales a pesar de la distancia social que puede separarlos, es su identidad territorial común, identidad por cierto exacerbada por la relación conflictiva con lo global.

La noción misma de local no puede ser definida de una manera precisa. Por cierto, lo local está ligado con actores y sistemas locales, salvo que lo que es local para ciertos actores no lo es para otros. Las delimitaciones de lo local no son claras ni tampoco homogéneas para todos los actores de una colectividad. De esta manera, la colectividad local aparece como una base a partir de la cual se estructuran acciones; como una base de iniciativas tomadas por actores locales, de proyectos colectivos o individuales, los cuales, luego de una adhesión más amplia, se transforman en «acciones colectivas». La proximidad física, puesta de manifiesto por la identidad común, se transforma progresivamente en proximidad social. Es importante centrarse sobre la interrelación iniciativa/colectividad. Como hemos dicho, lo local no corresponde a un lugar determinado, sino que a un sistema de actores que se conciertan porque tienen una identidad común con respecto a un territorio, una conciencia territorial que les lleva a asociarse y a realizar proyectos en régimen asociativo. En este sentido, la inserción del territorio en lo que se designa como «nueva economía» o «economía del saber» es fundamental. Pero las condiciones para el desarrollo de un territorio deben ser múltiples, y la sola interrelación entre los actores locales no es suficiente para transformar «regiones perdedoras» en «regiones ganadoras», o lo que es lo mismo, territorio desarrollados —económicamente, hablando—).

Así, pues, entendemos el desarrollo local como un proceso de construcción de oportunidades, capacidades y derechos ciudadanos, en ámbitos territoriales y político administrativo de base (municipios), que deben constituirse en unidades de planificación, de diseño de estrategias y proyectos de desarrollo, a partir de los recursos, necesidades e iniciativas locales. Ello debe hacerse en correspondencia con las dinámicas del desarrollo sectorial, funcional y territorial, que se emprendan desde los poderes públicos, las organizaciones sociales y la empresa privada. Iniciar un proceso de desarrollo local debe permitir favorecer el crecimiento económico, la democracia política y el progreso social, de modo que se vaya alcanzando el desarrollo humano sostenible. El desarrollo local es integral, es el esfuerzo organizado de toda la sociedad local, pero en este proceso es necesario un fuerte liderazgo que sólo podemos encontrarlo en el ámbito local.

En términos más generales:

- es un proceso de concertación entre los agentes —sectores y fuerzas— que interactúan en un territorio determinado, para impulsar, con la participación permanente, creadora y responsable de ciudadanos y ciudadanas,
- un proyecto común de desarrollo,
- que implica la generación de crecimiento económico, equidad, cambio social y cultural, sostenibilidad ecológica, enfoque de género, calidad y equilibrio espacial y territorial.
- con el fin de elevar la calidad de vida de cada familia, ciudadano y ciudadana que vive en ese territorio.

Esto supone:

- Una visión de mediano y largo plazo, que establezca el punto de llegada y el horizonte que determina y da sentido a las acciones del corto plazo y que permita avanzar de manera gradual.
- La concertación de los agentes locales con agentes regionales, nacionales e internacionales.
- La construcción de un nuevo Estado democrático y descentralizado.
- El reconocimiento de que la realidad es diversa. Se recupera el valor de las particularidades, potencialidades e identidades territoriales. El desarrollo local se vuelve un instrumento necesario en la gestión de la diferencia. Los procesos regionales y locales, con sus diferencias, pueden y deben ser motor del desarrollo nacional.
- Los municipios se ven como fuente de procesos y recursos que, si se generan las condiciones apropiadas, pueden contribuir al desarrollo nacional.

Por ello, la unidad básica en el desarrollo local es precisamente el municipio (en sus diferentes clasificaciones, en nuestro país), por las características que posee:

- Demarcación geográfica definida
- Gobierno con administración propia
- Población vecinal vinculada
- Patrón socio-productivo

- Dotación de recursos a utilizar
- Articulación regulada con las instancias públicas y privadas de mayor escala.

Sin embargo, muchas veces nuestros municipios son mostradas como cuerpos endémicos, sumamente burocratizados e ineficientes en la provisión de servicios. Los municipios deben ser entendidos como un cuerpo debilitado por las políticas centralistas de las Comunidades Autónomas, que los consideran como instituciones inmaduras, a las cuales, desde esta lógica, sería irresponsable trasladarles mayores competencias y recursos. Los municipios son instituciones no lo suficientemente fuertes, pero con muchas potencialidades, a los cuales hay que fortalecer en sus componentes, recursos y capacidades.

Para hacer ello posible, es necesario que desarrollen capacidades que les permitan trascender las tradicionales competencias que las asocian a la idea de una entidad prestadora de servicios públicos (limpieza, recogida de Residuos Sólidos Urbanos, etc.) y asuman un rol dinamizador de la economía local. Esto es lo que llamamos una gestión «territorializada»: desarrollo económico y social en el ámbito local. Solo así, los municipios no tendrán que acudir para su financiación a la recalificación de suelos —coadyuvando a la especulación urbana—; podrán mejorar la calidad de vida de sus vecinos y asumir un rol determinante en la promoción del desarrollo.

Este nuevo rol municipal debe estar orientado a impulsar y promover procesos sostenibles y sustentables de desarrollo local, coordinando con otros niveles del Estado y de las Comunidades Autónomas, facilitando información para mejorar la toma de decisiones para la inversión, estimulando los derechos ciudadanos y la generación de nuevas capacidades en la población para emprender actividades productivas, posibilitando oportunidades y concertando políticas y programas con la institucionalidad pública y privada. Esta situación nos lleva a tratar sobre una de las dimensiones de la gestión municipal: El desarrollo económico local, es decir, el proceso que debe liderar la municipalidad/ con el propósito de ampliar la base económica local, fortaleciendo el tejido económico y posibilitando el desarrollo de un proceso de acumulación económica interna.

Entendemos por desarrollo económico local «un proceso de transformación de las economías y sociedades locales, orientado a superar las dificultades y retos existentes, que busca mejorar las condiciones de vida de su población, mediante una actuación decidida y concertada entre los diferentes agentes socioeconómicos locales (públicos y privados), para el aprovechamiento más sustentable de los recursos endógenos existentes, mediante el fomento de las capacidades para emprender actividades locales de tipo empresarial y la creación de un entorno innovador en el territorio. El nivel de éxito de este proceso dependerá de la capacidad de organización de los agentes del territorio (económicos/ políticos etc.), y la generación de negociaciones distintas con los diferentes niveles del Estado y de las Comunidades Autónomas, a fin de:

- Crear la institucionalidad para el fomento económico en el territorio.

- Diversificar las actividades productivas y fortalecer las empresas existentes, alentando la competitividad y haciendo de la innovación un instrumento para ello.
- Promoción de nuevas actividades empresariales.
- Mejora de los recursos humanos y del mercado de trabajo local, y
- Conocimiento adecuado de los recursos naturales y del medio ambiente local.

Por ello, el desarrollo económico local está directamente relacionado a objetivos que apunten a mejorar la imagen del territorio (provincia, distrito) y de sus atractivos, fomentar la aparición de nuevas empresas, atraer y localizar nuevas empresas de otros ámbitos territoriales, consolidar y expandir las ya existentes, motivar su capacidad de innovación para hacerlas más competitivas, generar empleo productivo y mejorar los ingresos de la población.

En este proceso se podrán combinar las Iniciativas Locales de Empleo (ILE), las Iniciativas de Promoción Empresarial (IPES) e iniciativas relacionadas a atraer nueva inversión o localización de nuevas actividades económicas («marke-ting» del territorio), posibilitando el desarrollo de ventajas competitivas, introduciendo una nueva preocupación por mejorar las condiciones y el entorno socioeconómico desde una perspectiva estratégica.

Es así que resaltamos la necesidad del desarrollo de ventajas competitivas, entendidas como un proceso de construcción de nuevas capacidades que permitan que toda la localidad entre en competencia. Estas tienen que ver con:

- Uso de tecnología.
- Mano de obra capacitada.
- Profundización de habilidades.
- Sector Público más avanzado.
- Infraestructura más avanzada.

Por otro lado, los factores decisivos del desarrollo económico local están relacionados al respaldo político administrativo de los gestores públicos, que permita un proceso de concertación estratégica de agentes territoriales. Esto hará posible el desarrollo de planes, programas y proyectos de soporte para la incorporación de innovaciones tecnológicas y organizativas en el tejido empresarial y productivo local.

Así, pues, es necesario identificar la oferta territorial de factores coadyuvantes del desarrollo económico local, para este efecto nos permitimos reproducir parte del trabajo desarrollado está condicionado por una serie de factores, tales como la disponibilidad de recursos naturales y características medioambientales específicas, la calidad de los recursos humanos, el acceso a las fuentes de financiación, la disponibilidad de la información sobre los productos, procesos productivos y mercados correspondientes al perfil productivo territorial, la existencia de una cultura local favorable a la actividad emprendedora,...

Todos estos rasgos característicos de la oferta territorial o entorno innovador pueden construirse o, dicho en otros términos, el territorio puede ser «acondiciona-

do» con dichos factores, entre los cuales cabe destacar también el decisivo papel de la gestión municipal, la cual debe incorporar la lógica de la promoción económica local.

La oferta territorial de factores impulsores o facilitadores del desarrollo económico local puede ser ordenada en seis grupos, relativos al Soporte Físico, Información y Asesoramiento, Promoción Económica, Gestión Municipal, Financiación y Recursos Humanos. Dicha oferta territorial se encuentra enmarcada, a su vez, por otro conjunto de elementos contextuales, más generales, referidos a los ámbitos político, jurídico, socioeconómico, tecnológico y competitivo. Sobre estos rasgos del contexto más general, las posibilidades de incidir directamente desde lo local aparecen más distantes y limitadas, de ahí la caracterización que a veces se hace de ellos calificándolos como factores «exógenos».

En lo que se refiere al marco político, cabe aludir a las tendencias predominantes en el entorno socio-político nacional e internacional, la crisis del estado del bienestar la hegemonía del paradigma neoliberal, la naturaleza y contenidos del proceso de descentralización, los cambios en los valores socio-culturales inducidos por los principales medios de comunicación, etc. De igual modo, el marco jurídico concreto condiciona el conjunto de actuaciones y relaciones entre los diferentes actores, ya sea en el ámbito laboral, social, mercantil, civil, administrativo, etc. Finalmente, en el contexto relativo a los aspectos tecnológico, económico y competitivo, destacan algunos de los datos que deben ser tenidos en cuenta por cualquier iniciativa empresarial o productiva:

- Carácter continuo y acelerado de la innovación tecnológica y el acortamiento de los ciclos de vida de productos y procesos productivos.
- Mayor flexibilidad de los sistemas productivos y los mercados de trabajo.
- Trascendencia de la información y las comunicaciones.
- Decisiva aportación del conocimiento y/ por tanto, de los recursos humanos, como fuente principal de ventajas competitivas.
- Incremento de las exigencias de productividad y competitividad ante escenarios mucho más abiertos a la competencia externa.
- Importancia de la diferenciación productiva y la segmentación de la demanda y los mercados.
- Evaluación de los impactos ambientales del desarrollo.
- Recurso a las alianzas y cooperación interempresarial, así como el funcionamiento en redes para el acceso a elementos decisivos de la actividad productiva.
- Conformación de bloques económicos y el continuo recurso al neoproteccionismo como forma de enfrentar las mayores exigencias de la globalización económica.
- El avance de la internacionalización de los mercados y la desregulación financiera.
- La importancia creciente del control de los «déficits» públicos.

Como vemos, estos rasgos del contexto general son elementos condicionantes más que factores «exógenos». Por ello, consideramos más apropiado tomarlos como «datos» del problema local, ya que muchos de ellos son también elementos que deben guiar la propia estrategia local de desarrollo y, como tal, son aspectos internos («no exógenos») del problema.

Entre los elementos integrantes del «soporte físico», cabe citar la adecuada infraestructura básica (agua, red vial y de telecomunicaciones, energía, tratamiento de residuos, etc.); la oferta de suelo industrial y comercial, los equipamientos de vivienda y servicios básicos, y, cultura, deporte y tiempo libre, que contribuyan a una buena calidad de vida de la población local.

Respecto a la «Información y asesoramiento», hay que señalar la existencia de organismos intermedios o servicios municipales especializados en el fomento productivo, los centros tecnológicos y de investigación, desarrollo e innovación (I+D+i) que permiten el aprovechamiento, por parte de las PYME y micro empresas locales de los avances científicos y tecnológicos; la asesoría técnica a proyectos de comercialización, el acceso a redes y bases de datos de interés empresarial, etc. La promoción económica incluye la ordenación de actividades económicas en el territorio; la elaboración de planes territoriales; la existencia de líneas de actuación para la diversificación de la base económica local; prospección de oportunidades y recursos potenciales; recojo de información estadística socioeconómica a nivel local; promoción de la imagen del territorio y de sus productos; impulso de la asociativas, actividades realizadas en los ámbitos empresarial y entre municipios, etcétera.

Una Gestión Municipal adecuada debe facilitar igualmente la eficiente cooperación entre los diferentes niveles de la administración pública, tanto horizontal (dentro de los propios municipios y con los diferentes actores sociales locales), como verticalmente, esto es entre los distintos entes administrativos que constituyen la organización territorial del Estado y de las Comunidades Autónomas. Esta misma capacidad gestora debe reflejarse también en un eficiente servicio al ciudadano, resolviendo con rapidez los procesos y trámites administrativos que involucren a los municipios, y mostrando efectiva capacidad para captar y aplicar con eficacia los recursos destinados al desarrollo económico local. La integración de servicios municipales, la eliminación de barreras burocráticas y la mejora de la comunicación con el ciudadano, son elementos definitorios del atractivo que una municipalidad determinada puede ofrecer para la localización en su territorio de actividades empresariales. La existencia de incentivos a la inversión y a la creación de empleo, la creación de organismos públicos de apoyo financiero a las PYME y micro empresas locales, tales como las Sociedades de Aval y de Garantía Recíproca, las Sociedades de Capital-Riesgo o Capital-Semilla, son elementos cruciales para el desarrollo de una base económica local.

Finalmente, la disponibilidad de recursos humanos con un nivel adecuado de capacitación y formación; la existencia de una oferta educativa amplia y de calidad adecuada al mercado de trabajo local, así como de mecanismos de inserción y seguimiento laboral; transparencia del mercado de trabajo; existencia de actitudes

de liderazgo y capacidad emprendedora; capacitación empresarial y tecnológica,..., son elementos que contribuyen favorablemente a crear una oferta atractiva para la generación de actividades económicas.

El conjunto de factores de esta oferta territorial, la calidad de los mismos y el acceso a ellos por parte de las PYME locales, resulta decisivo para garantizar las exigencias de modernización del tejido productivo y empresarial existente en los diferentes territorios de un determinado país.

Sin la creación o «acondicionamiento» de estos factores territoriales, será difícil atender a la demanda subyacente de la base económica local y, sin ello, los efectos de difusión del crecimiento económico, empleo e ingreso, seguirán siendo limitados y desigualmente distribuidos por el conjunto de territorios de una economía nacional.

Por lo tanto, y tras lo anteriormente expuesto, podemos afirmar que el desarrollo local no dispone de un cuerpo teórico propio o autónomo de las «teorías del desarrollo». Por el contrario, existen diversas teorías del desarrollo que tienen diferentes implicancias en su forma de ver lo local. En ese sentido, y en nuestro análisis, el desarrollo local debe considerar y ser considerado en relación a los contextos en los que se maneja, fundamentalmente los ámbitos regionales y nacionales pero sobre todo la globalización. En los últimos años los procesos de globalización de la economía, la política y la cultura tienen una creciente incidencia en los territorios y sociedades concretas (lo local). Como consecuencia, aumentan los factores a tener en cuenta para el desarrollo de los territorios y crece la incertidumbre acerca de su futuro. No son pocos los estudiosos que opinan que *«las transformaciones contemporáneas pueden ser pensadas como una simultaneidad de desterritorialización y reterritorialización»*.

La primera, reconoce la emergencia de sistemas globales que escapan a las determinaciones específicas de este o aquel territorio. Por la segunda, se confirma la territorialidad, en sentido fuerte, de los factores decisivos para el desarrollo de países y regiones. Los territorios aparecen, así, a un tiempo cuestionados y reafirmados como ámbitos y sujetos del desarrollo. Estos condicionantes globales no afectan de la misma manera a los territorios. Los que han alcanzado cierto nivel de desarrollo y cuentan con una masa crítica de capacidades estratégicas estarán en mejores condiciones de utilizar las oportunidades para su beneficio.

Este enfoque supone una lectura compleja, sistémica, capaz de articular las restricciones y potencialidades de cada territorio concreto con las determinantes globales. Estas tendrán un impacto diferencial en función de las capacidades endógenas para insertarse competitivamente en el escenario globalizado y para generar adecuados niveles de integración de los ciudadanos o, a la inversa, fragmentación social y exclusión. El desarrollo local aparece como una nueva forma de mirar y de actuar desde lo local en este nuevo contexto de globalización. El desafío para las sociedades locales está planteado en términos de insertarse en lo global de manera competitiva, capitalizando al máximo posible sus capacidades por medio de las estrategias de los diferentes actores en juego. Es, sobre todas las cosas, una nueva manera de comprender y construir cada territorio. Por una parte, se hace visible el

territorio completo, todas sus regiones, municipios y comunidades, no sólo como «problemas» o como «fuentes de diversas demandas», sino también y principalmente como sujetos y generadores de democracia y desarrollo.

La metodología empleada para el estudio de las realidades locales considera una matriz de análisis que cruza los modos de desarrollo históricos de la localidad (en el período de los últimos 30 años aproximadamente), el sistema de relaciones sociales y la identidad cultural, con los tipos de actores y sus roles específicos en los procesos de desarrollo local. Como uno de sus productos más relevantes la investigación permite disponer, en cada una de esas áreas locales, de un conjunto de elementos idóneos para evaluar el punto de partida (condiciones, limitaciones y potencialidades) para la implementación de proyectos de desarrollo local. Con estos insumos, se elabora el diagnóstico estratégico, base y sustento para iniciativas y proyectos de desarrollo. El desarrollo local, para cumplir con sus objetivos de desarrollo, debe resolver, desde el territorio, algunos ejes que hacen al devenir del mismo. En particular, el desafío pasa por tres tipos de temas:

- la potenciación de lo existente (personas, recursos, empresas, gobiernos);
- la obtención de recursos externos al territorio (personas, recursos, empresas);
- la gestión del excedente económico que se produce en el territorio (cómo usamos los recursos generados en él).

En ese sentido, el desarrollo local es un proceso mucho más socio-político que económico en sentido estricto. Los desafíos son mucho más de articulación de actores y capital social, que de gestión local.

Los procesos de desarrollo local, y también las experiencias de gobernabilidad, se dan sobre territorios determinados. Lo local no está nunca definido a priori, sino que es, básicamente, una construcción social. La búsqueda de espacios y escalas pertinentes es clave para el trabajo que realizan varias de nuestras instituciones. Así, cuando se habla de desarrollo de un territorio, se lo concibe en relación a cuatro dimensiones básicas:

- *Económica*: vinculada a la creación, acumulación y distribución de riqueza.
- *Social y cultural*: referida a la calidad de vida, a la equidad y a la integración
- *Ambiental*: referida a los recursos naturales y a la sustentabilidad de los modelos adoptados en el mediano y largo plazo.
- *Política*: vinculada a la gobernabilidad del territorio y a la definición de un proyecto colectivo específico, autónomo y sustentado en los propios actores locales.

Por otra parte, el propio proceso de globalización potencia el rol de los responsables locales. Sin embargo, estas posibilidades que tienen, como nunca antes, los gobiernos locales pueden operar como oportunidad o como amenaza para su legitimidad en el territorio.

Es que si bien las condiciones favorecen su nueva centralidad, el desafío es de construcción de nuevas formas de gobernanza local.

Resulta bastante evidente que estamos ante un proceso en que las jerarquías del gobierno se desmoronan para reaparecer bajo la apariencia de una compleja red de actores y relaciones. En ese marco los actores locales pasan a ser no ya un eslabón de la cadena sino actores capaces de convertirse en actores políticos y económicos relevantes.

Sin embargo, en el contexto de esta profunda reestructuración de las formas de gobernar, los desafíos son nuevos e implican, entre otros:

- moverse en la complejidad;
- gobernar a través de redes y no de jerarquías;
- dirigir a través de la influencia y no del ejercicio de autoridad;
- relacionarse mas que de mandar.

La presión de la globalización obliga a las autoridades municipales a reconstruir las relaciones entre los sectores publico y privado a nivel local, así como también a replantearse los aspectos mas básicos de su capacidad de gobernar. Articular esta red no es fácil, implica voluntad política y también nuevas capacidades, pero parece ser el principal desafío para gestionar eficientemente el nuevo orden. Se presenta de esta forma como algo muy importante, al tratar del desarrollo local, el denominado capital social (concepto que se refiere a las normas, redes y organizaciones con las que la gente accede al poder y a los recursos, y a través de los cuales se toman decisiones colectivas y se formulan las políticas. Podemos referirnos al capital social como ‘asociaciones horizontales’ entre la gente y a redes sociales de compromiso cívico y normas colectivas que tienen efectos en la productividad de la comunidad; el aspecto fundamental del capital social es que facilita la coordinación y la cooperación en beneficio mutuo de los miembros de la asociación).

Y es que, el objetivo de fondo de los procesos de desarrollo local es la construcción del capital social, estamos diciendo que es necesario, desde la gestión local, y también desde la cooperación, prestar mucha más atención a estos procesos. Los cambios necesarios no pueden ser abordados por organizaciones aisladas ni por proyectos puntuales, sino que deberán establecerse fórmulas sistemáticas y persistentes de interacción social. Si la cooperación y la asociación son un factor clave para el éxito del desarrollo local, debemos averiguar cómo funciona, como se genera y por qué determinados territorios son proclives a que sus agentes colaboren y otros, en cambio, son débiles en las acciones cooperativas, que son las que, finalmente, activan y combinan los recursos existentes de una manera adecuada. Esto es, que producen desarrollo para el territorio.

2. IMPLICACIONES TERRITORIALES Y AMBIENTALES DEL MUNDO EMPRESARIAL

Los trabajos de Perroux (1955), Myrdal (1957) y Hirschman (1958) fueron la base sobre la que se elaboró, en los años cincuenta, la teoría del desarrollo polarizado, que orientó gran parte de los análisis y de las políticas de desarrollo regional

durante los años sesenta y setenta. Esta interpretación se construyó alrededor de la idea de que los mecanismos de acumulación de capital conducen a una dinámica de desarrollo desigual en el territorio. En un grupo, relativamente, reducido de ciudades se articularían los procesos de crecimiento y cambio estructural de una economía.

Perroux (1955; 1961), siguiendo a Schumpeter, establece la relación entre cambio estructural y espacial e innovación. El desarrollo, que consiste en la aparición y desaparición de productos, de empresas y actividades, sería el resultado del impacto sectorial y espacial de la introducción de innovaciones de proceso, producto y organización. Alrededor de las plantas (empresas, industrias; áreas, ciudades), que incorporan las nuevas tecnologías en los procesos y productos, se concentran las actividades modernas. Se produce, así, un proceso de diferenciación acumulativa entre las nuevas y viejas áreas productivas (Lasuen, 1969).

La teoría de Polos de Crecimiento de Perroux es a la vez una teoría de crecimiento sectorial desequilibrado y una teoría de crecimiento espacial desequilibrado (Aydalot, 1985). El elemento central es la empresa motriz, que con su capacidad innovadora y su liderazgo ejerce un efecto impulsor sobre las demás empresas. Su localización, en un territorio concreto, genera desigualdades productivas y espaciales, y promueve el desarrollo local.

El crecimiento es, por lo tanto, jerarquizado. Las decisiones de inversión de la empresa motriz (en bienes de equipo, tecnología, organización) ejercen un efecto inducido en las empresas que se relacionan con ella, que toman, a su vez, sus propias decisiones de inversión. Las decisiones de la empresa motriz fomentan la difusión de las innovaciones, que se transmiten por la red de empresas dependientes de forma horizontal y vertical. El crecimiento sería, por lo tanto, siempre polarizado.

La empresa motriz, las empresas dependientes y las empresas subcontratistas tienden a localizarse en un espacio próximo, lo que favorece el surgimiento y la expansión de economías externas de escala. El polo se convierte, así, en un conjunto de empresas vinculadas entre sí, entre las que se difunde el conocimiento y se realizan intercambios bajo la influencia de las decisiones de la empresa motriz. El polo es un mecanismo que facilita la difusión de las innovaciones, favorece el crecimiento económico y explica la concentración de la actividad productiva (Higgins y Savoie, 1995).

Aydalot señala que es preciso no confundir el concepto de polo con el de gran empresa, con el de complejo industrial o con el de concentración espacial de inversiones. Una gran empresa puede dar lugar a un polo, cuando es capaz de generar un proceso de difusión de innovaciones y de dinámica sectorial a su alrededor, de tal forma que surja un conjunto de pequeñas empresas vinculadas a la gran empresa. A su vez, para que un complejo industrial pueda entenderse como un polo es necesario que se haya producido como consecuencia del efecto dinamizador de una o varias empresas, que han sido capaces de movilizar el sistema productivo del complejo y generar el sistema de relaciones productivas y de innovaciones.

Igualmente, señalar que la concentración de actividades en el espacio, producto de las políticas de atracción de inversiones, no genera, automáticamente, desarrollo local, ya que es necesario que las inversiones de la empresa motriz favorezcan la

creación de un tejido productivo nuevo. Para ello, el entorno y la empresa deberían compartir sistemas de organización, cultura productiva, tecnologías y objetivos. Todo ello requiere que se den las condiciones para que se produzcan los mecanismos difusores de las innovaciones.

La teoría del desarrollo polarizado dio lugar a las políticas de polos de crecimiento o de «descentralización concentrada», como las definió Lloyd Rodwin en 1963, en América (Chile, Brasil, Venezuela, Estados Unidos, Canadá), Asia (Filipinas, Tailandia, Japón), Europa (Francia, Italia, España, Bélgica). El desarrollo local y regional debía hacerse a través de la atracción de las grandes empresas y la promoción de actividades industriales en un número reducido de ciudades intermedias dentro de la jerarquía urbana. La teoría de la difusión, en sus diversas versiones, vino a reforzar esta idea, ya que facilitaba una conceptualización complementaria del crecimiento polarizado.

A pesar de su ambigüedad conceptual, hay que reconocerle a la política de polos efectos positivos. Quizás, su rasgo más atractivo sea su pragmatismo ya que no se puede actuar en todo el territorio al mismo tiempo. Además, produjo impactos favorables sobre el empleo y la renta, contribuyó a la descentralización productiva y a la reducción de las disparidades regionales e, incluso, al crecimiento de las economías nacionales. Pero el concepto de polo no se puede reducir al de ser un mero instrumento de las políticas estatales.

Cuando se evalúan los resultados de las inversiones externas en términos de desarrollo local, se aprecia que sus efectos no son siempre suficientes para crear procesos de crecimiento autosostenido. La razón reside en que la transferencia de los recursos (capital, tecnología, trabajo cualificado) de las regiones desarrolladas a las áreas retrasadas puede producir disfunciones, que tienden a reducir la potencialidad de desarrollo del área de difusión.

Ante todo, alteran el funcionamiento de los mercados de trabajo, ya que al generar un dualismo espacial muy acusado entre las actividades de las regiones desarrolladas y de las regiones pobres, hace que la cualificación de la mano de obra de las áreas deprimidas tienda a deteriorarse, paulatinamente. Las plantas subsidiarias de las regiones periféricas se especializan en funciones rutinarias del proceso productivo, por lo que las tareas reservadas al empleo local no demandan recursos humanos de calidad, lo que a largo plazo ejercería un efecto depresivo en la cualificación de la mano de obra del área de implantación de la empresa externa.

En las regiones de acogida de las inversiones externas, se producen, además, fuertes restricciones al desarrollo del sistema productivo. Por un lado, frecuentemente, las plantas externas se convierten en «enclaves» económicos, con escasas vinculaciones con el sistema productivo local, realizando la subcontratación y la compra de productos intermedios y de servicios a redes de empresas y de proveedores localizados o procedentes de otras regiones, con las que la empresa externa mantiene relaciones económicas.

Además, frecuentemente, la empresa externa genera mecanismos de absorción de los recursos empresariales locales (Florio, 1997). Con el fin de incorporar a los puestos de gestión de la planta local recursos humanos cualificados ofrece salarios,

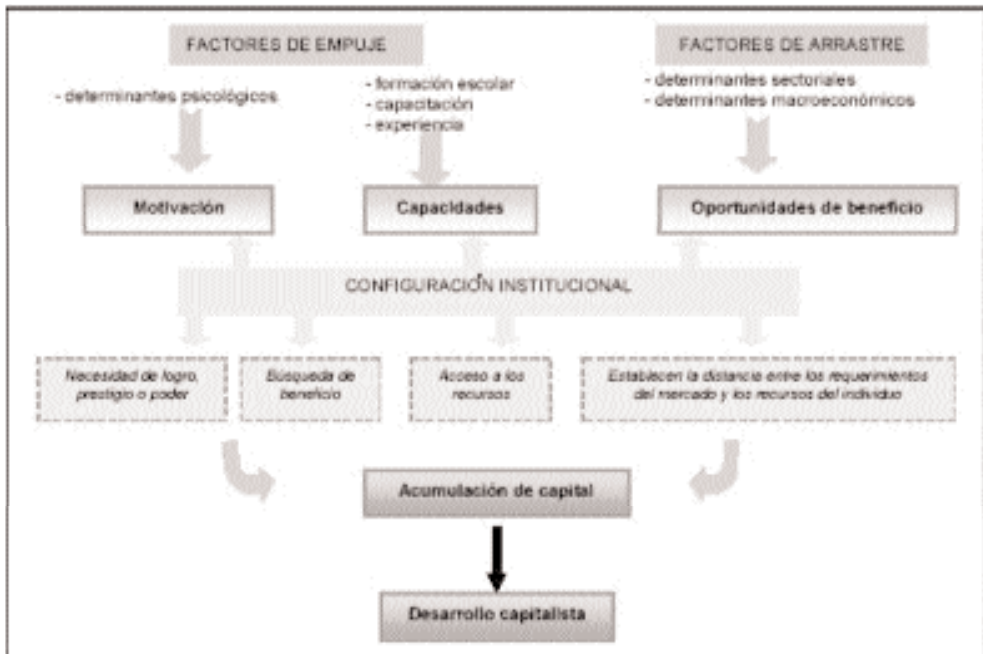
relativamente, elevados (por encima de los beneficios esperados en las pequeñas empresas locales), lo que atrae a emprendedores locales. De esta forma, se reduce la capacidad empresarial de la zona donde se localiza la nueva planta y se debilita la respuesta del área a los desafíos de la competitividad.

Las políticas de difusión generan, a su vez, intercambios territoriales de factores y productos, que reducen el desarrollo potencial de las áreas menos desarrolladas, ya que el proceso de acumulación de la economía favorece la emigración de la mano de obra más cualificada a las áreas más desarrolladas, y tanto el ahorro como los beneficios generados localmente tienden a preferir activos de las regiones más desarrolladas.

Las plantas subsidiarias, por otro lado, suelen ocupar una posición poco relevante dentro de la red de la empresa externa. Las funciones de dirección, de contratación, comerciales y de I+D+i, están localizadas en la sede central de la empresa. Por lo tanto, las decisiones estratégicas que afectan a la planta subsidiaria las toman los responsables de la sede central y no los gestores locales.

La escasa inserción de las plantas subsidiarias en el tejido productivo local, la responsabilidad limitada de los gestores locales en la toma de decisiones estratégicas para el desarrollo de la planta y el drenaje de recursos empresariales limitan el desarrollo autosostenido de la región. Las posibilidades de que se produzcan procesos de desarrollo endógeno son reducidas debido a que el mecanismo en su conjunto tiende a limitar el nacimiento y crecimiento de las empresas locales (ver figura nº. 1).

Figura 1. Factores de desarrollo.



Empresariabilidad y desarrollo económico.

En definitiva, las políticas de difusión favorecen el fortalecimiento de la jerarquización del crecimiento, pero no siempre logran la creación de polos de desarrollo, ya que existen filtraciones del impulso inicial que reducen la capacidad difusora de las inversiones externas. Todo ello conduce a un mal desarrollo de las áreas periféricas (Guidani y Basand, 1982) no tanto porque se fomenta un modelo de crecimiento ajeno a su entorno como porque se desaprovechan las potencialidades locales del crecimiento, exportándolas a las áreas centrales.

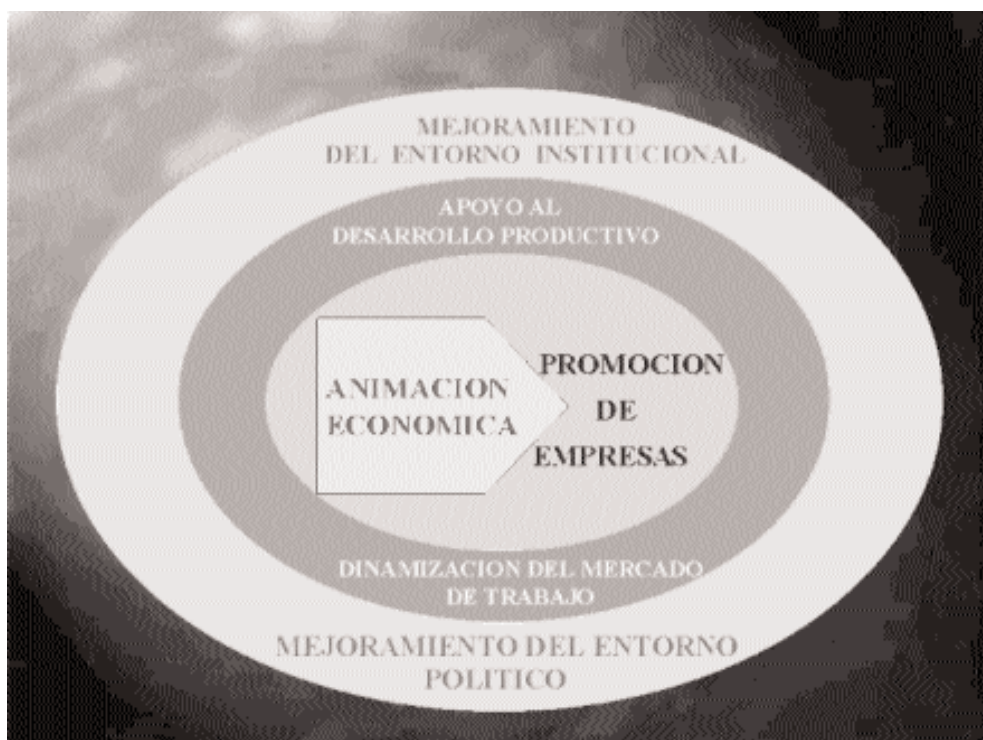
Junto con las cuestiones anteriormente expuestas, las teorías que giran en torno al papel de la empresa y del empresario («empresarialidad») resultaron una pieza analítica central en el paso de una concepción de desarrollo ligada esencialmente a la industrialización a otra fundada en la innovación. La obra del parafraseado y citado Schumpeter representa el origen de este punto de convergencia. Sin embargo, las relaciones originalmente propuestas giraban en torno a una perspectiva esencialmente macroeconómica, sin abordar en detalle los aspectos microeconómicos subyacentes. Es este último aspecto el que distingue una línea de investigación posterior, iniciada a partir de la segunda posguerra. Menos preocupados por la función social y económica del empresario, este grupo de aproximaciones se propone identificar las condiciones materiales e institucionales que impulsan el espíritu empresarial.

La teoría general del desarrollo y la ciencia regional han incorporado recientemente en sus esquemas analíticos consideraciones sobre empresarialidad e instituciones, áreas de notable progreso en la disciplina económica. La mayor atención que reciben estos aspectos se fundamenta en el nuevo rol del Estado frente a la promoción del desarrollo económico de regiones y países, con un carácter menos activo que el que tomó durante las décadas de 1950 y 1960. Este menor protagonismo del sector público en las trayectorias de crecimiento económico acrecentó la importancia del sector privado, en especial del segmento empresarial. Esto justificó entonces la incorporación en la economía del desarrollo de elementos que contemplaran las motivaciones, capacidades y limitaciones exógenas de los empresarios. Pero el propio avance del análisis impuso la necesidad de encontrar explicaciones más profundas de las dotaciones empresariales de naciones y de regiones; los límites eventuales de los empresarios para sobrevivir y crecer no pueden tener una base individual, especialmente cuando el «(sub)desarrollo empresarial» alcanza a una gran proporción de la economía en su conjunto. Es por ello que junto con el enfoque de la empresarialidad aparece además la necesidad de incorporar también elementos de la economía institucional en el análisis del desarrollo general y local.

El punto de partida de las distintas aproximaciones es el reconocimiento de que la conducta (individual o colectiva) se encuentra en el centro del proceso de desarrollo. En otras palabras, son los agentes (a través de sus acciones) los que hacen que el desarrollo ocurra. Más allá de este rasgo general, los enfoques difieren respecto del contenido concreto del término «actividad empresarial». El progreso hacia un tronco teórico unificado en esta materia se ha visto obstaculizado por la multiplicidad de facetas que convergen en la figura del empresario (innovación, riesgo, etc.) y la existencia de aspectos latentes que parecen trascender la esfera economi-

ca. Por este motivo, la «empresarialidad» se ha convertido en un fenómeno de muy difícil tratamiento tanto desde el punto de vista teórico (trabas para la simplificación y generalización) como empírico (preponderancia de elementos no observables). La diversidad de tratamientos no proviene solamente de diferentes énfasis interpretativos, sino también de que el estudio de esta temática ha sido encarado por distintas disciplinas (psicología, economía, sociología, antropología, historia, etc.), que a su vez se han acoplado con distinto ritmo e intensidad a las explicaciones dominantes en los programas de investigación. No obstante, su inclusión en el análisis resulta ineludible, debido a que —si bien no se conoce con precisión el mecanismo subyacente— cumple un «rol» fundamental en el desarrollo económico (ver Figura n°. 2).

Figura 2. El entorno institucional.



Por otra parte, apuntar que para quienes se encuentran vinculados al análisis regional, la «empresarialidad» no resulta un tópico secundario. Al formar parte de lo que se conoce como el «lado de la oferta», la posibilidad de que este atributo se presente en forma no homogénea en el espacio representa, para los investigadores, una nueva fuente de explicación de las diferencias interregionales de desarrollo. Progresivamente se ha ido generalizando la idea de que las consideraciones sobre esta materia resultan esenciales en todo análisis coherente y completo del cambio

regional. Algunos autores sugieren incluso que un tratamiento extensivo de la «empresarialidad» podría constituir la base microeconómica del cambio estructural, desde una perspectiva regional.

La razón para referir la empresarialidad a la esfera regional se basa en que una parte de sus determinantes tiene un alcance geográfico limitado. Por ejemplo, si la empresarialidad es evaluada en términos del nacimiento de nuevas empresas, la posibilidad de colocar inicialmente la producción en el mercado local adquiere gran importancia, ya que la demanda potencial inmediata de la nueva organización es en su mayor parte local. A su vez, en la medida en que la producción añadida por las empresas de reciente creación se destine al mercado local, los rasgos de la estructura manufacturera que determinan la entrada, supervivencia y crecimiento de las firmas son también los del ámbito regional. Por ende, los factores sectoriales y coyunturales expuestos anteriormente son esencialmente de carácter regional (excepto aquellos referidos a la evolución de variables macroeconómicas), al menos durante las primeras etapas de vida de las firmas.

Más allá de la concreción espacial con que se manifiestan algunos determinantes específicos de la creación de empresas, como la demanda o la estructura industrial, diversos trabajos implícitamente reflejan que otros determinantes de la «empresarialidad», podrían diferenciarse también en el territorio. Se ha especulado acerca de la posibilidad de que algunos de los determinantes no triviales de la empresarialidad tuvieran además un carácter espacialmente limitado. En la medida en que estas reflexiones ganen una mayor adhesión en las discusiones, la empresarialidad podría ser considerada como un fenómeno esencialmente regional. En la literatura, la dimensión institucional con mayor raigambre regional se apoya en las instituciones informales. El argumento es sencillo: en tanto la emergencia de convenciones, tradiciones y sistemas de valores sociales requieren de contactos personales y experiencias comunes, su generalización enfrenta fuertes barreras espaciales. Y es que, las disposiciones de carácter formal enfrentan menos obstáculos para ser copiadas de una región a otra. Sin embargo, los condicionantes culturales subyacentes (e incluso algunos relacionados con las habilidades productivas) requieren largos períodos de tiempo para ser asimilados. Esto hace que los procesos tanto de cambio como de consolidación institucional sean naturalmente lentos, acumulativos y por ende, intransferibles de un territorio a otro. En este sentido, la «empresarialidad» se concibe como un fenómeno con fuerte continuidad temporal y discontinuidad espacial.

Más aun, varios autores consideran que la cooperación entre los agentes proviene de una modalidad común de asimilar situaciones, problemas y oportunidades. Por ende, si dicha modalidad difiere de un territorio a otro, la «empresarialidad» diferirá espacialmente. Esto, por su parte, alienta posibles explicaciones de las diferencias en su nivel de desarrollo económico. Es preciso mencionar que la hipótesis de que las instituciones informales son en sus fases constitutivas de naturaleza territorial proviene esencialmente del plano empírico. La adhesión que ganó entre algunos investigadores se explica básicamente por la proliferación de estudios de caso en torno a algunas experiencias de industrialización reciente o de dinamización del

tejido productivo, localizadas en países desarrollados. El patrón de desarrollo de cada una de estas regiones refleja, según sus analistas, una base institucional conformada por rasgos culturales y de organización social que difieren de un caso a otro.

El repaso de estas experiencias deja la impresión de una marcada diferenciación regional en términos de la configuración institucional vigente, que a su vez se plasma en diferentes estilos de desarrollo. Las lecciones extraídas de estos estudios de caso con frecuencia han sido utilizadas como un argumento favorable a la idea de que no existe un único vector de condiciones iniciales que conduzca al éxito. Sin embargo, esta hipótesis entraña el riesgo de considerar que cualquier vector de condiciones iniciales derive en patrones virtuosos de desarrollo.

Igualmente, decir que en los análisis regionales se ha puesto recientemente bajo consideración la posibilidad de que el empresario se vea impedido de asumir completamente las funciones que tradicionalmente se le atribuyen (percepción de oportunidades, innovación, gestión). Como se explicó anteriormente, en ausencia de limitaciones motivacionales, el ejercicio de este amplio rango de funciones por parte de los empresarios individuales puede verse obstaculizado por restricciones de acceso a los recursos. Para algunos autores, estas barreras pueden ser atenuadas por la actuación de un conjunto de organizaciones interrelacionadas que transmitan los medios (informativos, financieros, etc.) necesarios para concretar las funciones propias de la empresariedad. Dentro de esta categoría se incluye a las cámaras de comercio, agrupaciones empresarias sectoriales, sindicatos, clubes, entes de apoyo a emprendimientos productivos, centros de investigación y transferencia tecnológica, talleres de formación profesional, etc. Los mecanismos específicos por los cuales estas entidades pueden incrementar la calidad y cantidad de proyectos empresariales son de dos tipos: por un lado, las organizaciones pueden disminuir los costos asociados con una determinada tarea empresarial. Por otro lado, pueden actuar como agentes catalizadores de experiencias y actitudes lubricando el proceso de generación de expectativas, preferencias y convenciones. La generación de recursos que este tipo de entidades (universidades, laboratorios, cámaras empresarias, firmas de servicios especializados, etc.) es capaz de generar tendría, en principio, un alcance geográficamente limitado.

Bajo el supuesto de que el grado de complejidad organizacional de estos entes está positivamente asociado con la cantidad, calidad y densidad de enlaces entre los agentes del sistema, el estudio de su funcionamiento puede constituir un modo de abordar las manifestaciones empíricas de la cooperación. De modo que la empresariedad, a nivel regional y en términos de las conductas de los agentes, podría ser estudiada tanto desde el análisis de los modos de vinculación predominantes como desde la observación del funcionamiento de sus organizaciones intermedias.

En definitiva, la percepción de oportunidades, generación de innovaciones y mejoras de eficiencia son tareas asignadas generalmente a la firma, pero en los casos en que alguno de estos roles (especialmente la innovación) no pueda ser enteramente cumplido por la empresa en forma autónoma, los nuevos enfoques atribuyen al territorio un papel especial. La convergencia de las estrategias de las grandes

empresas y del territorio tiende a fomentar los procesos de desarrollo endógeno, lo que permite recuperar los elementos más sofisticados de la teoría de polos de crecimiento que las políticas regionales de los años sesenta y setenta fueron incapaces de ejecutar. Se abre, por lo tanto, una línea de actuación que permite mejorar los procesos de reestructuración productiva de las ciudades y regiones y favorecer la creación de empleo. Aunque, en términos agregados, sean los sistemas de pequeñas empresas industriales y de servicios, y no las grandes empresas, los más adecuados para crear empleo, las empresas externas innovadoras son un factor catalizador del desarrollo y, por lo tanto, permitirían acelerar la dinámica productiva y espacial. Este tipo de estrategia no es generalizable a los territorios que tienen un potencial de desarrollo limitado o cuyo sistema productivo se articula alrededor de actividades como las de carácter extractivo. En unos casos la mejora del nivel de vida de la población sólo es posible mediante acciones asistenciales y de preservación del medio ambiente y del patrimonio histórico y cultural. En otros, las empresas fordistas continúan teniendo una fuerte implantación, por lo que los procesos de crecimiento sólo pueden reconducirse hacia una estrategia de desarrollo autosostenido en la medida en que las organizaciones locales tengan competencias para definir y controlar la estrategia de desarrollo local.

Igualmente señalar que otro de los motivos que ha justificado la concepción de la empresariedad como un fenómeno regional, más allá del carácter localizado de las instituciones informales y el alcance espacialmente limitado de la actuación de las organizaciones intermedias, es el renovado rol asignado a las autoridades locales en la revitalización de las regiones. Esta consideración está relacionada con la progresiva descentralización de las funciones del Estado, especialmente las que generalmente son calificadas como «políticas activas». Este proceso, que comenzó en Europa a fines de los setenta, se difundió en Estados Unidos durante los ochenta y continuó en América Latina en los noventa, convierte a los municipios y/o autoridades regionales en depositarios de algunas de las herramientas de promoción industrial y regional. Así, los programas de autoempleo, asistencia a las pequeñas empresas y fomento de la innovación son mejor conducidos por los gobiernos locales. Los argumentos que justifican la descentralización de las funciones del Estado, en la cual se enmarca la transferencia de las políticas de apoyo al sector productivo, se basan en consideraciones de eficiencia (conocimiento más ajustado de las necesidades de la población por parte de los gobiernos locales, mayor capacidad de control de las burocracias por parte de los individuos) y de participación política.

En definitiva, la transformación de las estrategias territoriales de las grandes empresas se produce paralelamente con el cambio en las estrategias económicas de las ciudades y regiones que han dejado de ser receptoras pasivas de las decisiones de inversión de los agentes económicos y de las administraciones públicas y se han convertido en agentes activos de las estrategias de desarrollo local. El punto de partida de la nueva estrategia ha sido el cambio de los mecanismos de regulación que ha acompañado a los procesos de reestructuración productiva en las últimas dos décadas. Desde finales de los años setenta del pasado siglo, se han ido abandonando las políticas industriales y regionales, dirigidas a favorecer una mejor distribu-

ción espacial de la renta y del empleo, a través de la atracción de inversiones externas a las ciudades y regiones menos desarrolladas.

El abandono de la política de promoción económica por parte de las administraciones centrales y el aumento de la tasa de desempleo estimularon la reacción de las comunidades locales. Algunas administraciones locales y regionales se dieron cuenta de que la reestructuración productiva afectaba, con severidad, al mercado de trabajo y generaba altas tasas de paro. Las medidas encaminadas a controlar los desequilibrios macroeconómicos (inflación, déficit público, déficit de balanza de pagos) no eran suficientes para reconstruir los sistemas productivos locales y hacer a las empresas más competitivas. Era necesario intervenir y orientar los procesos de reestructuración y estimular a las iniciativas locales.

Las iniciativas locales tratan de mejorar el entorno productivo mediante la promoción de servicios reales y financieros. Las acciones orientadas a mejorar el «hardware» del desarrollo se proponen dotar al territorio de infraestructuras con el valor estratégico que la competencia en los mercados exige; las iniciativas orientadas a la formación tratan de que la economía y las empresas locales dispongan de los recursos cualificados que les permitan producir bienes y servicios de calidad; las medidas orientadas a mejorar los recursos materiales y el entorno medioambiental pretenden que, además, el desarrollo sea duradero.

Las iniciativas encaminadas a mejorar el «software» del desarrollo local, al promover el surgimiento y desarrollo de las empresas locales y la creación y difusión de las innovaciones en el tejido productivo y el territorio constituyen uno de los puntos vitales de la política de desarrollo local. Se proponen desarrollar el tejido productivo local, haciendo que las empresas industriales y de servicios sean competitivas e innovadoras y, en definitiva, mejorar la dinámica de aprendizaje lo que permite responder competitivamente a los desafíos de la globalización.

Las iniciativas locales van más allá, sobre todo en los territorios más desarrollados, y tratan de impulsar y potenciar las redes de empresas y fortalecer los sistemas de relaciones locales entre los agentes económicos, las instituciones y la sociedad. Con ello, se pretende mejorar el funcionamiento del sistema territorial y fortalecer la organización del territorio, lo que favorece la difusión de las innovaciones y mejora la respuesta del territorio. Y es que, las acciones de información y de animación encaminadas al cambio de la cultura del desarrollo en las ciudades y regiones, convirtiendo la cultura de la subvención en cultura emprendedora y fomentando que la sociedad civil tome en sus manos el diseño y control de la política económica local se propone, en última instancia, mejorar el clima empresarial. Cuando ello se acompaña de medidas que reducen la burocracia y difunden la cultura emprendedora y de gestión en las instituciones, el surgimiento y desarrollo de las iniciativas emprendedoras se convierte en un objetivo viable.

La nueva política de desarrollo regional se diferencia nítidamente de la anterior. No se trata de una política de crecimiento de la renta nacional, que ponga el énfasis en la reducción de las disparidades regionales, como hace la política regional tradicional, sino que se propone impulsar el ajuste del sistema productivo, el aumento del empleo y el desarrollo autosostenido de las economías locales. Se trata de des-

arrollar cada territorio, utilizando, ante todo, el potencial existente en él. A diferencia de las políticas regionales tradicionales, la política económica local se apoya en una teoría que propone que el crecimiento no tiene por qué ser, necesariamente, concentrado sino que puede surgir y expandirse de forma difusa en el territorio.

Consiste en definitiva en una aproximación territorial (y no funcional) del desarrollo económico que propone que el proceso de crecimiento y cambio estructural está fuertemente articulado a la cultura productiva de cada localidad, lo que implica que en los procesos de desarrollo sea estratégico potenciar el uso de los recursos y activos de cada territorio. Los agentes impulsores de esta política son las administraciones y las organizaciones locales, apoyados por los gobiernos regionales, las organizaciones supranacionales como la Comisión Europea y, aunque no siempre, por las administraciones centrales. Es más, la instrumentación se realiza a través de agencias cuya gestión se lleva a cabo localmente con reducida sofisticación administrativa.

En definitiva, la estrategia de desarrollo local pone el énfasis en el papel que juegan las iniciativas locales en los procesos de desarrollo, pero propone que para que la política sea eficiente es conveniente que se produzca una sinergia entre las iniciativas locales de cada territorio y las acciones de las demás administraciones que promueven el cambio estructural. Pero, como sostiene Boisier (1997), las iniciativas locales sólo es posible coordinarlas con las políticas sectoriales y regionales de las demás administraciones y organizaciones, cuando existe un proyecto colectivo con poder político social.

Hablábamos, anteriormente, de «empresarialidad»; al hacerlo, no debemos perder de vista que las grandes empresas se insertan con facilidad en los territorios en los que las condiciones de libre competencia prevalecen, existe una cultura emprendedora y la regulación de la economía facilita el funcionamiento del mercado. Las políticas de desarrollo local ayudan al mercado a funcionar, es decir, facilitan el modo con que las empresas se crean, organizan, gestionan y compiten a escala internacional. Cuando un territorio se caracteriza por un fuerte sistema de relaciones entre empresas y organizaciones y una dinámica de aprendizaje elevada, las estrategias de «cooperación para competir» facilitan el desarrollo territorial.

La convergencia estratégica de las grandes empresas y de los territorios conduciría inexorablemente al fortalecimiento de procesos de desarrollo local, cuya conceptualización se aproxima a la de Perroux. En el espacio de la ciudad/región se localizan empresas activas, llamadas a liderar la dinámica del tejido productivo, generar la difusión de las innovaciones y fomentar la cooperación y la competencia entre las empresas. Los intercambios y las relaciones entre los operadores facilitaría la formación de economías externas a las empresas pero internas al territorio, al mismo tiempo que se forma una comunidad de intereses que afectan a la propia población.

En realidad, se produce la convergencia de dos procesos complementarios. De un lado, la gran empresa externa actuaría como catalizador del proceso de desarrollo. Atraída por la existencia de recursos y activos locales, que se han producido como consecuencia de la acumulación de conocimientos y habilidades, aporta su

capacidad innovadora y ejerce un efecto dinamizador en el territorio, fomentando la capacidad organizativa y la dinámica de aprendizaje. A su vez, la estrategia de desarrollo local activaría el potencial de desarrollo endógeno existente en la ciudad o en la región.

Ahora bien, los procesos de desarrollo local están condicionados por el grado de integración productiva de las empresas externas y, por lo tanto, por las formas de organización del grupo empresarial y del territorio. La inserción de la unidad de un grupo empresarial en la estructura productiva local depende, de un lado, de su posición en la organización del grupo, de las relaciones jurídicas y financieras que vinculan a la unidad local con el grupo, y de los modos de gestión y procedimientos de decisión y de control del grupo. Pero, además, está condicionada por el sistema de procedimientos, signos y convenciones y la forma de coordinación que caracterizan al territorio. Así, pues, el grado de desarrollo de las relaciones entre gran empresa y territorio depende de la forma de integración de la unidad empresarial en su grupo de procedencia y del tipo de organización del territorio (sistema productivo local, distrito industrial, entorno innovador). Sobre la base de las relaciones técnicas, productivas e institucionales que se establecen entre la unidad del grupo y el territorio se pueden producir niveles de sinergia y formas de cooperación diferentes entre la empresa externa y el territorio, que conducen a dinámicas específicas de desarrollo para cada localidad.

La cooperación entre empresas se ha estudiado desde diferentes perspectivas teóricas como la organización industrial, la teoría de los costes de transacción, la teoría de la organización y la dirección estratégica, entre otras. Y es que, las alianzas estratégicas y los acuerdos de colaboración son instrumentos que permiten influir en el comportamiento competitivo facilitando la generación de beneficios. Estos beneficios proceden de la evaluación de dos dimensiones: los resultados y el proceso, en función de las aportaciones de los socios para conseguir los objetivos establecidos. La dimensión de resultados permite evaluar los resultados intermedios de la alianza, mientras que la dimensión de proceso recoge la percepción de cada socio de la calidad del proceso de trabajar e interactuar conjuntamente con los socios. Ahora bien, a la hora de abordar la medición del éxito, se han empleado diferentes tipos de medidas (financieras incluyen medidas de rentabilidad y posición en crecimiento y costes, mientras que las medidas operativas se refieren a la supervivencia, la estabilidad y la duración de la alianza; la medida más común, en términos de eficacia organizativa, se basa en la valoración de la satisfacción global de los socios con una serie de dimensiones de la alianza). Los resultados de los distintos estudios muestran que los factores que tienen más influencia sobre el éxito son los relacionados con la actitud de la empresa y la interacción bilateral. En esta línea, tres factores considerados como clave para el éxito de los acuerdos de cooperación son la confianza, la comunicación y el compromiso entre los socios.

De acuerdo con estas aportaciones, la búsqueda de los factores que afectan al rendimiento de las relaciones interempresariales ha sido en los últimos años un tema de gran interés. Sin embargo, la revisión de los antecedentes teóricos y empíricos ha puesto de manifiesto que son muchos y variados los posibles factores que pue-

den influir en el funcionamiento adecuado de la cooperación entre empresas. Por lo tanto, la confluencia de las estrategias territoriales de las grandes empresas y grupos empresariales y de las estrategias de desarrollo local de los territorios contribuye (equilibrio entre «empresarialidad» y territorio) a la integración de las empresas externas en los sistemas productivos locales y potencia los procesos de desarrollo endógeno. Existen diversas formas de integración en las economías locales, fruto de las diferencias en las formas de organización del grupo empresarial y el territorio, de las estrategias de las empresas que están en la base de las decisiones de inversión y localización en una localidad, de la política de desarrollo local y de las relaciones que se establecen entre el sistema local y la empresa externa.

3. LOS CONTEXTOS AMBIENTALES DE LA I+D+i:

Lejos nos queda la imagen que nos legó Schumpeter del empresario innovador, que actúa de forma aislada y en competencia con sus rivales a fin de obtener —al menos de forma transitoria— una ventaja monopolística, la idea de medio innovador destaca el hecho de que la innovación es, con frecuencia, un fenómeno colectivo, en el que la existencia de relaciones interempresariales (mercantiles o extramercado) y de formas de cooperación no incompatibles con el mantenimiento de un clima competitivo, puede favorecer y acelerar el proceso, hasta el punto de que para algunos estudiosos «son los medios quienes emprenden e innovan».

El punto de partida fue la constatación de que las empresas innovadoras tienden a concentrarse espacialmente en ciertos ámbitos, sobre todo de carácter urbanometropolitano pero sin excluir algunas áreas rurales y pequeñas ciudades, lo que suscitó el interés por conocer hasta qué punto las características locales eran factores de impulso en esa dirección. En concreto, la tesis que defiende la noción de medio innovador señala que esas concentraciones, que afectan tanto la producción como la incorporación/difusión de innovaciones en el tejido empresarial y social, están relacionadas de forma directa con dos tipos de razones complementarias:

- Existen ciertas precondiciones territoriales que propician el surgimiento de innovaciones en unos casos y lo frenan en otros: acumulación de un *saber hacer* técnico en ciertas actividades, recursos humanos con alto nivel de formación, existencia de infraestructuras tecnológicas, universidades y centros de investigación de calidad, capital de riesgo, etc.
- La proximidad espacial entre empresas potencialmente innovadoras, sobre todo de pequeño tamaño, y de éstas con instituciones locales favorables a la innovación, genera un cierto volumen de externalidades positivas para el conjunto, al facilitar los intercambios de información, el trasvase de profesionales, la realización de proyectos conjuntos, la instalación de servicios avanzados al existir un umbral de demanda suficiente,...

Este último aspecto relativo a la proximidad ha sido objeto de particular atención (Veltz, P., 1995 y 1996), al destacarse la aparente contradicción que supone aceptar la influencia decreciente del factor distancia, asociada a la

mejora en los sistemas de transporte y telecomunicación, al tiempo que se afirma el carácter polarizado de la innovación y las empresas innovadoras. No obstante, esa paradoja ha sido resuelta al constatar que la aglomeración espacial genera diversas ventajas relacionadas con:

- Una disminución en los costes de transacción entre las empresas (Scott, A.J.-Storper, M., 1986), de creciente importancia a medida que se segmentan los procesos productivos y crecen los intercambios de bienes y servicios, o la movilidad de las personas por motivos laborales.
- Una mejora en los procesos de aprendizaje y difusión de informaciones entre las empresas, tanto de manera formal como, sobre todo, a través de circuitos informales basados en el conocimiento personal, la confianza, el sentimiento de identidad colectiva, la aceptación de convenciones implícitas y compartidas, etc.
- Una reducción de los costes y riesgos asociados al propio esfuerzo innovador, parcialmente absorbidos por las relaciones de solidaridad y reciprocidad entre las empresas.
- La existencia de un mercado local de trabajo especializado, en relación con una determinada *trayectoria tecnológica*, que facilita la incorporación de las novedades ante la presencia de un elevado número de profesionales con experiencia en un ámbito productivo concreto, ya sea la fabricación de calzado deportivo, material aeronáutico, automóviles, etc.,...

Cualquier realidad social, los fenómenos innovadores, su gestión, deberá hacer frente a cuatro retos que comporta todo proceso de gestión del conocimiento:

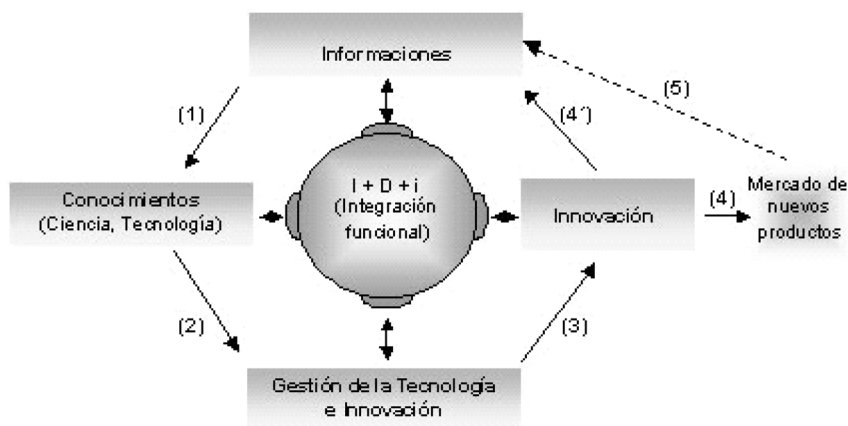
- «Tener muy claro de dónde venimos, qué hacemos y sabemos, donde estamos para entender dónde nos dirigimos».
- «Pasar de la inteligencia individual a la inteligencia colectiva».
- «Evolucionar e innovar para sobrevivir».
- «Poner en valor todo lo anterior o generar las competencias esenciales para lograr la meta».

Con cuatro tres retos, queremos insistir en que no sólo se trata de capitalizar todas las informaciones habidas y por haber sino de seleccionar aquellas que ayuden a potenciar el «*savoir faire*» de la Iglesia, de la misma forma que, una vez elegidas las informaciones más pertinentes, se deberán socializar para que, conjuntamente, los miembros de la misma estén en disposición de enriquecer el *stock* de conocimientos y de lanzar nuevos bienes y servicios al mercado (cursos de verano, escuelas de verano, etc.).

Como lo muestra la figura 1, se intentará transformar las informaciones más solventes en conocimientos los cuales, al ser considerados como unos bienes raros se gestionarán cuidadosamente porque pasarán a formar parte del patrimonio más valioso de la Iglesia. A partir de esta gestión estratégica se controlará unas competencias que se concretarán en nuevos productos. El propio proceso de innovación acometido por la organización así como la comercialización de los nuevos artículos

constituirán unas fuentes de información que realimentarán el círculo. La secuencia descrita vendrá coordinada desde la actividad o función de I+D+i de la organización que, con el compromiso de la dirección de la empresa, actuará como un eje vertebrador cuyo papel será el de impulsar y dar sentido a los diferentes elementos que intervienen en todo este proceso. Se tratará, en definitiva, de imbricar todos los conocimientos complementarios que vayan sumándose para llegar a formar un todo indivisible e interdependiente de gran solidez.

Figura 3. El círculo virtuosos de la dirección y gestión del conocimiento.



Los estudios pioneros de James (1950) y Polanyi (1966, 1969) que fueron rescatados por Nonaka y Takeuchi (1995) para aplicarlos al mundo de las organizaciones nos ayudan, por otra parte, a relacionar el enfoque de competencias con los distintos tipos de conocimientos. A este respecto, Markides y Williamson (1994) señalan que *«las competencias esenciales pueden verse como un conjunto de experiencia, conocimiento y sistemas, etc... que existen en muchas partes de la corporación y que pueden ser desplegadas para reducir el tiempo y el coste requerido para, o bien crear un nuevo activo estratégico, o bien para aumentar la acumulación de los ya existentes»*.

Con relación a las competencias, Prahalad y Hamel (1990) indican que constituyen *«un conjunto de cualificaciones y tecnologías que permiten ofrecer un determinado beneficio a los clientes»* (en nuestro caso los fieles). Según esta definición, confluirán cuatro dimensiones: la dimensión humana (conocimientos), la dimensión de orden práctico (tecnología), la dimensión social (comunicación) y la dimensión organizativa (resolver problemas en un contexto determinado). En consecuencia, las competencias empresariales se fundamentarían en conocimientos, tecnologías y saber hacer dominados por un conjunto de personas que disponen de los equipos necesarios para poder expresar *«lo que sabe hacer especialmente bien una empresa»*. Más allá de estos aspectos que acabamos de citar y que dan entidad a una com-

petencia empresarial, esta última se compone de tres elementos interrelacionados que presentamos a continuación:

La misión, que traduce lo que quiere ser y la razón de ser de la visión empresarial, atesora los conocimientos explícitos cognitivos representados por el desarrollo de los modelos mentales y preceptos de las actitudes que, inicialmente, encerraba la visión. Estos modelos mentales, tales como esquemas, paradigmas, creencias y puntos de vista, permiten a las personas percibir y definir su mundo al crear y manipular analogías en sus mentes. Los recursos, que ponen de manifiesto lo que puede y sabe hacer la empresa, incorporan los conocimientos explícitos fáciles de articular y verbalizar, sistemáticos y objetivos, racionales y lógicos y libres de contexto.

En cuanto a las capacidades dinámicas, que revelan lo que es capaz de ser y hacer la empresa, aglutinan los conocimientos tácitos técnicos que abarcan las habilidades, destrezas y *know how* informal y difícil de precisar.

Si relacionamos este enfoque de competencias con la teoría de recursos cabe precisar que, en oposición a la aproximación estática, que se centra en los contenidos de los recursos de la empresa, aquél se entronca con la aproximación dinámica que reconoce la heterogeneidad y la movilidad imperfecta de los recursos de la empresa. Así lo refrenda Wernerfelt (1997) quien preconiza que *«el gran desafío para los autores que han contribuido a definir la aproximación dinámica es el proceso de creación de competencias esenciales»*

De esta forma, toda actividad puede producir nuevas competencias dado que toda acción ofrece la ocasión de aprender y, por tanto, de acumular nuevos conocimientos. Las empresas tienen que organizarse para facilitar a sus empleados medios que les permitan aprender actuando, aprender innovando y aprender autoevaluándose en el desempeño de su tarea. Se crearán unas condiciones favorables para que el individuo se convierta en protagonista y pueda aspirar a hacerse con el dominio de unos conocimientos y habilidades que serán parte integrante y fundamental de las competencias empresariales. Le corresponderá entonces al individuo combinar los diferentes elementos que tiene a su alcance: primero, sus propios atributos (actitudes, conocimientos, capacidades, habilidades, talento, experiencias...) y, segundo, los recursos que la empresa y el entorno ponen a su disposición (tecnología, procesos, documentos, bases de datos, informaciones, redes de expertos...). En resumen, la generación de competencias no sólo debe ser una preocupación para los equipos directivos sino también el objetivo de cada persona (competencias personales) que intentará movilizar y enriquecer, mediante la acción, un cierto número de saberes y medios puestos a su disposición por la empresa (Giget, 1998):

Por consiguiente, podemos afirmar que *las competencias reúnen una colección de «saberes» (el saber hacer, el saber estar, el saber actuar) y de «haceres» (el deber hacer, el querer hacer, el saber hacer, el poder hacer, el esperar hacer) que se organizan en torno a los recursos, capacidades y conocimientos que controlan las empresas con el objeto de fomentar la innovación.* Así, autores como Kogut y Zander (1992) introducen nuevas dimensiones para analizar y caracterizar el conocimiento organizativo aplicándolas al análisis de la innovación y a la transferencia de tecnología. Según ellos, sería oportuno fundamentar el crecimiento empresarial

en tres componentes que son: el conocimiento estático de la compañía (incluye la información y el saber hacer), las capacidades que permitan valorizar los conocimientos presentes y futuros de la empresa y las oportunidades tecnológicas y organizativas.

Es por esto por lo que, la investigación de medios innovadores ha llamado la atención sobre el hecho de que el territorio no actúa como simple escenario inerte y neutral donde se localizan las empresas y desarrollan sus procesos de innovación, sino que interactúa con ellas, favoreciendo o dificultando su avance, al tiempo que orienta la evolución seguida en una determinada dirección o trayectoria, lo que da lugar a procesos acumulativos. Tal como ha afirmado Barceló (1994, 97-98), «el entorno territorial de una empresa es un elemento fundamental para explicar la capacidad de innovación de un territorio y la posibilidad que tiene una empresa para acceder a determinados servicios que favorecen sus propias actividades relacionadas con la innovación tecnológica... A partir de la necesidad ineludible de innovar para ser competitivos, donde no pueda llegar la empresa con sus propios recursos, lo habrá de hacer accediendo al entorno y a la cooperación exterior. Las características del entorno —del *milieu*— determinan el potencial existente en un territorio, que será utilizado o no por cada empresa según su capacidad».

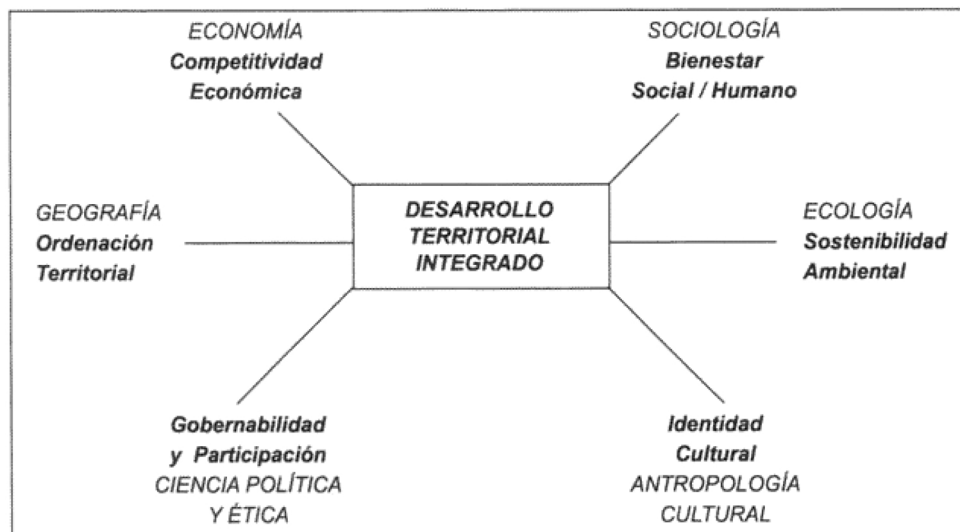
Creada en los contextos de los estudios «neoeconómicos», la teoría del medio o entorno innovador centró lo esencial de su argumentación en los aspectos relativos a la organización empresarial y su capacidad para alcanzar un cierto grado de desarrollo económico, entendido como la combinación de crecimiento y generación de ventajas competitivas dinámicas, dejando en un segundo plano esas otras consideraciones extraeconómicas que en años recientes han adquirido un creciente protagonismo, tal como acaba de señalarse. No obstante, la propia evolución del concepto de desarrollo territorial que ha tenido lugar en la última década exige un breve apunte sobre las múltiples dimensiones que incorpora esa noción, y en consecuencia, una revisión sobre las características que deberían definir un territorio innovador para considerarlo una forma de organización idónea en el impulso de tales procesos (Mendez, R. (2002).

Y es que, el origen del concepto específico de desarrollo suele situarse en el periodo posterior a la Segunda Guerra Mundial, en plena fase de expansión económica y nacimiento de políticas keynesianas destinadas a contrarrestar las fases recesivas de los ciclos económicos, y de forma complementaria, a reducir algunos de los desequilibrios (sectoriales, empresariales, territoriales) derivados de la estricta lógica del mercado.

Desde entonces ese concepto de desarrollo reduccionista durante décadas al confundirse con el simple crecimiento económico y mensurable mediante indicadores cuantitativos se ha enriquecido con nuevas aportaciones que han transformado su contenido, las teorías que intentan explicarlo y las estrategias o políticas destinadas a impulsarlo. A lo largo de esa trayectoria, que se acelera en las dos últimas décadas, han surgido nuevas formas de entenderlo que destacan sus componentes sociales (bienestar), ambientales (sostenibilidad), políticos (governabilidad y participación local), culturales (defensa de la identidad y el patrimonio) y geográficos

(ordenación del territorio), con el objetivo de lograr mayores cotas en los niveles de calidad de vida que disfrutaban las sociedades. La búsqueda de un desarrollo territorial integrado es deudora de toda esa serie de perspectivas que han incorporado los diversos conceptos recogidos en la figura 4, que puede ayudar a entender la complejidad inherente a unos estudios y propuestas sobre desarrollo, planteados desde concepciones y perspectivas cuando menos, complejas.

Figura 4. Desarrollo territorial integrado.



Fuente: Mendez, R. (2002). Innovación y desarrollo territorial: algunos debates teóricos recientes., EURE (Santiago) v. 28 n. 84.

El carácter estratégico de la innovación tecnológica y su decisiva influencia en la organización productiva y territorial es hoy un hecho completamente aceptado y fuera de toda duda. Las nuevas tecnologías han permitido el desarrollo de la sociedad «informativa» y de la nueva lógica espacial basada en la existencia de redes; pero, a su vez, las industrias «neotecnológicas» son ahora las actividades motrices capaces de impulsar de forma directa e indirecta el crecimiento económico; además, no se puede olvidar que la generación de innovaciones es la base que sustenta las ventajas competitivas. De este modo, aquellos ámbitos en los que se localizan las industrias de alta tecnología y, sobre todo, aquellos que resultan especialmente propicios para el desarrollo de innovaciones, cuentan con mayores ventajas para competir en mercados cada vez más abiertos y cambiantes y, por lo tanto, son también nuevos espacios emergentes (Mendez, R.2002). El concepto de *medio innovador*, se basa en la idea de que la innovación no se realiza la mayor parte de las veces de forma individual sino colectiva, por lo que la existencia de un clima empresarial,

social e institucional favorable en determinados ámbitos propicia su generación. Así, entre los factores que contribuyen a la creación de tal clima destacan la existencia de recursos humanos con alto nivel de formación, centros de investigación, universidades, sociedades de capital-riesgo...; pero es así mismo fundamental la proximidad espacial que propician las relaciones interempresariales, facilitando los intercambios de información y conocimiento, el trasvase de trabajadores, la utilización conjunta de servicios avanzados. Es necesario destacar, pues, que «el territorio no actúa como simple escenario inerte y neutral donde se localizan las empresas y desarrollan sus procesos de innovación, sino que interactúa con ellas, favoreciendo o dificultando su avance, al tiempo que orienta la evolución seguida en una determinada dirección o trayectoria, lo que da lugar a procesos acumulativos» (Méndez, R., 1997, 8).

4. CONCLUSIONES ABIERTAS A UN FUTURO INCIERTO

¿Qué reflexiones inspira esta nueva arrogancia del capital? Empezó tras la caída del muro de Berlín y la desaparición de la Unión Soviética, en un contexto de depresión y de perplejidad políticas en los que se expresaba la decepción respecto a una ilusión destruida. Las sucesivas revelaciones de todas las consecuencias de decenios de estatalización en el Este han conmovido a los espíritus. Aquel sistema, sin libertades y sin economía de mercado, aparecía en su trágico absurdo y con su corolario de injusticias. El pensamiento socialista se hundía, en cierto modo, al mismo tiempo que el paradigma del progreso como ideología con la pretensión de planificación absoluta sobre el porvenir.

En el seno de la sociedad del siglo XXI se abren camino cuatro nuevas convicciones, que podrían cercenar la esperanza de transformar radicalmente la sociedad, desde la perspectiva del Medio Ambiente y el Desarrollo: ningún país puede desarrollarse seriamente sin economía de mercado, la estatalización sistemática de los medios de producción y de cambio entraña derroches y penurias, la austeridad al servicio de la igualdad no constituye en sí misma un programa de gobierno y la libertad de pensamiento y de expresión tiene como condición necesaria una cierta libertad económica.

El fracaso del comunismo y la implosión del socialismo han entrañado de rebote el desmantelamiento ideológico de la derecha tradicional (que tenía como único contenido doctrinal el anticomunismo) y han consagrado como gran vencedor del enfrentamiento Este-Oeste al neoliberalismo. Un sistema, cuya dinámica se había visto frenada desde el comienzo del siglo, vio desaparecer a sus principales adversarios y se despliega, desde entonces, a escala planetaria con una energía redoblada. Sueña con imponer su concepción del mundo, su propia utopía como pensamiento único para la Tierra entera.

Esta empresa de conquista se denomina globalización y deriva de la interdependencia cada vez más estrecha de las economías de todos los países, de la libertad absoluta en la circulación de capitales, de la supresión de barreras aduaneras y

reglamentaciones y de la intensificación del comercio y del librecambio, animados por el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE).

El fenómeno de la globalización, y el abandonismo de los dirigentes políticos, han favorecido, en el transcurso de la última década, la discreta puesta en marcha de una especie de ejecutivo planetario, de un gobierno real del mundo cuyos cuatro actores principales son: el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial, la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) y la OMC. Indiferente al debate democrático y sin someterse al sufragio universal, este poder informal pilota la Tierra, de hecho, y decide soberanamente el destino de sus habitantes, sin que ningún contrapoder pueda corregir, enmendar o rechazar sus decisiones. Porque los contrapoderes tradicionales —parlamentos, partidos, medios de comunicación— o son demasiado locales, o actúan como verdaderos cómplices. De esta forma, todo el mundo percibe, aunque sea de forma confusa, que para hacer de contrapeso a este ejecutivo planetario es necesario construir un contrapoder mundial.

Y parece ya inconcebible que esta naciente sociedad civil no se vea claramente asociada a las próximas grandes negociaciones internacionales en las que se discutirán los problemas ligados al medio ambiente, a la salud, a la supremacía financiera, a las cuestiones humanitarias, a la diversidad cultural o a la manipulación genética... Porque lo que ahora se necesita es construir un futuro diferente. Ya no se trata de contentarse con un mundo en el que mil millones de habitantes vive en la prosperidad, mientras que otros mil millones de personas sobreviven en la miseria más atroz y en el que cuatro mil millones disponen de rentas que rayan el mínimo vital.

Hay que refundar una nueva economía, más solidaria, basada en el principio del desarrollo sostenible y situando al ser humano en el centro de sus preocupaciones. Empezando por desarmar a los poderes financieros. En el transcurso de los dos últimos decenios, éstos no han dejado de invadir el territorio de la política, reduciendo, de forma preocupante, el perímetro de la democracia. El desmantelamiento de la esfera financiera exige una tasación significativa de los beneficios del capital y, muy especialmente, de las transacciones especulativas en los mercados de cambio (Tasa Tobin). Conviene igualmente boicotear y suprimir los paraísos fiscales, zonas en las que reina el secreto bancario y que sirven para disimular las malversaciones y otros delitos de la criminalidad financiera. Hay que imaginar también una nueva distribución del trabajo y de las rentas, en una economía plural en la que el mercado ocupará únicamente una parte, con un sector solidario y un tiempo liberado mucho más importante cada vez.

Establecer un ingreso básico incondicional para todos, atribuido a cualquier individuo desde su nacimiento, sin ninguna condición vinculada a su situación familiar o profesional. El principio, revolucionario, debería ser que se tiene derecho a este ingreso existencial porque se existe, y no para existir. La instauración de ese ingreso descansa en la idea de que la capacidad productiva de una sociedad es el resultado de todo el saber científico y técnico acumulado por las generaciones prece-

denes. Así, también los frutos de este patrimonio común deben ser aprovechados por el conjunto de los individuos, bajo la forma de una renta básica incondicional.

Esta renta podría extenderse a toda la Humanidad, porque ya desde este momento, el producto mundial repartido equitativamente bastaría para asegurar una vida confortable al conjunto de los ciudadanos del planeta. A este respecto hay que volver a dar todo su espacio a los países pobres del Sur, poniendo fin a las políticas de ajuste estructural; anulando una gran parte de su deuda pública; aumentando la ayuda al desarrollo y aceptando que éste pueda no adoptar el modelo del Norte, ecológicamente insostenible; promover economías autocentradas; defender los intercambios igualitarios; invertir masivamente en escuelas, vivienda y salud; favorecer el acceso al agua potable de los 1.500 millones de personas que carecen de ella y establecer, particularmente en el Norte, cláusulas de protección social y medioambiental sobre los productos importados, que garanticen condiciones de trabajo decentes a los asalariados del Sur, así como la protección de su entorno natural. A este programa habría que añadirle otras cuestiones urgentes: el Tribunal Penal Internacional, la emancipación de la mujer a escala planetaria o el principio de precaución contra todas las manipulaciones genéticas... Utopías convertidas en objetivos políticos concretos para el siglo que comienza. ¿Cómo denominar todo esto, en el momento en el que otro mundo es posible?

Entre la economía financiera y la economía real se establece una desconexión. Sobre los aproximadamente 1.500 miles de millones de dólares que representan las transacciones financieras diarias a escala mundial, únicamente el 1% está consagrado a la creación de riquezas nuevas. El resto es de naturaleza especulativa.

El auge del neoliberalismo va acompañado, incluso en los países más desarrollados, de una reducción significativa del papel de los agentes públicos, empezando por los parlamentos, así como de un saqueo ecológico, de una explosión de las desigualdades y del retomo masivo de la pobreza y del paro; lo que representa la negación del Estado moderno y del concepto de ciudadanía.

Asistimos también a un desfase radical entre la evolución de las nuevas tecnologías de la información, por una parte, y la noción de progreso de la sociedad por otra. El desarrollo de la biología molecular desde los años sesenta, asociado a la potencia de cálculo que permite la informática, ha hecho saltar en pedazos la estabilidad general del sistema técnico. El control de éste por los poderes públicos es cada vez más difícil. Resultado: los políticos se muestran incapaces de calibrar las amenazas de esta aceleración de las tecnociencias. Pasan a depender, también en este campo, de expertos no elegidos democráticamente que pilotan en la sombra las decisiones gubernamentales.

La revolución informática ha hecho estallar a la sociedad contemporánea; ha transformado la circulación de bienes y favorecido la expansión de la economía informacional y la globalización. No ha hecho aún bascular a todos los países del mundo hacia una sociedad única, pero plantea la reconversión general hacia un modelo económico único por la interconexión del planeta como en una red. Ha creado una especie de vínculo social liberal, enteramente constituido por redes, frac-

cionando a la humanidad en individuos aislados unos de otros en un universo «hipertecnológico». Consecuencia: las desigualdades se incrementan.

Hay más de 60 millones de pobres en Estados Unidos, el país más rico del mundo. Más de 50 millones de pobres en el seno de la Unión Europea, primera potencia comercial. En EEUU, el 1% de la población posee el 39% de la riqueza del país. A escala planetaria, la fortuna de las 358 personas más ricas, mil millonarias en dólares, es superior al ingreso anual del 45% de los habitantes más pobres, es decir de 2.600 millones de personas.

La lógica de la competitividad ha sido elevada al nivel de imperativo natural de la sociedad. Conduce a la pérdida del sentido del «vivir juntos», el sentido del «bien común». Mientras, la redistribución de los beneficios de la productividad se hace en favor del capital y en detrimento de las rentas del trabajo, y el coste de la solidaridad se considera insostenible y se viene abajo el edificio del Estado-providencia.

Ante la brutalidad y lo repentino de estos cambios, se pierden los referentes, se acumulan las incertidumbres, el mundo parece opaco. Se diría que la historia escapa ya a cualquier control. Los ciudadanos se encuentran en el núcleo de la crisis, en el sentido que daba Antonio Gramsci a este término: «Cuando lo viejo muere, y lo nuevo pugna por nacer», o, como diría Tocqueville, cuando «el pasado no ilumina ya el porvenir, el espíritu camina entre las tinieblas».

Para muchos ciudadanos, la idea ultraliberal de que Occidente está maduro para vivir en las condiciones de la libertad absoluta es tan utópica —y tan dogmática— como la ambición revolucionaria del igualitarismo absoluto. Se preguntan cómo concebir el futuro, y expresan la necesidad de otra utopía, de una nueva racionalización del mundo. Esperan una especie de profecía política, un proyecto meditado sobre el porvenir, el mito de una sociedad reconciliada, en plena armonía consigo misma.

Pero, entre las ruinas de la Unión Soviética y los escombros de nuestras sociedades desestructuradas por la barbarie neoliberal, ¿existe el espacio para una nueva utopía? A priori parece poco verosímil, porque la desconfianza respecto a los grandes proyectos políticos se ha generalizado, al tiempo que se vive una grave crisis de representación política, un enorme descrédito de las elites tecnocráticas y de los intelectuales mediáticos y una ruptura profunda entre los grandes medios de comunicación y su público.

Cualesquiera que sean las consultas electorales, aumenta la abstención, así como los votos en blanco y la no inscripción en las listas de electores. En Francia, un joven de cada tres de menos de 25 años no se encuentra inscrito en el censo electoral, el número de militantes de partidos políticos no supera el 2% de los electores y sólo un 8% de los asalariados pertenece a un sindicato (estas últimas magnitudes son las más bajas de todo el mundo occidental). En la izquierda, el partido socialista no cuenta prácticamente con cuadros procedentes de las clases populares, mientras que el partido comunista carece ya de identidad política y ha perdido prácticamente su identidad sociológica.

A pesar de todo, son muchos los ciudadanos que desearían introducir un ápice de humanidad en la bárbara maquinaria neoliberal; que se encuentran a la búsqueda

da de una implicación responsable y que experimentan un deseo de acción colectiva. Quisieran encararse con responsables perfectamente identificables, de carne y hueso, sobre los que volcar sus reproches, sus inquietudes, sus angustias y su descontento, en un momento en que el poder se ha convertido en una instancia absolutamente abstracta, invisible, lejana e impersonal. Les gustaría creer aún que la política tiene respuestas para todo, mientras que la política es cada vez más incapaz de aportar respuestas simples y claras a los problemas complejos de la sociedad. Pero muchos experimentan, como resistencia frente al muro neoliberal, la necesidad de un contraproyecto global, de una «contraideología», de un edificio conceptual que pueda oponerse al modelo actual dominante.

Emprender esta tarea no es fácil en modo alguno, porque se parte de una situación de cuasi tabla rasa. Las utopías precedentes, basadas en la idea de progreso, han caído con demasiada frecuencia en el autoritarismo, la opresión y la manipulación de los espíritus. Una vez más, se siente la necesidad de soñadores que piensen y de pensadores que sueñen, para encontrar, no un proyecto acabado, empaquetado y perfilado de sociedad, sino una forma de verla y de analizarla, que permita, en definitiva, por medio de una nueva ideología, el fin de la ideología anarco-liberal.

En el transcurso del pasado decenio, los dos compromisos (compromiso global y vinculación de urgencia respecto a una causa concreta) se han dado la espalda con frecuencia. Pero parece anunciarse un movimiento de convergencia. Su coordinación es indispensable y constituye una de las ecuaciones que hay que resolver para restaurar la política. Porque, si bien las asociaciones nacen de la base, dan prueba de la riqueza de la sociedad civil y palián las deficiencias del sindicalismo y de los partidos, no son, en ocasiones, más que simples grupos de presión y carecen de la legitimidad democrática electoral para llevar a término sus reivindicaciones. La política ha de tomar el relevo en un momento u otro. De este modo, es de importancia capital que se establezcan lazos entre las asociaciones y los partidos.

Las asociaciones siguen creyendo que es posible transformar el mundo, basándose en su concepción radical de la democracia. Constituyen, sin duda alguna, los espacios en los que se da un renacimiento de la acción política en Europa. Muy probablemente, sus militantes, verificando las palabras de Víctor Hugo («La utopía, es la verdad del mañana»), y de Lamartine («Las utopías no son más que verdades prematuras»), reaparecerán en el futuro bajo otros cielos, otros estandartes y en otros combates cívicos. Para reinstalar a la Organización de Naciones Unidas en el corazón del dispositivo del derecho internacional, una ONU capaz de decidir, de actuar y de imponer un proyecto de paz perpetua; para impulsar tribunales internacionales que juzguen los crímenes contra la humanidad, contra la democracia y contra el bien común; para prohibir la manipulación de las masas; para poner fin a la discriminación de las mujeres; para establecer nuevos derechos de carácter ecológico; para instaurar el principio del desarrollo sostenible; para prohibir la existencia de paraísos fiscales; para impulsar una economía solidaria...

Por otra parte, señalar que Después del 11 de septiembre de 2001 y de la guerra de Afganistán, los ciudadanos tienen la impresión de estar inmersos en un mundo dominado por la violencia política y el terrorismo. Desde hace más de un año, uti-

lizando imágenes terribles y testimonios alucinantes, los grandes medios de comunicación siembran el pánico cuando relatan espantosos atentados, explosiones que provocan muertos, secuestros espectaculares... No pasa una semana sin que se pague un doloroso tributo en sangre, de Israel a Bali, de Karachi a Moscú, de Yemen a Palestina... Da la impresión de que el planeta será barrido por el huracán de una especie de nuevo conflicto mundial —la «guerra contra el terrorismo internacional»— todavía más atroz que los anteriores. En este sentido, la prevista guerra norteamericana contra Irak tan sólo sería un simple episodio.

Es una falsa impresión. Contrariamente a lo que parece, nunca hasta hoy la violencia política había sido tan débil. Raramente las revueltas e insurrecciones de orden político, las guerras y los conflictos habían sido tan escasos. Aunque disguste a los medios de comunicación, el mundo está en calma, tranquilo, y pacificado en su mayor parte. Para convencerse sólo hay que comparar el paisaje geopolítico actual con el de hace veinticinco o treinta años. Casi todos los grupos contestatarios radicales partidarios de la lucha armada han desaparecido. Y la mayor parte de los conflictos de alta o baja intensidad que, en todos los continentes, causaban cada año decenas de miles de muertos han finalizado. Efectivamente, casi todos los focos que la perspectiva marxista de construir un mundo mejor había encendido han sido apagados o están en vías de extinción. Apenas quedan, a escala mundial, una decena de focos violentos: Colombia, País Vasco, Chechenia, Próximo Oriente, Costa de Marfil, Sudán, Congo, Cachemira, Nepal, Sri Lanka, Filipinas... Bien es verdad que un nuevo partidario de la lucha armada —el islamismo radical— ha hecho su aparición y ocupa, desde ahora, el primer puesto en la escena mediática. Pero sus acciones, por muy espectaculares que sean no deben enmascarar lo esencial: la lucha política armada es escasa. ¿Quiere esto decir que no se están ejerciendo otras formas de violencia? No, claro que no. Empezando por la violencia económica que ejercen, estimulados por la mundialización liberal, los dominadores sobre los dominados.

Las desigualdades alcanzan dimensiones inéditas hasta hoy. Literalmente indignantes. La mitad de la humanidad vive en la pobreza, más de un tercio en la miseria, 800 millones de personas sufren de desnutrición, alrededor de mil millones son analfabetos, mil quinientos millones no disponen de agua potable, dos mil millones aún no tienen electricidad... Y por muy increíble que pueda parecer, esos miles de millones de parias de la tierra se mantienen políticamente tranquilos. Es precisamente una de las grandes paradojas de nuestro tiempo: hay más pobres que nunca y menos levantamientos de los que nunca hubo.

¿Puede durar esta situación? Es poco probable. Sin duda debido al agotamiento del marxismo como motor internacional de revuelta social, el mundo está atravesando una especie de transición. Entre dos ciclos de revoluciones políticas. Y, cuando las injusticias son más escandalosas que nunca, se observa que otras formas de violencia llegan a cotas de paroxismo. En especial la violencia de los pobres contra los pobres, y ciertas formas primitivas de insurrección que se expresan a través de la delincuencia, de la criminalidad, de la inseguridad, y por lo que, un poco por todas partes, no sólo en Francia, toma el aspecto de una verdadera guerra social.

En América Latina y en otras regiones del planeta, hace treinta años, un joven que encontrara un revólver se enrolaba en una organización que practicara la lucha armada para cambiar el destino de la humanidad. Hoy, un joven que encuentre un revólver pensará ante todo en él mismo y, si se siente víctima de la ruptura del contrato social por parte de los dominantes, lo romperá también por su parte y asaltará un banco o robará en una tienda. Desde el inicio de la gran crisis en diciembre de 2001 y de la pauperización masiva de las clases medias, las tasas de «delincuencia» en Argentina se han multiplicado por cuatro...

En Brasil, uno de los países más desiguales del mundo la guerra social toma insólitas proporciones. En la ciudad de Río, entre 1987 y 2000, han fallecido por arma de fuego más menores de 18 años que en el conjunto de los conflictos de Colombia, la antigua Yugoslavia, Sierra Leona, Afganistán, Israel y Palestina. Durante estos trece años, por ejemplo, un millar de jóvenes hallaron la muerte en los enfrentamientos palestino-israelíes; durante el mismo periodo, casi 4000 menores fueron abatidos, sólo en la ciudad de Río.

Ante la creciente ola de lo que los medios de comunicación denominan «inseguridad» de numerosos países —México, Colombia, Nigeria, Sudáfrica, etc.— gastan más en enfrentarse a esta guerra social que en su propia defensa nacional. Brasil, por ejemplo, dedica, el 2% de su riqueza anual (PIB) a sus fuerzas armadas, pero más del 10,6% a proteger a los ricos de la desesperación de los pobres.... La gran lección de la historia de la humanidad es ésta: los seres humanos siempre acaban sublevándose ante el aumento de las desigualdades. El actual aumento, tanto en el Sur como en el Norte, de la delincuencia y de la criminalidad —que, a menudo, no son, sino arcaicas y primitivas manifestaciones de agitación social—, constituye un indiscutible síntoma de la exasperación de los más pobres ante las injusticias del mundo.

¿La solución nos viene de la mano de una nueva economía? A finales del siglo XVIII, la máquina de vapor, impulsando la revolución industrial, cambió la faz del mundo: extensión del capitalismo, aparición de la clase obrera, nacimiento del socialismo, expansión del colonialismo... Aunque, en definitiva, esta máquina no hacía sino sustituir al músculo. Con su vocación de reemplazar al cerebro, el ordenador está provocando, ante nuestros ojos, mutaciones aún más inéditas y formidables. La gente constata, en efecto, que todo está cambiando ya a su alrededor: el contexto económico, los datos políticos, los parámetros ecológicos, los valores sociales, los criterios culturales y las actitudes individuales.

Las tecnologías de la información y de la comunicación, así como la revolución digital, nos hacen entrar, nolens volens, en una nueva era cuya característica central es el transporte instantáneo de datos inmateriales y la proliferación de enlaces y redes electrónicas. Internet constituye el corazón, la encrucijada y la síntesis de la gran mutación en marcha. Las autopistas de la información suponen hoy en día lo que los ferrocarriles supusieron en la era industrial: factores potentes de impulsión y de intensificación de los intercambios. En este sentido, los neocapitalistas apuestan por el crecimiento exponencial en esta fase de despegue de todas las activida-

des ligadas a las autopistas virtuales, a las tecnologías de las redes, y a Internet. A esto se le denomina «la nueva economía».

Muchos inversores siguen convencidos de que, en el momento en que se produce una de las mutaciones más rápidas que el mundo ha conocido, las empresas, para adaptarse a éstas, se verán obligadas a gastar mucho en equipos informáticos, telecomunicaciones, redes... Las perspectivas de crecimiento parecen enormes. En Francia, en los tres últimos años, más de 10 millones de personas compraron teléfonos móviles y se duplicó la cifra de equipos informáticos.

Se considera que el número de usuarios de Internet, estimado en 142 millones en 1998, llegará de aquí a 2008 a los 500 millones. La gran batalla que se anuncia enfrentará a las empresas estadounidenses, europeas y japonesas por el control de las redes y por el dominio del mercado de imágenes, datos, sonido o consolas de juego; en definitiva, de los contenidos. Pero también, incluso y sobre todo, por imponerse en el comercio electrónico. Internet se ha convertido en una enorme galería comercial. Embrionario en 1998, con apenas 8 mil millones de dólares de intercambios, el comercio electrónico alcanzará los 40 mil millones en el año 2000 y se calcula que superará los 80 mil millones de dólares en 2008.

Presa de una ardiente fiebre de opulencia, soñando con una fácil fuente de riquezas y alentados por la mayor parte de los medios de comunicación, un gran número de antiguos y nuevos inversores se abalanza sobre las Bolsas, como en otro tiempo se lanzaban los buscadores de oro sobre el Eldorado. Las cotizaciones de los valores vinculados a la galaxia Internet estallan. El año pasado, una decena de compañías vio multiplicarse por 100 el valor de sus acciones. Otras, como America On Line (AOL), lo hicieron mejor: multiplicaron por 800 su valor desde 1992.

Un ahorrador que simplemente invirtiera mil dólares en acciones de cada uno de los cinco grandes de Internet (AOL, Yahoo, Amazon, AtHome, eBay) el día de su salida a la Bolsa, habría ganado desde el 9 de abril de 1999 un millón de dólares. El índice de Nasdaq (la Bolsa donde se intercambian la mayor parte de los valores de alta tecnología en Nueva York) tuvo, únicamente en el año 1999, una ganancia de +85,6 %. Y aunque este índice sufrió un retroceso significativo en marzo y abril de 2000, su progresión desde ese año ha seguido siendo muy alta.

Pero, enriquecerse rápidamente, sin esfuerzo y sin trabajo, tiene mucho de espejismo. A pesar del enriquecimiento global, en Estados Unidos las desigualdades siguen ahondándose paradójicamente. Alcanzan niveles nunca vistos desde la Gran Depresión. La prosperidad de la nueva economía parece tan frágil que hace pensar en el estallido económico de los años veinte, cuando, a semejanza de lo que sucede hoy, la inflación era débil y la productividad elevada. Hasta tal punto es así que hay quienes ya se atreven a hablar de «riesgo de quiebra», y ven planear el espectro de 1929. Se dice de las revoluciones políticas que devoran a sus hijos. Lo mismo hacen las revoluciones económicas y esperemos que no suceda con las revoluciones del Medio Ambiente.

BIBLIOGRAFÍA

- AGNEW, J. (1991): «Les lieux contre la sociologie politique». Lévy, J. (ed.) *Géographies du politique*. Paris: Presses de la fondation nationale des sciences politiques: 145-160.
- ALTER, N. (2000): *L'innovation ordinaire*. Paris: PUF.
- AMIN, A. (2005): «Local community on trial». *Economy and Society* (À paraître).
- AROCENA, J. (2001): *El desarrollo local: un desafío contemporáneo*. Montevideo: Taurus.
- AYDALOT, P. (ed.) (1986): *Milieus innovateurs en Europe*. Paris: Groupe de recherche européen sur les milieux innovateurs (GREMI).
- BECCATINI, G. (1992): «Le district marshallien: une notion socio-économique». Benko, G. y A. Lipietz (eds.), *Les Régions qui gangent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*. Paris, PUF: 35-55.
- BOISIER, S. (1990): *Territorio, Estado y sociedad*. Valparaíso: Pehuén.
- BORJA, J. y CASTELLS, M. (1997): *Local & global: Management of cities in the information age*. London: Earthscan Publications.
- BOOTH, P. y JOUVE, B. (dirs.) (2005): *Metropolitan democracies. Transformations of the State and urban policy in Canada, France and Great Britain*. Hampshire: Ashgate.
- CALELLO, T., FRITZSCHE, F.; QUINTAR, A. y VIO, M. (2004): «Redes y nuevas tecnologías de información y comunicación en las asambleas vecinales de Buenos Aires». *Economía Sociedad Territorio*, 4, 16: 609-633.
- CALLON, M. (1989): *Innovation et ressources locales*. Paris: PUF.
- CAPEL, H. (1981): *Filosofía y ciencia en la geografía contemporánea. Una introducción a la geografía*. Barcelona: Barcanova.
- CÔTÉ, S.; KLEIN, J.-L. y PROULX, M.-U. (eds.) (1995): *Et les régions qui perdent?* Rimouski: GRIDEQ.
- DE MATTOS, C. (1988): *La descentralización, ¿una nueva panacea para impulsar el desarrollo local?* Santiago: ILPES, Serie Ensayo.
- DEITRICK, S. (1999): «The Post Industrial Revitalization of Pittsburgh: Myths and Evidence». *Community Development Journal*, 34: 1: 4-12.
- DENIEUIL, P.-N. (1997): *Lien social et développement économique*. Paris: L'Harmattan.
- DUPUY, C. y BURMEISTRER, A. de (eds.) (2003): *Entreprises et territoires, les nouveaux enjeux de la proximité*. Paris: Documentation française.
- FAVREAU, L. (2005): «Économie sociale et développement local au Nord et au Sud; essai de comparaison». Klein, J.-L. y C. Tardif (eds.), *Entre réseaux et systèmes: les nouveaux espaces régionaux*. Rimouski: GRIDEQ (en prensa).
- FONTAN, J.-M. y KLEIN, J.-L. (2004): «La mobilisation du capital socio-territorial: le cas du technopôle Angus». *Lien social et Politiques-RIAC*, 52: 139-149.
- FONTAN, J.-M.; KLEIN, J.-L. y LÉVESQUE, B. (2003): *Reconversion économique et développement territorial: le rôle de la société civile*. Québec: Presses de l'Université du Québec.
- FONTAN, J.-M.; KLEIN, J.-L. y TREMBLAY, D.-G. (2005): *Innovation socioterritoriale et reconversion économique: le cas de Montréal*. Paris: L'Harmattan.
- FRIEDMANN, J. y ALONSO, W. (eds.) (1964): *Regional development and planning*. Boston: The M.I.T. Press.
- FRIEDMANN, J. y WEAVER, C. (1979): *Territory and function. The evolution of regional planning*. Berkeley: University of California Press.
- FRIEDMANN, J. (1992): *Empowerment, the policy of alternative development*. Cambridge: Blackwell.

- GORE, C. (1984): *Regions in question. Space. Development theory and regional policy*. London/New York: Methuen.
- GROSSETTI, M. (2003): «Développement urbain technoscientifique». Fontan, J.-M., J.-L. Klein y B. Lévesque (eds.), *Reconversion économique et développement territorial: le rôle de la société civile*. Québec: Presses de l'Université du Québec, 161-182.
- GUMUCHIAN, H.; GRASSET, E.; LAJARGE, R. y ROUX, E. (2003): *Les acteurs, ces oubliés du territoire*. Paris: Anthropos.
- HIERNAUX-NICOLÁS, D. (1999): *Los senderos del cambio. Sociedad, tecnología y territorio en los albores del siglo XXI. México: Plaza Valdés*.
- HILLIER, J.; MOULAERT, F. y NUSSBAUMER, J. (2004): «Trois essais sur le rôle de l'innovation sociale dans le développement territorial». *Géographie, Économie, Société*, 6, 2: 129-152.
- HOLBROOK, J. y WOLFE, D. (eds.) (2002): *Knowledge, clusters and regional innovation*. New York: McGill-Queens University Press.
- JOYAL, A. (2002): *Le développement local. Comment stimuler l'économie des régions en difficulté*. Québec: Éditions de l'IQRC.
- KANTOR, P.; SAVITCH, H.V. y HADDOCK S.V. (1997): «The political economy of urban regimes: A comparative perspective». *Urban Affairs Review*, 32, 3: 348-377.
- KLEIN, J.-L. (1996): «Les mobilisations territorialisées et le développement local: vers un nouveau mouvement social?». *Économie et Solidarité*, 28, 1: 31-43.
- KLEIN, J.-L. y FONTAN, J.-M. (2003): «Reconversion économique et initiative locale: l'effet structurant des actions collectives». Fontan, J.-M., J.-L. Klein y B. Lévesque (eds), *Reconversion économique et développement territorial: le rôle de la société civile*. Québec: Presses de l'Université du Québec, 11-33.
- KLEIN, J.-L.; TREMBLAY, D.-G. y FONTAN, J.-M. (2003): «Systèmes locaux et réseaux productifs dans la reconversion économique: le cas de Montréal». *Géographie, Économie, Société*, 5, 1: 59-75.
- KLEIN, J.-L.; FONTAN, J.-M. y TREMBLAY, D.-G. (2003): «Reconversión y desarrollo a través de la iniciativa local: el caso de Montreal en Quebec». *EURE Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales*, 29, 86: 69-88.
- LAURELLI, E. y ROFMAN, A. (1989): *Descentralización del Estado. Requerimientos y políticas en la crisis*. Buenos Aires: CEUR.
- LAVILLE, J.-L. (1997): «Communauté, société et modernité». Denieuil, P.-N. (ed.), *Lien social et développement économique*. Paris: L'Harmattan, 53-67.
- MARKUSEN, A. (1996): «Sticky places in slippery space: A typology of industrial districts». *Economic Geography*, 72, 3: 293-313.
- MAY, N. (1986): «Constitution d'un regard. Fordisme et localisme». *Les annales de la recherche urbaine*, 29: 5-12.
- POMMIER, P. (2002): «*Les systèmes productifs locaux*». Paris: Documentation Française, DATAR.
- SAINSAULIEU, R. (1997): «Changement des institutions et développement local». Denieuil, P.-N. (ed.), *Lien social et développement économique*. Paris: L'Harmattan, 9-13.
- SALAIS, R. y STORPER, M. (1993): *Les mondes de production*. Paris: Éditions de l'EHESS.
- SCOTT, A. (ed.) (2001): *Global city-regions. Trends, theory, policy*. Oxford: Oxford University Press.
- STÖHR, W. (2003): «Development from Below: Vingt ans plus tard». Fontan, J.-M., J.-L. Klein y B. Lévesque (eds.), *Reconversion économique et développement territorial: le rôle de la société civile*. Québec: Presses de l'Université du Québec, 119-143.
- YABAR, A. (1998): *Ética, Fiscalidad y Medio Ambiente*. Observatorio Medioambiental, nº 1, pags. 171-200.