

ESTUDIOS
ECONOMICOS

ESTUDIOS ECONÓMICOS

ISSN: 0425-368X

estudioseconomicos@uns.edu.ar

Universidad Nacional del Sur

Argentina

Brunet, Ignasi; Cincunegui, Carmen
UNA PERSPECTIVA SOCIOLOGICA SOBRE EL NUEVO REGIONALISMO
ESTUDIOS ECONÓMICOS, vol. 27, núm. 54, enero-junio, 2010, pp. 1-28
Universidad Nacional del Sur
Bahía Blanca, Argentina

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=572363591001>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org


Sistema de Información Científica
Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

ESTUDIOS ECONOMICOS

Vol. XXVII (NS)

Enero-Junio 2010

Nº 54

UNA PERSPECTIVA SOCIOLOGICA SOBRE EL NUEVO REGIONALISMO

*Ignasi Brunet**

*Carmen Cincunegui***

Resumen

El objetivo del artículo es realizar una crítica a la conceptualización del desarrollo del “nuevo regionalismo”. De un modo esquemático se pretende aquí: 1) caracterizar las denominadas políticas nacionales de “polos de crecimiento”; 2) analizar los elementos que conforman la concepción del desarrollo del “nuevo regionalismo”; 3) y evaluar críticamente esta última concepción del desarrollo centrada en la idea de unidades territoriales de base regional-local autosuficientes y cohesionadas. Para terminar, se cuestionan los “discursos posnacionales” de un mundo sin Estados nacionales.

Clasificación JEL: R58, Z13

Palabras claves: desarrollo – competitividad – glocalización – innovación – campo económico.

* Departamento de Gestión de Empresas, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universitat Rovira i Virgili, e.mail: ignasi.brunet@urv.cat

** Departamento de Gestión de Empresas, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universitat Rovira i Virgili, e.mail: carmen.cincunegui@urv.cat

Abstract

The aim of this paper is to present a critical approach to the concept of development of the “new regionalism”. The main objectives are: 1) to characterize the national policies of “growth poles”; 2) to analyze the concept of development of the “new regionalism”; 3) to critically assess this concept of development focused on territorial units at the regional-local level self-sufficient and cohesive. Lastly, we argue the “post-nationalist” discourses of a world without Nation States.

JEL Classification: R58, Z13

Keywords: development – competitiveness – glocalization – innovation – economic field.

INTRODUCCION

Desde finales de la Segunda Guerra Mundial hasta la década de los setenta, se configuró una concepción del desarrollo territorial en la que se establecía que éste era consecuencia de la movilidad interespacial de los factores. Movilidad que determinaba jerarquías interespaciales frente a las cuales los espacios, tomados aisladamente, sólo tenían un escaso poder. Posteriormente, desde la emergencia de los enfoques de la especialización flexible a mediados de la década de los '80, se ha elaborado otra concepción del desarrollo consistente en que éste debía de sostenerse en la movilización de los recursos específicos de un territorio y concretamente en sus propias capacidades de innovación y en la calidad de su marco institucional. Esta nueva concepción del desarrollo se elaboró en un escenario, por un lado, de avances científicos y tecnológicos que han impulsado la aparición constante de nuevas actividades y nuevas formas de producir, distribuir y consumir bienes, servicios y conocimientos, así como de reestructuración de las formas de producción y organización económica, a consecuencia de las limitaciones técnicas y organizativas del modelo productivo fordista. Por otro lado, se trató de un escenario de descentralización y regionalización de la gestión de los bienes colectivos, tales como las infraestructuras de transportes, la formación, las ayudas al desarrollo y a la inserción social de los desocupados,

Nuestro propósito en este trabajo es efectuar una indagación crítica sobre esta última conceptualización del desarrollo, asociada a lo que actualmente se

denomina “nuevo regionalismo”. Éste se orienta más a estudiar economías productivas sub-nacionales, principalmente de países desarrollados del Norte (y que se diferencian, obviamente, del grupo de los países del Sur, entre los que se encuentra Argentina), con poco peso de la gran empresa, presencia de PYMEs (mayormente con lógica de cluster horizontal), y de instituciones de apoyo. Acorde a este propósito, a continuación caracterizamos, en primer lugar, los referentes teóricos de las denominadas políticas nacionales o keynesianas de “polos de crecimiento” para, en segundo lugar, efectuar una exposición de los elementos centrales que conforman la concepción del desarrollo endógeno o “nuevo regionalismo”, que se apoya en la inscripción espacial de los fenómenos económicos y en que la densidad de las relaciones entre los agentes locales (empresas, municipios, universidades, centros de I + D, sindicatos...) juega un rol determinante en la competitividad a nivel global de entidades o áreas geográficas, sean empresas, industrias, regiones o localidades. Finalmente, pasamos a realizar una crítica sociológica de esta nueva concepción del desarrollo centrada en la idea de unidades territoriales de base regional-local autosuficientes y cohesionadas, y que forman parte del núcleo teórico del “nuevo regionalismo”, y que desde hace más de dos décadas alimentan una serie de casos teórico-empíricos sobre desarrollo regional o local, y que efectúan un planteamiento crítico respecto a las teorías del desarrollo capitalista sin Estado (el neo-liberalismo interesado del capital que quiere quedarse con las empresas públicas), sin regulaciones ni poderes públicos, sin inversión pública real en I+D, etc.

I. LAS POLITICAS KEYNESIANAS DE LOS “POLOS DE CRECIMIENTO”

En las políticas de desarrollo regional de primera generación se identificó la acumulación de capital (inversión) como el elemento clave del proceso de desarrollo. Políticas que se apoyaron en la convicción de que el Estado era la entidad que debía gestionar, mediante la planificación, el mercado, dado que éste carecía del desarrollo suficiente como para funcionar eficientemente. El proceso de desarrollo se contemplaba, así, como un proceso de acumulación que reposaría sobre la planificación estatal de la industrialización, que determinaba el volumen total de los recursos dedicados a aumentar el capital productivo y mantener niveles altos de demanda y empleo. Intervencionismo necesario, por otra parte, para aplicar de manera concertada el capital dentro del sector industrial, dado que la distribución de la producción no era uniforme ni era posible simular un espacio económico

continuo.

Esta política industrial tenía su apoyo en el keynesianismo y sus correlatos de empresa pública y regulaciones laborales. Después de la crisis del 1929, el keynesianismo contempló al Estado, no como gendarme guardián o detractor de recursos, sino como generador de demanda en el mercado. En tal sentido, en la economía del desarrollo se planteó que para distribuir convenientemente la inversión entre todos los sectores de bienes de consumo (Rosenstein-Rodan, 1963) o para concentrarla en un número reducido de sectores industriales, los que tuviesen más efectos de arrastre (Hirschman, 1970 o Perroux, 1961), o simplemente para superar el callejón sin salida del círculo vicioso de la pobreza (Nurske, 1964), no se podía confiar en el libre funcionamiento de las fuerzas del mercado. Éstas se contemplaban con desconfianza, habida cuenta de la especificidad estructural del subdesarrollo y de la influencia en la economía del desarrollo de las experiencias keynesianas de gestión pública de las décadas de 1930 y 1940 en los países anglosajones, de los que eran originarios o en los que trabajaban casi todos los especialistas en desarrollo.

Especialistas que avalaron las denominadas políticas nacionales y/o keynesianas de “polos de desarrollo”, que buscaban garantizar el crecimiento cohesionado de las distintas áreas de la economía nacional y el despegue de los territorios atrasados. Establecido, como un hecho empíricamente comprobado, que el crecimiento económico no se daba simultáneamente en todas partes del territorio sino que era desigual y selectivo, las políticas públicas de “polos de desarrollo” se elaboraron, específicamente, bajo la perspectiva de la “Teoría del gran desarrollo y los rendimientos crecientes” de Hirschman (1970), Myrdall (1957), y Perroux (1961). Esta teoría se construyó alrededor de la idea de que la dimensión de las empresas constitúa uno de los aspectos que define la configuración de una organización industrial y al que se le dotó de un papel preponderante y determinante en su eficiencia. Por lo demás, la dimensión de las empresas era consecuencia de la propia lógica competitiva que favoreció los procesos históricos de concentración del capital, de crecimiento de unas empresas a costa de otras, materializado en la aparición de grandes empresas. Esta tendencia hacia una mayor concentración y centralización del capital se explicó mediante la creencia de que los rendimientos crecientes ocurren a nivel de empresa, lo que hizo necesario modelizar la competencia imperfecta. Esta modelización implicó interpretar la coexistencia de empresas de diferente tamaño o cuotas de mercado dentro de un marco competitivo, sin necesidad de verlas como causa o resultado de la falta de competencia.

En un contexto de competencia imperfecta —monopolística y de oligopolios— es donde hay que situar al fordismo, que designa un sistema de producción en serie de bajo coste por unidad de producto y destinado al consumo masivo. El fundamento de este sistema estaba en lograr un régimen productivo intensivo en capital bajo regulación monopolista (Lipietz, 1979), lo que generó la aparición de grandes empresas integradas tanto vertical como horizontalmente, con la consiguiente formación de complejos industriales y la creación de grandes organizaciones tipo *holding*, *trust*, cartel. En este régimen productivo, la consolidación de estas concentraciones tuvo como correlato la formación de aglomeraciones territoriales de producción y la aforación de una nueva división internacional del trabajo, con los consiguientes desequilibrios intrarregionales, interregionales e internacionales. Desequilibrios inevitables en tanto que se tenía la convicción de que los mecanismos de acumulación de capital conducían inevitablemente a una dinámica de desarrollo desigual. Abandonar la competencia perfecta para así poder abordar la existencia de rendimientos crecientes a nivel de empresa, suponía considerar, además, que en un grupo, relativamente, reducido de espacios, se articularían los procesos de crecimiento y cambio estructural de una economía. El elemento central de los procesos de crecimiento estaba, entonces, en la consolidación de la concentración del capital, es decir, en la gran empresa integrada verticalmente que con su capacidad de escala y su liderazgo ejercía un efecto impulsor sobre las demás empresas. Su localización, en un territorio concreto, generaba desigualdades productivas y espaciales, pero promovía el crecimiento, inevitablemente jerarquizado.

En torno al crecimiento desequilibrado y jerárquico de la “Teoría del gran desarrollo”, se identifican enfoques más pesimistas y otras más optimistas. Entre los primeros, se encuentran las “teorías de centro-periferia” que argüían que existían factores estructurales que podrían reproducir e intensificar las desigualdades regionales, y que evidenciaban la estructura jerárquica de los espacios económicos, en el sentido de que el subdesarrollo no era una etapa necesaria por la que han de pasar todos los países para terminar siendo desarrollados, sino que más bien el subdesarrollo era un proceso histórico autónomo que se constituía en la relación de algunas economías con las economías que organizan las relaciones internacionales y dominan la acumulación del capital. Este planteamiento, reconocido como enfoque de la CEPAL, encuadrado dentro del enfoque marxista de la dependencia, partía de la idea de que la economía internacional estaba formada por dos polos, el centro y la periferia, y que las estructuras de producción en cada uno eran sustancialmente diferentes. Esta diferencia de estructura económica entre los dos tipos de economías es lo que está

detrás de sus distintas funciones en la división internacional del trabajo. Concretamente, la CEPAL proponía un proceso de industrialización en el que el Estado debía llevar la voz cantante, si bien con un marcado énfasis en la producción de bienes de consumo (textiles primero) y, en un contexto más populista, prometiendo una mejora de los niveles de vida de la población desde un principio.

Las políticas de desarrollo, formuladas en la variante más optimista, predecían que las desigualdades podrían declinar con el tiempo, al plantearse que la relación centro-periferia no era resultado final de la evolución del sistema capitalista. Por el contrario, podía suceder que tan sólo fuese una fase de un proceso y que a ésta le siguiese una dispersión de las actividades en ciertas zonas periféricas y el desarrollo de una estructura más integrada e igualitaria. Desarrollo que permitiría, a largo plazo, una convergencia económica entre los distintos países; convergencia apoyada en la convicción de que el capital se movería hacia donde es relativamente menos abundante ya que podría obtener mayores rentabilidades. Convergencia que llevaría a los países subdesarrollados, mediante el ahorro externo, a través de la inversión, como activador del proceso del desarrollo, a la modernización (Rostow, 1973), y en la que el agente central era el Estado nacional y la planificación.

En consecuencia, después de la Segunda Guerra Mundial, los Estados se volvieron más involucrados en los problemas económicos y, al mismo tiempo, las disparidades regionales aparecieron en la agenda política. Además, la narrativa dominante del fordismo proveyó el marco para las políticas industriales. Así, en los lugares en que el capital privado estaba ausente, el Estado pudo aparecer e intervenir para montar complejos industriales y crear un “polo de crecimiento”. Dada la falta de percepción de la necesidad de encontrarse localmente inmerso, la relación de los grandes complejos con el contexto socio-histórico concreto no era una temática relevante. Y no lo era porque las políticas nacionales de los “polos de crecimiento” partían de la suposición de que el potencial de desarrollo regional se compone de recursos que tienen un eminentemente carácter de “capital” y “público”. Por ello el desarrollo de las regiones fue concebido esencialmente ligado a la presencia de grandes empresas, de ahí que los regímenes políticos mostrasen preferencia por un tipo determinado de desarrollo industrial, liderado por empresas y corporaciones de gran tamaño. Con un tamaño suficiente y una infraestructura adecuada se aceptaba que estos complejos productivos aparentemente podían ser exitosos en cualquier localización. Por lo demás, el Estado debía de mantener, a través de la planificación económica, una elevada demanda de infraestructuras y servicios públicos, asegurar el control de los sectores estratégicos y regular el

funcionamiento de los mercados, incluido el de trabajo (negociación colectiva, salario mínimo...).

II. LAS REGIONES COMO EPICENTROS DEL DESARROLLO

Principalmente en los países desarrollados del Norte, las políticas de desarrollo territorial endógeno o de segunda generación colocan a las regiones y localidades como epicentros del desarrollo, y fundan esta centralidad en la convicción de que el desarrollo se constituye “desde abajo”, en el sentido de que las políticas sectoriales y espaciales son implementadas en conjunto y alrededor de regiones o localidades específicas y no a través de políticas generales. Detrás de este desarrollo “desde abajo”, centrado en agentes, instituciones y capacidades locales, está otra convicción: el desarrollo no necesariamente ha de ser una manifestación localizada del proceso mundial de acumulación y redistribución territorial del capital, sino, más bien, del esfuerzo conjunto de un territorio, mediante la innovación y, por ende, el desarrollo, por hacerse un sitio en la división internacional del trabajo (Becattini, 2006). Esto significa para la perspectiva endógena que las regiones se han vuelto las fuentes de las ventajas competitivas en tanto que los procesos de desarrollo dependen de la potencial capacidad de las regiones de compatibilizar los procesos de cooperación y competencia, en el sentido de que el conjunto de Pymes industriales y de servicios a la producción que operan en ellas sean capaces de combinar estrategias de competencia por ocupar los mismos mercados con otras de cooperación formal o informal. Estas estrategias de proximidad geográfica y organizacional a través de instituciones y del aprendizaje colectivo, caracterizan, por ejemplo, los distritos industriales. Estrategias que han apoyado otros aspectos relacionados con la eficiencia, en la convicción de que el desarrollo de una comunidad territorial depende no exclusivamente de comportamientos maximizadores dados a través del mercado sino que también de la cooperación y la confianza. En tal sentido, el vector de la competitividad territorial estaría en el desarrollo de redes asociativas locales y la existencia de una capacidad de aprendizaje colectivo que permita a las regiones generar procesos evolutivos de adaptación y cambio a nuevas circunstancias a partir de su potencial endógeno de innovación, en particular, de la capacidad innovadora de su capital humano.

De este modo mediante la innovación y el aprendizaje colectivo que sustentan la competitividad, las regiones se ensamblan en los mercados

internacionales. Es así como se ha formado una economía en oasis, o en archipiélagos, es decir, una red de las regiones más dinámicas, que dejan detrás de ellas al resto del mundo, provocando que el interés se desplace desde las grandes plantas (que con los cambios territoriales, urbanos y regionales provocados por los procesos de reestructuración y recomposición del capitalismo están experimentando deseconomías de escala y rigideces técnicas) hacia las Pymes, que no son meras receptoras de innovaciones de las grandes empresas, sino que son potentes generadoras y amplificadoras de innovación cuando están situadas en los entornos adecuados, es decir, entornos creativos de apoyo a las redes de innovación, propiciadores de la generación de economías externas. Por lo tanto, desde esta concepción del desarrollo las regiones sustentan sus ventajas competitivas en la existencia de economías externas, concepto que lo introdujo Marshall (1963) para explicar que los rendimientos crecientes en la producción pueden tener su origen tanto en factores internos como en factores externos a la empresa.

Posteriormente, este concepto fue desarrollado por economistas italianos vinculados a la corriente neomarshalliana de los distritos industriales, al percibir los siguientes fenómenos: a) en ciertas zonas de Italia, donde la gran empresa, pública y privada, que opera en sectores de alta intensidad de capital y/o alta tecnología, muestra claros signos de declive, se produce un “extraño” florecimiento de pequeñas empresas manufactureras, a cuyo impulso crecen la renta, el empleo y las exportaciones en la zona; b) las pequeñas empresas de estas aglomeraciones se presentan técnicamente preparadas para el trabajo que realizan, en un nivel de eficiencia parecido al de las grandes empresas de la competencia. Estos fenómenos ponían en evidencia el éxito de las pequeñas empresas, basado en una organización de la producción que en lugar de organizar todo el proceso productivo dentro de su propia planta, se especializaban en una parte del proceso, de manera que surgía una división progresiva de trabajo entre ellas. En esta concentración de empresas se daba una especialización flexible consistente en suplantar las economías internas de escala, base de la producción a gran escala en una empresa, de las que carecen las empresas de menor tamaño, por economías externas a la empresa individual, pero internas a la red de empresas. Estas economías externas se obtenían por la especialización de cada empresa en una fase particular del proceso, de manera que se dividían el trabajo entre muchas empresas, completándose todo el proceso productivo al interior de las redes empresariales. Se producía, entonces, una especialización de la red en un producto o gama de productos finales, y de cada empresa en fases del proceso productivo o productos acabados.

Esta especialización flexible realza, por una parte, la importancia de los

contextos locales de producción como factor de competitividad. Por otra parte, legitima las reformas descentralizadoras del sistema político-administrativo, que tienden a conceder a los distintos niveles territoriales grados de autonomía suficientes para que puedan transformarse en administradores eficientes de sus propios recursos. Esas propuestas descentralizadoras buscan crear sistemas alternativos a las burocracias centralizadas, partiendo del principio de la necesidad de liberar la capacidad creadora de los agentes territoriales. En este sentido, la descentralización político-administrativa es considerada una condición necesaria para el desarrollo de iniciativas regionales y locales. Pero, al mismo tiempo, se muestra la necesidad de articular las reformas descentralizadoras con procesos que se originan en las comunidades locales mismas. Nos referimos a la existencia de economías externas de aglomeración, definidas por Porter (1990) como aquellos beneficios que obtienen las empresas por el hecho de localizarse en un espacio densamente ocupado, donde pueden encontrarse una gran cantidad de clientes y proveedores potenciales, además de servicios de apoyo y un mercado de trabajo amplio, con cualificaciones profesionales diversas, a lo que se suma una mayor dotación de equipamientos e infraestructuras de calidad. Todos esos recursos específicos contribuyen a dotar al espacio de una nueva función, pues allí donde la empresa no tiene unos recursos propios (y la dimensión) para gestionar de manera adecuada las actividades de planificación estratégica, necesarias para alcanzar el objetivo de reducir los costes de la incertidumbre, utiliza las condiciones de contexto territorial para conseguir el mismo objetivo. Es ésta la función esencial del espacio de proximidad o de territorio local, el entorno o *milieu*.

Esta nueva función se destaca en la concepción de los distritos industriales, definidos como "hiper-redes regionales", resaltándose las ventajas derivadas de la cooperación entre las empresas de un distrito. En este sentido, Sturgeon (2002) define las relaciones internas del distrito como redes relacionales de producción; redes que están constituidas a partir de la proximidad social y espacial. Proximidad que opera como vector generador de eficiencia colectiva intra-territorial (Schmitz, 1995; Rosenfeld, 2002). Esta eficiencia que les otorga, por medio de la flexibilidad y la innovación permanente, capacidad competitiva en el nivel global, consolidando paralelamente la cohesión social interna al preservar la calidad de la fuerza de trabajo y las fortalezas interactivas de las instituciones territoriales (Fernández et al. 2008a).

Son, por tanto, estos aspectos relacionales y de cohesión social los que justifican colocar a las regiones como epicentros del desarrollo en el contexto del proceso de globalización, que demanda, por un lado, flexibilidad y

descentralización de las formas de coordinación económica e institucional y, por otro lado, generar valor añadido a través de la innovación, que debe ser actualizada constantemente para responder a los cambios en las condiciones del mercado, por lo que cada vez más la innovación es una actividad agregada, ya que los recursos que requiere están localizados cada vez en menor medida en una única organización (especialmente en las de reducida dimensión), sino que se distribuyen entre un rango diverso de ellas. De este modo, la incidencia conjunta de las aglomeraciones industriales y las redes de cooperación en la capacidad de las empresas para completar los recursos y capacidades en sus procesos de innovación, da cuenta de cómo las aglomeraciones no pueden ser estudiadas como la sumatoria de unidades productivas autónomas, sino, que debe analizarse su interacción.

III. INSTRUMENTOS DE DESARROLLO REGIONAL

Instrumentos del nuevo *mainstream* académico regionalista e inspiradores y legitimadores de trabajos teóricos y empíricos sobre desarrollo territorial son los conceptos de distrito, cluster, medio innovador, cadena de valor, redes empresariales y sistemas regionales de innovación. Conceptos que han convertido al contexto territorial de coordinación inter-empresarial e institucional en un elemento decisivo de la generación de ventajas competitivas o dinámicas. Ventajas que se construyen por la eficiencia colectiva habilitada por la cooperación o los aprendizajes colectivos territoriales que brinda la proximidad. De modo que uno de los principales rasgos distintivos de un distrito industrial es la particular combinación de competencia y cooperación entre las empresas que lo construyen. De manera que esta combinación de relaciones es identificada como un elemento de ventaja competitiva difícilmente reproducible en otros contextos. Estas relaciones son críticas para el desarrollo y la difusión de nuevo conocimiento y suelen tener implicaciones significativas en la innovación y en el desarrollo regional. De ahí que las empresas pertenecientes a un distrito industrial pueden disfrutar de una serie de ventajas que las empresas aisladas no pueden tener (Scott y Storper, 2003).

Porter (1990; 1998) plantea la intensidad de la competencia entre las empresas como un factor que impulsa la innovación en el desarrollo de un distrito industrial. De forma que la rivalidad que se genera en un distrito en interacción con los factores y condiciones de la demanda y la presencia de industrias relacionadas y

de apoyo, forman un sistema económico que aumenta la innovación y conduce a los participantes hacia unos mayores niveles de eficiencia y productividad. Del mismo modo se observa que las empresas pertenecientes a un distrito industrial mantiene una elevada cooperación a través de relaciones informales y poco estructuradas. Esta cooperación y la comunicación que se da entre las empresas de un distrito se apoyan en el carácter tácito y localizado del conocimiento y en la necesidad de compartir un lenguaje, la confianza y el sentimiento de pertenecer a una misma comunidad. Las empresas de un distrito suelen estar muy especializadas, lo que provoca que las empresas del sistema sean mutuamente dependientes y, por tanto, necesariamente cooperativas.

El término cluster, introducido por Porter, es definido por este autor como empresas geográficamente próximas, relacionadas vertical y horizontalmente, que involucran infraestructuras locales de apoyo a las empresas, con una visión compartida del desarrollo del negocio basada en la competencia y la cooperación en un campo o mercado específico. Para la OCDE (1999) la finalidad de un cluster de empresas es la de dotarse de unos recursos y capacidades comunes que puedan compartir para obtener ventajas competitivas y, a la vez, reducir costes al generar economías de aglomeración. De ahí que el análisis de los clusters se focalice en los insumos críticos que las empresas necesitan para ser dinámicamente competitivas. Por ello se subraya que la definición de cluster, aparentemente, no contradice las definiciones tradicionales de sistemas productivos locales que caracterizan a los distritos industriales. De hecho, han sido extraídas precisamente del contexto de distrito, para su aplicación extensiva a territorios distintos de los distritos industriales y a distintas escalas territoriales (Bellandi, 2003).

Por otra parte, los clusters afectan a la competitividad porque constituyen una nueva manera de organizar la cadena de valor en una determinada industria. En el concepto de cadena de valor están incluidas relaciones técnicas entre etapas determinadas para cada nivel tecnológico (coeficientes técnicos), y las relaciones individualizables, no anónimas, expresadas a través de contratos formales o informales o de diversos grados de integración vertical (entre productor primario y empresa industrial, entre firma industrial y comercio mayorista o minorista, entre proveedor de insumos y productor, etc.). Por lo demás, el análisis de las cadenas de valor engloba el estudio del contexto tecnológico (paradigma tecnológico dominante; fase en la que se encuentra el país), y el ambiente competitivo (estructura de los mercados y patrones de competencia), permitiendo así, dar cuenta de las actividades que ocurren fuera de cluster y, en particular, comprender el significado de las relaciones de los actores locales con los principales actores

externos.

Los conceptos de cluster y distrito están asociados, también, desde la perspectiva organizativa, al concepto de redes empresariales o *networking*, que se definen como una alianza estratégica permanente entre un grupo limitado y claramente definido de empresas independientes que colaboran y cooperan para alcanzar unos objetivos comunes orientados hacia el desarrollo competitivo de sus integrantes, obteniendo unos beneficios individuales mediante la acción conjunta. De esta manera, las redes de empresas se las caracteriza como el sistema fundamental para llevar a cabo los procesos de producción flexible, con el objetivo de adaptación a los constantes cambios de la demanda. Redes que no implican que sus miembros se ubiquen necesariamente en el mismo territorio, lo cual es el rasgo principal de un distrito industrial o un cluster. En consecuencia, se puede afirmar que las empresas que integran un distrito industrial o un cluster formaran, por la propia naturaleza de estos conceptos, intensas relaciones entre ellas, constituyendo múltiples redes. Sin embargo, un conjunto de empresas que se integren en una red empresarial no constituyen, por ello, un distrito industrial o un cluster. Por lo demás, las redes están generalmente constituidas por un número mucho menor de empresas que los distritos o los clusters, y que las empresas que componen una red son claramente identificables y su composición tiende a ser menos variable, y que la participación en ellas es selectiva, es decir las empresas miembros eligen a los nuevos miembros. Esto no ocurre en los distritos industriales o en los clusters, donde la ubicación en el territorio no requiere la autorización del resto de empresas localizadas en él.

Por pertenecer a una agrupación de empresas concentradas en una zona geográfica determinada y en torno a una actividad principal, las empresas obtienen ventajas compartidas. En este sentido, desde el análisis de redes, se reconoce la importancia del uso de recursos y capacidades complementarias para la producción y distribución de nuevos productos y servicios. Además, los activos relationales constituyen los activos o capacidades en la esfera de la producción. La especificidad de dichas capacidades las hace no transables en el mercado, ni fácilmente sustituibles o imitables en otros contextos, ya que derivan de las propiedades sociales de las redes en las cuales los agentes económicos están imbricados (Amin, 1999). Activos o capacidades que pueden ser tanto “blandos” (información, convenciones de interacción) como “duros” (fuerza de trabajo cualificada, tecnologías), y que son los que sustentan las “interdependencias comerciales” entre agentes (referidas a transacciones económicas y sus costes). Activos que son vistos como una fuente de oportunidades para el desarrollo de las capacidades

innovadoras de las empresas, de aprendizajes colectivos y para la promoción de un ambiente de negocios favorables para las empresas. En la medida que estos factores son potenciados positivamente pueden dar lugar a lo que la literatura francesa denomina *milieux innovateur* (medio innovador) o, más recientemente en el mundo anglosajón se denomina *regional innovation system* (sistema regional de innovación).

La literatura sobre medios innovadores (Maillat, 1995) distingue tres espacios funcionales en los que se encuentra la empresa: la producción, el mercado y el “espacio de apoyo”. Este espacio de apoyo es el que faculta a la empresa para hacer frente a la incertidumbre, y está constituido alrededor de tres tipos de relaciones: 1) relaciones cualificadas o privilegiadas respecto a la organización de los factores de producción; 2) relaciones estratégicas entre la empresa, sus socios, proveedores y clientes, y 3) relaciones estratégicas con los agentes que pertenecen a su entorno territorial. Especialmente es el espacio de apoyo el que determina las relaciones entre la innovación de la empresa y el desarrollo espacial, siendo este espacio el que da la forma a la naturaleza del “medio innovador”.

Por otra parte, el espacio de apoyo es definido como el producto de la sedimentación de específicos e interrelacionado factores históricos, sociales y culturales en áreas locales. Concretamente, bajo la categoría de “medio innovador” se argumenta que determinados territorios se comportan como semilleros de empresas innovadoras, en función de las características sociolaborales y culturales, así como de las relaciones locales que en ellos se tejen. De este modo, el acceso al conocimiento tecnológico, las incitaciones de su tejido industrial, el impacto de la proximidad de un mercado, la existencia de un mercado de trabajo cualificado... son factores de innovación que determinarán la aparición de áreas con mayor o menor capacidad innovadora dentro del territorio nacional. Más específicamente, el término “medio innovador” se apoya en la hipótesis 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, según Aydalot (1986), “son los medios quienes emprenden e innovan”, ya que es en los medios donde se desarrollan las interdependencias no comerciales, que permiten coordinar a los agentes económicos bajo condiciones de incertidumbre, a partir del desarrollo de reglas informales, convenciones, hábitos y tradiciones compartidas, sanciones sociales, etc.

Distritos, clusters, medios innovadores y redes empresariales forman parte

de la creciente familia de los “sistemas nacionales/regionales de innovación”, que según Heijs et al. (2007) son el resultado de la fusión de diversos enfoques teóricos (el enfoque de distrito, el enfoque cluster...), que tienen en común la importancia que adjudican a la proximidad espacial, a las externalidades y al proceso de aprendizaje colectivo. Los sistemas de innovación subrayan la importancia de poseer una infraestructura de ciencia y tecnología necesaria para las áreas geográficas, al generar externalidades positivas que pueden ser aprovechadas sobre todo por agentes regionales. De hecho el concepto de sistema de innovación se basa en la idea de que la actuación y el resultado global de la innovación en una economía depende, en gran medida, de cómo logran las empresas utilizar la experiencia y el conocimiento de otras empresas, de las organizaciones de investigación, las agencias sectoriales gubernamentales, etc., en los procesos de innovación y no sólo de la capacidad de la empresa individual, aunque las competencias y actitudes de los empresarios, gestores y trabajadores también son de vital importancia para la capacidad innovadora.

IV. LA DINAMICA DE GLOCALIZACION

La perspectiva “desde abajo” (*bottom up*) del “nuevo regionalismo” se configura como paradigma alternativo al del desarrollo exógeno o desarrollo “desde afuera” que inspiró las políticas nacionales de desarrollo, que se centraban en actuar de manera prioritaria sobre los factores “tangibles”, necesarios para la localización de actividades vinculadas al sector industrial, a efectos de propiciar la atracción de inversiones externas al territorio y con el objetivo prioritario de basar la competitividad territorial en la creación de grandes unidades productivas integradas verticalmente en su interior. En contra, el “nuevo regionalismo”, que forma parte de los procesos de reestructuración y recomposición espacial del capitalismo que han impulsado el desarrollo de una economía global intensiva de conocimiento y su insumo estratégico: la innovación, tiene su apoyo en el principio de que una organización dinámica y con división del trabajo entre las capacidades especializadas no coincide necesariamente con la organización interna de una empresa individual (grande), en el sentido de que todo lo que puede hacer una gran empresa en términos de eficiencia puede ser realizado, no por una empresa individual, sino por una combinación de empresas especializadas que operan en un contexto adecuado de nexos sociales, culturales e institucionales, y no necesariamente subordinado a un centro estratégico de *big firm* o *big government*.

La formulación de este principio y su relación con el desarrollo de nuevas territorialidades y estrategias de intervención regional, se sitúa en la dinámica de *glocalización*, es decir del esquema local-global, forjado desde lo local en forma *bottom up*, y su fundamento está, primero, en la actividad económica que se desarrolla simultáneamente en diferentes escalas territoriales fuertemente integradas entre sí y articuladas globalmente (Keating, 1998) y, segundo, en la convicción de la territorialidad y/o localidad del conocimiento y la innovación, esto es, su dependencia de un conjunto de mecanismos sociales, culturales e institucionales específicos y localizados. De hecho el “nuevo regionalismo” está sustentado tanto en el quiebre de los modelos keynesianos de planificación descendentes y centralizados dominantes en las décadas de los '50, '60 y '70, como del impulso de las críticas hacia la economía neoclásica efectuada por la “nueva economía institucional”.

Al conceder esta economía importancia a las instituciones para el desarrollo ha permitido que lo regional y sus instituciones constituyan los espacios y las arenas de recomposición del desarrollo territorial, dejando de ser considerado el territorio un objeto pasivo, a ser considerado como sujeto del desarrollo. Éste surge de la capacidad de un territorio para liderar su propio proceso de desarrollo por medio de la movilización de su potencial endógeno y conforme a sus expectativas y preferencias. Éstas constituyen una variable “endógena” de las propias instituciones; endogeneidad que ha impulsado la revalorización de la proximidad, y la consideración de un conjunto de factores, llamados activos específicos, y que son el resultado de una largo aprendizaje, de un contexto cultural, de convenciones, de reglas, de un sentimiento de pertenencia y que, como tales, caracterizan a un territorio dado, concebido como un nivel esencial de coordinación económica y como una base fundamental de la vida económica y social del capitalismo globalizado (Saxenian, 1994; Scott, 1998). Son estos activos específicos los que permiten diferenciar los procesos de desarrollo regional y local, y se trata de activos intangibles, derivados de la peculiar historia productiva de cada región o localidad.

Son estos activos intangibles, entonces, los que permiten explotar los vínculos estratégicos entre conocimiento e innovación, pero lo relevante está en considerar que el desarrollo endógeno está habilitado por la cooperación, por la existencia de comunidades armoniosas y dinámicas que aseguran al mismo tiempo cohesión y competitividad. Estas comunidades incentivan la formación de un proceso de desarrollo (emprendedor e innovador), en que el territorio no es un receptor pasivo de las estrategias de las grandes empresas sino que juega un papel

activo que le permite incidir en su propia dinámica. De modo que la noción central del “nuevo regionalismo” es generar un reto a la competitividad y las tecnologías internacionales con base en factores intangibles como los siguientes: 1) la habilidad de los agentes económicos y líderes regionales para transformar el conocimiento, las cualificaciones y los talentos de sus territorios en una ventaja competitiva; 2) la existencia de líderes locales y regionales; 3) el nexo entre la industria y el gobierno con el objetivo de generar riqueza en el territorio y de la creación de nuevos factores competitivos; 4) el desarrollo de investigación en relación con las capacidades regionales; 5) la integración del sistema de innovación regional y el mercado; 6) la habilidad de los lugares para desarrollar, atraer y retener personas creativas, y 7) una gran variedad de personas formadas.

Los anteriores factores constituyen también razones suficientes para concebir a la región como un nivel esencial de coordinación económica o como un motor indispensable del capitalismo globalizado (Scott, 1988; 1995; Storper, 1994), ya que en éste los Estados Nacionales están siendo reestructurados y reconfigurados, perdiendo importantes cuotas de poder y capacidades, como producto de fuerzas e instituciones que operan en diferentes sentidos: desde arriba (desde el plano supranacional), desde abajo (desde el nivel regional/territorial) y lateralmente (desde los poderes del mercado y el capital global). En este proceso, la reorientación del desarrollo “desde abajo” asimila la región a una empresa en competencia, abriendose los denominados nuevos espacios públicos para la acción, en los que los Estados han de jugar roles diferenciales a aquellos desempeñados en modelos anteriores de desarrollo, en el marco de la emergencia de nuevas y, en muchos casos, más eficientes arquitecturas y esquemas territoriales de “gobernanza”, constituidos a partir de formas asociativas multisectoriales, para la coordinación de la esfera de lo político así como la del desarrollo económico.

La “gobernanza” es un término fuertemente ideologizado al que se ha recurrido para globalizar a la manera neoliberal, y que surge en el ámbito de la empresa privada para trasladarse —vía *Consenso de Washington, programas de ajuste estructural, estrategias de lucha contra la pobreza*— al desarrollo regional, constituyendo un aspecto clave para el “nuevo regionalismo” de la reestructuración de la intervención pública en las ciudades y regiones. La “gobernanza” se define de manera general como ejercicio del poder político de manera interactiva por el conjunto de la sociedad civil y no sólo por el gobierno, es decir constituye una forma interactiva de gobierno en la cual los agentes privados, las diferentes organizaciones públicas, los grupos o comunidades de ciudadanos u otros tipos de agentes, toman parte en la formulación de la política. De hecho el concepto de

“gobernanza” corresponde a la construcción de una capacidad de gobierno y a la instalación de nuevos modos de regulación que implican en el proceso de decisión un abanico ampliado de actores con estatus diversos. Esta aproximación se interesa por los procesos de coordinación, de cooperación y de negociación, en la construcción de coaliciones de gobierno y por la capacidad emprendedora a la cual está asociada.

La “gobernanza” remite, entonces, a una visión emprendedora del gobierno local y regional al servicio del objetivo de la competitividad, esto es, a la promoción económica del territorio tanto en términos cuantitativos como cualitativos, adoptando un estilo de gobierno dinámico, proactivo y empresarial. La noción de proactividad sugiere, que el liderazgo del mercado y el sector privado es sostenido activamente por el sector público local y regional a través de formas más directas de apoyo a la participación del sector privado. Se postula que la estructuración del desarrollo territorial está estrechamente ligada a la aptitud del sector privado para producir acción organizacional territorializada. Esta acción remite, sobre todo, a “factores invisibles, informales” (como los acuerdos entre individuos y grupos, la cooperación entre las instituciones, la cualificación de los recursos humanos o simplemente la voluntad de los agentes locales), que permiten explicar la génesis de las iniciativas de desarrollo territorial, en el sentido de una revalorización o creación de recursos propios que se apoya sobre lo local/regional como lugar de proximidad social y espacial, y en que las relaciones horizontales del territorio y de la sociedad civil se combinan sin cesar en pro de la innovación o creatividad.

Por esta razón y respecto a las capacidades de innovación se indica que el medio emerge como un elemento necesario y crucial en los procesos de innovación, contribuyendo a potenciar la competitividad de la actividad industrial desarrollada en un área geográfica o región. Área que puede ser pensada, según Keating (1998), como un sistema abierto en constante proceso de definición, en donde las estrategias, el interés y la identidad regional debe surgir y ser propiedad de los agentes sociales, en un marco en el que la definición del “interés regional” debe ser entendida y manifestada en el desarrollo de nuevas formas de “gobernanza”, cuya dinámica forma parte de la reestructuración del Estado Nacional fordista-keynesiano y que supone una mayor implicación directa del sector privado y la sociedad civil en el gobierno local/regional. Esto debe ser así en tanto que hay que entender la economía como relaciones, el proceso económico como conversación y coordinación, los agentes del proceso no como factores sino como actores humanos reflexivos, tanto individual como colectivamente, y la naturaleza de la economía de

acumulación no sólo como beneficios materiales, sino como activos relationales.

La base para un desarrollo industrial regional alternativo a los “polos de crecimiento” está en la potencialidad de las relaciones, ya que el territorio representa una agrupación de relaciones sociales, pues es el lugar donde el hombre y los negocios establecen relaciones, donde instituciones públicas y locales intervienen para la regulación social. Más específicamente, el territorio representa el lugar en donde el capital social —un capital de normas, hábitos y relaciones— determina diferentes formas de organizar la producción y diferentes capacidades de innovación, que conducen a una diversificación de los productos presentados al mercado no basada en el coste relativo de los factores. De esta forma frente a la imagen schumpeteriana 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 “economía como relaciones” 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 son los medios quienes emprenden e innovan. En este sentido, se habla de “regiones que aprenden” o “territorios inteligentes” (Cooke y Morgan, 1998).

Las anteriores expresiones hacen referencia a que ciertos territorios se comportan como semilleros de empresas innovadoras, en función de las características sociolaborales y culturales, así como de las relaciones locales que en ellos se tejen, y que hacen posible la difusión del conocimiento y la estimulación de los procesos de innovación y de aprendizaje de las empresas. De este modo aspectos como la calidad y cualificación de la fuerza de trabajo (capital humano), la extensión, la profundidad y orientación de las redes sociales y formas institucionales (capital social/institucional), el nivel y la calidad de los equipamientos y activos culturales (capital cultural), la presencia de una clase empresarial creativa e innovadora (capital creativo) y la escala y calidad de las infraestructuras públicas (capital infraestructural) son todos ellos claves para apoyar y sostener, en forma de externalidades regionales, el funcionamiento de la base productiva de una economía regional (capital productivo) (Rodríguez y Esteban, 2009).

El acceso a todos estos aspectos de innovación determinará la aparición de áreas con mayor o menor capacidad innovadora conformando redes de innovación regional. Estas redes de innovación regional constituyen las “regiones que

aprenden" (*learning regions*), entendidas como una "coalición de desarrollo", al estar constituidas por unos componentes que suministran todos los *inputs* necesarios para hacer florecer una organización económica basada en el conocimiento, y permiten completar el ciclo investigación-desarrollo-producción-comercialización, mediante un proceso de aprendizaje interactivo y relacional en el que participan un conjunto amplio de agentes que se relacionan a través de una variedad de mecanismos y rutinas institucionales y de convenciones sociales que son específicas a cada entorno cultural e institucional (Lundvall, 1992).

V. ESPACIOS Y ESTRUCTURAS SOCIALES

La perspectiva del "nuevo regionalismo" se diferencia de la visión del desarrollo asociada a la agenda neoliberal en que resalta las proximidades geográficas y organizacionales, a través de instituciones y del aprendizaje colectivo, que inciden positivamente en la capacidad de investigación y desarrollo; aspectos que fundan la competitividad local a nivel global, es decir, constituyen una respuesta positiva a los retos de la globalización. Dicho enfoque no realiza, por lo demás, una crítica a la redefinición del Estado efectuada por la agenda neoliberal, que redujo su grado de intervención en los mercados, para que éstos fijaran sus precios libre y desreguladamente y disminuyó también su importancia como productor de bienes y servicios a favor de la creciente incidencia del sector privado como elemento dinámico de la economía. Estos cambios que provocaron profundas transformaciones en las modalidades de inserción internacional de países, regiones y localidades y una significativa reorganización de la producción, no son cuestionados por la agenda endógena de desarrollo, únicamente añade que la calidad de la inserción a nivel global depende de la calidad institucional y la cohesión social a nivel intra-territorial.

Está claro que esto conlleva una invitación a pensar que el desarrollo depende, por un lado, de los procesos de descentralización política-administrativa orientados a crear las transferencias deseables del Estado al sector privado al tenerse la convicción de que la existencia de agentes locales capaces de iniciativa depende de las políticas descentralizadoras. Por otra parte, el desarrollo también depende de instancias locales forjadas por patrones internos no conflictivos ni excluyentes, sino armoniosos y cohesionados, identificando como una debilidad la ausencia de esos patrones al interior de los lugares de industria. Es en este sentido que se argumenta que las estructuras productivas inclinadas a diversificarse en

pequeñas y medianas unidades, articuladas en redes extremadamente flexibles, dependen del desarrollo de formas comunitarias constituidas por grupos interdependientes y cohesionados. Es decir, definir lo local mediante una noción tan ideologizada como “comunidad” explica que la perspectiva endógena omite, en primer lugar, el hecho de que la diferenciación de los espacios concretos (regionales o nacionales) debe abordarse a partir de la articulación de las estructuras sociales y de los espacios generados por ellas. Esos espacios diferenciados no pueden definirse como instancias comunitariamente autosuficientes y armónicas, sino a partir de un análisis concreto de las estructuras sociales que les confieren una individualidad.

En segundo lugar, la perspectiva endógena omite el hecho de que con la reorganización de la producción en los años '80 y '90 ha ido aumentando, territorialmente, la importancia de las empresas extranjeras y de los grandes grupos económicos de capital nacional que actúan como tractoras para otros colectivos de empresas pequeñas o medianas suministradoras o muy especializadas, por lo que la dinámica económica regional es inexplicable únicamente por su densidad institucional, y es que las diferencias entre regiones (y las relaciones interregionales), deben ser aprehendidas a partir de diferencias en los tipos de dominio y los modos de articulación entre modos de producción, y no como instancias productivamente homogéneas, con formatos organizacionales gemelos, basados en redes horizontales de pequeñas empresas, omitiéndose las condiciones sociales de reproducción de la población involucrada en los lugares o espacios de aglomeraciones industriales. Por lo demás en la configuración de los espacios concretos internamente heterogéneos hay que identificar agentes económicos que presentan tamaños dispares y diferentes formas de vinculación —dentro y fuera de la región o localidad—, así como variadas vinculaciones cuanti-cualitativas con los agentes institucionales. En la determinación de las heterogeneidades es pertinente señalar que la acción económica no puede entenderse al margen de la estructura social, dado que la realizan agentes inmersos en un denso tejido de relaciones sociales que orientan su comportamiento económico (Granovetter, 1990; Swedberg, 1990; Smelser y Swedberg, 1994), y que son portadores de las relaciones de poder implícitas en la estructura social. De ahí que plantear, por ejemplo, los elementos espaciales tales como redes y flujos y elevarlos al estatus de “ontología”, “paradigma” o características de la sociedad del conocimiento, tiende a volver a imaginar la forma espacial como autorreferencial e indiferente al contenido social y específicamente a las jerarquías sociales y productivas. La involuntaria consecuencia de dicha movida ha sido una naturalización del proceso “espacial”.

El análisis del espacio cobra sentido, por otra parte, a partir de la lógica espacial del capitalismo, que hoy extiende sus dominios por la práctica totalidad del escenario mundial, así como por las transformaciones asociadas a un proceso de desarrollo jalónado por crisis o rupturas sucesivas. Sólo a partir de una comprensión de que la organización de la geografía del capital se caracteriza por marcados diferenciales de valor e inversión entre los distintos lugares, se explica que el desarrollo sea desigual y cambiante y endémico al capitalismo como sistema histórico. Por lo demás, este desarrollo desigual manifiesta la tendencia del capital a la movilización de los lugares como fuerzas productivas; movilización cuya lógica Franquesa (2007) reúne bajo la expresión “destrucción creativa”. Este término schumpeteriano define la insaciable necesidad del capitalismo de crear nuevas oportunidades de plusvalía, y, aplicado al espacio, designa la incessante labor por la cual los lugares son simultáneamente destruidos y creados (devaluados y revalorizados) para conseguir beneficios. En otras palabras, a fin de conseguir fuertes diferenciales de valor, o sea, posibilidades de fuertes plusvalías, se requieren procesos que destruyan el valor para crear la oportunidad de beneficio mediante su revalorización.

De ahí la llamada trampa territorial del “nuevo regionalismo”, consistente en concebir las regiones como cerramientos o entidades secuestradas capaces de decidir su propio destino; un destino reducido a la competitividad económica de la región, no constreñida por los impulsos provenientes de los sistemas de innovación nacional e internacional y de las redes de producción global, sino una competitividad lograda mediante los elementos potenciales endógenos de innovación que se encuentran en el territorio, esencialmente su cohesividad social, es decir, con una vida social que la literatura sobre clusters y ciudades globales denomina dinámica, atractiva, abundante en cafés, clubes, teatros, diseño, moda, música callejera, es decir con una vida emprendedora al servicio de la competitividad (Florida, 2004). Desde esta perspectiva así se construye un territorio “inteligente” al incorporar la innovación como eje del desarrollo territorial y ello, paradójicamente, en un escenario en el que los procesos de transformación global obligan a reconfigurar las formas organizativas y dinámicas locales. Las reglas, dinámicas, agentes e instituciones globales y nacionales penetran permanentemente las realidades locales y regionales y tienden a crear múltiples desigualdades y subordinaciones que explican la persistencia y profundización de las asimetrías regionales.

En este sentido, los cambios en el modelo de desarrollo espacial no son exclusivamente procesos locacionales, cuyas coordenadas están determinadas por

el orden interno y por la organización de la actividad productiva, sino que son lugares objetivamente sometidos a la norma impuesta por la competencia de fuerzas productivas y de modos de producción más eficientes, al margen de que los lugares sociales de producción sean particulares configuraciones socioeconómicas e institucionales generadas a partir de determinadas trayectorias históricas. Configuraciones en las que se definen específicas formas de regulación, centralmente estructuradas a través de la intervención estatal que por lo demás contienen una estructura social de producción en la que las empresas dominantes son quienes ocupan, en la estructura, una posición tal que la estructura actúa en su favor, y ejercen su presión sobre las dominadas y sus estrategias por medio del peso que poseen en esa estructura, más que por las intervenciones directas que también pueden efectuar. Empresas que definen “*las regularidades* y a veces la *regla* del juego, imponiendo la definición de las cartas de triunfo más favorable a sus intereses y modificando todo el medio ambiente de las demás empresas y el sistema de restricciones que pesan sobre ellas o el espacio de posibilidades que se les ofrecen” (Bourdieu, 2001: 223).

Esta dimensión política ha sido explicitada por la “teoría de la dependencia de los recursos” (Pfeffer y Salancik, 1978), al resaltar que la actividad de las empresas dominantes está dirigida a crear *lobbies* gubernamentales, influir sobre los proveedores, establecer conspiraciones con los competidores o alterar el campo a través de fusiones, adquisiciones, contratos de *joint venture*... De hecho las empresas dominantes afectan más a la actuación de las empresas dominadas, que los propios recursos internos de éstas. Por lo tanto, las empresas no son únicamente un sistema sociotécnico (un lugar de organización del trabajo), son también agentes políticos que crean el espacio, esto es, el espacio es un constructo de las prácticas y de las representaciones de los agentes económicos, de ahí que la noción de campo económico de Bourdieu (2001) permite teorizar los lugares o espacios de industria, en el sentido de que sólo existen por los agentes que se encuentran en él y confiriéndole una estructura determinada, y es que en la relación entre las diferentes “fuentes de campo”, es decir entre las diferentes empresas de producción, se generan el campo y las relaciones de fuerza que lo caracterizan. Son los agentes, las empresas, definidas por el volumen y la estructura del capital específico que poseen, los que determinan la estructura del campo que los determina, es decir, el estado de las fuerzas que se ejercen sobre el conjunto de las empresas dedicadas a la producción de bienes similares.

Por lo tanto, el campo económico, como cualquier otro campo social, es también un campo de luchas, campo de acción socialmente construido donde

agentes que cuentan con recursos diferentes se enfrentan para tener acceso al intercambio y conservar o transformar la relación de fuerza vigente. Es en este sentido que cabe hablar de que uno de los rasgos del campo económico sea una particular combinación de competencia y cooperación entre las empresas que lo construyen. De esta manera se explica que las empresas, lejos de estar frente a un universo sin gravedad ni restricciones, en el que puedan desarrollar sus estrategias a voluntad, están orientadas por las restricciones y las posibilidades inscriptas en su posición y la de sus competidores.

Por lo demás, suponer un declive de la importancia del Estado en la economía global como plantean los “discursos posnacionales” de un mundo sin Estados nacionales es cada vez más cuestionado. En este sentido Beauregard (1995), plantea que los Estados continúan teniendo una capacidad de actuar independientemente frente a los procesos de globalización e incluso son los conductores principales en el proceso de incorporación de regiones, localidades y ciudades a la economía mundial. De hecho, un sociólogo como Bourdieu (2001) argumenta que el campo económico está muy relacionado con el campo político, y es que de entre todos los intercambios con el exterior del campo, los más importantes son los que se establecen con el Estado. La competencia entre las empresas adquiere a menudo la forma de una competición por el poder sobre el poder del Estado —particularmente, sobre el poder de regulación y sobre los derechos de propiedad— y por las ventajas proporcionadas por las diferentes intervenciones estatales, tarifas preferenciales, patentes, créditos de investigación y desarrollo, adjudicaciones de infraestructuras, ayudas a la creación de empleo, a la innovación, a la modernización, a la exportación, a la vivienda, etc. Siguiendo la lógica de Bourdieu (2001: 275), el campo económico se construye en el marco del Estado nacional “con el que, en cierto modo, está asociado. El Estado contribuye, en efecto, de múltiples maneras a la unificación del espacio económico (y también, evidentemente, del espacio cultural y simbólico), el cual, como contrapartida, contribuye a la emergencia del Estado”.

CONCLUSION

A modo de conclusión, destacar que en las últimas décadas, tras la larga hegemonía de los enfoques de desarrollo exógeno “desde arriba” y “desde fuera”, principalmente desde el Estado central a través de inversiones en capital físico, se

han ido configurando otros enfoques de desarrollo “de abajo hacia arriba” y “desde dentro hacia fuera”, que han avanzado la perspectiva del nuevo desarrollo endógeno o “nuevo regionalismo”. Estos nuevos enfoques recogen unos cambios fundamentales en los actuales procesos de movilización del desarrollo capitalista en la era posfordista y de la globalización. En primer lugar, de la importancia de la gran empresa fordista se ha pasado a valorizar las potencialidades de los sistemas de PYMEs interconectadas. En segundo lugar, del énfasis en factores relacionados con las infraestructuras y la producción se ha pasado a valorizar la innovación tecnológica tanto de producto, como organizativa y de procesos. En tercer lugar, de la importancia de los bienes puros, públicos y privados o de mercado, se ha pasado a enfatizar el papel de diversos bienes colectivos no necesariamente puros. Algunas regiones y localidades del Norte han encontrado complementarias combinaciones de diferentes bienes colectivos alrededor de redes de PYMEs innovadoras y creativas, y se han convertido en bases importantes del capitalismo global mediante el desarrollo de redes de cooperación inter-institucional e inter-empresarial, geográfica y socialmente enraizadas. Los aspectos institucionales son así factores que pueden acelerar y facilitar el proceso de desarrollo socio-económico local.

De este modo, los nuevos tiempos del desarrollo local endógeno o “nuevo regionalismo” vienen marcados por territorios con dinámicas innovadoras y en posición de competencia de la que depende su prosperidad, es decir de que sean calificados como “territorios ganadores”. Territorios definidos como “inteligentes”, siempre que mejoren sus actividades económicas basadas en el desarrollo del conocimiento y en la comercialización de innovaciones. El término “endógeno” capta, así, esta nueva visión del desarrollo en la que el territorio es fuente de economías externas y que le permiten, juntamente a la acción colectiva, enfrentar los retos de una economía basada en el conocimiento. En el centro de este argumento está la asunción, que forma parte del *core* teórico que ha alimentado los análisis académicos y las estrategias políticas de desarrollo regional en el Norte, de convertir a las regiones y localidades en “actores” (sujetos) de desarrollo y ello siempre que logren conformar un capital sinérgico y entramados asociativos que permitan configurar una competitividad a nivel global, y reforzada de forma sostenida por la generación de intangibles que añaden valor a la actividad productiva. Así, se ha promovido una lectura convergente del proceso de reestructuración posfordista y las nuevas formas de articulación económica, institucional y territorial que pasan a dominar bajo la globalización.

Dicha lectura se asienta sobre un esquema localizador que apuesta por un nuevo sistema de gobernanza regional; este sistema queda reforzado ante la

progresiva disolución del Estado y los espacios nacionales, al suponerse que la forma de inserción a nivel global depende de factores endógenos propios de la realidad interna de cada región, localidad o ciudad. Matizando esta lectura, hay que asumir una relación regional-nacional más compleja, una que, según Davis y Del Cerro (2009), no sea un juego de suma cero, sino una articulación compleja de fuerzas a niveles tanto regionales como nacionales, y una relación que no sea solamente económica, sino también política con componentes explicativos tanto domésticos como globales. En otras palabras, hay que aceptar que el Estado de forma directa (empresas y políticas públicas) e indirecta (regulaciones) afecta al sistema (nacional/regional) de innovación y a la innovación en las empresas. Así, junto a las propuestas del “nuevo regionalismo”, hay que indicar la diversidad teórica existente para tratar el desarrollo. En suma, hay que seguir el debate sobre el papel del Estado en la innovación; junto a las políticas públicas de innovación también está el dilema entre la tradicional “ineficacia” (a corto plazo) de la empresa pública y la pretendida eficiencia y racionalidad del beneficio de la empresa privada; en este dilema la innovación queda en un terreno ambiguo; la empresa capitalista puede hacer primar la innovación radical, y la pública quizás la de largo plazo, pero el interés de la gran empresa por la innovación exitosa a largo plazo será casi siempre secundaria.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Amin, A., (1999), “An institutional perspective on regional economic development”, *International Journal of Urban and Regional Research*, Vol. 23 (2), pp. 365-378.
- Aydalot, P. (ed.) (1986), *Milieux innovateurs en Europe*, París, GREMI.
- Beauregard, R., (1995). “Theorizing the Local-Global Connection”, en P. Knox y P. Taylor (eds.), *World cities in a World-System*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Becattini, G., (2006), “Vicisitudes y potencialidades de un concepto: el distrito industrial”, *Economía Industrial*, número monográfico 25 años del distrito industrial marshalliano, Vol. 359, pp. 21-28.
- Bellandi, M., (2003), “Sistemas productivos locales y bienes públicos específicos”, *Economiz. Revista Vasca de Economía*, 2º cuatrimestre, Vol. 53, pp. 50-73.

- Bourdieu, P., (2001), *Las estructuras sociales de la economía*, Buenos Aires, Ed. Manantial.
- Cooke, P., (2002), *Knowledge economies: Clusters, learning and cooperative advantage*, Londres, Routledge.
- Cooke, P. y Morgan, K., (1998), *The associational economy. Firms, regions and innovation*, Oxford, Oxford University Press.
- Davis, D. y Del Cerro, G., (2009), "Ciudad global" un concepto en transición", *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, Vol. XLI (159), pp. 31-42.
- Fernández, V. R.; Amin, A. y Vigil, J. I., (comps.) (2008), *Repensando el desarrollo regional. Contribuciones globales para una estrategia latinoamericana*, Buenos Aires, Ed. Miño y Dávila.
- Florida, R., (1995), "Towards the learning region", *Futures*, may/jun, Vol. 27, (5), pp. 527-536.
- Florida, R., (2004), *The rise of the creative class: and how is changing work, leisure, community and everyday life*, New York, Basic Book.
- Franquesa, J., (2007), "Vaciar o llenar, o la lógica espacial de la neoliberalización", *REIS*, Vol. 118, pp. 123-150.
- Granovetter, M., (1990), "The old and the new economic sociology: A history and an agenda", en Friedland, R. y Robertson, A. F. (eds.). *Beyond the market place*, New York, Aldine, pp. 89-112.
- Heijs, J.; Buesa, M. y Baumert, T., (2007), "Sistemas nacionales de innovación: Conceptos, perspectivas y desafíos", en M. Buesa y J. Heijs (coords.), *Sistemas regionales de innovación: Nuevas formas de análisis y medición*, Madrid, Ed. Fundación de las Cajas de Ahorro.
- Hirschman, A., (1970), *La estrategia del desarrollo económico*, México D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Keating, M., (1998), *The new regionalism in Western Europe: Territorial restructuring and political change*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Lipietz, A., (1979), *El capital y su espacio*, México, Ed. Siglo XXI.
- Lundvall, B., (ed.) (1992), *National systems of innovation: Towards a theory of innovation and interactive learning*, Londres, Pinter.
- Maillat, D., (1995), "Les milieux innovateurs", *Sciences Humaines*, Vol. 8, pp. 41-42.
- Marshall, A., (1963), *Principios de economía*, Madrid, Aguilar.
- Moulaert, F. y Sekia, F., (2001), "¿Región innovadora, región social? Una perspectiva alternativa sobre la innovación regional", en M. Olazaran y M. Gómez (eds.), *Sistemas regionales de innovación*, Bilbao, Universidad del

- País Vasco.
- Myrdal, G., (1957), *Economic theory and underdeveloped regions*, Londres, Guckworth.
- Nurkse, R., (1964), *Equilibrio y crecimiento de la economía mundial*, Madrid, Rialp.
- OCDE, (1999), *Managing national innovation systems*, París, OCDE.
- Perroux, F., (1961), *L'économie du XX^{me} siècle*, París, PUF.
- Pfeffer, J. y Salancik, G. R., (1978), *The external control of organizations: A resource dependence perspective*, Nueva York, Harper & Row Publishers.
- Porter, M. E., (1990), *La ventaja competitiva de las naciones*, Barcelona, Plaza y Janés.
- Porter, M. E., (1998), *Clusters and competition. New agendas for companies, governments, and institutions*, Boston, Harvard Business School Press.
- Rodríguez, A. y Esteban, M., (2009), "Innovación, creatividad y territorios inteligentes", *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, Vol. XLI (159), pp. 9-29.
- Rosenfeld, S., (2002), "Creating smart systems: A guide to clusters strategies in less favored regions", *Regional Technology Strategies*, Carrborto. www.rtsinc.org
- Rosenstein-Rodan, P., (1963), "Notas sobre una teoría del gran salto", en H. Ellis (ed.), *El desarrollo económico y América Latina*, México D.F., Macmillan / Fondo de Cultura Económica.
- Rostow, W., (1973), *Las Etapas del desarrollo económico. Un manifiesto no comunista*, México D.F., Fondo de Cultura Económica.
- Saxenian, A., (1994), *Regional advantage and the resurgence of Silicon Valley and Route 128*, Cambridge, Harvard University Press.
- Schmitz, H., (1995), "Collective efficiency: growth path for small-scale industry", *Journal of Development Studies*, Vol. 31, (4), pp. 529-566.
- Scott, A. J., (1988), *New industrial spaces: Flexible production and regional development in the USA and Western Europe*, Londres, Pion.
- Scott, A. J., (1995), "The geographic foundations of industrial performance", *Competition and Change. The Journal of Global Business and Political Economy*, Vol. 1, pp. 51-66.
- Scott, A. J., (1998), *Regions and the world economy. The coming shape of global production, competition and political order*, Oxford, Oxford University Press.
- Scott, A. J. y Storper, M., (2003), "Regions, globalization, development", *Regional*

- Studies*, Vol. 37, (6-7), pp. 579-593.
- Smelser, N. y Swedberg, R., (1994), *Handbook of economic sociology*, Nueva York-Princeton, Russell Sage Foundation and Princeton University Press.
- Storper, M., (1995), "Territorial development in the global learning economy: The challenge to developing countries", *Review of International Political Economy*, Vol. 2, (3), pp. 394-424.
- Storper, M., (1998), *The regional world. Territorial development in a global economy*, Nueva York, Guilford Press.
- Sturgeon, T. J., (2002), "Modular production networks: a new American model of industrial organization", *Industrial and Corporate Change*, june, Vol. 11, pp. 451-496.
- Swedberg, R., (1990), *Economics and sociology: On redefining their boundaries*, Princeton, Princeton University Press.