



El desarrollo económico local y las teorías de localización. Revisión teórica

Local economic development and location theories. Theoretical revision

Oscar Alberto ALARCÓN Pérez [1](#); Henry Ernesto GONZÁLEZ Becerra [2](#)

Recibido: 05/07/2018 • Aprobado: 20/09/2018 • Publicado 22/12/2018

Contenido

- [1. Introducción](#)
- [2. Marco de referencia del desarrollo local](#)
- [3. Teorías del desarrollo local y la localización](#)
- [4. Esquemas de medición de la competitividad regional](#)
- [5. Conclusiones](#)

[Referencias bibliográficas](#)

RESUMEN:

El presente documento tiene como propósito adelantar un análisis aplicado al desarrollo económico local, fundamentado en algunas teorías de localización y desarrollo regional. Se analizan varios modelos, que han contribuido al progreso económico de ciertos territorios, tomando como punto de partida los conceptos de ventaja comparativa y competitiva de la economía clásica, como referente de localización. Los modelos consideran variables que explican el avance regional involucrando fuerzas endógenas y exógenas, que moldean y caracterizan los distintos territorios.

Palabras clave: Desarrollo Económico Local, Competitividad Regional, Teoría de localización.

ABSTRACT:

This document aims to the construction of an analysis applied to local economic development, based on some theories of location and regional development. It discusses several basic models, which have contributed to the economic progress of certain territories, starting from the concepts of comparative and competitive advantage of the classical economy, as a reference of location. The models consider different variables that explain regional progress, involving endogenous and exogenous forces that shape and characterize territorial entities.

Keywords: Local economic development, Regional competitiveness, Location theory.

1. Introducción

El desarrollo como concepto económico manifiesta un proceso de evolución, cambio y mejora en las condiciones generales de bienestar y calidad de vida de los habitantes, como parte de un contexto espacial definido, nacional, regional o local, que supera la idea de crecimiento, medida en términos de la generación de valor y riqueza. En este sentido, las condiciones relativas de competitividad de un territorio en particular constituyen el punto de partida para alcanzar un mayor grado de desarrollo y bienestar.

Independiente de su dimensión e importancia relativa, existe un grupo distintivo de

variables, que contribuye a definir las condiciones de competitividad características de cada territorio, unas surgidas de su dinámica interna, de carácter endógeno, y otras establecidas desde afuera, de tipo exógeno, en ambos casos con la posibilidad de generar cambios positivos o negativos para una comunidad.

Lo anterior, indica que el cambio entre una situación previa de menor desarrollo y un estado superior, puede ser explicado como una conjunción de diversos factores que al ser implementados simultáneamente permiten mejorar las ventajas comparativas básicas, en temas como infraestructura física y social, innovación, formación y desarrollo del capital humano, uso de suelos, políticas tributarias, entre otros.

Igualmente, otras variables como las mayores tasas de crecimiento y productividad, la acumulación interna de capital, la planificación del territorio, las políticas públicas, o la interacción empresa - centros de conocimiento, son fundamentales para generar una dinámica integral de desarrollo.

Identificar los factores específicos, que contribuyen al desarrollo de un territorio determinado, debe ser uno de los principales objetivos trazados por los responsables de la planificación y ejecución las políticas públicas en el contexto local y regional. Algunos de estos elementos se expresan como parte de un proceso continuo de transformación, mientras otros actúan como aspectos dinamizadores orientados, a través de los cuales se rompen paradigmas y se avanza de forma exponencial.

Como resultado, cualquier cambio ocurrido en un espacio, o región determinada, trasciende de forma positiva o negativa en las condiciones generales de desarrollo y competitividad, con un mayor efecto si existen condiciones de asociatividad y sinergia entre regiones, o administraciones locales.

El concepto de desarrollo siempre tiene un sentido positivo, que podrá impactar de manera más amplia y permanente si es el resultado de un esfuerzo interno, originado en la iniciativa de los agentes locales para potenciar el uso de los recursos disponibles y mejorar la situación de bienestar de la población.

El documento se divide en tres secciones generales. La primera, aborda el marco de referencia del desarrollo local y regional. La segunda, describe algunas teorías y modelos relacionados con el desarrollo local y regional, y la ubicación de las empresas en un contexto territorial determinado. Finalmente, se efectúa un análisis de los esquemas de medición de la competitividad a nivel regional, subregional y local.

2. Marco de referencia del desarrollo local

La dinámica productiva, expresada en términos de innovación y liderazgo, permite alcanzar una senda de crecimiento económico que beneficia a los agentes económicos locales, con avances progresivos en las distintas variables económicas y el nivel general de competitividad, extensiva a la mayor parte de los sectores productivos.

Como resultado, el concepto de competitividad está articulado al desarrollo económico local y regional. Esto implica que factores como la innovación y creatividad, los esquemas de financiación, el funcionamiento de los mercados, la infraestructura física y social, la formación del capital humano, la tecnología, entre otros, actúan sobre las decisiones que cada uno de los actores involucrados: gobierno local, sector productivo, gremios, academia y comunidad en general, deben tomar de manera individual, o colectivamente, en la búsqueda de un fin común, que se refleja en la evolución de los distintos sectores productivos.

Las teorías del desarrollo económico local no siempre tienen una relación directa con el sistema económico del país, o la dinámica de la economía mundial, sino que se basa en el desarrollo interno de cada territorio, no obstante el efecto que puedan tener los lineamientos de orden nacional, así como las tendencias a nivel internacional.

En este sentido, Meyer-Stamer (2004), define seis elementos que determinan el desarrollo económico de un área geográfica específica: gobernabilidad, desarrollo sostenible, sinergia y focalización de políticas, factores de localización, grupos meta y administración de procesos. A su vez Tello (2006), relaciona una serie de elementos, o variables, fundamentales del

desarrollo económico local, dentro de los cuales se identifican cinco aspectos relevantes: agentes participantes, factores de localización, factores de organización, instituciones y mercados. En ambos casos, el comportamiento económico local es el resultado de la relación entre unos y otros factores.

En general, cada uno de los desarrollos teóricos expone enfoques particulares para explicar la evolución del desarrollo local, como respuesta a las deficiencias y desequilibrios causados por la centralización excesiva de los modelos económicos tradicionales. Cada modelo, sin embargo, solo puede ser replicado en contextos territoriales de similares características, en cuanto a tamaño, vocación productiva, condiciones socioeconómicas y culturales, entre otros. Esta situación, implica que el Estado, más allá de ser el único responsable de la política económica, debe contribuir para que las entidades territoriales generen y consoliden sus propias dinámicas de crecimiento y desarrollo.

Un caso especial lo constituye la Unión Europea, donde se ha establecido un mayor nivel competitividad requiere un cambio en el rol del Estado, dando un viraje en el orden de las políticas públicas, habitualmente aplicadas desde arriba (top-down), por acciones ejecutadas desde abajo (botton-up), siguiendo el modelo de descentralización administrativo y fiscal. En este escenario, el desarrollo económico local recobra importancia, como elemento dinamizador, que motiva el emprendimiento de los agentes, y genera variaciones sustanciales en aspectos como la innovación, el desarrollo tecnológico, la productividad, la infraestructura básica y productiva, y el capital humano (Vásquez, 1996). Con este propósito, Eizaguirre (2016) concluye que una política de desarrollo local no está en capacidad de operar cambios estructurales en la situación general de la economía, sino por el contrario, que su rol adquiere mayor relevancia al fomentar acciones y prácticas que repercuten de forma directa en los temas de innovación, emprendimiento y creatividad.

La visión del desarrollo económico local en América Latina tiene posiciones encontradas. Por una parte, se plantean políticas de corto plazo, que no resuelven de fondo las dificultades estructurales que enfrenta la región. De otro lado, se asume en un horizonte más amplio, con la participación directa de los territorios como instrumento fundamental para la acumulación interna de capital, que sirve como elemento diferenciador para el desarrollo sostenible de mediano y largo plazo (Gallicchio, 2004). Al respecto, Jacometti, Castro, Goncalves y Costa (2016), señalan la relación entre políticas públicas y productividad local, dando relevancia al papel del Estado en su contribución al desarrollo económico. En este sentido, la teoría institucionalista reafirma el aporte del Estado en sus diferentes niveles, para de alcanzar mejores condiciones de desarrollo y competitividad. Según este enfoque, los territorios dependen para su crecimiento de las políticas, aporte económico y sinergias orientados desde gobierno central.

La evolución del sistema económico ha ido acompañado de posturas divergentes y la formulación de teorías y preceptos que rebaten la forma de entender los distintos fenómenos sociales y económicos. El mayor desarrollo se ha dado especialmente a partir de la segunda mitad del siglo XX, como resultado de los retos derivados de la Gran Depresión, y la consolidación del proceso de globalización, con la internacionalización de los mercados de bienes, servicios, financieros y de factores de producción. Finalmente, en los últimos años se ha ampliado la discusión a aspectos que condicionan el futuro mismo del hombre, entre la concepción del crecimiento capitalista y el desarrollo económico sostenible.

De una parte, la tesis liberal se fundamenta en el aumento de la producción como punto de partida para alcanzar el crecimiento económico, y por extensión lograr mayores niveles de desarrollo y bienestar. De otro lado, la concepción conservadora, basada en los principios neoclásicos, en la cual el mercado está en el centro del análisis. En los dos enfoques se incorporan variables que son analizadas desde las distintas ópticas de la teoría de localización, con la productividad y el comportamiento de los mercados como ejes del desarrollo económico local y regional.

De otro lado, la teoría keynesiana plantea que para fomentar el desarrollo económico en época de crisis la intervención del estado puede afectar positivamente el comportamiento de los mercados, con la política fiscal como herramienta necesaria para incentivar la actividad económica, principalmente a través de los mecanismos tributarios y de gasto público

establecidos.

Aunque la teoría marxista centra su conceptualización en relación a la lucha de clases y el desequilibrio entre países desarrollados y en desarrollo, un elemento básico de su esquema explicativo general está dado por la importancia del factor humano en la generación de valor y la consolidación de una dinámica positiva para la sociedad, sin olvidar las posibles consecuencias que el capitalismo tiene en la conjunción entre las economías "industrializadas" y "no industrializadas".

A partir de la segunda mitad del siglo XX, el denominado "Modelo Cepalino", planteo una forma de desarrollismo basada en la sustitución de importaciones, como idea principal para incentivar el desarrollo interno, o endógeno, con un esquema de carácter proteccionista, para impulsar la consolidación de ciertos sectores económicos clave para el crecimiento productivo de la economía. Tanto la sinergia endógena generada al interior de un territorio, como el apoyo institucional otorgado por el gobierno, constituyen el objetivo y estrategia central de la política gubernamental.

Más recientemente, la teoría de la globalización, fundamentada en los principios de comunicación y movilidad entre países, conducen a un incremento del intercambio cultural entre distintas sociedades, generando un incentivo al comercio internacional, y la eliminación de las barreras económicas entre las naciones. Desde esta óptica, se cuestionan las desventajas competitivas y comparativas existentes entre economías desarrolladas y en desarrollo. En este contexto, los mercados locales tienen dos caminos para alcanzar un mayor nivel de desarrollo. El primero, donde el poder económico local alcanzado endógenamente se potencializa y adquiere una mayor relevancia como parte de una economía nacional cada vez más fuerte en el escenario internacional. El segundo, en el cual los sectores productivos no alcanzan un nivel de maduración suficiente, lo que lleva a que la economía local sea absorbida, y quede subordinada a la globalidad de la económica mundial.

3. Teorías del desarrollo local y la localización

La dinámica económica local tiene un efecto en la forma en que se desarrollan y expanden los centros urbanos. De la misma manera, los modelos de planificación del territorio influyen sobre las decisiones de localización que adelantan las empresas del sector real. Inversamente, estas mismas iniciativas y tendencias, enunciadas en el marco conceptual de algunas de las teorías de localización, incorporan factores que repercuten de forma directa en el desarrollo económico local. Finalmente, aspectos como la infraestructura productiva, física y social, el uso de suelos, la formación del capital humano, las políticas tributarias y de inversión pública, la aglomeración y clusterización industrial, el desarrollo de los mercados, o los movimientos migratorios, tienen una incidencia directa sobre ambas situaciones: desarrollo económico local y localización empresarial.

3.1. Teorías de la localización

Existen tres lineamientos de las teorías de la localización definidos dentro de una visión económica espacial isótropa, que se expande en diferentes direcciones. En primer lugar, la configuración aplicada por Von Thünen (1826), Weber (1909) y Christaller (1966), que señalan como aspecto más relevante la distancia desde, o hacia un determinado punto de referencia, como el elemento fundamental para el desarrollo de los centros urbanos. Este concepto fue tratado por primera vez por David Ricardo (1817) en su teoría de la renta diferencial, el cual supone que a medida que se utilizan los terrenos de mejor calidad hay un incremento en el valor de la renta, y una utilización progresiva de tierras de menor condición relativa. Este aspecto ha sido adaptado por otros autores para explicar diversas situaciones de carácter económico. Por ejemplo, Von Thünen (1826), explica el desarrollo local a partir de la renta diferencial y su relación con los mercados, indicando que el valor de la renta varía en proporción con la distancia que existe respecto a los mercados, a lo cual denominó como renta de ubicación, o localización. Al final deduce que las personas resuelven sus necesidades básicas en un entorno inmediato, reduciendo al máximo el desplazamiento entre puntos geográficos, por lo que el valor entre varios terrenos de similares

características, se diferencia por su distancia que hay respecto a los mercados.

Aunque el análisis de Von Thünen, derivado de Ricardo, se aplica al sector agrícola, también opera para la actividad industrial. Al respecto, Weber (1909), no solo se refiere a la distancia respecto a los mercados, como factor de localización, sino que adicionalmente la define frente al origen de las materias primas, como segundo elemento a evaluar. De este análisis, planteado por Weber, se deriva el costo del transporte, como una de las variables más relevantes, tanto para la generación de valor agregado, como para la distribución en el mercado de los productos finales.

Otro desarrollo de esta tesis general, corresponde a Christaller (1966), quien se refiere al "lugar central", bajo la perspectiva de la distribución y jerarquización de las ciudades, basada en el tamaño y funcionalidad de los distintos centros urbanos. De acuerdo con este enfoque, la principal función de las ciudades es proveer los bienes y servicios, a una esfera territorial integrada en un área de influencia, que está en función del tamaño relativo de cada centro urbano, por lo que a mayor dimensión urbana se tendrá un área de influencia más amplia. En este sentido, el mejor posicionamiento geográfico permite reducir los costos de transporte y generar mayores beneficios. A esto se puede agregar una mayor eficiencia en la asignación de los recursos y la atención de las necesidades sociales.

3.2. Teorías de aglomeración industrial

Constituyen una derivación de las teorías de localización, que buscan explicar las razones de la aglomeración, o agrupamiento, de ciertas empresas e industrias en áreas geográficas determinadas. Según Marshall (1890), la aglomeración industrial brinda algunos beneficios sustanciales, como contar con mercados más amplios y un mayor volumen de mano de obra calificada. Igualmente, las empresas se favorecen del suministro local de materias primas, reduciendo los costos de transporte e importación de insumos básicos, generando una sinergia interna con otros sectores económicos. Finalmente, la agrupación de empresas facilita el intercambio tecnológico y de conocimiento al interior de cada industria y hacia otras actividades productivas.

Las externalidades estudiadas por Hoover (1948), Isard (1975) y Marshall (1980), son la base de modelos y esquemas clasificatorios, diseñados para precisar el grado de aglomeración Industrial existente en un espacio geográfico en particular. En este sentido, Ellison y Glaeser (1997) y, Rosenthal y Strange (2004), entre otros, parten de variables como la diversificación, competencia y especialización, a lo cual se añade el factor de innovación tecnológica (Maldonado, 2004).

De otra parte, Hashiguchi y Tanaka (2015), incorporan el impacto de la aglomeración industrial en el sector productivo, pero sin establecer una relación directa con el tamaño de la población urbana.

En definitiva, las teorías de la aglomeración industrial, se centran principalmente en los beneficios generados por la agregación de empresas dentro de un espacio geográfico, sin indagar de forma directa en los factores que contribuyen a que dicha localización se produzca, ni en el papel que el Estado puede desempeñar para que ciertas dinámicas positivas ocurran.

3.3. Teorías de cooperación de distritos industriales

Según Marshall (1890) los distritos industriales son concentraciones de actividades productivas ligadas a sectores especializados dentro de un marco geográfico definido. A partir de este modelo, la localización espacial se determina a partir de variables diferenciadoras como la productividad, el crecimiento y la innovación, que permiten que un grupo de empresas se beneficie de un tipo genérico de proceso productivo.

La pertenencia a un distrito industrial genera para las empresas beneficios y ventajas de diversa índole, incluida la formación y disposición de mano de obra especializada, la reducción de costos por materia prima e insumos, así como los procesos de innovación que pueden establecerse al interior de cada distrito. En este caso, es necesaria una "atmosfera

industrial”, que facilite la cooperación entre empresas, expresada en un alto grado de confianza y protección mutua de los secretos industriales (Gráfico 1).

Gráfico 1
Características de los distritos industriales



Fuente: Elaboración propia a partir del desarrollo teórico de Marshall (1890).

Entre las características de esta forma de asociatividad productiva, se destaca la innovación como principal factor de competencia al interior de los distritos industriales. No obstante, dada la existencia de una determinada “atmosfera industrial”, el conocimiento se propaga rápidamente, obligando a todas las empresas involucradas a definir estrategias de crecimiento comunes, como mecanismo para alcanzar un mayor nivel de competitividad y productividad, orientado al mercado.

Algunas evidencias a este respecto han sido trabajadas en situaciones particulares. Por ejemplo, Coque, González, López y Vásquez (2014), analizaron la interacción entre los diferentes agentes involucrados, con el fin de evidenciar la fortaleza de un sistema local de innovación para un caso exitoso de un distrito industrial conformado en la región septentrional de España.

3.4. Teorías de integración de clústers

Existen diferentes definiciones sobre el concepto de clúster, la más conocida por Porter (1998):

“Un grupo de firmas (entidades) relacionadas (de forma horizontal, verticalmente o de soporte) ubicadas en un área geográfica determinada que aprovechando una serie de aspectos (como externalidades, ahorros de costos de transacción, disponibilidad rápida y a gusto del cliente de los insumos, etc.) proveen ventajas a las firmas, sectores, distritos o regiones de un país donde las firmas están ubicadas” (Pag.).

Esta definición coincide en gran medida con el concepto de competitividad que actualmente se vincula al desarrollo local y regional, que a través de las políticas públicas busca incentivar y articular cadenas, nichos o sectores productivos, localizados territorialmente.

En consecuencia, el modelo de clúster manifiesta la importancia de la política económica, y su capacidad para entender las dinámicas de competitividad regional, así como las estrategias que se pueden implementar, impulsando la sinergia entre agentes económicos, y el diseño de acciones de fomento orientadas al sector productivo (Bergman & Feser, 2000).

Bajo este enfoque, el clúster se identifica como un modelo básico orientado al crecimiento y desarrollo local.

Porter (1985), incorpora el concepto de cadena de valor, que integra las actividades desarrolladas como parte de una cadena productiva, que generan valor al cliente final. Este concepto se constituye en una herramienta de planificación estratégica, que contiene elementos como la infraestructura, recurso humano y desarrollo tecnológico, que maximizan la creación de valor y reducen los costos incorporados en el proceso de producción.

3.5. Teoría de los polos de desarrollo

La ubicación de una empresa en un espacio geográfico determinado produce efectos positivos y negativos, que afectan la calidad de vida y las posibilidades de sus habitantes, que en general se extienden más allá de los límites de un centro urbano en particular, del cual dependen en distinta forma otras zonas pobladas de menor tamaño. Estos centros urbanos prevalentes tienen una doble naturaleza, en primer lugar de carácter dominante, y en segunda medida como lugares de atracción; en ambos casos, en términos económicos, espaciales y demográficos; situación que se explica por ventajas comparativas en cuanto a dotación de recursos económicos, infraestructura física y social, capacidad productiva y tecnológica, importancia política, administrativa y comercial, entre otros.

Este tipo de dinámica muestra cierto grado de homogeneidad entre el centro urbano principal y las áreas pobladas a las cuales se extiende su influencia, es decir sin desequilibrios demasiado marcados. En su conjunto, la configuración espacial extendida posee condiciones de competitividad relativa en materia tecnológica, de formación y volumen del capital humano, de acumulación de capital, de recursos disponibles, y de tamaño del mercado, principalmente, que le permita adaptar la producción requerida, para atender no solo el mercado local, sino además generar excedentes para ser comercializados dentro y fuera de los límites nacionales. Al respecto, Hirschman (1958) consideró que el valor de este modelo se basa en los eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante, para los cuales la inversión es el factor más relevante.

En un esquema más amplio, los polos de desarrollo están vinculados a otros centros urbanos dominantes, donde cada uno según su tamaño, e importancia relativa, cumple unos roles específicos dentro de una estructura regional, nacional e internacional más compleja. Esto significa que las relaciones que se establecen no se limitan a un área periférica, o a centros urbanos, sin ninguna interdependencia funcional (Perroux, 1983). No obstante, estos entramados mantienen desequilibrios que condicionan las posibilidades de crecimiento y desarrollo de unas áreas geográficas en beneficio de otras. Finalmente, el desarrollo no se propaga a la misma velocidad, ni de manera homogénea, a todos lugares y sectores productivos (Boudeville, 1968).

En contravía a este desarrollo teórico, Higgins (1985), cuestiona el concepto mismo de polo de desarrollo, con una referencia distinta al concepto de espacio económico, señalando que si el punto focal es la inversión (eslabonamiento hacia adelante y hacia atrás), medida en relación al ingreso y el nivel de empleo, no hay una relevancia real de otros factores como la innovación y el progreso tecnológico.

3.6. Modelo centro periferia

El concepto centro-periferia identifica un modelo económico asociado al desarrollo nacional, con un grupo de países de mayor desarrollo relativo, o naciones centrales, y un número más amplio de países de menor progreso, o naciones periféricas, con notables desigualdades económicas y sociales, y una ubicación espacial bien definida en términos geográficos. Los desequilibrios señalados se presentan a distintos niveles, con economías nacionales periféricas de primer y segundo orden. Nuevas denominaciones han sido propuestas en recientes años para explicar estas diferencias, con países en transición entre el centro y la periferia tradicional, ahora llamadas genéricamente economías 'emergentes'.

El modelo fue desarrollado inicialmente por la CEPAL, con una referencia directa a los países

latinoamericanos, que históricamente han mostrado un atraso relativo en su desarrollo económico respecto a los países industrializados, con actividades productivas focalizadas en el sector primario, de extracción de recursos primarios: mineros, agrícolas y pecuarios. De acuerdo con esta tipología general, los países centrales registran mayores niveles de productividad, aunque no necesariamente tasas de crecimiento más altas. Sin embargo, el modelo básico suponía una situación de aumento progresivo en los desequilibrios entre economías de mayor desarrollo y menos desarrolladas, dado el funcionamiento del ordenamiento económico internacional, situación que se ha revertido parcialmente con la crisis sostenida en algunos de los países del centro.

Aunque el modelo cepalino, no lo considera en principio, el esquema aplica a las economías nacionales, que en el caso de los países en desarrollo, muestran notables divergencias internas entre regiones de mayor y menor desarrollo. En el último caso, con territorios ubicados en la periferia geográfica, alejados de los centros dominantes en términos económicos y políticos, altas tasas de pobreza, mayores desequilibrios sociales, pérdida de tejido social, y en algunos casos índices críticos de violencia política e intrafamiliar.

En menor escala, el concepto puede ampliarse a nivel micro espacial, dentro de cada una de las regiones, subregiones y ciudades, en áreas marginales con una mayor incidencia de procesos de informalización económica, social y urbana.

Desde el punto de vista económico, las diferencias en los niveles de desarrollo y competitividad pueden aumentar por acción focalizada del Estado, o la falta de 'garantías' para que el sector productivo se ubique en las áreas de menor desarrollo relativo.

3.7. Modelo de economías de escala

El concepto de economías de escala se presenta como una ventaja asociada a la productividad de las grandes estructuras empresariales y su capacidad para reducir costos de producción, y generar mayores rendimientos. Lo anterior es posible por los mayores volúmenes de producción, el menor costo unitario en la adquisición de materias primas, los niveles de utilización de la capacidad instalada, la gestión de inventarios, pero principalmente por los procesos de innovación y desarrollo tecnológico que le permitan a las grandes empresas una mejor relación costo-beneficio. El objetivo es incrementar el volumen de unidades producidas, para reducir el costo medio por unidad producto.

Como resultado, este propósito se cumple cuando una firma obtiene un crecimiento real, y se expande a través del tiempo mediante la optimización de sus recursos, alcanzando una mayor participación en el mercado respecto a otras empresas con menores condiciones de competitividad y productividad relativa (Teece, 1980).

El término encaja en algunos comportamientos de las empresas que operan a nivel internacional, y las estructuras de oligopolio y monopolio, que no tienen límites y fronteras para su localización en el contexto del mercado globalizado. En efecto, las grandes firmas multinacionales se ubican en aquellos lugares que ofrecen las mejores condiciones en términos de costos de producción, especialmente en mano de obra, y una regulación más flexible para el capital externo.

En el escenario nacional, al no existir diferencias normativas significativas entre regiones, la localización de las grandes empresas puede estar basada en los menores costos relativos de las materias primas, la distancia respecto a los mercados, los costos de transporte, o los incentivos tributarios otorgados a nivel local, o por la creación de zonas francas especializadas.

Desde el punto de vista de las administraciones locales y regionales, esto implica realizar ajustes que promuevan la competitividad del territorio, y permitan la llegada de inversión a gran escala. El objetivo a largo plazo debe ser una transferencia tecnológica y de conocimiento, con una expansión de las empresas locales, vinculadas de forma complementaria a las grandes compañías asentadas localmente.

3.8. Modelo de diversificación sectorial

Modelo de carácter exógeno que se fundamenta en la dinámica e impacto que recibe una empresa, o industria, en sus relaciones con otros agentes económicos. Mayo y Flynn (1989), sostienen que el desarrollo sectorial se basa en la interacción entre sectores básicos y no básicos, debido a que los sectores de mayor desarrollo se benefician otras actividades económicas complementarias, que en algunos casos se convierten en elementos de gran importancia para el desarrollo económico. La inclusión de un mayor número de agentes económicos crea una sinergia de desarrollo alrededor de los sectores básicos.

En general, un mayor grado de diversificación económica, y el establecimiento de relaciones de complementariedad entre empresas, industrias y sectores productivos, conduce a mayores niveles de crecimiento, desarrollo y competitividad local y regional.

El progreso de los sectores 'no básicos' contribuye a la evolución, crecimiento y mayor grado de competitividad de los sectores básicos, o líderes, dentro de un esquema económico territorial. Un reto de las economías en desarrollo consiste en transformar las actividades informales, en actividades formales complementarias, que aporten al desarrollo general de las regiones y municipios, y garanticen un crecimiento socialmente estable.

El desarrollo sectorial depende de la actividad y dinámica de cada uno de los agentes económicos, situación en la que el auge de una actividad formal debe coadyuvar al desarrollo de un aparato productivo complementario, preferiblemente formalizado.

Desde el punto de vista local, la política pública debe tener como propósito el fomento del mayor número de actividades económicas posibles, no solo enfocadas a un sector económico en particular, sino conjugando labores primarias, de manufactura y de prestación de servicios, con un enfoque de integralidad productiva. Cada región debe definir, de acuerdo a su vocación básica, cuáles serán los sectores líderes (básicos) y que actividades complementarias (no básicas) tendrán que ser impulsadas, a fin de tener mejores condiciones generales de competitividad y desarrollo.

4. Esquemas de medición de la competitividad regional

El índice general de competitividad desarrollado por el Foro Económico Mundial es un referente que ha sido adaptado por diversos países, con el fin de establecer las condiciones de competitividad interna entre regiones, en aspectos fundamentales como las variables de orden social, el funcionamiento de los mercados, el avance de las políticas de innovación e investigación, la infraestructura física, el marco normativo aplicable al sector productivo, la formación del capital humano, entre otros factores, que inciden en el desarrollo general de una nación, región, o municipio, evidenciando la efectividad de las políticas, e iniciativas, dadas por las instituciones públicas y los agentes privados. Igualmente, los índices obtenidos dan una idea general acerca de las fortalezas, debilidades y acciones de mejora que pueden ser focalizadas por el Estado en la ejecución de las políticas públicas.

El análisis de resultados a nivel regional y subregional permite observar indicadores, que complementan las estadísticas oficiales, con información relevante que muestra los desequilibrios interregionales imperantes al interior de los estados nacionales.

Sin embargo, la medición sigue siendo demasiado general en muchos casos. Existe poca evidencia del desarrollo de metodologías aplicables a ámbitos territoriales básicos: subregiones, provincias, o municipios intermedios y menores, que en general están por fuera de cualquier sistema de medición de indicadores básicos, en temas como empleo, crecimiento demográfico, dinámica urbana, condiciones sociales, entre otros, y menos aún en aspectos de mayor especialización como el nivel de competitividad y desarrollo.

En el caso colombiano, el Índice Departamental de Competitividad (IDC) y el Escalafón de la Competitividad de los Departamentos (ECD), se focalizan en las entidades de mayor tamaño: los departamentos y el Distrito Capital de Bogotá, sin visualizar las divergencias que a nivel subregional, provincial y local existen al interior de los mismos. En este apartado también se incluyen esquemas de medición específicos, desarrollados para las principales economías regionales del país, como el Consejo de Competitividad de Bogotá y Cundinamarca, la agencia de desarrollo local (ADEL), y la Alianza para el Desarrollo del Valle de Aburrá, en la Ciudad de Medellín.

Desde el punto de vista de las teorías de localización, los esquemas de medición ofrecen información general que puede servir para explicar parcialmente algunos factores que las empresas tienen en cuenta para ubicarse en una región determinada. Finalmente las decisiones de localización muestran una relación directa con las condiciones de desarrollo y competitividad entre regiones, donde aquellos lugares con una situación previa favorable (ventajas comparativas), tienen una mayor posibilidad de atraer nuevas inversiones, en detrimento de las áreas de menor desarrollo relativo, lo que podría denominarse como la trampa del subdesarrollo, o la paradoja de los desequilibrios interregionales.

En este escenario, la divergencia solo puede ser corregida a través de la acción del Estado, mediante la implementación de políticas públicas orientadas a territorios en atraso, o por situaciones fortuitas, que conduzcan a cambios espaciales significativos, con la movilización de capitales y poblaciones.

En principio, la gestión del Estado solo puede ser ejercida sobre las variables endógenas, propias de la configuración de cada territorio, aunque en muchos casos es posible encauzar la llegada externa de recursos financieros, conocimiento y tecnología, en la búsqueda de un efecto bisagra, que estimule la iniciativa de los agentes locales.

En todo caso, gran parte de los países en desarrollo están en mora para implementar sistemas de información estadística básica, y establecer esquemas de medición que abarquen todos los niveles territoriales, más allá de las regiones centrales.

4.1. Competitividad regional y desarrollo local

Aunque en las últimas décadas Colombia ha mostrado un avance en la búsqueda de mejores condiciones de desarrollo económico local, a partir de la interacción entre los diferentes agentes económicos y sociales, incluidas las instituciones públicas y privadas, la academia, los gremios, y representantes de la sociedad organizada, aún falta recorrer un largo camino para conciliar los distintos intereses, y planificar escenarios viables de futuro. El objetivo de estos esfuerzos es promover un proceso desde adentro, en el cual cada uno de los actores implicados tenga una participación efectiva con propuestas que puedan ser expuestas, concertadas y evaluadas objetivamente.

Desde un punto de vista económico, las alternativas revisadas conjuntamente deben llevar a la definición de los sectores productivos que pueden potenciar el desarrollo local.

Algunos de los mecanismos e iniciativas involucran a instituciones públicas especializadas, centros de desarrollo tecnológico, agencias de empleo, promotoras de productividad, agencias de desarrollo local, incubadoras de empresas, entre otros, que sin embargo, se ven limitados por aspectos como la escasez de recursos, falta de continuidad en los procesos, baja sinergia y articulación entre instituciones participantes, ausencia de políticas de mediano y largo plazo, interferencia política en las decisiones administrativas, o simplemente falta de visión y desinterés de parte de los responsables de los procesos administrativos, a nivel público y privado.

En muchos casos, el interés por dinamizar el sector productivo local pasa por incentivar la creación, desarrollo e innovación, principalmente en las pequeñas y medianas empresas del sector manufacturero, promoviendo la creación de productos con valor agregado, pero no como una política global que diversifique las actividades económicas y genere nuevas dinámicas de crecimiento y desarrollo. Cualquier acción emprendida debe apuntar más allá de las unidades productivas menores, estableciendo condiciones mínimas para la atracción de capital externo y la consolidación de los procesos de acumulación interna, limitando en lo posible la migración y pérdida de tejido productivo local. Elemento crítico si se busca potenciar el mercado local y proyectarse fuera de las fronteras regionales y nacionales.

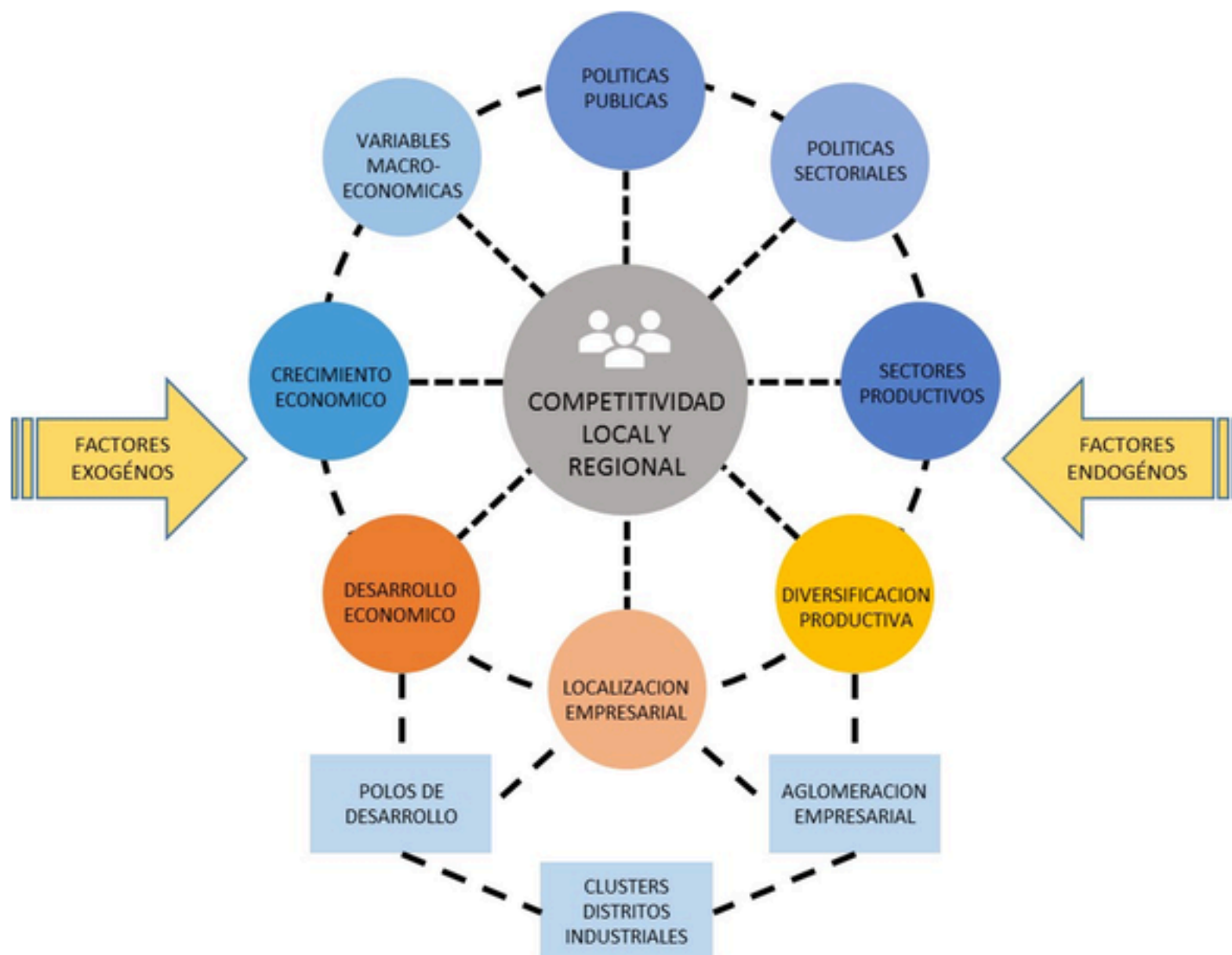
Un componente fundamental para el desarrollo local y regional es la articulación entre los procesos de planificación entre todos los niveles del Estado, con estrategias complementarias trazadas en los planes de desarrollo de cada uno de los entes territorial.

En el mismo sentido, es crucial el trabajo conjunto entre sector productivo, Estado y centros académicos y de investigación superior, permitiendo que los procesos de innovación

requeridos por las empresas tengan como punto de partida los trabajos de investigación adelantados por la academia, y la financiación final de las instituciones públicas. De esta manera se podrán orientar de manera más eficiente esfuerzos y recursos, a sectores productivos con potencial de crecimiento, y la capacidad de generar puestos de trabajo suficientes, en términos de calidad y volumen (Abello, 2007).

El marco general de la localización empresarial tiene como punto de partida el análisis de competitividad, y los factores incidentes, endógenos y exógenos, que constituyen ventajas comparativas para unos territorios frente a otros, y explican la aglomeración empresarial, demográfica y urbana, en determinados nodos, o polos de desarrollo (Grafico 2).

Grafico 2
Esquema de competitividad y localización empresarial



Fuente: Elaboración propia a partir de la revisión teórica realizada.

5. Conclusiones

Existen diferentes teorías aplicables al desarrollo local y regional, con un enfoque de localización de actividades productivas, las cuales tienen elementos comunes con los modelos establecidos para medir el nivel de competitividad de las regiones, en cuanto comparten en su análisis factores incidentes, algunos propios del ordenamiento y las condiciones particulares de cada ente territorial, y otros vinculados a procesos externos de movilidad del capital, los factores de producción, el conocimiento y el progreso tecnológico.

En el primer caso, la acción directa del Estado es fundamental para potenciar las dinámicas internas que permitan la aplicación de recursos y esfuerzos en la construcción de un tejido productivo propio, situación que solo es posible con la articulación, y confluencia, de intereses vinculantes con el sector productivo local, y los centros de investigación y conocimiento insertos en cada territorio.

Lo anterior, considerando que una política orientada a la atracción de capital externo solo es

posible, con la implementación y consolidación de una organización tributaria, normativa, de infraestructura, productiva, de capital humano, y de servicios, que permita aprovechar las transferencias tecnológicas y de conocimiento, que eventualmente surjan en ambos sentidos.

En dicho escenario, modelos como los distritos industriales, los clusters, y las aglomeraciones de empresas, pueden ser realmente efectivos para diversificar las actividades productivas y generar mejores condiciones de desarrollo y competitividad en el mediano y largo plazo.

Sin embargo, no se podrá generar un mayor bienestar general para los habitantes si no existe un proceso de planificación que vincule el progreso económico y productivo con los requerimientos que el desarrollo local de cada ente territorial exige.

Referencias bibliográficas

- Abello, R. (2004). Factores Claves en las alianzas universidad-industria como soporte de la productividad en la industria local: hacia un modelo de desarrollo económico y social sostenible. *Investigación y Desarrollo* Vol. 15 No. 1 (2007).
- Bergman, E. & Feser, E. (2000). *Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications*. Mimeo.
- Boudeville, J. (1968). *L'espace et les Pôles de Croissance*. Puf Paris.
- Christaller, W. (1966). *Central Places in Southern Germany*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1966. Traducción del texto original "Die Zentralen Orte in Suddeutschland".
- Coque, J., González, P., López, N. y Vásquez, D. (2014). Analysis of a local innovation system: Agents and network of relations. *Dyna*. Apr2014, Vol. 81 Issue 184, p209-216. 8p. España.
- Eizaguirre, S.(2016). De la innovación social a la economía solidaria. Claves prácticas para el desarrollo de políticas públicas, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 88, 201-230. CIRIEC-España.
- Ellison, G. & Glaeser, E. (1997). Geographic Concentration in U.S. Manufacturing Industries: A Dartboard Approach. *Journal of Political Economy*, Vol 105, No. 5. University Of Chicago.
- Gallicchio, E. (2004). EL desarrollo local: ¿Cómo combinar gobernabilidad, desarrollo económico, y capital social en el territorio? *Cuadernos del Claeh* No.89 Segunda serie 27. Montevideo.
- Hashiguchi, Y. & Tanaka, K. (2015). Agglomeration and firm-level productivity: A Bayesian spatial approach. Institute of Developing Economies, 3-2-2 Wakaba, Mihama-ku, Chiba-shi, Chiba 261-8545, Japan.
- Higgins, B. (1985). ¿Existen los polos de desarrollo?, en Kuklinski, Antoni (compilador) (1985). *Desarrollo polarizado y políticas regionales*, Fondo de Cultura Económica, México, pp. 32/48.
- Hirschman, A. (1958). *The strategy of economic development*. New Have: Yale University Press.
- Hoover, E. (1948). *The Location of Economic Activity*. Mcgraw-hill.
- Isard, W. (1956). *Location and Space Economy*. New York.
- Jacometti, M., Castro, M., Goncalves, S. y Costa, M. (2016). Análise de efetividade das políticas públicas de Arranjo Produtivo Local para o desenvolvimento local a partir da teoria institucional. *Revista de Administração Pública* 50 (3): 425-454. Rio de Janeiro.
- Maldonado, N. (2004). Innovación Tecnológica como Factor de Aglomeración Espacial en las Regiones Colombianas. *Cuadernos de Economía*, 23(41): 71-107.
- Mayo, J & Flynn, J. (1989). Firm Entry and Exit: Causality Tests and Economic Base Linkages. *Journal of Regional Science*, No 29-4.
- Meyer-Stamer, J. (2004). *The Hexagon of Local Economic Development*. Mesopartner working paper, No 03 / 2004.

Marshall, A. (1890). Principles of Economics: An introductory volume, International Society for Third-Sector Research and The Johns Hopkins University 2015. Voluntas (2016) 27:1171–1194.

Perroux, F. (1983). A New Concept of Development. UNESCO.

Porter, M. (1985). Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. The free press. New York

Porter, M. (1998). The Adam Smith Address: Location, Clusters, and the "New" Microeconomics of Competition. Business Economics, January, Vol. XXXIII, No 1, pp. 7-13.

Ricardo, D. (1817). On the Principles of Political Economy and Taxation. London: John Murray, consultado el 23 de agosto de 2017.

Rosenthal, S. & Strange, W. (2004). Evidence on the Nature and Sources of Agglomeration Economies. Department of Economics and Center for Policy Research, Syracuse University, Syracuse, NY 13244-1020, USA.

Teece, D. (1980). Economies of scope and the scale of the enterprise. Journal of Economic Behavior and Organization. Vol 1, 1980.

Tello, M. (2006). Las teorías del desarrollo económico local y la teoría y práctica del proceso de descentralización en los países en desarrollo. Documento de trabajo 247 Consorcio de Investigaciones Económicas y Sociales (CIES).

Vásquez, A. (1996). La política de desarrollo económico local en Europa. Revista Australiana de Economía. RAE No. 5 1996.

Von Thünen, J. (1826). Isolated State. Pregamon Press.

Weber, A. (1909). Uber den Standort der Industrien. The Theory of Location of Industries, 1957, University of Chicago.

1. Magister en Administración, Universidad Nacional de Colombia. Ingeniero Industrial, Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia. Coordinador Programa de Ingeniería Industrial, Universidad Antonio Nariño, Duitama, Colombia. Docente investigador Grupos INACOP y Gestor Industrial, UAN. alarconperezoscar@gmail.com

2. Masters in Management-International Business, Central Queensland University, Australia. Especialista en Finanzas, Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia. Economista, Universidad Nacional de Colombia. Docente investigador grupo INACOP, Universidad Antonio Nariño, Duitama, Colombia. Investigador principal proyectos de desarrollo y competitividad regional, UAN. henry.egb@gmail.com

Revista ESPACIOS. ISSN 0798 1015
Vol. 39 (Nº 51) Año 2018

[Índice]

[En caso de encontrar algún error en este website favor enviar email a webmaster]