



*Memoria del Foro Bienal Iberoamericano de Estudios del Desarrollo, 2013.  
Simposio de Estudios del Desarrollo. Nuevas rutas hacia el bienestar social, económico y ambiental.  
Sede: Universidad de Santiago de Chile, Chile, del 7 al 10 de enero de 2013.*

## **Desarrollo endógeno y las nuevas formas de organización de la producción en las economías locales**

Léa Manet\*

### **Resumen**

*Este artículo enunciamos las diferentes perspectivas y enfoques que tratan de explicar la importancia de la dimensión regional del desarrollo en un contexto de transformaciones globales de la economía, para entender y analizar las especificidades y procesos que ocurren en los espacios regionales y que influyen en la organización del territorio.*

*En esta línea situamos la nueva propuesta teórica del desarrollo endógeno surgida a finales de los años setenta, que se sustenta en la acumulación de capital físico y humano a escala local, suponiendo un cambio en la consideración de la organización productiva y anunciando nuevas posibilidades productivas, innovadoras y relacionales, es decir, una nueva configuración espacial de las economías y del desarrollo regional.*

*Sin embargo, es importante mencionar que no consideramos esta propuesta teórica del desarrollo endógeno como un ideal al que forzosamente queremos llegar sino que este modelo nos sirve como marco de análisis para entender y estudiar la región desde una perspectiva territorial en base a la dinámica local en la determinación de los procesos territoriales.*

**Palabras clave:** Desarrollo endógeno, sistema productivo, territorio, organización productiva

### **Abstract**

*The purpose of this article is to enunciate those different ways of looking and perspectives that trying to explain the importance of the regional dimension development into a context of global transformations of the economy, in order to understand and analyze the particular cases and processes that occur around the global regional spaces and have influence in territorial organization.*

*We could place on this side of the new theoretical proposal of endogenous development that comes up at the end of the seventies, it holds on the hoard of physical and human capital at local scale and also assuming a thoughtfulness change on the productive organization and to state new productive, innovative and related possibilities, i.e. a new spatial configuration of the economies and regional development.*

*However, it is important to mention that we do not considerate this theoretical proposal of endogenous development as an ideal that necessarily want to reach, but we observe this model as a reference of analysis to understand and study any region from a territorial point of view based on the local dynamic and also on the territorial processes determination.*

**Keywords:** Endogenous development, production system, territory, productive organization

---

\*Doctorando en Estudios Regionales y Estudios Latinoamericanos, Universidad Autónoma de Chiapas (UNACH) y Universidad Autónoma de Madrid (UAM). Becaria del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt) de México y miembro del Personal Investigador en Formación de la Universidad Autónoma de Madrid. E-mail: lea.manet@gmail.com

## **1. Introducción**

Desde mediados de la década de los años setenta del siglo pasado asistimos a una aceleración de los procesos de transformación estructural de la economía y la sociedad surgida tras la Segunda Revolución Industrial. Dichos procesos han sido propiciados por factores económico-financieros y políticos y, en particular, por un cúmulo de información que favorece el flujo de capitales, mercancías, seres humanos, así como de ideas, pensamientos y teorías. La creciente intercomunicación de la humanidad a escala mundial da pauta al nuevo paradigma de globalización económica y social. “Globalización se ha denominado a ese conjunto de múltiples procesos que estratifica los movimientos que configura un mundo de distintas velocidades; un mundo en el que es un valor poder elegir la movilidad” (Lanceros, 2006:7).

Estos procesos han sido analizados e interpretados por varios autores entre ellos el economista de corte neoclásico Machlup (1962), los sociólogos Touraine (1969) y Bell (1976) formulando las teorías de la sociedad postindustrial, basadas en la sociedad del conocimiento donde sus ciudadanos se convierten en los grandes consumidores. El planteamiento emitido desde las teorías de la sociedad postindustrial –la sociedad de la información y del conocimiento– es reinterpretado, en un nuevo contexto, por los planteamientos del sociólogo Castells (1995) quien apoyándose en sus antecesores, introduce nuevas perspectivas de análisis e interpretación de la economía contemporánea y del cambio social derivado de la crisis y reestructuración del modo capitalista de producción a finales del siglo XX.

Una de las tendencias que identifican este período de crisis es la “globalización de la economía”<sup>1</sup>, la emergencia de un único espacio global de interdependencias que se superpone al viejo mapamundi conformado por países y regiones, que ven disminuida su autonomía. En palabras de Castells se trata de: “un proceso multidimensional, no solo económico. Su expresión más determinante es la interdependencia global de los mercados financieros, permitida por las nuevas tecnologías de información y comunicación y favorecida por la desregulación y liberalización de dichos mercados” (El País. Martes, 24 de julio de 2001).

---

<sup>1</sup>El concepto de globalización utilizado difiere sustancialmente del concepto anclado en el discurso neoliberal, cuya significación se asocia al fin de la historia y de los grandes relatos, al triunfo de una visión del mundo de libre mercado y democracia representativa y cuyo origen es básicamente la innovación tecnológica basada en la información. Por el contrario, entendemos por globalización a la fase actual de expansión capitalista (etapa transnacional), que se manifiesta como un modo de acumulación y una forma de regulación que toma al mundo como el espacio de valorización del capital. Esta emergente etapa está marcada por cambios complejos fundamentales en el sistema que incluyen los de orden económico, político y cultural. Lo que caracteriza esta nueva fase transnacional es la transición de una *Economía mundial* (tipo de estructura socioeconómica basada en la interacción de las economías nacionales) a una *Economía global* (circuitos globalizados de producción y acumulación en un solo mercado) (Robinson, 2007).

La globalización, causa y consecuencia de la declinación del modo de acumulación de postguerra, interactúa y se retroalimenta con la revolución científico-tecnológica y la emergencia de un nuevo paradigma tecnoproductivo cuyo principio central es la flexibilidad de la producción que garantiza la expansión de los capitales y la gestión productiva. Como corolario el nuevo modelo productivo, de capitalismo global o de acumulación flexible afecta a todas las esferas de la sociedad en sus múltiples dimensiones –económica, política, sociocultural– a la vez que favorece nuevas realidades territoriales y nuevos modelos de desarrollo a distintas escalas. En este proceso de transición las economías regionales y locales emergen como agentes activos de la globalización<sup>2</sup>.

Entre los planteamientos que orientaron la atención hacia los espacios nacionales y sobre todo locales, surgen diversas vertientes teóricas que se centran en analizar y comprender los fenómenos asociados a la dimensión regional y las actividades económicas que ahí se generan, colocándola como un objeto de estudio clave en los procesos de desarrollo económico.

En esta línea situamos la nueva propuesta teórica del desarrollo endógeno que considera la acumulación de capital y el progreso tecnológico como factores claves en el crecimiento económico. Además, el desarrollo endógeno favorece la obtención de economías de escala, en lo cual están directamente involucrados las instituciones, las tradiciones culturales, la estructura social y familiar, y los códigos de conducta establecidos en la colectividad. En esta perspectiva, el concepto concede principal importancia a las empresas, las organizaciones, las instituciones locales y a la sociedad civil. Se trata, prácticamente de impulsar de *abajo* hacia *arriba* los procesos de desarrollo económico, por lo cual se concede especial énfasis a la decisiones tomadas por los actores locales, públicos y privados, quienes son responsables de las acciones de inversión y control de los procesos.

Uno de los factores centrales que condiciona el proceso de acumulación de capital es la organización de los sistemas productivos, como se ha puesto de manifiesta en Alemania o en las economías de desarrollo tardío del sur de Europa (como Italia y España) y de América Latina (Brasil, Argentina y México) durante las últimas décadas. La cuestión no reside en si un sistema productivo de una localidad o un territorio está formado o no por empresas grandes o pequeñas,

---

<sup>2</sup> En la actualidad, las economías de las regiones y de los países interactúan cada vez más de cerca en diferentes ámbitos, tanto comerciales como financieros. El proceso donde se presentan intercambios es tan complejo, que una interpretación con una perspectiva exclusivamente global o con un enfoque sólo local no es suficiente, por lo que lo recomendable es hablar desde un punto de vista *glocal*, concebido como la presencia de fenómenos globales en los entornos locales y viceversa. A pesar de este aparejamiento, y más allá de ser un mero enfoque de análisis, la relación entre lo local y lo global se vuelve un punto de conflicto. Las actividades económicas locales se tornan importantes en la medida en que se erigen en el instrumento para sostener las relaciones económicas y sociales frente a un proceso de globalización de la economía y otros aspectos como la cultura, la política, la historia y los patrones de integración social (Iglesias Piña, 2005).

sino por la organización del sistema productivo local. La organización del entorno en el que se establecen las relaciones entre las empresas, los proveedores y los clientes, condiciona la productividad y competitividad de las economías locales.

## **2. Las nuevas formas de organización de la producción en las economías regionales y locales**

### 2.1. La especialización flexible y los nuevos espacios industriales

Según los defensores de esta tesis, que arranca con Piore y Sabel (1984), la creciente volatilidad de los mercados, la fragmentación de la demanda y la reducción del ciclo de vida del producto exigen una forma más flexible de organizar la producción. Los procesos actuales de reestructuración que introducen mayor flexibilidad productiva y organizativa marcan un período de transición de un modelo hegemónico de organización de la producción, el sistema fordista o de producción en masa, a otro nuevo modelo, la acumulación o especialización flexible (Bagnasco, 2000), donde la innovación permanente, la producción en pequeñas series y descentralizada, la pequeña empresa y un desarrollo más difuso en el territorio se convierten en la nueva lógica dominante.

El sistema de acumulación flexible muestra una dinámica espacial característica, consistente en la aglomeración territorial de todos los agentes de la red. Apoyándose en las elaboraciones de Marshall (1919), los autores de esta escuela destacan el papel clave desempeñado por las economías externas derivadas de la división de tareas entre varios productores, y por el fructífero intercambio de ideas y la estrecha colaboración. Esa cooperación tan intensa entre empresas exige contactos personales muy frecuentes, que suponen unos costos crecientes con la distancia. Por ese motivo, los agentes que intervienen a lo largo de una cadena de valor tienden a situarse cerca los unos de los otros, concentrándose en una sola región o área geográfica (Scott, 1998). De este modo se configuran los denominados distritos industriales marshallianos que, de acuerdo con estos autores, constituyen el modelo emergente de organización espacial de la actividad económica.

**Tabla 1**  
 Similitudes y diferencias en la organización flexible

Tipo de organización (*)	Características
Sistema Productivo Local	Es un modelo industrial descentralizado cuya organización interna se realiza a través de la cooperación formal e informal entre las empresas. Tiene algunas características de los distritos industriales pero sin alcanzar la complejidad de su modelo teórico. Los procesos de innovación presentan características específicas en cuanto a la trayectoria tecnológica de la actividad que define la producción local.
Distrito industrial	Su esencia radica en una eficaz organización inter-empresarial social y

	<p>económica.                  Se distingue de otros tipos de organización industrial en que las empresas se estructuran configurando redes de pequeñas empresas.                  Existe entre ellas plena interrelación empresarial.                  Para obtener una organización eficiente es básico contar con mano de obra cualificada y flexible que configure una atmósfera innovadora a nivel individual en cada empresa y, en general, en toda la red empresarial del distrito (Pyke <i>et. al.</i>, 1990).</p>
Clúster	<p>Funciona como racimos de actividades económicas (productivas y comerciales) que tienden a formarse y aglutinarse en torno a una comunidad (Porter, 1999). Dichas actividades están vinculadas a industrias, instituciones públicas y privadas, instituciones educativas y a asociaciones no gubernamentales.                  Generan encadenamientos productivos en torno a la industria de que se trate, permitiendo a la región mejorar su nivel de competitividad dentro de la economía mundial.                  Favorecen la organización horizontal y vertical entre empresas, enfatizando las relaciones de I+D, cambio tecnológico y proveedores de medios de comercialización.</p>

Nota: Los tres tipos de organizaciones se originan a partir de la categoría teórica del distrito industrial marshalliano y utilizan las economías externas con independencia de quien las genere.

Fuente: Elaboración propia a partir de las conceptualizaciones definidas por los autores mencionados (Becattini, 1990; Porter, 1999; Pyke *et. al.*, 1990).

Según Pyke *et. al.* (1990), los distritos industriales son sistemas productivos definidos geográficamente, caracterizados por un gran número de pequeñas empresas que se ocupan de diversas fases de la elaboración de un producto. Cada distrito industrial se dedica principalmente a un solo sector y en él se llevan a cabo todas las fases de la cadena de producción. La organización industrial de pequeñas empresas puede funcionar eficazmente si hay cohesión entre los modelos espaciales de los sistemas productivos local y urbano (Becattini, 1990). Lo que distingue a los distritos industriales de otros tipos de organización industrial (véase Tabla 1) es la forma flexible en que se organiza el empresariado mediante la existencia de redes de pequeñas empresas o la especialización y subcontratación de fases del proceso de fabricación. Dicha especialización se traduce en aumento de la eficiencia productiva, tanto de la empresa en particular como del distrito en general. La combinación de especialización y subcontratación potencia la capacidad colectiva y posibilita la obtención de economías de escala.

La prueba de su superioridad competitiva se encuentra, según sus defensores, en que los principales ejemplos de dinamismo económico de las últimas décadas proceden precisamente de regiones cuyo modelo industrial y espacial responde a las características aquí descritas. Los propios Piore y Sabel (1984) mencionan los casos de la Tercera Italia, Baden-Württemberg, en Alemania, Silicón Valley, en Estados Unidos, y algunas regiones del sur de España, entre otros, como ejemplos de distritos industriales, y como modelo exportable a otros lugares. Un caso especial son

los distritos tecnológicos, también conocidos como *milieu innovateur*, analizados por Storper (1992) y Maillat (1995a).

Son aquellos distritos industriales que son capaces de combinar un alto grado de interacción entre sus empresas y las instituciones locales, junto con una dinámica de aprendizaje que permite la incorporación de innovaciones frente a los retos de la competencia<sup>3</sup>. Las nociones de distrito tecnológico y *milieu innovateur* son muy cercanas y comparten una concepción evolucionista y no lineal de la tecnología y del desarrollo. Reconocen la importancia de las externalidades que operan fuera del mercado y de los efectos de la proximidad espacial en el proceso de innovación tecnológica (Courlet y Soulage, 1995).

Esta nueva visión surge a mediados de los ochenta a partir del trabajo del economista francés Aydalot (1986), y fue luego desarrollada por el *Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs* (GREMI)<sup>4</sup>, dedicándose a la investigación sobre el desarrollo de los sistemas productivos y la innovación tecnológica (Ratti, 1992). En este modelo la innovación, definida como la capacidad para generar e incorporar conocimientos que tengan como finalidad el mejorar la productividad de las empresas, se presenta como una de las variables explicativas del desarrollo económico regional por parte de los modelos de desarrollo local y endógeno y, por ello, cabe presuponer que la capacidad de innovación depende de variables internas a los propios territorios tales como la capacidad de generación y transmisión de las innovaciones en ciertos territorios (Maillat y Perrin, 1992).

El tema de la innovación se estudia como producto de un continuo intercambio y discusión de la información, promovido por la cercanía espacial y cultural de las interrelaciones sociales históricamente integradas. Para esta perspectiva, el “medio innovador” es un ámbito territorial en el que las redes de innovación<sup>5</sup> se desarrollan por las estrategias e interacciones de los agentes económicos y los fenómenos de aprendizaje colectivo que ellos realizan en sus múltiples

---

<sup>3</sup> Un punto de partida a la hora de hablar de innovación lo tenemos en Schumpeter (1912). Para este autor, el concepto de innovación cubre los siguientes casos: a) la introducción de un nuevo bien o de una nueva calidad de un bien; b) la introducción de un nuevo método de producción; c) la apertura de un nuevo mercado, un mercado en el cual no se haya entrado aún; d) la conquista de una nueva fuente de aprovisionamiento de materias primas o de bienes semi-manufacturados; y e) la creación de una nueva organización (véase concretamente las pp. 76-77 del trabajo mencionado).

<sup>4</sup> Véase al respecto Maillat *et. al.* (1993)

<sup>5</sup> Entendidas éstas como organizaciones colectivas regladas con relaciones de cooperación entre actores, duraderas en el tiempo, de conocimiento y mutua confianza, realizadas con el fin de aprender e innovar en el marco de un territorio determinado en el que los intercambios próximos no excluyen los más lejanos.

transacciones generadoras de externalidades, así como por la convergencia del aprendizaje de formas cada vez más eficientes de gestión en común de los recursos<sup>6</sup> (Maillat *et. al.*, 1993).

La capacidad de la red, que radica en sus dinámicas de proximidad, para neutralizar los costos de transacción constituye un instrumento explicativo de la competitividad de los distritos industriales más dinámicos. A partir del enfoque teórico de la ventaja competitiva de las naciones y competencia local, Porter (1991) establece el concepto de “clúster” cuya definición se entiende como un espacio territorial y local caracterizado por una concentración de empresas, instituciones y asociaciones interrelacionadas en un área de actividad particular. “Los clusters son concentraciones geográficas de empresas interconectadas, suministradores especializados y proveedores de servicios, empresas de sectores afines e instituciones asociadas (por ejemplo universidades, agencias normativas y asociaciones comerciales), en áreas específicas que compiten pero también cooperan” (Porter, 1999: 2-3).

La ventaja competitiva de la concentración geográfica de empresas e instituciones se relaciona con el aumento de la productividad, la innovación y la atracción de nuevas empresas. Respecto de la productividad, ésta mejora por el acceso a empleados y proveedores especializados, por el acceso a la información, por la existencia de actividades complementarias, por el acceso a instituciones y bienes públicos, y por el aumento de la motivación derivada de la rivalidad local. En este sentido, Porter (1999) afirma que el clúster se impulsa por las relaciones de competencia y cooperación que se desarrollan al interior del agrupamiento.

Estos modelos nos dan una visión bastante ejemplar y exitosa de cómo se organiza y evoluciona la organización productiva en este contexto de reestructuración económica. Hemos observado que confluyeron muchos elementos de distinta índole, pero uno de los decisivos fue la innovación tecnológica que permitió abrir nuevas posibilidades a la inversión empresarial<sup>7</sup>. Dichas posibilidades, acordes con los cambios que registraba la geografía económica mundial, se materializaron ampliamente y en buena medida fueron propiciadas por las regiones y localidades a través de la formación de un nuevo modelo productivo.

---

<sup>6</sup> Esta tesis enfatiza sobre todo el papel de los recursos inmateriales (fundamentalmente el “saber hacer” a través de la imitación tecnológica y la creación tecnológica), la importancia de la cercanía y los “activos relacionales” (como la capacidad de reacción inmediata y la capacidad de traslación de recursos desde las producciones en declive a las nuevas producciones), la relevancia de la cooperación y el aprendizaje en la dinámica de regeneración y reestructuración de las actividades y permite renovar el análisis de los procesos de innovación (Bramanti y Maggioni, 1997; Maillat y Perrin, 1992).

<sup>7</sup> “[...] Este impulso por innovar e invertir está construyendo con éxito nuevos espacios industriales, produciendo de este modo una nueva y extraordinaria ola de reindustrialización por todo el mundo que niega los mitos del post industrialismo” (Castells y Hall, 1994:29).

En resumen, las nuevas formas de organización propician que las empresas realicen economías externas e internas, utilicen las indivisibilidades ocultas del sistema productivo, lo que favorece los procesos de crecimiento económico y cambio estructural.

## 2.2. Desarrollo endógeno y sistemas productivos

Albuquerque (2004) plantea que la ruptura del esquema fordista de producción dio lugar a:

Nuevas estrategias de desarrollo local vistas como formas de ajuste productivo flexibles en el territorio, en el sentido que no se sustentan en el desarrollo concentrador y jerarquizado, basado en la gran empresa industrial y la localización en grandes ciudades, sino que buscan un impulso de los recursos potenciales de carácter endógeno tratando de construir un entorno institucional, político y cultural de fomento de las actividades productivas y de generación de empleo en los diferentes ámbitos territoriales (p. 5).

Así, un conjunto de factores que van desde la innovación tecnológica, las actuaciones a nivel macro, meso y microeconómico, la procuración de ventajas comparativas dinámicas y la flexibilización de las formas de producción influyen en el desarrollo local.

En este proceso, se establecen los sistemas productivos como mecanismos que promueven actividades económico-sociales y los vinculan con la iniciativa privada, buscando potenciar una serie de recursos, fuerza y capacidades propias para crear nuevos empleos y regenerar la estructura socioeconómica de las localidades y las regiones.

Podemos definir un sistema productivo como un conglomerado de micro y pequeñas empresas que se desenvuelven bajo un sistema de producción especializado, haciendo uso de recursos potencialmente disponibles, tecnología propia y recursos endógenos, y con una estrecha integración entre lo cultural, lo social y lo político, es decir, constituido y organizado desde una dinámica económica conjunta.

Las características de estos sistemas productivos dan pauta para afirmar que su primer punto de operación es local, pues las firmas que integran este tipo de ambiente no solamente se han implantado como una operación matemática de procesos locacionales más o menos independientes, sino que son resultado de las deslocalizaciones industriales y de los cambios que se están suscitando en el ámbito global, de ahí que se empiezan a definir nodos o puntos territoriales específicos donde se aglomeran este tipo de unidades productivas, pasando a conformar lo que llamamos los *sistemas productivos locales* (SPL) (Paunero, 2001; Negrín, 2002).

Hemos visto anteriormente que existen diversos conceptos para nombrar a estos modelos que caracterizaron los agrupamientos de ramas o de empresas relacionadas, y que se diferencian principalmente por la importancia o el papel que otorgan a las relaciones sociales, a la localización y las instituciones no empresariales: se hace referencia a *sistema productivo*, *distrito industrial* y



*clúster, distritos tecnológicos y milieux innovateurs*, entre los conceptos más destacados que caracterizan las formas de la organización de la producción en los procesos de desarrollo de las localidades y regiones.

Estos conceptos sirven como marco de referencia para entender y analizar las diversas formas en cómo se organiza la estructura productiva en el territorio, considerando que existe un tejido productivo con ciertas relaciones en el territorio, cuya estructura, dinamismo y potencial de crecimiento están asociados estrechamente a la cantidad y entidad de una serie de recursos productivos existentes en el mismo, junto a la diversa capacidad de los actores para utilizarlos. Interesa conocer las condiciones territoriales que resultan favorables para impulsar el desarrollo, lo que incluye tanto los componentes internos (los recursos naturales, humanos, las relaciones sociales y los procesos institucionales, los recursos productivos físicos y financieros), como las relaciones externas (accesibilidad, intercambio de información y conocimiento, cooperación,...).

Para no prestar a confusión, precisamos que en este artículo nos referimos al concepto *sistema productivo* en su sentido amplio, es decir que incluye, además de las relaciones comerciales, las relaciones formales e informales entre empresas e instituciones no empresariales<sup>8</sup>. Un sistema productivo es concebido, por tanto, como el conjunto de instituciones empresariales y no empresariales, inmersas en una compleja red de relaciones técnicas, económicas, sociales y políticas, en un período y tiempo determinados.

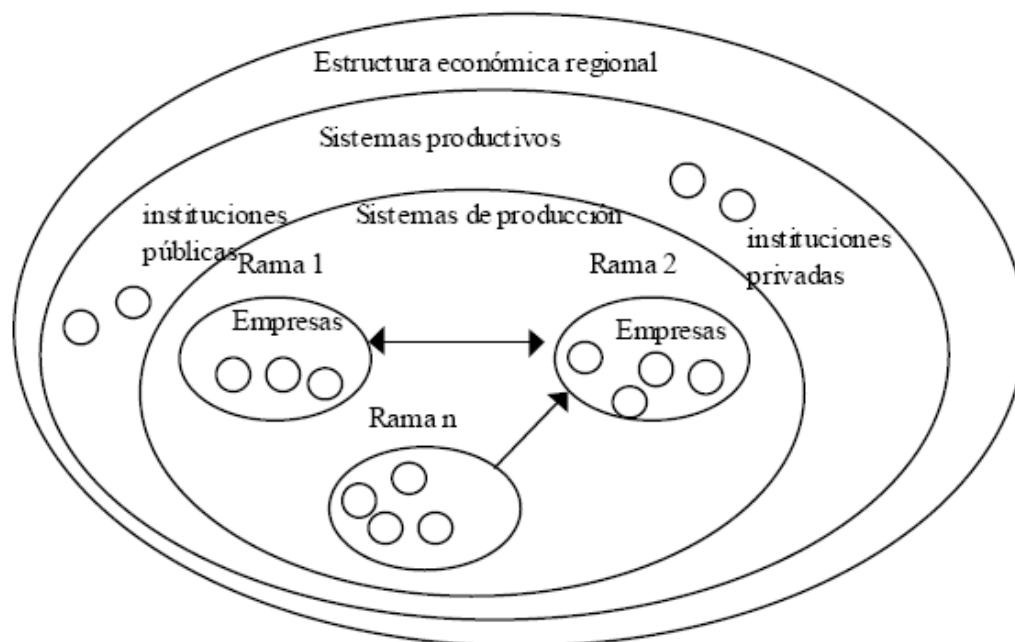
La siguiente figura 1, facilita la comprensión de cómo están organizados los sistemas productivos a nivel local y cómo están integradas las empresas en el sistema. Aquí se distingue entre sistemas de producción y sistemas productivos. Los sistemas de producción se refieren más bien a cadenas de producción o procesos de producción integrados por ramas productivas que, a nivel microeconómico, se componen de empresas. Una rama productiva puede formar parte de más de un sistema de producción. La determinación de las ramas que integran un sistema de producción se realiza a partir de la intensidad de las relaciones de compra y venta que mantienen entre sí. El concepto 'sistema productivo', que es el que interesa aquí, es más amplio y está integrado, además de por las ramas o empresas estrechamente relacionadas, por aquellas instituciones públicas o

---

<sup>8</sup> La perspectiva de la informalidad al estudiar las pequeñas unidades productivas se centra en las características de la empresa en sí misma e incorpora también ciertas dimensiones y componentes de las relaciones sociales existentes entre la propia empresa y el conjunto de instituciones públicas y privadas que limitan, condicionan y establecen un marco de estabilidad para la interacción de los actores. Como ha señalado North (1990), dichas instituciones pueden ser informales o formales. Las primeras se caracterizan por ciertos ejes socioculturales que establecen determinadas pautas, valores y normas de comportamiento que se presentan como un bien colectivo de la comunidad. El contexto institucional formal local se caracteriza por un conjunto de instituciones locales que brindan servicios de apoyo a las pequeñas firmas, a la par que estimulan su desarrollo.

privadas que participan en alguna de las fases de elaboración del producto o de prestación de servicios, y cuya actividad incide en los resultados de los sectores relacionados<sup>9</sup>. A un nivel más agregado se encuentra la estructura económica regional que, junto a otras, conforman las estructuras nacionales, y éstas a su vez las de la economía mundial.

**Figura 1**  
Conceptos y dimensiones básicas del análisis regional



Fuente: Merchand (2007)

La creación de una red de relación e interacción, los mecanismos endógenos de asociación y cooperación en el interior y entre las pequeñas empresas, son aspectos relevantes para el análisis de las pequeñas unidades productivas así como para comprender el funcionamiento de las economías locales.

<sup>9</sup> Existen dos tipos de actores que pueden estar implicados en las acciones relacionadas con las estrategias productivas territoriales: a) los **actores privados**: junto a las empresas existentes en el territorio, también se concede particular importancia a la presencia activa de organizaciones económicas, centros de innovación y transferencia tecnológica, así como representantes de la sociedad civil con voluntad para dinamizar las sociedades locales y promover iniciativas colectivas de carácter innovador; b) los **actores públicos**: incluyen aquellas administraciones con competencias sobre el territorio. Asimiladas tradicionalmente al Estado, tanto los procesos de descentralización política como de integración regional exigen hoy diferenciar las de ámbito local o regional, más próximas y potencialmente implicadas con la realidad de cada territorio –lo que les otorga una especial responsabilidad y protagonismo–, respecto de las instituciones de ámbito estatal o, incluso, supraestatal, que no deben ser olvidadas como parte potencialmente integrante del sistema.

Analizar las decisiones, estrategias y relaciones sociales en las que se involucran los actores permite comprender la lógica y dinámica interna de las pequeñas unidades productivas, no como el simple resultado de las particularidades del individuo ni el exclusivo determinismo de las condiciones estructurales, sino como el producto de un actor inmerso en un contexto.

Además, la dimensión territorial es de gran importancia, puesto que la estructura relacional que conforma los sistemas socio-económicos se localiza en espacios geográficos concretos, en los que fluyen conocimiento, información e innovación y en los que se desarrollan relaciones basadas en la confianza que llevan implícitos vínculos de pertenencia a una misma comunidad; es decir, compartir un mismo conjunto de pautas y valores socioculturales así como una historia común que sirven de marco a las relaciones económicas que se establecen entre los actores. De esta manera, en el caso de las pequeñas unidades productivas, un rasgo clave es que la comunidad y la empresa tienden a interpenetrarse, lo que crea diferentes modalidades e intensidades en la dinámica interna de las pequeñas unidades productivas (Dei Ottati, 1995 citado en Saraví, 1997). Estos elementos inciden en diversas formas y grados sobre la organización y funcionamiento de las empresas, ya sea favoreciendo la conformación de un mercado de trabajo local, obstaculizando algunos procesos de modernización productiva o fomentando la multiplicación de nuevas unidades productivas y el declive de muchas otras. En síntesis, estos aspectos se constituyen en factores que contribuyen a explicar la coexistencia, en las localidades, de relaciones tanto de cooperación como de conflicto.

### **3. Reflexiones finales**

En este artículo hemos estudiado el desarrollo endógeno desde la perspectiva que lo vincula a la organización productiva y la acumulación de capital y hemos señalado las principales vertientes teóricas que orientaron el estudio de las diversas formas de organización de los procesos productivos que surgen en las economías locales a finales de la década de los años setenta y que reincorporaron el territorio como unidad de análisis.

En estos enfoques, el territorio juega un papel activo en el proceso de desarrollo que incluye a los aspectos históricos, culturales y sociales que están en la base de este modelo específico de organización productiva; existe una continua interacción entre los actores económicos y sociales que a su vez están inmersos en un constante proceso de transformación económica y social.

La nueva propuesta de desarrollo endógeno se sustenta en la acumulación de capital físico y humano a escala local, posibilitando formas más flexibles de producción en los procesos de crecimiento y cambio estructural. Enfatiza la aparición de un nuevo modelo específico de organización productiva ofreciendo un mayor protagonismo de los sistemas productivos locales,

donde los empresarios, organizaciones, instituciones, sociedad civil y cultural crean un espacio de entendimiento que convierte al territorio en un verdadero agente de transformación social. En este modelo, el desarrollo regional viene interpretado, no como el resultado de la decisión óptima de localización industrial por parte de las grandes empresas interregionales, sino como la actuación de las empresas locales eligiendo producciones más apropiadas.

Las experiencias de los distritos industriales subrayan la importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes) en el desempeño económico y en la organización industrial, con su capacidad de adaptación y flexibilidad para adecuarse a las cambiantes coyunturas socioeconómicas. Esta capacidad de flexibilidad y adaptación productiva está regida en gran medida por la innovación, el uso de recursos locales tales como mano de obra especializada, capital acumulado, empresariedad local y conocimiento específico sobre el proceso de producción.

Finalmente estas visiones que caracterizan las lógicas territoriales en el marco de los procesos de reestructuración económica nos dan pautas teóricas y metodológicas para analizar el tejido productivo del territorio y construir tipologías de sistemas a partir del papel que juegan las pequeñas unidades de producción (las cuales se concentran y se especializan en algunas ramas o sectores de la actividad económica), así como de las relaciones de cooperación formales e informales que se establecen entre el conjunto de instituciones que operan en el territorio.

La configuración de sistemas productivos locales puede ser una estrategia para la permanencia en el mercado de las pequeñas unidades de producción, cuyo objetivo no es únicamente competir con las grandes empresas, sino contribuir a mejorar las condiciones económicas y sociales de los entornos territoriales, sobre todo los locales.

#### **4. Bibliografía**

- Alburquerque, Francisco (2004). *El enfoque del Desarrollo Económico Local*. Programa AREA – OIT en Argentina. Buenos Aires, Argentina: Organización Internacional del Trabajo, p.5.
- Aydalot, Philippe (1986). *Milieux innovateurs en Europe*. París: GREMI.
- Bagnasco, Arnaldo (2000). “Nacimiento y transformación de los distritos industriales, un examen de la investigación en Italia con observaciones de método para la teoría del desarrollo”, en Carmagnani, Marcello.; Gordillo de Anda, Gustavo (coordinadores), *Desarrollo social y cambios productivos en el mundo rural europeo contemporáneo*. México D.F.: El Colegio de México, FCE.
- Becattini, Giacomo (1990). “El distrito industrial marshalliano como concepto socioeconómico”, en Pyke *et. al.* (compiladores): *Los distritos industriales y las pequeñas empresas*. Ginebra: Ministerio del Trabajo y Seguridad Social.
- Bell, Daniel (1976). *El advenimiento de la sociedad postindustrial*. Madrid: Alianza Editorial.
- Bramantti, Alberto y Maggioni, Mario (1997). “The Dynamics of Milieux: The Network Analysis Approach”, en Ratti, Remigio; Bramanti, Alberto y Gordon, Richard (editores), *The Dynamics of Innovative Regions*. Ashgate: Aldershot.
- Castells, Manuel y Hall, Peter (1994). *Tecnópolis del mundo. La formación de los complejos industriales del siglo XXI*. Madrid: Alianza Editorial, p. 29.
- Castells, Manuel (1995). *La ciudad informacional: tecnologías de la información, reestructuración económica y el proceso urbano-regional*. Madrid: Alianza Editorial.
- Courlet, Claude y Soulage, Bernard (1995). “Dinámicas industriales y territorio”, en Garofoli, Gioacchino y Vázquez Barquero, Antonio, *Desarrollo Económico Local en Europa*. Madrid: Colegio de Economistas.
- Dei Ottati, Gabi (1995). *Tra Mercato e Comunità: aspetti concettuali e ricerche empiriche sul distretto industriale*. Italia, Milano: Edizione Franco Angeli.
- Iglesias Piña, David (2005). “Los sistemas productivos como estrategia de desarrollo local ante la globalización”. Puebla: *Aportes*, x (30), pp. 33-50.
- Lanceros, Patxi (2006). “All that is solid: Políticas de la Globalización”, en Ortiz-Osés, Andrés y Lancero, Patxi (editores), *La interpretación del mundo. Cuestiones para el tercer milenio*. Barcelona: Anthropos Editorial, p. 17.
- Machlup, Fritz (1962). *The production and distribution of knowledge in the United States*. Princeton: Princeton University Press.
- Maillat, Denis y Perrin, Jean Claude (editores) (1992). *Entreprises innovatrices et développement territorial*. Neuchâtel: EDES.

- Maillat, Denis; Quévit, Michel y Senn, Lanfranco (editores) (1993). *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs: un pari pour le développement regional*. Neuchâtel: GREMI-EDES.
- Maillat, Denis (1995). "Milieux innovateurs et dynamique territorial", en Rallet, Alain; Torres, André (directores), *Economie industrielle et économie spatiale*. París: Editorial Económica, pp. 211-231.
- Marshall, Alfred (1919). *Industry and trade*. Londres: Mac Millan.
- Merchand, Marco Antonio (2007). "Cap. II. Metodología para construir una región con carácter paramétrico, regional y territorial con un significado económico", *Teorías y conceptos de economía regional y estudios de caso*. México: Universidad de Guadalajara, pp. 49-85.
- Negrín, Esteban (2002). "El papel de las Pymes en los sistemas productivos locales. Un enfoque desde Cuba", *VII Seminario Internacional de la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio, Camagüey, del 27 al 29 de noviembre de 2002*. Disponible en la página electrónica: [cmq.edu.mx](http://cmq.edu.mx)
- North, Douglass (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, Massachusetts: Cambridge University Press.
- Paunero, Xavier (2001). *Sistemas productivos locales en América Latina: ¿fortaleza o nueva mitología?*, Universidad de Girona. Disponible en la página electrónica: [http://www1.tau.ac.il/eial/index.php?option=com\\_content&task=view&id=420&Itemid=203](http://www1.tau.ac.il/eial/index.php?option=com_content&task=view&id=420&Itemid=203)
- Piore, Michael y Sabel, Charles (1984). *The Second Industrial Divide*. New York: Basic Books.
- Porter, Michael (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Madrid: Editorial Plaza & Janés.
- (1999). "Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy", *Economic Development Quarterly*, Thousand Oak, febrero, pp.2-3.
- Pyke, Frank, Becattini, Giacomo y Sengenberger, Werner (editores) (1990). *Industrial districts and inter-firm cooperation in Italy*, Instituto Internacional de Estudios Laborales, Ginebra. Versión en castellano a cargo de Costa Campi, María Teresa (1992): *Los distritos industriales y las pequeñas empresas. Vol. 1: distritos industriales y cooperación inter-empresarial en Italia*. Madrid: Ministerio de Trabajo y seguridad Social.
- Ratti, Remigio (1992). *Innovation Technologique et Développement Régional*. Suiza, Lausanne : Méta- Editions S.A.
- Robinson, William (2007). *Una teoría sobre el capitalismo global. Producción, clases y Estado en un mundo transnacional*. Colombia, Bogotá: Ediciones desde abajo, pp. 13-101.
- Saraví, Gonzalo (1997). *La Microempresa Ante el Nuevo Escenario Productivo: ¿hacia donde se dirigen las relaciones laborales? Análisis de un Distrito Industrial en México*. México, Guadalajara: Meeting Latin American Studies Association.

*Memoria del Foro Bienal Iberoamericano de Estudios del Desarrollo, 2013.*  
*Simposio de Estudios del Desarrollo. Nuevas rutas hacia el bienestar social, económico y ambiental.*  
*Sede: Universidad de Santiago de Chile, Chile, del 7 al 10 de enero de 2013.*

Schumpeter, Joseph Alois (1912). *Teoría del desenvolvimiento económico. Una investigación sobre ganancias, capital, interés y ciclo económico*. México: Editorial Fondo de Cultura Económica, pp. 76-77.

Scott, Allen (1998). “Fundamentos geográficos del comportamiento industrial”, Carlos Alba; Bizberg, Ilán; Riviere, Hélène (compiladores), *Las Regiones ante la Globalización. Competitividad territorial y recomposición política*. México: CEMCA, ORSTOM, El Colegio de México, p. 61-99.

Storper, Michael (1989). “The transition of flexible specialization in the US firm industry: the division of labour, external economies and the crossing of industrial divides”, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 13, n°2, pp. 273-305.

Touraine, Alain (1972). *La sociedad post-industrial*. Barcelona: Editorial Ariel.

Vázquez Barquero, Antonio (1999). *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*. Madrid: Editorial Pirámide.