

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: <https://www.researchgate.net/publication/254411875>

LATIN AMERICA REVISITED: LA CONTRIBUCIÓN DE LO “ENDOGENO” AL DESARROLLO ECONÓMICO LATINOAMERICANO

Article · January 2010

CITATIONS

0

READS

114

1 author:



Francisco J. Calderon Vazquez
University of Malaga

52 PUBLICATIONS 222 CITATIONS

SEE PROFILE



ISSN: 1886-8452

Número 7, enero 2010

<http://www.eumed.net/rev/tecsistecat1/index.htm>

LATIN AMERICA REVISITED: LA CONTRIBUCION DE LO “ENDÓGENO” AL DESARROLLO ECONÓMICO LATINOAMERICANO

Francisco J. Calderon Vazquez
Universidad de Málaga, España

RESUMEN

El presente trabajo plantea la posible contribución de lo “endógeno” a los procesos de desarrollo económico y social de América Latina, entendida como macro región cultural. Procesos todavía incompletos, a dos centurias de su Independencia.

El artículo plantea un iter, entendemos que sugestivo, por cuanto que parte de la revisión de la evolución socioeconómica latinoamericana, mediante un análisis descriptivo y relacional llevado a cabo conectando datos estadísticos con los grandes ítems de la economía del desarrollo en general y del pensamiento económico latinoamericano tradicional en particular. Dicha revisión analítica se desarrolla en los epígrafes 1 y 2 del texto.

Toda vez revisitada Latinoamérica, el trabajo se adentra progresivamente en la revisión del marco teorico del desarrollo endógeno, sus contradicciones y aplicaciones en el difícil contexto latinoamericano (epígrafes 3 y 4). En el contexto del trabajo se entiende que el ámbito territorial constituye un ámbito funcional crítico en el caso latinoamericano, puesto que conduce a un planteamiento micro-macro de la realidad latinoamericana y, a una mejor articulación de las relaciones entre economía y sociedad. Ello no significa que el “endógeno” sea el único, ni necesariamente el camino a seguir, para lograr mejores resultados en lo económico y en lo social.

El presente trabajo se dirige, mas que a buscar respuestas específicas a los males latinoamericanos, a proporcionar algunas pistas u orientaciones para la tipificación correcta de los problemas económicos y sociales de América Latina, de manera que una vez conocida y diagnosticada la enfermedad, podamos buscar y encontrar el remedio, tratando de que éste no sea peor que la enfermedad.

PALABRAS CLAVES: Desarrollo Endógeno, Desarrollo Comunitario, Desarrollo territorial
Economías Duales, Desigualdad, Dualismo Socioeconómico.

1.- Latinoamérica: Dualismo y Frustración del Desarrollo

En la mitología griega podemos encontrar ejemplos de esfuerzos titánicos nunca bien recompensados o, mejor dicho, nunca recompensados. En este sentido, las figuras de Sísifo o la de las Danaides, el primero condenado eternamente a desandar lo andado, las segundas tratando de rellenar un tonel horadado, saco sin fondo, podrían ilustrar tanto el esfuerzo por el desarrollo que América Latina viene realizando, con escasa fortuna hasta la fecha, como el relativamente pobre desempeño económico de la región en su conjunto.

A pesar de los enormes esfuerzos, de los sacrificios realizados por los países latinoamericanos desde el “ajuste estructural” y las penurias de la “década perdida”, aun valorando los progresos realizados en las últimas tres décadas por determinados países, e incluso considerando los avances conseguidos en esta última etapa de bonanza económica por la macro región en su conjunto, Latinoamérica a dos centurias de su Independencia, parece estar todavía a mitad de camino. ¿Por qué? las razones pueden ser muchas y muy variadas, no parece haber respuestas simples, unvocas o lineales a la cuestión, que se presenta como muy compleja, requiriendo en coherencia respuestas complejas.

Lo que muestran de forma inequívoca los registros estadísticos es que los procesos de desarrollo económico y social de la inmensa mayoría de países latinoamericanos aparecen incompletos, no habiéndose completado todavía la transición del subdesarrollo estructural al desarrollo. Por ello, Latinoamérica continúa moviéndose entre luces y sombras, como si el claroscuro fuera su marco natural.

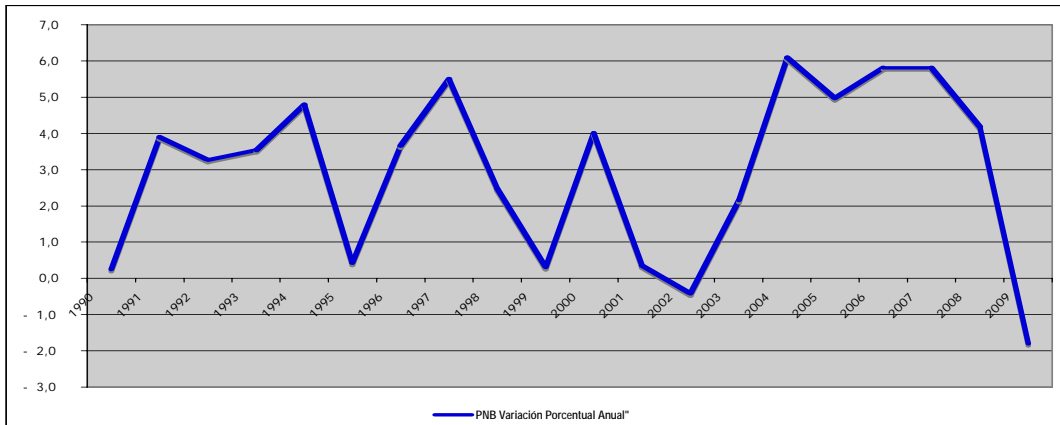
En la perspectiva del desarrollo económico, aparece un aspecto decisivo para cualquier unidad política territorial que pretenda salir del subdesarrollo, la acumulación de capital, la base sobre la cual puedan construirse sólidos y armónicos procesos de desarrollo. En este sentido, los datos contenidos en los Gráficos N° 1 y 2 parecen afirmar carencias de relieve en los procesos de acumulación de capital observados en Latinoamérica, aun teniendo en cuenta las lógicas fluctuaciones de la actividad económica y su sesgo necesariamente cíclico.

En el caso latinoamericano, las tasas de variación anual del PNB en el periodo 1990-2009, reflejan oscilaciones continuas y acentuadas en el PNB latinoamericano, observándose una sucesión de etapas de subidas y bajadas frecuentes y bastante acentuadas. Alternándose etapas de bonanza mas o menos duraderas, “mesetas” como las observadas entre 1991-94 o, la última y mas esplendorosa 2003-08, donde se han alcanzado crecimientos de hasta el 6% a nivel regional, junto con periodos recesivos mas o menos profundos, que llegan incluso a crecimientos negativos y caídas a pico de la actividad económica, como en el que parece estar iniciándose en este momento.

En su conjunto, el crecimiento económico tiende a presentar un perfil *rollercoaster* bastante definido, planteando secuencias concatenadas de bruscas contracciones y expansiones. Ello refleja un patrón de comportamiento del crecimiento económico ciertamente discontinuo que se aproxima a lo errático, lo que ha hecho inviable hasta el momento el desarrollo socioeconómico “completo” provocando un debilitamiento crónico en los procesos de acumulación de capital.

Dicho comportamiento cercano a lo “errático” se acentúa si observamos los datos correspondientes a los países singularmente considerados. En el caso de las siete grandes economías regionales, casi todas presentan las bruscas oscilaciones antes consideradas. Si bien el comportamiento de las economías chilena o brasileña, aun siguiendo el patrón de genérico tienden a moverse de modo menos extremo, permaneciendo con crecimientos positivos a lo largo del periodo, lo que explica su relativamente buen desempeño conjunto, aunque la contracción de la actual crisis mundial también parece haberles alcanzado.

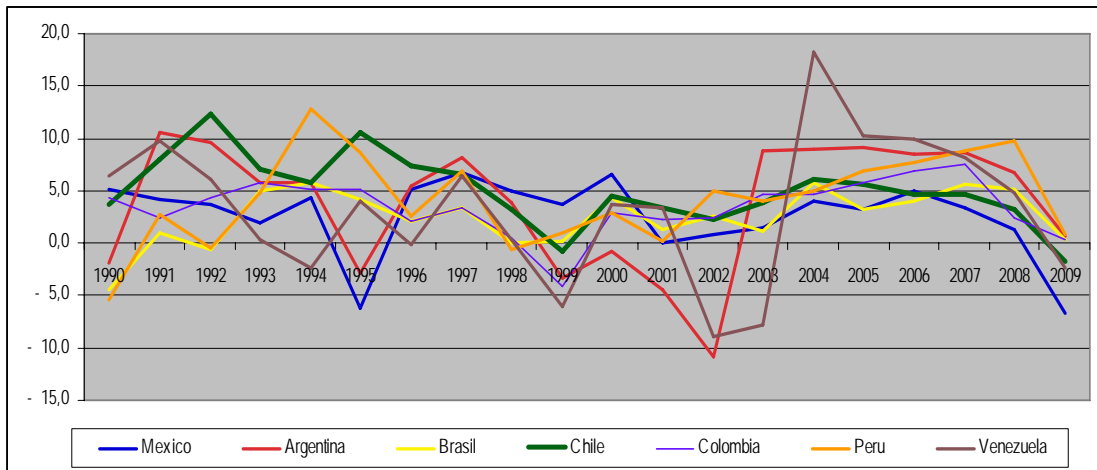
Grafico N° 1 Evolución del PNB Latinoamericano (1990-2009) expresado en variaciones porcentuales anuales



Elaboración propia: Fuente CEPAL (2009): Anuario Estadístico Latinoamericano

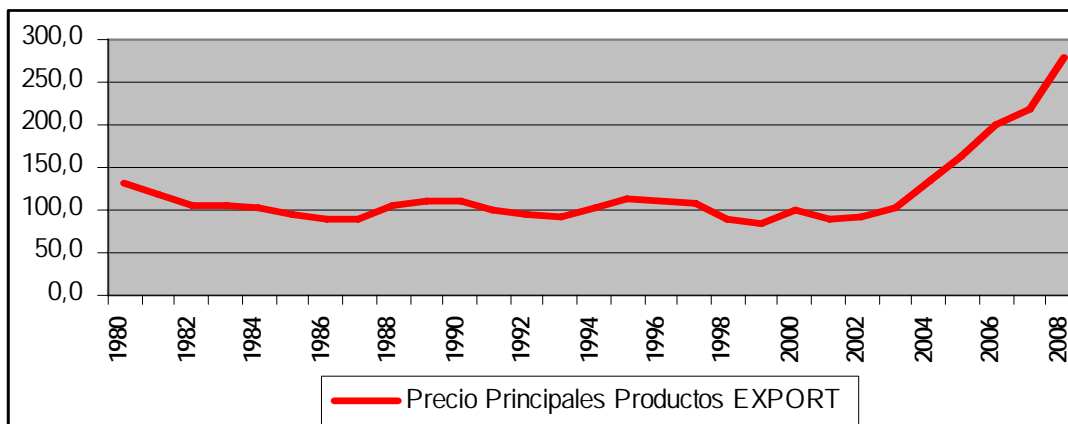
http://websie.eclac.cl/anuario_estadistico/anuario_2009/datos/2.1.1.1.xls

Grafico N° 2 Evolución del PNB de las siete grandes economías latinoamericanas (1990-2009)



Elaboración propia: Fuente CEPAL (2009): Anuario Estadístico Latinoamericano

Grafico N° 3 Evolución de los precios de los principales productos latinoamericanos de exportación (1980-2008)



Elaboración propia: Fuente CEPAL (2009): Anuario Estadístico Latinoamericano

Por contra, las economías argentina y venezolana muestran una sucesión de contracciones-expansiones que explica muy a las claras las graves tensiones por las que han atravesado en el periodo de referencia.

Esos “vaivenes” de las economías latinoamericanas han sido asociados históricamente por importantes corrientes del pensamiento económico latinoamericano a la estructura primaria exportadora de la región. Habiéndose planteando la hipótesis secuencial interactiva: bajos precios de las materias primas, deterioro continuado de la relación de intercambio, oscilaciones a la baja de los precios de las *raw-materials* mismas, tiene como resultado situaciones económicas regresivas para América Latina y un consiguiente horizonte de subdesarrollo y pobreza. Esta suerte de silogismo aristotélico constituyó la piedra angular de la hipótesis Prebichs-Singer y una de las columnas de la escuela estructuralista latinoamericana (Prebisch, 1959). Evidentemente se hacía necesario cambiar dicho panorama.

A cinco décadas de distancia, ciertamente, las fluctuaciones de los precios de los principales productos de exportación, condicionaran en gran medida el resultado de economías de exportación, como parece afirmar el grafico N.º 3, donde pueden observarse en el periodo (1980-2006) dos grandes etapas: la primera, entre 1980-2000, donde se contrasta un comportamiento depresivo de los precios de los principales productos de exportación latinoamericanos¹, con suaves oscilaciones al alza o baja, mientras que a partir del 2000 se aprecia un fuerte incremento en el precio de dichos productos, incremento que coincide con la etapa de “buen tono” generalizado de dichas economías entre el 2003 y el 2008 ya visto en el grafico N.º 1.

Si atendemos al desglose por grupos de productos, se observa la intensa aceleración en el precio de los productos minero-metalúrgicos y en los energéticos, verdaderos protagonistas de ese “boom” de las materias primas (que a partir del 2000 se observa con nitidez), “estallido” que parece obedecer al incremento de la demanda mundial de las mismas, especialmente relevante en el área asiática. La etapa de alza también alcanza a los restantes grupos de productos materias primas alimenticias, agropecuarias y silvo-pesqueras, que partiendo de la etapa de bajadas observada entre 1980 y 1995, entran en una dinámica de crecimiento sostenido a partir del año base de 2000, tendiendo a la duplicación de sus precios.

Una buena noticia para los exportadores latinoamericanos, pero deberíamos ser cautos y recordad a Adam Smith cuando en su “Teoría de los Sentimientos Morales” nos recordaba la virtud de la prudencia, “de todas las virtudes la más útil al individuo”. Prudencia, puesto que la historia económica de América Latina contiene numerosos ejemplos de estallidos, mas o menos fugaces, de los precios de las materias primas que generaban simultáneos periodos de auge de las economías iberoamericanas, verdaderas etapas de bíblicas “vacas gordas”, que con el cambio (tantas veces súbito) en el signo de los precios, morían o quedaban abortadas, siendo sustituida la abundancia por la escasez, llegando etapas de “vacas flacas” contractivas en lo económico y regresivas en lo social.

El problema de las etapas de “vacas flacas” en Iberoamérica radica en que, al producirse en un contexto de escasez, tienden a ser mucho más agudas y problemáticas que en economías equilibradas. Produciéndose, además de importantes contracciones económicas, grandes contracciones sociales, debido en gran medida al carácter no anticíclico del gasto publico (Ayuso, 2007) Todo ello, además de pobreza y exclusión social frustra, una vez mas, las expectativas de progreso y desarrollo generadas durante las “vacas gordas”. Evidentemente, tener que volver, otra vez, al punto de partida, tener que desandar lo andado, termina por generar un profundo sentimiento de frustración entre la gente latinoamericana.

¹ La Cepal establece grupos de productos de exportación tipo *Alimentos* (bananas, azúcar, camarón, carne, naranjas, trigo, maíz, arroz) *Bebidas* (café, té, cacao); *Aceites y semillas oleaginosas* (aceite de soya, aceite de cacahuete, aceite de palma, aceite de coco, aceite de girasol, aceite de grano de palma, soya, harina de soya); *Materias primas silvoagropecuarias y pesqueras* (chapeado, pulpa de madera, tabaco, caucho, lana, algodón, pieles, harina de pescado, yute); *Minerales y Metales* (cobre, hierro, producto de acero, aluminio, plata, zinc, estaño, níquel, plomo, oro); *Energía* (petróleo crudo, derivados del petróleo, carbón, gas natural)

Esa histórica “frustración del desarrollo” propicio en el pasado, la reflexión pesimista y “existencial” sobre el destino económico de los países iberoamericanos y sobre el rol internacional ultraperiferico de la región, esas “venas abiertas de América Latina” (Galeano, 1971) fluyeron durante mucho tiempo, y todavía hoy lo hacen en el imaginario cultural latinoamericano. Igualmente, la persistente frustración generacional alimento la abundante cosecha de estereotipos y reduccionismos anglosajones y centroeuropeos sobre Latinoamérica. Ello genero una “imagen” reduccionista de la región, destinada a ser un mero productor de materias primas, intensivas en mano de obra y de bajo valor agregado. Consideración que ha venido actuando en la mentalidad colectiva latinoamericana como una suerte de *estigma de Caín*, un destino cruel que resulta imposible eludir.

A pesar de los pesares, la realidad no parece alimentar del todo tal mito, como parece afirmar el Grafico N.º 5, donde se observa la evolución del porcentaje de productos primarios sobre el total de exportaciones latinoamericanas, donde lo que se observa es una *transición incompleta*, por encima de otras consideraciones. La trayectoria descrita en el periodo de referencia es claramente decreciente, pasando de una situación próxima al mito de las *raw materials* con porcentajes del 90%, hacia una situación actual de mayor diversificación exportadora, uno de los ejes de actuación de los 90, con porcentajes del 40% en la segunda mitad en el periodo 1998-2002.

Si bien, a raíz del alza de los precios de las materias primas a partir del 2003 se observa un repunte neto del porcentaje de participación, superando el 55%. Esta trayectoria, decreciente en lo general, se contrapone, a tenor de los datos ofrecidos por el Grafico nº 6, con un continuismo de las exportaciones primarias en la gran mayoría de los países. Si tomamos como sujeto de observación las cinco grandes economías latinoamericanas: Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México.

Como puede observarse solo México y, en menor medida, Brasil parecen haber alcanzado un equilibrio positivo entre la manufactura y la materia prima en su matriz exportadora. Aunque en ambos casos el repunte de las *staple* sea mas que evidente a partir del 2003, pasando en el caso mexicano de una situación que oscilaba en torno al 20% a situarse casi superando el 30% En el caso brasileño, aunque se alcanzase el limite del 40% durante los 90, el atractivo precio de las materias primas a partir del 2003 ha hecho que casi se alcance el techo del 60%.

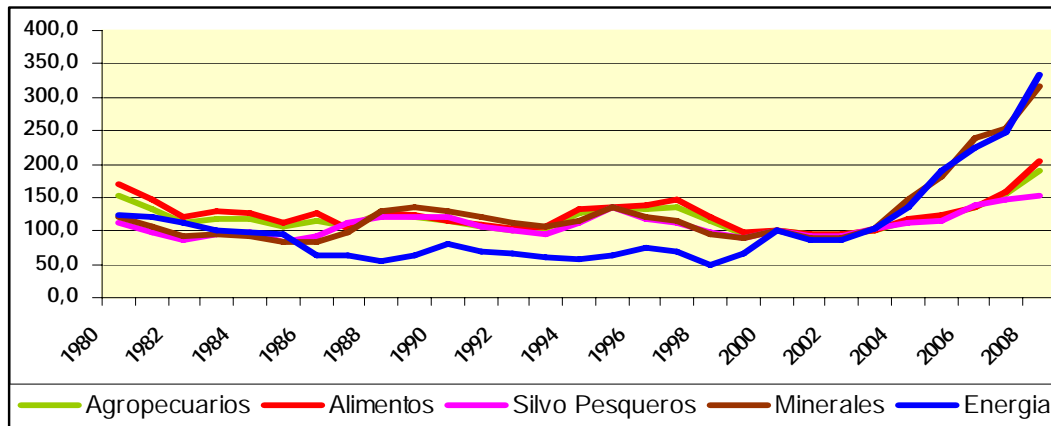
En el conjunto, resalta el caso chileno que se mueve, a niveles porcentuales, en el siglo XXI prácticamente en las mismas coordenadas que en el ultimo tercio del Siglo XX, cercano al 90%. Por ello, el avance observado en la economía chilena en las cuatro ultimas décadas parece obedecer mas a una profundización-diversificación de la tradicional economía de exportación, es decir, mayor abanico de productos exportables, mayor y mas diversificado numero de compradores, mas y mayores mercados. Todo ello en un contexto ortodoxo de estabilidad macroeconómica, controlando las urgencias sociales y las situaciones de pobreza extrema con políticas de focalización.

Este acentuado protagonismo de las materias primas en la estructura económica de los países latinoamericanos y sus consecuencias en términos de “dependencia” de los precios internacionales y de las condiciones de los mercados, hizo que tras la segunda guerra mundial, el desarrollo socioeconómico de la región se plantease desde los principales think-tank latinoamericanos, como un proceso de transición desde las economías de enclave (Cardoso y Perez Brignole, 1984) y las economías duales (Lewis, 1954; Fei y Ranis, 1964) reminiscencias de un pasado colonial y de un presente ambiguo, hacia economías de amplia base productiva, donde el componente industrial debía ser muy significativo en términos de producción, valor agregado y empleo.

A estas coordenadas intelectuales obedecían, tanto la estrategia de sustitución de importaciones como la intervención “estructural” del estado en la economía. Sin embargo, dicha transición resulto particularmente problemática, puesto que los procesos industrializadores tuvieron que afrontar las carencias inherentes al subdesarrollo estructural puestas de relieve por los *two gaps models* (Easterly, 1999) y las propias contradicciones del contexto latinoamericano (neofeudalismo, populismo, clientelismo) donde las iniciativas industrializadoras trataban de abrirse paso. El

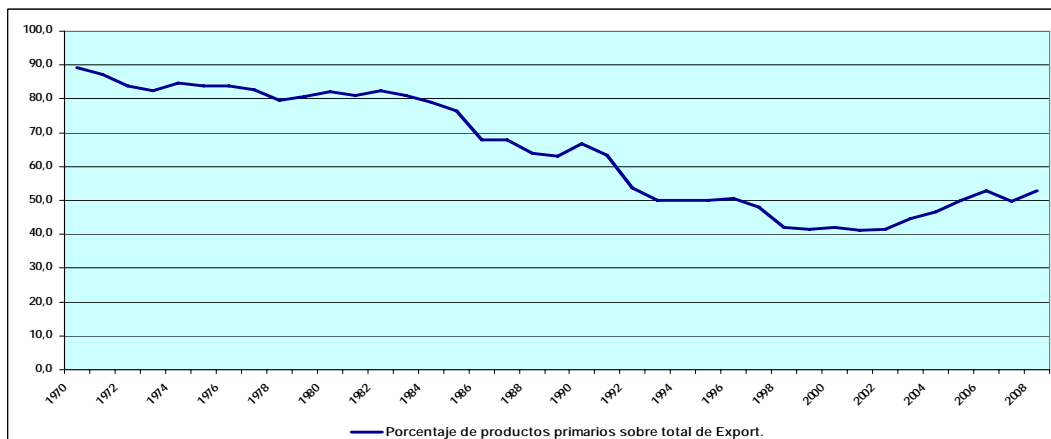
resultado final es esa “transición incompleta” que refleja la dificultad de vencer la inercia derivada de las certezas (pocas, pero concretas) que en un contexto de subdesarrollo producen los productos exportables.

Grafico N° 4 Evolución precios de principales bloques de productos latinoamericanos exportables (1980-2008)



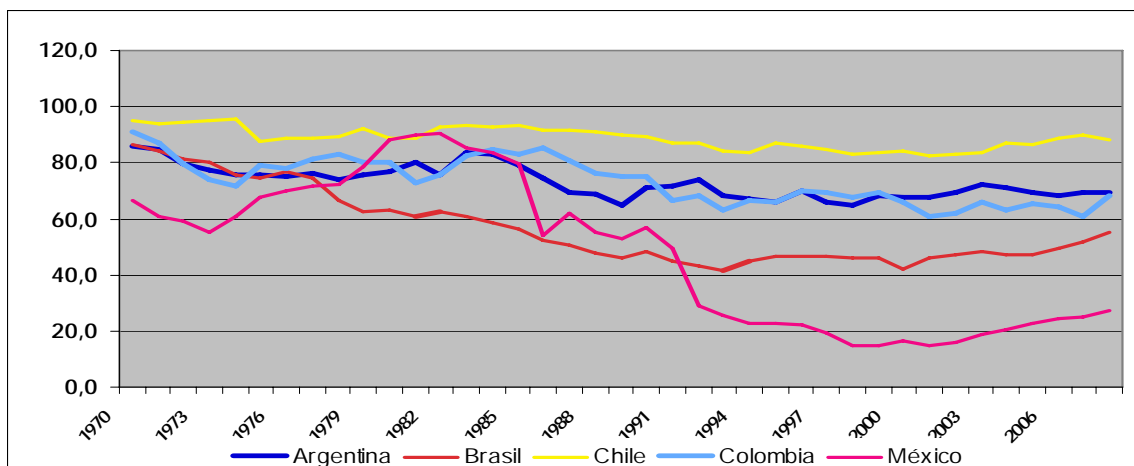
Elaboracion propia: Fuente CEPAL (2010): Anuario Estadístico Latinoamericano

Grafico N° 5 Evolucion de participacion porcentual de productos primarios sobre total de exportaciones latinoamericanas (1970-2008)



Elaboración propia: Fuente CEPAL (2010): Anuario Estadístico Latinoamericano

Grafico N°6 Evolución del porcentaje de productos primarios sobre total de productos exportados en Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México (1980-2008)



Elaboración propia: Fuente CEPAL (2010): Anuario Estadístico Latinoamericano

La abundancia de materias primas exportables tanto mineras como agrícolas y ganaderas procuraron la base para el despliegue de las economías duales, mayoritariamente dominantes en Latinoamérica (Weaver, 1976; Engerman, y Sokoloff, 1997; Gylfason, 2001). Economías duales que parecen haber condicionado muy acentuadamente el patrón de distribución de los ingresos de las naciones iberoamericanas, influenciado su nivel de desarrollo económico y su sistema político-institucional. Por una parte, las economías duales tienden a producir distribuciones del ingreso altamente desiguales, puesto que los que se encuentren en el sector moderno tenderán a percibir ingresos con mucha mayor certeza y abundancia que los que se encuentren fuera (Furtado, 1968) por tanto, las dinámicas socioeconómicas que se generan al interior del país tenderán a seguir pautas favorecedoras de dicho sector moderno y de la inserción en el mismo como fin básico de actuación (Ranis, 1993).

Por otra parte, dados los muy bajos niveles de productividad del sector tradicional, tenderá a darse una situación de desempleo estructural, matizado el concepto keynesiano por el contexto tercermundista, debiendo encuadrarse tal situación en la óptica de conceptos alternativos como la noción de “empleo precario” propuesto por Sylos Labini (1964) para describir la situación de grandes masas de población, basada en la certeza o incerteza del ingreso a partir del empleo, que parece reflejar de manera más precisa las situaciones de economía informal o precaria que son tan evidentes en toda la geografía latinoamericana.

Con el pasar del tiempo, esta desigual distribución del ingreso traerá consigo la generación de sociedades piramidales, fracturadas (social, cultural y en muchos casos étnicamente) desde su base en elites situadas en la cúspide y amplias masas de desheredados en la base de la pirámide. Situación que aparece documentada en los Cuadros N° 1 y N° 2.

CUADRO N° 1: Evolución de la Distribución de la Renta en Países Latinoamericanos (1999-2008) mediante análisis del quintil n° 5 y deciles 9 y 10

PAIS	QUINTIL 5		QUINTIL 5	
	1999 - 2000		2007 - 2008	
	Decil 9	Decil 10	Decil 9	Decil 10
Argentina ^	15.6	42.9	15.6	40.8
Bolivia	17.3	43.9	17.0	43.5
Brasil	15.1	52.8	14.8	48.7
Chile*	15.2	46.3	15.5	42.5
Colombia	13.8	52.0	14.6	49.1
Costa Rica	16.9	35.2	16.2	36.4
Ecuador	16.3	39.9	16.1	39.3
El Salvador	17.0	39.4	16.9	36.7
Guatemala	16.3	43.0	15.2	47.7
Honduras	16.5	42.9	17.4	43.7
México	15.9	40.7	15.3	41.2
Nicaragua	15.2	46.5	15.2	43.1
Panamá	17.0	41.0	16.9	39.3
Paraguay	16.7	43.7	15.7	41.4
Perú	16.0	40.6	16.3	35.8
Rep. Dominicana	16.3	43.2	16.7	42.4
Uruguay			16.4	33.8
Venezuela	16.6	37.8	16.4	30.4

Elaboración Propia. Fuente CEPAL: “Panorama social de América Latina 2009”

En el Cuadro N° 1 En los mismos donde pueden observarse la evolución en la distribución del ingreso en función del comportamiento del Quintil N.° 5 y los deciles 9 y 10, los que representan a la población mas favorecida. En este sentido los registros disponibles, a pesar de su heterogeneidad

evidencian, una mas que acentuada tendencia a la concentración de la renta en favor de los grupos sociales mas ricos y poderosos, observándose pautas de polarización de la renta en el decil 10 tan espectaculares por su cuantía como preocupantes por sus significado social. El paso del tiempo no parece curar este mal, por cuanto que la evolución de la variable, aun resultando positiva en algunos casos como Venezuela que pasa del 37'8 (1999) al 30'4 en el 2008, Perú (40'6 al 35) Brasil (52'8 al 48,7) Chile del (46'3 al 42'5) y Colombia (del 52 al 49), en otros muestra aspectos regresivos como en casi todos los países centroamericanos, y en la mayoría no se observan alteraciones de relieve.

Por lo que respecta al Cuadro N° 2 donde se contrastan las diferencias en la distribución de la renta medidas a través del índice de Gini. A tenor de los datos, Latinoamérica aparece caracterizada como un contexto de enorme disparidad social. Es mas, a pesar de la etapa de “vacas gordas” por la que han venido atravesando en mayor o menor medida el conjunto de países latinoamericanos, en el periodo 2002-2008 las disparidades aun habiendo evolucionado positivamente en los casos de Perú, Uruguay, y Venezuela, bajando el listón de la frontera del 0'5, los restantes países aun obteniendo avances genéricos, lo hacen de forma muy limitada, como en el caso mexicano. En el caso brasileiro se logra bajar del preocupante limite del 0'6 pero solo para quedarse en sus inmediaciones. El caso chileno muestra sus agudas contradicciones, pasando del 0'555 al 0'522, tras mas de dos décadas de estabilidad, crecimiento económico y buenos precios de exportación. Por otra parte, Igualmente encontramos ejemplos regresivos como los casos de Argentina, Bolivia, Colombia, Ecuador o Paraguay, donde se observan retrocesos de la equidad.

Si complementamos los datos anteriores con los registros del Cuadro N° 3, además de desigualdades lacerantes observamos una acentuada tendencia a la exclusión social de gran parte de la población latinoamericana. Tendencia expresada en los altos niveles de pobreza, tanto pasados como presentes, registrados a nivel regional, nacional y territorial, tanto en zonas urbanas como rurales. La evolución de la pobreza a nivel regional muestra un sesgo favorable, habiendo pasado de afectar al 40'5% de la población en 1980 al 33% en 2008. El dato debería tener una lectura positiva, por cuanto que nos muestra puntas de pobreza de casi el 50% durante la década perdida, cuando la exclusión alcanzaba a mas de la mitad de la población latinoamericana. Por su parte el Grafico N.° 7 nos indica muy a las claras que a pesar de esa “evolución positiva”, el problema esta lejos de estar en vías de solución, alcanzándose en áreas rurales porcentajes de pobreza superiores al 50%.

Ríos de tinta han corrido respecto a las desigualdades latinoamericanas, mientras que determinados posicionamientos entienden que la desigualdad obedece a la reiteración en el tiempo de las pautas socioeconómicas coloniales (Engerman y Sokoloff, 2005; De Ferranti et alia, 2007) para otros el problema es mas complejo y no pasa tanto por la identidad del colonizador, sino por la ausencia de políticas redistributivas reales, es decir fiscales, impositivas y sociales (Alonso, J.A. 2007; Ayuso, 2007)

Si conectamos el concepto de “exclusión social” con el de consumo, la pobreza y exclusión social latinoamericana debería ser leída en sentido amplio, en la secuencia *No trabajo, No ingreso, No consumo*. Esa triple negación viene a significar que la situación de exclusión social de la mayoría de la población tiene como resultado una muy débil demanda interna, lo que incide directamente en la dimensión del mercado interno de dichos países. La exclusión o precaria inserción en el mercado laboral y la consiguiente exclusión o precario acceso al consumo de amplias masas de población, repercute gravemente sobre el crecimiento económico (Adelman y Morris, 1973) al impedir la expansión del mercado interno, en palabras de Ragnar Nurkse “la pequeña magnitud del tamaño del mercado” (Nurkse, 1953, pag,16) generándose una situación de “estrechez de mercado”, un común denominador conceptual del estructuralismo latinoamericano. Ello explica sobremanera los esfuerzos exportadores de los países latinoamericanos por una parte, y la persistencia y durabilidad de las economías duales por otra, componentes de un mecanismo circular que se retroalimenta.

CUADRO N° 2: Evolución del Índice de Gini en Países Latinoamericanos (1990-2008)

PAIS	1990	1999-00	2004	2006E	2008
ARGENTINA	0,501	0,539	0,531	0,519	
BOLIVIA	0,537	0,586	0,561	0,565	
BRASIL	0,627	0,640	0,612	0,604	0,594
CHILE	0,554	0,564	0,552	0,522	
COLOMBIA	0,531	0,572	0,577	0,584	
COSTA RICA	0,438	0,437	0,478	0,482	0,473
ECUADOR	0,461	0,526	0,513	0,527	0,504
EL SALVADOR		0,518	0,493		
GUATEMALA	0,582	0,560		0,585	
HONDURAS	0,615	0,564	0,587	0,605	0,580
MEXICO	0,536	0,539	0,516	0,506	0,515
NICARAGUA		0,579		0,532	
PANAMA			0,541	0,540	0,524
PARAGUAY	0,447	0,565	0,548	0,536	0,527
PERU		0,545	0,506	0,500	0,476
REP DOMINICANA			0,586	0,583	0,550
URUGUAY	0,492	0,440	0,464	0,456	0,445
VENEZUELA	0,471	0,498	0,470	0,447	0,412

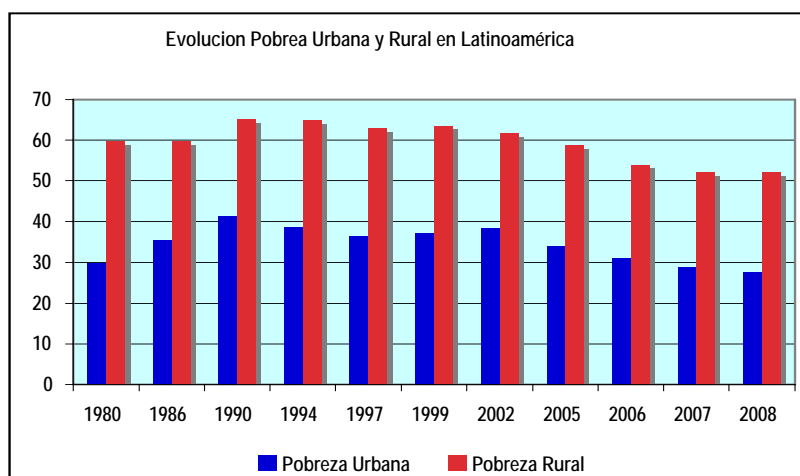
Elaboración Propia. Fuente CEPAL: "Panorama social de América Latina 2009"
http://websie.eclac.cl/anuario_estadistico/anuario_2009/esp/default.asp

CUADRO N° 3: Evolución de la Pobreza Rural y Urbana en Latinoamérica (1980-2008)

AÑOS	POBREZA	POBREZA URBANA	POBREZA RURAL
1980	40,5	29,8	59,8
1986	43,3	35,5	59,9
1990	48,3	41,4	65,4
1994	45,7	38,7	65,1
1997	43,5	36,5	63,0
1999	43,9	37,2	63,7
2002	44,0	38,4	61,8
2005	39,8	34,1	58,8
2006	36,3	31,0	54,0
2007	34,1	28,9	52,1
2008	33,0	27,6	52,2

Elaboración Propia. Fuente CEPAL: "Panorama social de América Latina 2009"
http://websie.eclac.cl/anuario_estadistico/anuario_2009/esp/default.asp

Gráfico N° 7 Evolución del porcentaje de pobreza en Latinoamérica



La desigualdad *estructural* de la sociedad, condiciona de forma abrumadora tanto la estructura de consumos de tales naciones, como su sistema sociopolítico e institucional, debilitándolo (Perry et al., 2003) generándose una institucionalidad muy precaria o embrionaria, que normalmente tenderá a seguir los dictados de las elites en detrimento del conjunto de la sociedad, promoviéndose, mas que el cambio, la inercia a la continuidad, es decir, una dinámica de *no desarrollo* (Milanovic y Muñoz de Bustillo, 2008). El dualismo económico y social presenta importantes inferencias institucionales (Perry et al., 2003) puesto que los intereses de las clases dominantes son contrarios, por no decir opuestos, a los de los grupos desfavorecidos. Esta situación de conflicto latente, mas o menos disimulado, tiende a generar un clima de estancamiento e incomunicación social, enrocándose las clases altas en torno a sus privilegios, mientras que los desfavorecidos se sitúan en un estado de frustración y resignación constante. Dicho cocktail en etapas de crisis podría dar lugar a paulatinos estallidos de violencia. Este clima conflictual tiende a paralizar las instituciones, desustanciándolas y vaciándolas de contenidos.

A su vez, la inacción institucional tiende a condicionar los procesos económicos, dada la presencia de altos costes de transacción, lo que penaliza fundamentalmente la inversión y con ello a la recepción y asimilación de innovaciones y la modernización del tejido económico. Afectando, en resumen, a la dinamización del conjunto de la economía y de la sociedad. Lo anterior explicaría la persistente tendencia histórica al *impass* latinoamericano y, a la posterior salida del mismo a través de episodios violentos o mas o menos conflictivos, como revoluciones, dictaduras, golpes de estado, etc.

2.- Construyendo “otra” Latinoamérica: la contribución territorial-local

Aunque la tendencia de las economías duales a retroalimentarse pudiera parecer una constante, no por ello parece que resulte imposible salir del dualismo socioeconómico, como parece demostrar la evidencia empírica de algunas naciones del sudeste asiático y de ciertas regiones de la Europa mediterránea. Si bien tales ejemplos pueden no resultar en su conjunto demasiado demostrativos para el caso latinoamericano, dadas las enormes diferencias contextuales entre dichos territorios.

Siguiendo a Polanyi (1992) el conjunto del proceso económico es una construcción social, un producto social. Para Coq Huelva (2005) tanto el proceso económico genérico como el intercambio económico en particular no son el producto de ninguna ley natural, ni parecen estar escritos en las estrellas, sino que son el producto de una serie de acuerdos sociales puntuales, continuamente regenerados y sometidos a revisión. Si la economía es un producto social, para que haya economía tiene que haber sociedad y eso significa la existencia de “comunidad”, núcleo duro de la sociedad. La noción de comunidad², proyecta una raíz conceptual que respondería al concepto de *Koinomia* griega, o lo que es igual a la puesta en común, a la participación en lo común, a la solidaridad colectiva. En la comunidad los individuos se reconocen e identifican en los otros, sus iguales, y los problemas individuales son a su vez colectivos, debiendo tener una solución colectiva, ya que los problemas individuales acaban afectando al conjunto de la comunidad.

Dado el carácter piramidal que suelen presentar las sociedades latinoamericanas, la debilidad o ausencia de lo comunitario podría ser considerado un problema económico central o fundacional para Latinoamérica. Frente a este tipo de dualidades sociales, no parece para nada equivocado tratar

² El término “comunidad” tiene su origen etimológico en la voz latina “comunitas”, que parte de la raíz *comoine* que significa ‘conjuntamente’, ‘en común’. *Communis* (en latín arcaico *commonis*) es palabra compuesta de *com* + *munis* que significa ‘corresponsable’, ‘cooperante’, ‘que colabora a realizar una tarea’. *Munis*, *mune* significa en latín ‘servicial’, ‘cumplidor de su deber’. *Munis* se deriva de la antigua palabra latina *munia* (arcaico *moenia*) ‘oficios’, ‘obligaciones’, ‘tareas públicas’. Por ello, podemos definir comunidad como “agrupación de personas vinculadas entre sí por el cumplimiento de obligaciones comunes y recíprocas”.

de generar cohesión social, o de seguir planteamientos y estrategias de inclusión social, para conseguir una sólida economía. Otra cosa será como éstas se implementen³.

Construir “otra” Iberoamérica implica generar simultáneamente economía y sociedad, combinando crecimiento económico con el trenzado comunitario y la necesaria cohesión social. Lo que supone la gestión paralela de las urgencias y emergencias sociales que la situación de subdesarrollo estructural tiende a producir de forma continua. No hay lugar al engaño: se trata de un complejo triángulo equilátero de muy difícil gestión para los débiles aparatos institucionales latinoamericanos. A ello podría deberse, el que a la fecha prácticamente ninguno de los países latinoamericanos haya logrado salir de la situación dual, o lo haya hecho de forma parcial.

Dado que las cosas grandes empiezan por las pequeñas, la “otra” Latinoamérica debe comenzar por lo básico, es decir por el territorio y sus recursos (humanos y materiales). El *vector territorial*, entendido como tal container, incorpora toda una serie de elementos y dotaciones que posibilitan la puesta en marcha de procesos de desarrollo sostenidos a partir de los recursos propios (Económicos, humanos, físicos, institucionales y culturales) disponibles.

La generación de valor constituye la piedra angular de cualquier proceso de desarrollo económico, dado que el soporte territorial es el origen de las cadenas de valor que, de los recursos existentes pueden desprenderse, la generación de valor es un proceso nítidamente territorial y fundamentalmente local. Proceso que para activarse necesitará, a partes iguales, tanto de la capacidad empresarial que exista en el territorio o se pueda generar en el mismo, como del contexto socio institucional proclive a la innovación y a la cohesión en todos los frentes ya sean económicos o sociales. De ahí que Vázquez Barquero (1993) considere al territorio el soporte básico desde el que generar actividad económica capaz de reducir o eliminar la pobreza y el desempleo.

Considerar al territorio como piedra angular del edificio económico supone caminar del micro al macro, siguiendo un enfoque *bottom up* (Storh, 1989, 1990) del despliegue de las actividades económicas, organizando de forma coherente las distintas jerarquías territoriales y las relaciones interterritoriales.

Evidentemente hablar de territorio significa en términos de literatura económica, detenerse en el conjunto de enfoques y posicionamientos teórico-operativos que convergen en esa área de conocimiento que es el Desarrollo Territorial Endógeno y, dentro de este, el Desarrollo Local. Marco que engloba toda una serie de formulaciones teóricas y recomendaciones empíricas que han tenido una notable difusión a escala regional y mundial en las tres últimas décadas, llegando a configurarse como uno de los paradigmas actuales y de mayor difusión y seguimiento mundiales, gracias al impulso proporcionado por parte de notorios organismos internacionales como la OCDE como tal “modelo” de actuación o referente.

Dado el empleo multiforme y distorsionador que de los términos “desarrollo endógeno” y “desarrollo local” se ha venido realizando, convendría precisar adecuadamente, por una parte de qué estamos hablando, y por otra, revisar el marco teórico y conceptual donde se ubican y desarrollan tales corrientes de pensamiento, cosa que realizaremos en los siguientes epígrafes. Todo ello de cara a un calibrado realista de su potencial contribución (como tal cantera de materiales) en la construcción de esa “otra” América Latina a la que venimos haciendo referencia.

3.- El Marco Teórico del Desarrollo Endógeno, propuesta clasificadora.

El desarrollo endógeno⁴ se refiere *strictus sensus*, al proceso de desarrollo generado desde el interior de las comunidades o territorios,⁵ a partir de la base productiva de recursos y capacidades

³ Puesto que la evidencia empírica latinoamericana muestra un sesgo evidente al populismo, aunque éste no sea precisamente un tema exclusivo de Latinoamérica. Si bien, el populismo puede entenderse perfectamente en un contexto donde se cruzan emergencias sociales cotidianas con la imposibilidad práctica de posponerlas sine die.

(físicas, humanas, institucionales, tecnológicas y sociales) existentes en un contexto territorial determinado.

Una posible clasificación de los diversos conjuntos teóricos agrupados dentro del Desarrollo Endógeno, partiría de la subdivisión fundamental entre, por una parte las contribuciones teóricas provenientes del denominado *Desarrollo Endógeno Comunitario* o *Community Development* y, por otra de las corrientes teóricas englobadas dentro del ámbito que podríamos denominar *Desarrollo Endógeno Territorial*, enfoques que han actuado como sustentación teórica del Desarrollo (Territorial) Local. Por limitaciones evidentes de espacio renunciamos a incluir a las teorías más *economicistas* del crecimiento endógeno (Romer, 1986; Lucas, 1988; Grossman y Helpman, 1991) para centrarnos en las *desarrollistas*.

3.1.- El Desarrollo Comunitario

En términos genéricos se denomina Desarrollo Comunitario (*Community Development*) a toda una serie de programas de dinamización socioeconómica local-comunitaria llevados a cabo en diferentes localizaciones internacionales en la primera mitad del siglo XX (Blakely, 1979; Sanders, 1958; Cary et alia 1973) inspirados en las ideas teóricas e imágenes de la corriente denominada *organización comunitaria* (Steiner, 1925, Farrington, 1915).

Dada su diversidad dicho conjunto de programas se resiente de una cierta heterogeneidad, pero existen una serie de componentes comunes, que permiten la definición de un *working model* típico (Noto y Lavanco, 2000) articulado en base a los trabajos desarrollados por la St. Francis Xavier University (Antigonish, Nova Scotia, Canada) a través de su departamento “Extensión”. Unidad que con motivo de la crisis económica local que azotó la zona en el periodo 1921-1931 implementó un programa de actuación para las áreas rurales desfavorecidas de la zona, generando toda una serie de procedimientos y metodologías que, posteriormente, dieron origen al corpus metodológico e instrumental del desarrollo comunitario (Coutinho, 1966; Boyle, 1953).

La finalidad fundamental del programa fue la mejora generalizada de los niveles de vida de la población campesina de Nova Scotia. A tal fin, se van a orientar los objetivos esenciales del programa, instrumentos y acciones. En su conjunto, tales elementos van a presentar un sesgo claramente orientado a la mejora del colectivo humano⁶, dentro del respeto a las tradiciones y cultura de las comunidades (Batten, 1960; Noto y Lavanco, 2000)

La piedra angular del entramado teórico del desarrollo comunitario radica en las nociones de *comunidad orgánica*, (Yoak y O’Neill, 1979) y de *comunidad activa*, ideas que van más allá de los meros significados físicos o residenciales, aludiendo en el primero de sus significados a la comunidad entendida como un ser vivo, consciente de sus problemas y de las necesidades percibidas (felt needs) por sus miembros. Como tal “ser racional” trata de hacerles frente utilizando a fondo los recursos humanos y materiales existentes. Mientras que en lado “activo” la propia comunidad es la que se ayuda a si misma, constituyendo dicho *self-help* una de las señas de identidad básicas del desarrollo comunitario (Biddle, 1965). En la perspectiva activa la comunidad

⁴ La aproximación etimológica al término “endógeno” nos indica su origen helénico, en el término *ενδογενναειν* (endogenein) cuya etimología resultante de la fusión de *ενδον* (endos) cuyo significado básico es dentro y *γενναειν* (gennain) que hace alusión a engendrar, generar, producir, reproducir) por tanto endógeno significa en términos estrictos que se origina o nace en el interior.

⁵ El desarrollo endógeno se ha planteado históricamente en contraposición con el desarrollo exógeno, es decir el que “viene de fuera” sustentado por fuerzas exteriores a la comunidad y sobre el que la comunidad carece de poder de acción y decisión, aunque la relación entre ambas categorías se haya planteado en términos de contraposición, podría y debería ser complementaria.

⁶ Desarrollando ítems “clásicos” del trabajo social comunitario como la educación activa de adultos, la organización del trabajo colectivo a través de cooperativas, la captación y preparación de líderes sociales, la formación de agentes de desarrollo comunitario, etc.

es el sujeto activo y pasivo del desarrollo, implicando las actividades de desarrollo (proyectos, planes) responsabilidad y ciudadanía activa y productiva para los miembros de la comunidad (Noto y Lavanco, 2000).

Siguiendo a Mezirow (1962) la “comunidad” es una realidad local, consciente de que las necesidades deben ser satisfechas gradualmente, respetuosa de sus tradiciones culturales pero atenta a los cambios del contexto

Las teorías del Desarrollo Comunitario (Littrell, 1971; Roberts, 1979; Robertson, 1987) postulan la organización de la comunidad según los principios de cooperación humana y participación de grupos e individuos en los asuntos comunitarios, priorizándolos sobre los de competitividad y competencia. Promoviendo lo que denominan *interacción funcional* entre los diversos agentes sociales a partir de los intereses y necesidades comunes. Por ello, tanto los objetivos a perseguir, como los instrumentos y las estrategias de actuación deben ser comunes si se pretenden conseguir resultados colectivos .

Dentro del conjunto variado de programas de desarrollo comunitario realizados en el periodo (1935-1955) documentados por Naciones Unidas (Bureau of Social Affairs, 1955) destacan sobremanera los llevados a cabo en el mundo colonial anglosajón, como el *Better Village Plan* (1939-1950) de Jamaica, o el *Auckland's Community Development Plan* de Nueva Zelanda encuadrados dentro de la tipología *assisting*, en contraposición a la *directing* (dirigidos desde arriba). Los programas de desarrollo comunitario eran aquellos que la comunidad elaboraba y realizaba en función y a medida de sus necesidades; particularmente interesantes por cuanto que se realizaban en el mundo en desarrollo como primeras avanzadillas embrionarias de futuras políticas de desarrollo.

La implementación de tales planes se realizaba como una colaboración entre el gobierno y las comunidades, con la finalidad de mejorar las condiciones vitales de la población y su sentido de la iniciativa y la participación en los asuntos sociales y políticos. Parecen obvios, por otra parte, la motivación de preparar la independencia de tales naciones de cara al proceso descolonizador auspiciado por Naciones Unidas, reforzando las instituciones políticas y cohesionando el disperso y confuso, por lo multicultural y multiétnico, universo humano y social de las colonias inglesas.

Para un numeroso grupo de autores (Rogers, 1954; Marier, 1953; Winiata, 1957; Taylor, 1955) la finalidad implícita de tales programas más que el desarrollo en si, era la afirmación del sentido de comunidad entre los individuos (community feeling) o si se quiere el sentido de pertenencia a la comunidad. Puesto de lo que se trata es de que la gente se organice, se coordine y afronte la cobertura de las necesidades percibidas, que defina sus propias opciones, asumiendo su realización, sintiéndose arbitro de su propio destino. Por tanto, la finalidad tácita es el cambio de mentalidad, sobre cualquier resultado en concreto. Mas que la implementación del programa y sus posibles resultados se trataba de educar colectivamente en participación y responsabilidad social (Stationery Office, 1958).

A partir de la independencia de las diversas Metrópolis, los programas de Desarrollo Comunitario, tenderán a integrarse en las estructuras institucionales de los nuevos estados emergentes, formando parte de las estructuras de *welfare*. Paradójicamente, esta inclusión institucional conllevará la burocratización de los mismos y su progresiva instrumentación desde las esferas políticas. Ello va a significar su paulatina desactivación como tales dinamizadores sociales y su conversión en meras oficinas funcionariales o departamentos estatales, desustanciándose de contenidos y capacidad de acción, lo que entra en contradicción directa con la idea de desarrollo y su principio esencial: el cambio.

3.2.- El Desarrollo Endógeno Local

Dentro del subgrupo desarrollo endógeno local desglosaremos por una parte los componentes temáticos de lo que podríamos denominar “enfoque de base pyme/SME” y el “enfoque de la interacción empresarial” que incluiría las corrientes del “distrito industrial”, el “milieu innovateur”, la “organización relacional” y el “contexto institucional”. No debemos pasar por alto el hecho de que el desarrollo endógeno local se ha considerado una estrategia de respuesta de los territorios frente a los desafíos planteados por los procesos globalizadores, poco controlables (Borja y Castells, 1997).

3.2.1.- El enfoque de base pyme/SME

De la evidencia empírica de países como Reino Unido, Italia, Bélgica y la antigua Alemania Occidental, surgirá una corriente de pensamiento que enfatiza el rol de las empresas endógenas y, en particular, de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) de las agrupaciones de pymes, en los procesos de desarrollo local. La aparición de las pymes endógenas constituye uno de los rasgos característicos del “ajuste productivo” que tendrá lugar en la Europa Occidental como respuesta a las sucesivas crisis económicas de los 70, y al agotamiento del modelo *fordista* de organización socioeconómica. El protagonismo de las Pymes suele ser lugar común en tales esquemas, considerándose decisiva su contribución a la reestructuración productiva y a la creación de empleo (Chisholm, 1990).

Siguiendo a Vázquez Barquero (1993) las teorías de base pyme sitúan a la creación de tejido empresarial endógeno como la variable estratégica de análisis, tratando de explicar los procesos de generación de pymes locales nativas. Fenómenos que siguiendo a Keeble (1990) pueden provenir de dos fuentes distintas, bien de la relocalización de plantas procedentes de empresas anteriormente localizadas en otras zonas, bien de la creación de nuevas empresas en el territorio. Profundizando en el segundo frente, surgen toda una serie de conjuntos teóricos, como las teorías de la “reacción frente a la recesión” o *recession push theory* (Gudgin, 1984); la teoría del crecimiento de la renta o *income growth theory* (Storey, 1982) o la teoría del cambio tecnológico, *thechnological change theory* (Aydalot y Keeble, 1988; Maillat, 1988).

Tales teorías inciden en la promoción, creación, consolidación y funcionamiento operativo del tejido empresarial-productivo, subrayando su importancia en los procesos empíricos de desarrollo local, como reacción frente a las corrientes dominantes del pensamiento económico de los 50 y 60 mas orientado a la captación de inversiones exógenas, y a la inversión pública como dinamizadores de la escena local. Así, mientras que en los sesenta y setenta se apostaba mayormente por la atracción de empresas foráneas, a partir de los años 80 el centro gravitatorio de atención se ha trasladado a la creación de empresas endógenas, entendiéndose que la aparición de nuevas empresas juegan un papel estratégico en los procesos de crecimiento y reestructuración productiva y en la creación de empleo (Vázquez Barquero, A. 1993).

3.2.2.- El enfoque de la interacción empresarial

La idea base radica en que la interacción continuada y complementaria entre las empresas locales genera un consistente tejido productivo local, factor fundamental para el desarrollo económico del mismo. La interacción empresarial constituye, por tanto, el lugar común a todos los enfoques teóricos que a continuación se desarrollan.

A partir de dicha base cada enfoque aporta sus peculiaridades, para unos el elemento distintivo está en el contexto institucional que promueve o no las conductas interactivas de los agentes empresariales. Mientras que para otros el hecho diferencial radica en la innovación y por tanto en la capacidad de asimilación y difusión del conjunto empresarial residente. Otros entienden que es la profusión de externalidades derivadas de la interacción favorecida por la proximidad lo que hace que surjan muchas oportunidades a la creación y consolidación empresarial.

Un primer conjunto teórico va a aparecer vinculado a las experiencias exitosas de desarrollo económico territorial observadas en las zonas, otrora periféricas, de la Europa mediterránea (Terza Italia, Región Valenciana) y de la costa oeste irlandesa. Tales enfoques recogen en su dimensión académica tanto el legado de las teorías clásicas de la localización (Von Thunen, 1820; Weber, 1909; Christaller, 1966) como la relectura de clásicos como Marshall (1890) Schumpeter (1939) o North (1993).

De hecho, tanto la teoría del distrito industrial marshalliano, como las teorías de la innovación-difusión empresarial schumpeteriana y del neoinstitucionalismo norteamericano van a estar en la base de fundamentación de las nuevas construcciones teóricas. Así, los autores de la *Scuola italiana* del *Distretto Industriale* (Beccatini, 1997; Brusco, 1989; Piore y Sabel, 1984; Mistri e Solari, 1998) van a definir una nueva visión del antiguo Distrito industrial marshalliano, a partir de la evidencia empírica de los distritos industriales del centro noroeste transalpino, que va a tener una notoria influencia en los estudios de organizaciones internacionales de gran prestigio como la OCDE o la Organización Internacional del Trabajo (OIT) habiendo gozado de una amplia difusión e impacto internacional (Pyke, Becattini y Sengenberger, 1992; Sengenberger, Loveman y Piore, 1992; Pyke y Sengenberger, 1993)

El enfoque del contexto innovador parte de una posición común basada en la idea básica schumpeteriana de que la génesis del crecimiento económico radica en el cambio tecnológico y en las innovaciones, idea que va a ser retomada y reformulada desde la perspectiva del contexto territorial, gravitando en torno a los condicionantes, circunstancias y características de los procesos innovadores, preocupándose fundamentalmente por la generación, difusión y asimilación de dichas innovaciones, surgiendo corrientes como el "sistema de innovación nacional y regional" (Cooke 1992, Heidenreich 1997) el modelo teórico del "*Milieu Innovateur*" (Aydalot, 1980; Camagni, 1991; Maillat, 1996), o los trabajos del Grupo de Investigación Europea sobre Entornos Innovadores GREMI, (1990).

Las posiciones institucionalistas serán reformuladas como condicionantes de contexto productivo, factor clave de carácter transversal tanto para la interacción entre los agentes empresariales como para la generación, difusión y asimilación de la innovación. De ahí su relevancia en la generación de ese clima empresarial favorable donde la certidumbre y la confianza sean referentes de actuación, lo que debería plasmarse en bajos costos de transacción e información (Edquist y Jonson, 1997; Bianchi y Miller, 2000).

A mitad de camino entre la escuela del distrito industrial y la visión del milieu innovador, va a situarse la contribución promovida por Escuela Californiana de Geografía Económica, cuya aportación más significativa radica en la sustitución de las economías externas (como elemento aglutinador empresarial) por las economías relacionales, o sea en la capacidad relacional de los actores económicos y empresariales (Scout y Storper, 1987; Saxenian, 1994).

4.- Desarrollo Endógeno Local en la Perspectiva Norte-Sur, algunas contradicciones

En una perspectiva Norte-Sur (entendemos que inevitable en el tratamiento de la temática "desarrollo económico internacional") las coordenadas del paradigma del desarrollo endógeno no dejan de resultar contradictorias, puesto que si bien es cierto que las categorías Norte//Sur ya no pueden catalogarse como tales compartimentos estancos, impermeables e inamovibles, como pretendían los postulados dependentistas y estructuralistas, tampoco parecen haberse diluido las barreras, tantas veces invisibles que separaban el centro de la periferia mundial.

Denominador común de los conjunto teóricos integrados en el desarrollo endógeno local, va a ser su acentuada perspectiva eurocéntrica, puesto que todos tienen su origen conceptual y sus plasmaciones esenciales en la Europa Occidental, aunque hayan sido aplicados en otras coordenadas espaciales.

Ello no resta, ni mucho menos interés o virtualidad a tales propuestas, pero se nos antoja difícil una pretendida traslación de las mismas a los contextos de baja renta, caracterizados por su inequitativa distribución de la renta, lo opaco del funcionamiento institucional, los débiles niveles de acumulación de capital social, humano e infraestructural, la desarticulación socioeconómica *ab initio* y una consideración periférica en la escena económica internacional. Recordando a Boeke (1953) resulta muy difícil trasplantar las delicadas flores europeas a entornos no europeos, lo que no significa negar su contribución esencial a la reflexión de los problemas del desarrollo económico internacional.

Por otra parte, aunque los grupos teóricos citados partan de una visión orgánica del territorio, aproximándose a los postulados comunitaristas. Sin embargo, esta visión comunitarista se entrecruza con elementos cosmopolitistas, puesto que si la organización del sistema productivo local se articula vía las redes empresariales, para generar economías de escala y reducir los costes de transacción, éstas van a operar fundamentalmente fuera del territorio, en el mercado global.

Uno de los anclajes fundamentales del desarrollo *endógeno local* radica en el estudio de los instrumentos y mecanismos que permiten la optimización territorial de la innovación tecnológica puesto que ésta (a diferencia de la ciencia que es universal) se localizan territorialmente. Si bien, para que la innovación pueda incorporarse a un territorio en concreto es necesario que confluyan en el mismo los agentes, equipamientos e infraestructuras necesarios para captarlas, por lo que resulta imprescindible el concurso de un “entorno innovador”⁷ donde el saber hacer local pueda “traducir” las innovaciones tecnológicas disponibles a procesos productivos y productos locales, incrementándose la generación de valor.

De ahí, que resultan tan decisivos en las coordenadas del desarrollo endógeno local, los aspectos relativos al capital humano cualificado, al énfasis en la formación y al training constante, a las instituciones y mecanismos de transmisión y difusión tecnológica, a las infraestructuras de transporte y comunicación. De ahí que a Lundvall (1996) considere la innovación como un proceso de aprendizaje colectivo, lo que implica la existencia de una base educativa muy fuerte en la población, lo que conlleva la necesidad de contar con un sólido sistema educativo, hecho no demasiado frecuente en el mundo en desarrollo.

Ante tales requisitos no resulta extraño que sean las áreas urbanas, metropolitanas y en general las ciudades, los claros protagonistas de estos procesos, puesto que en ellos suelen darse las economías espaciales y de escala que configuran el entramado de externalidades necesario para la generación de rendimientos crecientes y, en definitiva, de crecimiento económico.

Tampoco parece extraño que las áreas territoriales donde el paradigma ha tenido mayor acogida y mejores resultados sean las zonas periféricas de países desarrollados, puesto que tales desequilibrios regionales suponían, vistos en perspectiva temporal, tanto un obstáculo como una ventaja, dados sus menores costes comparativos con las zonas centrales, unidos a la necesidad social e institucional de desarrollo económico, y a la disposición de incentivos y políticas de estímulo, factores generadores del caldo de cultivo necesario, el contexto socioeconómico e institucional favorable a tales procesos.

Dada, por una parte, la ausencia o el estado embrionario de los instrumentos (instituciones proactivas, tradición innovadora, mecanismos de difusión, tejido empresarial colectivo, tradición de aprendizaje colectivo, etc.) necesarios para implementar tales lineamientos y, por otra, la presencia de importantes inhibidores (burocracias centralistas, clientelismos, fenómenos clánicos, altos costes de transacción, relaciones asimétricas de poder, fuertes desigualdades entre la población, desestímulos generalizados, etc.) que desestimulan tanto la aparición como consolidación de

⁷ Como polos tecnológicos (technopoles), clusters tecnológicos, centros de investigación y desarrollo, universidades especializadas, etc.

iniciativas locales de desarrollo. Parecen plantearse ciertas sombras sobre la potencialidad del desarrollo endógeno local en América Latina, tal y como se conceptualizó y operado en Europa.

Ello no significa que no se puedan alcanzar logros importantes en el ámbito local, como demuestran las sugestivas evidencias empíricas de localidades como Rafaela (Mirabella, 2004) en Argentina o Quetzaltenango (Grupo Gestor, 2004) en Guatemala o las experiencias de generación de servicios en áreas rurales tanto en Guatemala como en Bolivia (Lowenthal y Marconi, 2004) lo que viene a significar que, a pesar del “contexto hostil” al que antes hacíamos referencia, a través de políticas específicas de promoción adecuadamente canalizadas y promovidas, sí que se pueden generar y consolidar resultados socioeconómicos desde lo local.

5.- Conclusiones: Repensando lo Endógeno en el contexto latinoamericano

Una reformulación más coherente de los anclajes esenciales del desarrollo endógeno local con las adversidades contextuales latinoamericanas, supondría orientar los esquemas esenciales del community development (self help, necesidades sentidas, sentido de pertenencia, organización social responsable, mass education, etc.) incorporando los esquemas de base pyme (Generación de valor, cadena productiva, cadenas de valor, innovación, organización empresarial, clustering, etc.) en la línea de los “núcleos endógenos de progreso técnico” de Fernando Fajnzylber (1991)

Evidentemente, lo anterior tiene que venir en paralelo a la activación de grandes programas nacionales o regionales de promoción y estímulo del ámbito local, o de políticas públicas que proporcionarían el imprescindible contexto favorable a la germinación y consolidación de iniciativas socioproductivas locales, capaces de generar empleo, riqueza y cohesión social.

Parece una obviedad afirmar el rol estratégico del contexto institucional en este tipo de procesos, pero la acumulación de capital social requiere confianza y estímulos a partes iguales, si pretendemos que los individuos participen en la economía. Para ello tan ineludible es reducir a toda costa los costes de transacción como la socialización del ahorro y de la inversión, de manera que la economía sea un asunto de todos y no un mero monopolio de las clases pudientes.

Dados los altos niveles de pobreza rural todavía existentes en Latinoamérica, ver gráfico N.º 7 (CEPAL, 2009) lo endógeno debería tener un sesgo preferente hacia lo agrario en términos económicos-productivos y hacia lo rural en términos sociales. Puesto que las áreas rurales parecen actuar en las dinámicas continentales como depósitos donde se acumulan stocks de pobreza y, por tanto, de potenciales conflictos. De ahí, que resulte muy importante su neutralización de cara a disminuir la presión migratoria sobre las áreas urbanas y en particular las metropolitanas. Para ello se hace necesario tanto mejorar los niveles de ingreso y bienestar de la población campesina como mejorar e incrementar las dotaciones de infraestructuras y equipamientos.

En el primero de tales frentes, podrían tener un rol destacado las comunidades empresariales de pymes locales, vinculadas por eslabonamientos de tipo horizontal orientados a la minimización de costes⁸, creación de economías externas y maximización de beneficios, de aplicación factible en contextos de baja renta, aplicable a todos los sectores productivos incluidos servicios y turismo. En el segundo, la aportación de las políticas públicas parece ineludible.

La transformación agraria podría ser un ámbito funcional bastante propicio para la generación de pymes locales y la consolidación de grupos pyme, al confluir una demanda creciente proveniente de las zonas urbanas en expansión demográfica con el carácter inelástico de la misma, lo que posibilitaría la necesaria continuidad empresarial y organizativa incluso en los momentos recesivos del ciclo, permitiendo el perfeccionamiento organizativo y la mejora en la eficiencia.

⁸ Tipo acuerdos de comercialización conjunta, creación de centrales de compra, apoyo a la difusión de innovaciones, formación conjunta de recursos humanos, campañas de promoción conjunta, etc.

BIBLIOGRAFIA

- Adelman, I. y Morris, C.T (1973): *Economic growth and social equity in Developing countries*. Stanford University Press. California.
- Alonso, Jose Antonio (2007): *Desigualdad, instituciones y progreso: un debate: entre la historia y el presente*. Revista de la CEPAL. Diciembre 2007
- Ayuso, Anna (2007): *Pobreza desigualdad y cohesión social: mas allá de los objetivos del milenio*”, en *Pensamiento Iberoamericano*, 2º época, nº 0, 2007. pp. 107-131
- Batten, Thomas Reginald (1960): *Communities and their development*. Oxford University Press. Oxford.
- Bianchi, P. y Miller, L. (2000): "Innovación, acción colectiva y crecimiento endógeno: Un ensayo sobre las instituciones y el cambio estructural". Capitulo de "Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas: El rol de las instituciones en el espacio global". Fabio Boscherini y Lucio Poma (compiladores). Editores/UNGS Miño y Dávila, Buenos Aires/Madrid: pp. 77-98.
- Biddle, William (1965): *The community development process: the rediscovery of local initiative*. Ed. Holt, Rinehart and Winston. New York.
- Boeke, Julius (1953): *Economics and Economic Policy of Dual Societies*, Institute of Pacific Relations, Nueva York.
- Boyle, George (1953): *Father J.J. Tompkins of Nova Scotia*, University Press. New York
- Blakely, Edgard J. (1979): "Community development research: concepts, issues and strategies". Human Science Press, New York
- Borja, J.; Castells, M. (1997): *Local y Global. La gestión de las ciudades en la era de la información*. Edit. UNCHS, Santillana S.S. Taurus . Barcelona.
- Cardoso, C. y Pérez Brignole, H. (1984): "Historia Económica de América Latina", tomo 2. Ed. Crítica, Barcelona.
- Cary, L.J.; Long, H.B.; Anderson, R.C.; Blubaugh, J.A. (1973): *Approaches to community development*. National University Association, Iowa City, Iowa.
- CEPAL (2009): *Anuario Estadístico Latinoamericano*
http://websie.eclac.cl/anuario_estadistico/anuario_2009/datos/
- Coutinho, Boavida (1966): *Community development trough adult education and cooperatives*. Edit. Institute of pastoral Sociology, Rome.
- Chisholm, Michael (1990): "Regions in recession & and resurgence". Ed. Unwin Hyman, London
- Christaller, Walter (1966): "Central Places in Southern Germany ". Prentice Hall. Redición inglesa de su originario artículo "Die Zentralen Orte in Suddettsdeustchland (1933)".
- Easterly, William (1999): *The ghost of financing gap: how the Harrod-Domar model still haunts development economics*. *Journal of Development Economics*. 60 (2), 423-438.
- Edquist, Ch., y Johnson B., (1997): "Institutions and Organizations in Systems of Innovation", en Edquist, Charles (ed.) (1997). *Systems of Innovation: technologies, institutions and organizations*. Ed. Pinter. Londres.
- Engerman, S., and Sokoloff, K. (1997): "Factor endowments, institutions, and differential paths of growth among New World economies: A view from economic historians of the United States," In: Haber, S., *Economic Growth and Latin American Economic Historiography*. (MIT Press, Cambridge, MA).
- Engerman, S. L. and Sokoloff, K. L (2002): "Factor endowments, inequality, and paths of development among New World economies," NBER WP 9259.
- Engerman, S. L. and Sokoloff, K. L. (2005): "Colonialism, Inequality, and Long-Run Paths of Development" NBER Working Paper No. W11057.

- Fajnzylber, Fernando (1991): Inserción internacional e innovación institucional. Revista de la CEPAL, Santiago de Chile.
- Fei, J. y Ranis, G. (1964): "Development of the labour surplus economy: theory and policy". Ed. Homewood. Illinois.
- Ferranti, D., Perry, G. ; Ferreira, F; Walton , M. (2003): Inequality in Latin America & the Caribbean: Breaking with History? The International Bank for Reconstruction and Development ,The World Bank, Washington.
- http://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/7/29107/Inequality_Latin_America_complete.pdf
- Furtado, Celso. (1968): "Teoría y política del desarrollo económico". 15ª Edición. Siglo XXI Editores. México.
- Galeano, Eduardo (1971): Las venas abiertas de America Latina. Editorial Catalogos. Montevideo.
- García de Leiva, P. (2004): Gestión Municipal Promoviendo El Desarrollo Económico Local Municipio de San Pedro Sacatepéquez, Guatemala
- Gylfason, Thorvaldur (2001): "Nature, Power, and Growth," Scottish Journal of Political Economy, Scottish Economic Society, vol. 48(5), pages 558-88, November.
- GREMI (1990): "Nouvelles formes d'organisation industrielle: reseaux d'innovation et mielieux locaux . Proceedings of the international conference, Neuchatel
- Her Majesty's Stationery Office(1958): Community Development. A handbook. Ed. Karnac Books, London.
- Kleeble, Daniel. (1990): "New firms and regional economic development: Experience and impact in the 1980s", Cambridge Regional Review, nº1
- Kleeble, D. y Weber , E. (1986): "New firms and regional development: in Europe", Croom Helm, London.
- Lackey, Katherine (1960): Community development trough university extensión. Community Development publications nº 3. Southern Illinois University Press, Carbondale.
- Lewis, Willian Arthur (1954): "Economic development with unlimited supplied of labour". Manchester School of economics and social studies, nº 22, mayo, pp. 139-91.
- Loewenthal. A. y Marconi, R. (2004): Una experiencia africana con sabor chapin, reflexiones sobre los servicios financieros de base local.
- Lundvall, Bengt-Ake (1996): The Social Dimension of the Learning Economy. DRUID Working Paper, 96 (1).
- Lundvall, Bengt-Ake (ed.) (1992) National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. Ed. Pinter Publishers. London.
- Marier, Roger (1953): Social Welfare in Jamaica. UNESCO. Paris
- Mezirow, Jack, D. (1962): The dynamics of community development. Edit. Scarecrow Press, New Cork.
- Milanovic, B. y Llorente, R. (2008): La desigualdad de la distribución de la renta en América Latina: situación, evolución y factores explicativos América Latina Hoy: Revista de ciencias sociales, Vol. 48, 2008 pags. 15-42
- Mirabella, Roberto (2004): Estrategias de desarrollo económico en el marco de la cooperación público-privada La experiencia de la ciudad de Rafaela
- Noto, G. ; Lavanco, G. (2000): Lo Sviluppo di Comunità: esperienze, strategie, leadership e partecipazione, analisi di un modello di democrazia attiva. Ed. Franco Angeli, Collana dell'Istituto di Scienze Amministrative e Sociali (ISAS) nº 829.1.
- Nurkse, Ragnar. (1953): Problems of Capital formation in underdeveloped countries. Ed. Basil Blackwell. London
- Polanyi, Karl (1992): The economy as an instituted process. En Granovetter, M. y Swedberg, R. (Eds) The sociology of economic life. Boulder. Westwiew Press. Oxford

- Prebisch, Raúl (1950): *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*. United Nations New York:
- Prebisch, Raúl (1959): "Commercial Policy in the Underdeveloped Countries," *American Economic Review* 49 (May 1959): 251–273
- Pyke, F.; Beccatini, G y Sengenberger, W. (ed.) (1990): *Industrial Districts and Inter Firm Cooperation in Italy*. International Institute for Labour Studies, ILO-OIT, Geneva.
- Pyke, F.; Sengenberger, W. (ed.) (1992): *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*. International Institute for Labour Studies, ILO-OIT, Geneva.
- Ranis, Gustav (1993): "Economías con excedente de mano de obra, en Eatwell et al. *Desarrollo Económico*. Icaria- Fuhem, Barcelona, pp. 206-218.
- Roberts, Hayden (1979): *Community Development: Learning and action*. University of Toronto Press. Toronto
- Romer, Paul Michael (1986): Increasing returns and long run growth. *Journal of Political Economy*, Volumen 94, Número 5.
- Sanders, Irwin (1958): "Theories of community development". En revista *Rural Sociology* N° 23, enero.
- Saxenian, Annalee (1994): *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge, Harvard University Press. MA.
- Schumpeter, Joseph Alois (1939): *Business Cycles: A theoretical, historical and statistical analysis of the Capitalist process*, McGraw-Hill, New York
- Scott, A. J. y Storper, M. (1987): "High Technology Industry and Regional Development: A Theoretical Critique and Reconstruction." *International Social Science Journal* 112: 215-232, May.
- Steiner, Jesse Frederick (1925): "Community organization: a study of its theory and current practice". Ed. Century, New York.
- Stohr, Walter (1989): *On the theory and practice of local development in Europe*. Global Challenge and Local Response. The United Nations University. London
- Stohr, Walter (ed.) (1990): *Global Challenge and Local Response: Initiatives for Economic Regeneration in Contemporary Europe*. Mansell Press, UNU.
- Sylos Labini, Paolo (1964): *Il problema degli investimenti e i suoi riflessi sull'occupazione operaia*. Ed. Centro di ricerca e documentazione Luigi Enaudi, Torino.
- Taylor, Carl (1955): *India's roots of democracy*, Orient Longmans, Bombay.
- Vázquez Barquero, Antonio (1993): *Política Económica Local*. Ediciones Pirámide. Madrid
- Vázquez Barquero, Antonio (1999): *Desarrollo, Redes e Innovación. Lecciones sobre desarrollo endogeno*. Ediciones Pirámide. Madrid
- Weber, Alfred (1928): "Alfred Weber's Theory of the Location of Industries." Chicago University Press (trad. de la 1ª ed. en alemán por C. J. Friedrich, 1909); Chicago.
- Weaver, Frederick (1976): "American underdevelopment: An interpretative essay on historical change", en *Latin American Perspectives*. Vol. 3, n. 4, pp. 17-53.
- Winiata, Maharaia (1957): *Sociological principles and Community Development in New Zealand*. *Revista Community development Bulletin*, N° 3, Abril, pp. 47-51
- WORLD BANK (2001) *World Bank Development Report 200/2001. Attacking Poverty*, World Bank. Washington D.C.
- Yoak, M.; O'Neill, P. (1979): *Research and Community Development: A practitioner's wiewpoint*. En revista *Journal of the Community Development Society*. N° 10, enero, pp. 4-13.