

Fundamentos teóricos y normativos del desarrollo rural con enfoque territorial

Luis Llambí Insua

Recibido: 22-01-2009 Revisado: 09-04-2010 Aceptado: 18-05-2010

Resumen

A pesar de recientes intentos para sustentar teóricamente los enfoques territoriales del desarrollo rural, aún no disponemos de una teoría sobre los vínculos entre la competitividad a nivel de las firmas, la competitividad a diferentes escalas territoriales, y el crecimiento económico y sus efectos. Es innegable que el identificar los posibles vínculos causales entre esos procesos pudiera orientar la construcción de las actuales agendas de desarrollo, y en particular del desarrollo rural. Ante el avance de los procesos de globalización de mercado y de apertura de las economías nacionales, el logro de la competitividad de los territorios sub-nacionales se ha convertido en un indispensable componente en las actuales agendas de desarrollo rural a nivel internacional. Pero, ¿cómo se relaciona este objetivo con los otros posibles fines del desarrollo rural? ¿Es la competitividad territorial siempre compatible con el crecimiento económico, la equidad social y la sustentabilidad ambiental? Avanzar en la construcción de una teoría de la competitividad territorial y analizar los dilemas implícitos en el diseño e implementación de las actuales agendas de desarrollo rural son los objetivos de este artículo.

Palabras Claves: Desarrollo rural, enfoque territorial, crecimiento económico, equidad social, sustentabilidad ambiental

Theoretical Basics and Regulations for Rural Development with a Territorial Focus

Abstract

Despite recent attempts to theoretically support the territorial focus of rural development, we still do not have a theory of the links between the level of competitiveness of the firms, the competitiveness of different territorial levels, and the economic growth and its effects. It is undeniable that by identifying the possible causal

links between these processes, the actual construction of development agendas and in particular, rural development, could be oriented. In light of the advancement of market globalization processes and the opening of national economies, the achievements of competitiveness of the sub national territories have been converted to an indispensable component in the current agendas of rural development at the international level. However, how is this objective related with other possible rural development ends? Is territorial competitiveness always compatible with economic growth, social equity and environmental sustainability? The objectives of this article are to advance in the construction of a theory of territorial competitiveness and analyze the dilemmas implicit in the design and implementation of the current rural development agendas.

Key Words: Rural development, territorial focus, economic growth, social equality, environmental sustainability.

Introducción

Desde Adam Smith y David Ricardo, las relaciones entre el crecimiento económico y el comercio internacional han sido analizadas en la literatura económica bajo el supuesto institucional de una economía de mercado perfectamente competitiva. De acuerdo a este enfoque solo las firmas y los estados nacionales compiten.

Con posterioridad a la década de 1970, sin embargo, la creciente competencia en los mercados globales, en gran medida como resultado de las reglas de juego que gobiernan las relaciones internacionales y de los cambios tecnológicos, está reestructurando el contexto institucional en el que tienen lugar el crecimiento y el comercio. En este nuevo escenario no sólo las firmas y los estados nacionales compiten por mayores cuotas de mercado y recursos, sino también las entidades territoriales sub-nacionales.

Como resultado de estos procesos, algunas regiones y localidades que anteriormente experimentaban la pérdida de inversiones y de población, actualmente crecen económica y demográficamente al incrementar la productividad y desempeño económico de sus productos y servicios. Pero lo opuesto también es cierto. En algunos territorios sub-nacionales la población está declinando, el desempeño

mercantil de sus productos y servicios se está reduciendo, y el bienestar de sus habitantes se está deteriorando.

Paralelamente a estos procesos, en la literatura del desarrollo se observa un renovado interés en la configuración espacial de los procesos económicos; y, en las agendas de desarrollo rural, los enfoques territoriales (es decir, espaciales) están reemplazando a los tradicionales enfoques sectoriales (p.ej. agrícolas).

A nuestro juicio, a pesar de algunos recientes esfuerzos analíticos (Kitson et al 2007; Budd y Hirmis 2004; Bristow 2002), la competitividad a diferentes escalas espaciales en gran medida no ha sido explicada y la relación entre una teoría (positiva) para explicar estos procesos y la formulación (normativa) de políticas aún no ha sido resuelta. Este artículo tiene como principal objetivo contribuir a la construcción de esta teoría al clarificar los vínculos entre la competitividad de las firmas, el crecimiento económico sub-nacional y sus externalidades en el entorno natural y social. Es innegable que debido al avance incesante de los procesos de globalización y apertura económica, la competitividad territorial constituye un componente esencial en cualquier agenda actual de desarrollo rural. Pero, ¿cómo se vincula la competitividad territorial al crecimiento con equidad y con un manejo sustentable en el largo plazo del entorno físico-natural?

La principal tesis del artículo es que la noción de competitividad debería ser reservada –según su significado original en la teoría económica-- como la habilidad de una firma para lograr éxito en la competencia mercantil. En tanto que las nociones que atribuyen múltiples objetivos a otros agentes económicos –como por ejemplo las entidades de desarrollo sub-nacionales-- deberían ser reservadas para los discursos normativos sobre el desarrollo.

La ventaja que esta opción ofrece es que permite esclarecer los vínculos causales entre: (i) la competitividad de las firmas individuales; (ii) la competitividad de una economía sub-nacional (medida en forma agregada como cuota de mercado o balance comercial); (iii) el crecimiento económico (medido como incremento del PIB o del ingreso per cápita), y el desarrollo definido como ‘el crecimiento económico que conduce a la reducción de las desigualdades sociales’ (Nissanke y Thorbecke 2006) o

como ‘crecimiento que satisface las necesidades del presente sin sacrificar la habilidad de las futuras generaciones para el logro de sus propias necesidades’ (UNCED 1987).

Además de esta introducción y las conclusiones, el artículo está estructurado en tres partes. En la primera parte se revisa brevemente la literatura teórica sobre las dimensiones espaciales del crecimiento económico y el intercambio comercial. La segunda parte tiene como objetivo contribuir a clarificar los vínculos entre la competitividad de las firmas, el crecimiento económico sub-nacional, y sus externalidades sobre el entorno social y ambiental. La tercera parte se centra en los dilemas implícitos que tienen que confrontar los hacedores de política cuando diseñan e implementan agendas de desarrollo rural que buscan el logro simultáneo de mayor competitividad, equidad social y sustentabilidad ambiental.

UNA REVISIÓN CRÍTICA DE LA LITERATURA

Los vínculos entre el crecimiento económico y el comercio internacional en la literaturas clásica y neoclásica

El análisis de los vínculos entre el crecimiento económico y el comercio internacional han sido una preocupación constante en la literatura económica. Adam Smith elaboró una teoría del crecimiento económico vinculado a la competencia en los mercados internacionales. En la *Riqueza de las Naciones* (1776), Smith buscó identificar las relaciones causales que conducen al incremento en los niveles de vida. Con base en el supuesto institucional de la competencia perfecta, la mano invisible del mercado genera el incremento de la división del trabajo, lo que incentiva el surgimiento de economías de escala y diferencias de productividad entre los países.

Smith argumentó, sin embargo, que la división del trabajo podría estar limitada por el tamaño del mercado. Si no existía suficiente demanda para los productos domésticos en el mercado nacional, el proceso pudiera detenerse conduciendo a una situación de crecimiento cero o ‘estacionario’. A causa de esto, el incremento en la inversión de capital (mediante el desarrollo de la maquinaria) y el comercio internacional (al incrementar el tamaño del mercado) facilitan la especialización y elevan la productividad, conduciendo a mayor crecimiento económico. El comercio

internacional se debe, por lo tanto, a diferencias en la productividad entre las economías nacionales.

No obstante, debido a las diferencias de costo entre los países, las fuerzas del mercado (libres de trabas) asignarán los recursos de cada país a la producción de los bienes en los cuáles son más productivas. De este modo, cada país se especializará en la producción de los bienes y servicios para los que dispone de ventaja comparativa, aunque los resultados serán beneficiosos para la economía en su conjunto.

En 1817, David Ricardo ofreció una explicación alternativa del comercio internacional. ¿Qué ocurriría —cuestionó Ricardo— si un país exhibe mayores ventajas para producir todos los bienes que el resto del mundo? ¿Querrá esto decir que no podrá beneficiarse del comercio internacional y la especialización productiva?

La respuesta, según Ricardo, es que incluso si un país manifiesta una ventaja absoluta para producir todos los bienes, sería virtualmente imposible que exhibiera ventajas comparativas en todos. Por lo que, especializándose en la exportación de todos los bienes que puede producir al menor costo relativo, e importando aquellos en que dispone de menor ventaja comparativa, el país pudiera posponer la situación de crecimiento nulo (Deane 1989; Todaro 1997).

En 1933, Bertil Ohlin, bajo la supervisión de Heckscher, publicó un libro a fin de divulgar la teoría de Ricardo, posteriormente formalizada por Samuelson. El modelo HOS, como es conocido, fue el primer intento de explicar el crecimiento económico en el largo plazo como vinculado a los patrones de comercio internacionales mediante las herramientas básicas del enfoque neoclásico, y los supuestos institucionales prevalecientes a inicios del siglo veinte, cuando el comercio internacional aún sustituía a la movilidad internacional de los factores productivos. Dados estos supuestos, el comercio internacional estaría determinado por la oferta relativa de dotaciones de factores productivos.

No obstante, a diferencia del teorema de Ricardo, debido a los costos de oportunidad vinculados al empleo diferencial de recursos entre bienes, el modelo HOS no asumió una especialización mercantil completa de cada país. Los países tenderán a exportar los productos que utilizan sus recursos más abundantes más intensivamente, en

tanto que importarán los productos que utilizan en forma más intensiva sus factores más escasos.

Más aún, con base en el supuesto de tecnologías de producción idénticas entre los países, el modelo HOS predijo una tendencia hacia la convergencia nacional e internacional de los niveles de vida, debido a la igualación de los precios de los factores. Su conclusión normativa era que el comercio internacional sin trabas estimula el crecimiento económico de largo plazo para cada socio comercial, como también para la economía en su conjunto (Todaro 1997).

No obstante, al asumir rendimientos constantes o decrecientes a la escala (es decir, costos de producción fijos o crecientes a medida que el producto se incrementa), el modelo HOS no estaba en capacidad para percibir la creciente importancia de la competencia global entre las grandes corporaciones. Su déficit teórico era el no poder incluir diferentes estructuras de mercado en el modelo original.

Las nuevas teorías del comercio internacional

Fue solo cuando Dixit y Stiglitz (1977) introdujeron un modelo de la competencia monopolística compatible con el enfoque neoclásico original, que Krugman (1981) y Helpman y Krugman (1985) pudieron elaborar una nueva teoría del comercio internacional. En los enfoques clásico y neoclásicos originales, el comercio internacional surgía como resultado de diferencias entre países (tecnológicas según Ricardo, en la dotación de recursos según el modelo neoclásico). No obstante, las crecientes evidencias empíricas sugerían que la mayor parte del comercio internacional ocurría entre países similares en cuanto a ingreso, tecnología, y estadio en el proceso de crecimiento económico.

Más aún, uno de los principales supuestos del enfoque neoclásico era la ausencia de intervención del gobierno nacional en los mecanismos del mercado. Por el contrario, los nuevos modelos de crecimiento endógeno explicaban el crecimiento económico como el resultado tanto de la inversión pública como privada en la formación de capital humano y en industrias intensivas en conocimiento (Romer 1986; Lucas 1988). Lo que sugería un activo papel para las políticas públicas en la promoción del crecimiento económico (Todaro 1997; Marques 1984).

Por el contrario, las teorías clásica y neoclásica del comercio internacional suponían que el comercio ocurre entre países con diferente tecnología o dotación de factores.

Era incapaz, por lo tanto, de explicar por qué el comercio ocurre entre países (o regiones) similares y, por extensión, por qué tienen lugar diferentes estructuras de producción en regiones similares. Esto a pesar de que una de las principales características del período de la postguerra había sido el incremento del comercio entre países con dotaciones de recursos similares y el predominio del comercio intra-industrial.

En otras palabras, dado que es factible esperar estructuras de producción y dotaciones de factores relativamente similares entre los países industrializados, las teorías basadas en la ventaja comparativa resultaban insuficientes para explicar el comercio intra-industrial (es decir, bienes diferenciados en la misma categoría de productos) entre los países industrializados.

La nueva geografía económica

En gran medida, las teorías clásicas y neoclásicas del crecimiento económico y el comercio internacional obviaron el análisis de los aspectos espaciales de los procesos económicos. No obstante, la distribución espacial de las actividades económicas al interior de un país y los patrones espaciales de comercio entre países son elementos claves para la explicación del crecimiento económico. Con posterioridad a la década de 1990, sin embargo, en la literatura económica se observa un renovado interés en la configuración espacial de los procesos económicos.

A pesar de sus orígenes en la planificación regional y en la teoría de la localización de las firmas, el enfoque espacial de la nueva geografía económica realmente comenzó con las contribuciones de Alfred Marshall y Paul Krugman.

El concepto de economías de aglomeración de Marshall, se basó en el análisis empírico de los distritos industriales de Inglaterra en el siglo diecinueve. Las ventajas de aglomeración, según Marshall, surgen de tres factores interrelacionados: (i) intercambios laborales entre firmas, dado que la aglomeración espacial favorece la proximidad espacial de trabajadores con habilidades similares; (ii) la existencia de firmas y servicios de apoyo, dado que la aglomeración genera las economías de escala

necesarias para estos bienes y servicios; y (iii) los derrames de conocimiento, debido a que la proximidad espacial de las firmas favorece la movilidad de las ideas y tecnologías entre empresarios y trabajadores (Cortright 2006; Bekele and Jackson 2006).

Krugman (1991) y Krugman y Venables (1996) desarrollaron aún más el concepto. Según estos autores, las economías de aglomeración son de dos tipos: economías externas de escala y de ámbito. Las economías de escala se refieren a la eficiencia de costos asociada con la creciente o decreciente escala de producción de un mismo producto o servicio en un territorio dado. Por el contrario, las economías de ámbito surgen cuando actividades diferentes, aunque espacialmente vinculadas, son asumidas por la misma firma al compartir servicios y/o conocimientos técnicos.

La nueva competencia mercantil

Durante la década de 1980 surgió una nueva literatura sobre la competencia mercantil (cfr. Reich 1990; Thurow 1992), ante la creciente preocupación de los gobiernos de EE.UU. y Europa por el pobre desempeño competitivo de sus empresas en los mercados globales.

La Ventaja Competitiva de las Naciones de Michael Porter (1990) tenía dos objetivos principales. Uno, proporcionar un sólido fundamento teórico a la literatura básicamente normativa sobre la nueva competencia mercantil. Dos, superar el principio ricardiano de la ventaja comparativa como principal factor explicativo del comercio internacional.

La ventaja comparativa, argumentó Porter, era capaz de explicar el comercio internacional sobre la base de los supuestos institucionales de los siglos 18 y 19, cuando el comercio entre las naciones se basaba en dotaciones de factores heredadas; y, en gran medida, el comercio en bienes sustituía al libre flujo movilidad de los factores productivos.

Porter centró su análisis en la capacidad de agencia de las firmas y en su contexto económico y político:

“Son las firmas, no las naciones, las que compiten en los mercados internacionales. Es necesario comprender, por lo tanto, cómo las firmas crean y mantienen su ventaja competitiva, a fin de estar en capacidad para explicar qué papeles desempeñan las naciones en este proceso” (Porter 1990:33).

Con este objetivo, en *Competitive Strategy*, Porter (1980), había desarrollado una tipología de las estrategias que comúnmente diseñan las empresas para competir: (i) el liderazgo de costos, mediante incrementos de la productividad del mismo producto; (ii) la diferenciación de productos, que principalmente resulta de la producción de bienes relacionados; y (iii) la segmentación de mercados, que supone la diferenciación de sus productos en función de su demanda potencial o manifiesta.

En *La Ventaja Competitiva de las Naciones* (1990), sin embargo, Porter superó su anterior enfoque relativamente estático de la competencia a favor de una perspectiva dinámica de inspiración schumpeteriana, centrándose en la capacidad de las firmas para adaptarse a cambios exógenos. En sus propias palabras:

“Como bien reconoció Schumpeter hace muchas décadas en la competencia no existe equilibrio. La competencia está constantemente cambiando su entorno. La eficiencia estática es superada rápidamente (...) Las firmas crean ventajas competitivas al percibir o descubrir nuevas y mejores formas para competir en una industria e introducirlas en el mercado, lo que en definitiva es un acto de innovación” (Porter 1990:45).

Más importante aún, desde el punto de vista de este artículo, según Porter, la competitividad es un proceso altamente localizado. Lo que se manifiesta en primer lugar, a nivel de la industria, el entorno más próximo de la firma. Lo que debemos identificar, señala Porter, son los determinantes de la productividad y la tasa de crecimiento de la productividad de las firmas. Y añade:

“Para encontrar respuestas debemos centrarnos no en la economía como un todo, sino en industrias y en segmentos de industria específicos (...) El análisis de la competitividad a nivel nacional no aborda el tema central (...), el cual es: por qué y cómo son creados los recursos y tecnologías comercialmente valiosos? Pero esto sólo puede ser cabalmente comprendido a nivel de industrias específicas” (Porter 1990:9).

En segundo lugar, a fin de localizar la firma en un ambiente mercantil más amplio, Porter desarrolló la noción de cadena de valor como una herramienta heurística:

“La ventaja competitiva está cada vez más en función de cuán bien una firma puede administrar todo su sistema económico (...) La cadena de valor proporciona una herramienta para comprender las fuentes de la ventaja de costos (...) Por otra parte, la cadena de valor también expone las fuentes de la diferenciación de bienes” (Porter 1990:42).

En tercer lugar, Porter exploró las condiciones económicas e institucionales que enmarcan las estrategias de las empresas a escala nacional. En este caso, la metáfora del diamante fue la herramienta heurística que elaboró a fin de analizar cuatro posibles fuentes de cambio de las empresas, como resultado de su entorno nacional: (i) las condiciones de los factores de producción; (ii) las condiciones de la demanda de productos; (iii) las relaciones de las empresas con las industrias relacionadas y los servicios de apoyo; y (iv) las características internas de la empresa (su estructura y estrategia) y la rivalidad entre las empresas.

Por último, de acuerdo a Porter, su enfoque puede ser fácilmente aplicado a unidades políticas o geográficas menores que la nación. De donde deriva su noción de los conglomerados industriales. Una noción, nuevamente centrada en la firma:

“Frecuentemente las firmas exitosas se concentran en ciudades o estados específicos al interior de un país” (Porter 1990:29).

Pero enfatiza que las aglomeraciones espaciales de empresas logran ventajas competitivas debido a que comparten algunos bienes comunes territoriales: (i) arreglos institucionales locales; (ii) dotaciones comunes de recursos; (iii) demanda compartida local y extra-local; e (iv) industrias relacionadas y de apoyo.

El debate teórico sobre la competitividad nacional

En 1994, el artículo de Paul Krugman´s *Competitiveness: a dangerous obsession* generó un acalorado debate teórico con Porter. Krugman abrió el debate en tres frentes.

Uno, la falta de claridad de la noción de competitividad nacional, debido a que mezcla conceptos de naturaleza diferente: la competitividad a nivel de la firma y la ventaja comparativa de la economía nacional. La noción de competitividad concluyó

Krugman:

“es una palabra sin sentido cuando es aplicada a las economías nacionales” (Krugman 1994:44)

Dos, con una perspectiva de índole más epistemológica, Krugman argumentó la falla de la literatura sobre la competitividad para identificar claramente los vínculos entre diferentes unidades de análisis (p.ej. empresas, industrias, naciones) al considerar a las naciones como si fueran firmas. Veámos:

“Cuando decimos que una corporación no es competitiva, queremos decir que su posición de mercado es insostenible –que a menos que mejore su desempeño, dejará de existir. Por su parte, los países no caen en bancarrota” (Krugman 1994:31)

Tres, Krugman argumentó que:

“la obsesión con la competitividad es tanto errada como peligrosa (...) ya que conduce a recomendaciones de política erróneas, y eventualmente al proteccionismo y a guerras comerciales” (Krugman 1994:44).

No obstante, a pesar de los aparentes acuerdos y desacuerdos entre ambos autores, lo que en realidad Krugman estaba revelando eran las dos grandes fallas epistemológicas del enfoque teórico de Porter. En primer lugar, su incapacidad para identificar claramente los vínculos entre una teoría para explicar la generación de ventajas competitivas por las firmas, en contraste con una teoría dirigida a explicar la competitividad de una economía nacional (Grant 1999). Segundo, su incapacidad para especificar los vínculos entre una teoría positiva de la competitividad vinculada a “la productividad con la cuál los recursos de una nación (trabajo y capital) son empleados” y un discurso normativo sobre el desarrollo.

De hecho, implícitamente, la noción de la competitividad nacional de Porter en forma imprecisa se basa en un enfoque multi-dimensional de este fenómeno que abarca tanto criterios de desempeño mercantil por parte de las firmas, como criterios de bienestar social a nivel agregado. Estas son sus propias palabras:

“¿Es ‘competitiva’ una nación en la que cada firma o industria es competitiva? (...) ¿Es ‘competitiva’ una nación en la que el tipo de cambio transforma en competitivos en base a precios a sus bienes en los mercados internacionales? (...) ¿Es ‘competitiva’ una nación con una amplia balanza comercial positiva? (...) ¿Es ‘competitiva’ una nación con una creciente cuota parte en los mercados globales? (...) ¿Es ‘competitiva’ una nación que puede generar empleos? (...) Finalmente, es ‘competitiva’ una nación cuyos costos laborales unitarios son bajos?” (Porter 1990:5-6).

HACIA UNA TEORÍA DE LA COMPETITIVIDAD TERRITORIAL A MÚLTIPLES ESCALAS ESPACIALES

El objetivo de esta parte del artículo es analizar la competitividad a diferentes escalas espaciales, en particular en las escalas sub-nacionales. Con este objetivo se analiza los vínculos en la siguiente cadena causal: a) de las economías en el entorno económico a la competitividad de las firmas; b) de la competitividad de las firmas al crecimiento económico a escala sub-nacional; y c) del crecimiento económico sub-nacional a las externalidades de las firmas en su entorno natural (i.e. biofísico) y social.

Desentrañando la confusión conceptual

Antes de proponer un nuevo enfoque, sin embargo, es necesario clarificar algunos aspectos conceptuales y empistemológicos. Desde el punto de vista de este artículo, las nociones de ventaja comparativa, ventaja competitiva, y competitividad han sido empleadas indistintamente en la literatura académica y normativa, lo que dificulta el debate analítico, y pospone la construcción de teoría. Veámos con más detenimiento estos términos.

A diferencia de la ventaja comparativa, que fue definida con precisión en la literatura clásica y neoclásica, la noción de competitividad no ha sido nunca rigurosamente definida en la literatura¹. En particular, la competitividad territorial se ha convertido en una noción polisémica cuyos significados se solapan. Por lo tanto, antes definir el contenido substantivo de esta noción, es necesario elucidar el significado de sus dos componentes básicos: las nociones de territorio y de competitividad.

Los territorios son espacios delimitados que resultan de los procesos a través de los cuales los agentes organizan, demarcan y se apropian de hábitats naturales a fin de

¹ Según Siggel (2007), quien llevó a cabo una revisión de las múltiples definiciones y mediciones de ambos términos, la noción de competitividad nacional se vincula al desempeño mercantil comparativo, que deriva de los valores reales de los factores (ventaja comparativa) o de las distorsiones de precio que pueden ser atribuidas tanto a factores externos (p.ej. el costo excesivo de la energía, el transporte o las comunicaciones), como principalmente a subsidios en el precio de los productos e insumos y a distorsiones en el tipo de cambio (Siggel 2007)

lograr sus fines individuales o colectivos. Los territorios, por lo tanto, suponen límites, poder, recursos, y agencia. En particular, la delimitación de jurisdicciones políticas sub-nacionales son el resultado de diferentes procesos históricos. No obstante, una reciente tendencia a escala global es la redefinición espacial de los territorios sub-nacionales; a veces como resultado de la fusión de antiguas jurisdicciones políticas (p.ej. la conformación de mancomunidades como resultado de la fusión de antiguos municipios), y otras como resultado de entidades creadas *ad hoc* por organizaciones de la sociedad civil. El resultado final de estos procesos es que las entidades territoriales sub-nacionales son definidas formalmente (política o administrativamente), o informalmente por acuerdos colectivos.

Por otra parte, es posible atribuir dos contenidos substantivos a la noción de competitividad. O bien la competitividad (en general) es un atributo de una economía, definida como la agregación de los productos y servicios de las firmas localizadas en un territorio (nacional o sub-nacional) específico, o se refiere al resultado exitoso del proyecto estratégico de una entidad territorial que compite por recursos y mercados con entidades similares.

La definición de la competitividad como el atributo de una economía supone la agregación de tipos de firmas (p.ej. competitivas y no-competitivas, conglomerados multinacionales y empresas familiares orientadas a los mercados domésticos). Por lo tanto, desde un punto de vista substantivo, la solución mas satisfactoria es definir la competitividad territorial como el resultado (exitoso o no) del proyecto estratégico de una entidad territorial.

Reduciendo esta definición a la escala sub-nacional, definimos a las entidades territoriales sub-nacionales como organizaciones *sui generis* (en las que frecuentemente se mezclan componentes públicos, privados o semi-públicos) con capacidad para diseñar e implementar un proyecto territorial. No obstante, autores como Sanz y Macías (2005), Kitson et al (2007) y Bristow (2007) argumentan que para que un proyecto territorial sea sostenible en el mediano y largo plazo es necesario integrar en red a todos los grupos de interés representativos del territorio. Aunque, también advierten que es difícil que los territorios sean el resultado de una síntesis equilibrada entre todos los grupos de interés locales, por lo que

frecuentemente resultan de la capacidad de algunos grupos de interés para construir un proyecto colectivo y liderar su implementación.

¿Quiénes son estos agentes? ¿En qué medida están integrados en el proyecto territorial? ¿Cuál es la legitimidad del proyecto? ¿Están en condiciones estas entidades territoriales no sólo para construir sino también implementar un proyecto territorial sostenible en el largo plazo? Todas estas son preguntas empíricas súpamamente relevantes. No obstante, sus respuestas dependen de la estructura social y política de cada territorio, así como del entorno en que están insertos.

La competitividad territorial: ¿noción positiva o normativa?

Según Bristow (2005) argumenta, *La Ventaja Competitiva de las Naciones* (Porter 1990) se convirtió en el origen de una gran confusión epistemológica en la literatura sobre los vínculos entre la competitividad en tanto categoría positiva y el desarrollo en tanto noción normativa:

“Porter estableció una clara conexión entre la productividad y la calidad de vida (territorial) al argumentar que la productividad ejerce una gran influencia en el costo de vida, el costo de hacer negocio, y el nivel de ingresos de una región. Estuvo próximo a afirmar, sin embargo, que la competitividad territorial y el desarrollo regional son nociones equivalentes” (Bristow 2005:288).

Por su parte, Storper (1997) contribuyó aún más a la confusión al re-elaborar la noción de Porter, transformándola en una definición de competitividad territorial que abarca dos componentes de naturaleza diferente:

“La capacidad de una región para atraer y retener las firmas con cuotas de mercado estables o crecientes en una actividad específica; a la vez que se mantienen estables o crecientes los niveles de vida para quienes participan en esa actividad” (Storper 1997:264)

Como señala Bristow (2005), el resultado de esta definición mixta de la competitividad territorial –a la vez positiva y normativa-- es una importante falla teórica: la no especificación de la dirección de causalidad entre sus componentes. Porter, insiste Bristow, asume la existencia de un mecanismo tipo mano invisible, por medio del cual un relativamente alto nivel de productividad inevitablemente

conduciría a un mayor nivel de vida. No obstante, la dirección de causalidad entre ambos procesos pudiera ser en sentido contrario.

“En el largo plazo, la mayor calidad de vida de una región pudiera atraer inversiones de capital de las firmas más productivas” (Bristow 2005:293).

La cadena causal competitividad-crecimiento-efectos distributivos-externalidades ambientales

Necesitamos, por lo tanto, especificar con claridad la cadena causal entre: por una parte, las fuentes de la competitividad de la firma, vinculadas al entorno territorial en el que están insertas, y sus resultados económicos agregados; y, por otra parte, los impactos distributivos (sociales) y las externalidades en el entorno natural (bio-físico) generados por las empresas.

El primer eslabón de la cadena: de las economías externas localizadas a la competitividad de la firma

Desde el punto de vista de la firma individual existen economías externas *ex ante* y *ex post* vinculadas al entorno productivo y ambiental en el que está inserta. A escala sub-nacional, las economías externas *ex ante* tienen tres tipos de orígenes: a) los costos y beneficios generados por la proximidad espacial de las firmas (es decir, las economías de aglomeración); b) los bienes públicos provistos por la intervención de los gobiernos; y c) los bienes públicos generados por los contactos cara-a-cara (informales) entre los agentes sociales, o como resultado de la acción colectiva organizada. Estas economías externas localizadas territorialmente son internalizadas por las firmas locales si disminuyen sus costos, o si incrementan sus beneficios. En el primer caso, por reducción de los precios de los insumos o de los costos de transacción. En el segundo caso, debido a la adopción de innovaciones (de producto, proceso o mercado). Reducción de costos o incremento de beneficios que resultan en mayor competitividad de la firma (medida, p.ej. en mayores cuotas en los mercados domésticos, o mejor desempeño exportador). Veámos cada fuente con más detalle.

La proximidad geográfica de las firmas genera dos tipos economías externas a la firma, pero internas al territorio: las economías externas ‘de escala’, y ‘de ámbito’.

Las economías externas de escala surgen cuando las firmas están próximas geográficamente y producen un producto similar, lo que genera posibilidades de

cooperación entre ellas, incrementando su escala productiva. Por ejemplo, los costos de sistemas de control de calidad que serían prohibitivos para las pequeñas empresas aisladas, se reducen cuando el número de empresas se incrementa. El efecto de aglomeración externa que genera la cooperación entre las empresas proporciona la ‘masa crítica’ que es necesaria para reducir los costos y hacer viable el servicio (Brunori y Rossi 2000).

Similarmente, las economías externas de ámbito surgen cuando firmas con diferentes perfiles productivos, pero localizadas en el mismo espacio geográfico, comparten servicios e infraestructuras, reduciendo sus costos de producción unitarios, o incrementando el valor de sus bienes y servicios.

Storper (1995) argumenta que además de los vínculos mercantiles entre las firmas y su entorno, existe otra fuente de vínculos que denomina ‘interdependencias no-mercantiles’ que también generan economías externas. Ejemplo de estos vínculos no-mercantiles son los derrames de información y conocimientos técnicos entre las empresas. A diferencia de las economías de aglomeración, sin embargo, las interdependencias no-mercantiles son siempre específicas a un territorio.

Estas economías externas no-mercantiles pueden ser clasificadas en tres tipos: los servicios públicos, las infraestructuras (físicas y digitales), y los marcos regulatorios locales. Ejemplo de servicios públicos e infraestructuras provistos gratuitamente o subsidiados por el estado son los servicios de educación formal, la investigación y desarrollo, y los transportes y telecomunicaciones. Similarmente, los marcos regulatorios generados por la intervención gubernamental a diferentes niveles jurisdiccionales (p.ej. los estándares ambientales o la regulación de los mercados laborales) pueden facilitar (o dificultar) la competitividad de las firmas a escala sub-nacional. Similarmente, los contactos informales (cara-a-cara) o la acción colectiva organizada a nivel local pudieran ser funcionales para la competitividad de las firmas, al facilitar su acceso a recursos a los que no podrían acceder en forma aislada, o al incrementar su poder de negociación en los mercados (Brunori y Rossi 2000; Bekele y Jackson 2006).

El segundo eslabón: de la competitividad de las firmas al crecimiento económico sub-nacional

Está claro, por lo tanto, que –en primer lugar-- son las firmas las que compiten y están vinculadas a las transacciones de mercado, aunque según Porter argumenta lúcidamente, el éxito competitivo de las empresas está siempre relacionado a un entorno favorable de factores heredados (su ventaja comparativa), como también a los resultados intencionales de la intervención deliberada de agentes externos.

Es al nivel agregado del entorno territorial de las empresas, donde son relevantes los proyectos estratégicos de las entidades territoriales sub-nacionales. Tal como fueron definidas anteriormente, las entidades territoriales son organizaciones *sui generis* (algunos las denominan ‘acuerdos de gobernanza’), con la capacidad para diseñar e implementar un proyecto territorial.

No obstante, no todos los proyectos territoriales de estas entidades son similares. Cuando el objetivo central de estas entidades es lograr la competitividad individual o agregada de las empresas en ‘su’ territorio, una típica estrategia es competir con entidades similares: por recursos (por el lado de la oferta), y por mercados (por el lado de la demanda). Cuando la competitividad de la firma se convierte en el objetivo primordial de su proyecto, una frecuente estrategia es competir con otras entidades similares: por recursos (por el lado de la oferta) y por mercados (por el lado de la demanda). Una oferta de bienes públicos (p.ej. infraestructuras y servicios) ‘de calidad’ y un entorno de negocios ‘apropiado’ son también los medios convencionales para atraer y retener factores de producción al interior de las fronteras del territorio. Es, por tanto, evidente que --en el actual escenario institucional global y nacional-- las agencias territoriales sub-nacionales también compiten.

En el actual contexto institucional (global y local), los territorios sub-nacionales están abiertos no sólo al comercio internacional, sino también a la movilidad de los factores de producción. El éxito del proyecto de una entidad territorial para incrementar su competitividad territorial (y, por lo tanto su crecimiento económico) dependerá de su habilidad para atraer inversiones productivas, trabajadores calificados, y un continuo flujo de innovaciones. Por el contrario, su fracaso frecuentemente se traduce en despoblamiento, y/o estancamiento, o incluso en retroceso económico.

No obstante, el éxito o fracaso de un proyecto territorial específico también deben ser considerados con un enfoque dinámico. Como Porter (1990) acertadamente argumentó, la competencia siempre constituye un proceso dinámico. En el corto plazo, el éxito de un proyecto territorial depende de la capacidad de algunos grupos de interés locales para construir un proyecto colectivo y liderar su implementación.

Debido a la existencia de diferentes intereses, un proyecto colectivo siempre tiene que ser negociado. Identificar los intereses comunes, y probablemente construir una identidad territorial común cuando ella no existe, es parte de la tarea de sus promotores.

Por el contrario, en el mediano o largo plazo, el éxito de un proyecto depende de su habilidad para ajustarse a los cambios en un entorno siempre cambiante. En el largo plazo, el éxito continúa siendo un problema de acción colectiva, aunque de naturaleza diferente: es decir, cómo conservar el compromiso de los diferentes grupos de interés en la búsqueda de nuevas oportunidades de inversión. La prueba final es la continuidad del proyecto, en particular después que los recursos provenientes de fuentes externas se han agotado.

Por lo tanto, el resultado final de estas influencias combinadas sería o el crecimiento (concebido en términos agregados) o el declive económico. Siendo la ventaja (o desventaja) competitiva la variable interviniente entre las estrategias combinadas de los agentes (tanto de las firmas como de las entidades territoriales) y el crecimiento económico.

Antes de concluir esta sección, es necesario añadir una advertencia final.

Similarmente a una muñeca rusa, los territorios sub-nacionales están insertos en otras escalas espaciales, y también están relativamente abiertos a las influencias de los territorios vecinos. Es necesario considerar, por lo tanto, la posibilidad de efectos colaterales (p.ej. derrames de conocimiento) y la existencia de redes externas al evaluar la capacidad de una entidad territorial para diseñar e implementar un proyecto estratégico, y para generar la competitividad territorial y el crecimiento económico.

El tercer eslabón: del crecimiento económico sub-nacional a los efectos distributivos sociales y las externalidades ambientales de las empresas

A inicios del siglo 21, tiene lugar un debate sobre la competitividad regional que en gran medida reproduce el anterior debate sobre la competitividad nacional. De un lado están quienes suponen que si un territorio dispone de un mayor número de firmas competitivas necesariamente genera mayor bienestar colectivo. En el otro lado están quienes temen que la competitividad territorial sea lograda a través de la disminución de salarios via desregulación de los mercados de trabajo (un *dumping* social), o de la relajación de los estándares ambientales (un *dumping* ambiental), o de la subvaluación del tipo de cambio (un *dumping* monetario) (Durand 2000; Bristow 2005).

El debate sobre la competitividad territorial ha resultado insatisfactorio, sin embargo, debido a tres grandes déficits teóricos: indefinición de las nociones básicas: fallas conceptuales; insuficiente especificación de las relaciones de causalidad entre categorías ubicadas en diferentes escalas espaciales: una falla metodológica; y la mezcla de argumentos analíticos ('positivos') y criterios normativos (valorativos): una falla epistemológica.

Consideremos en primer lugar las fallas conceptuales. El vínculo entre el crecimiento económico y sus impactos locales, involucra nociones a diferentes escalas espaciales, con base en diferentes niveles de agregación. El crecimiento económico es una noción agregada, aunque en este caso a escala sub-nacional. Como tal, depende del conjunto de atributos de las firmas e industrias localizadas en un territorio, por lo tanto de su estructura productiva. Por el contrario, los efectos de las actividades productivas de las firmas individuales abarcan tanto efectos distributivos (sociales) como impactos ambientales (biofísicos) a diferentes escalas. La noción económica de externalidad da cuenta de estos diferentes tipos de efectos.

Pero, ¿cuál es la relación de causalidad entre estos fenómenos o procesos? Bristow (2005) argumenta que, si un territorio dispone de un conjunto de firmas competitivas esto no necesariamente implica un incremento del bienestar colectivo, como tampoco necesariamente involucra la conservación del entorno natural. O, sostiene Bristow, ¿será que la relación de causalidad es a la inversa?

Es posible hipotetizar, por lo tanto, que existe una relación circular entre causa y efecto, que incluye procesos de causalidad cumulativa y efectos de retroalimentación. Pero la relación incluso podría ser mucho más compleja. Las decisiones económicas a

nivel de la firma están siempre mediadas por la compleja interacción entre los mecanismos del mercado, las tecnologías disponibles, las políticas públicas, y las reglas institucionales informales (p.ej. desde la sociedad civil organizada).

Desde otra perspectiva, en teoría las empresas siempre pudieran internalizar las externalidades generadas por sus actividades, incluyéndolas en su contabilidad. Esto no siempre es posible, sin embargo. La empresa (o más concretamente el agente que toma decisiones) pudiera no disponer de completa información sobre la relación funcional entre sus actividades, sus efectos inmediatos, o sus impactos más lejanos. Por ejemplo, las actividades de la empresa pudieran generar sólo efectos en lugares remotos sobre otras firmas, las poblaciones humanas, o el ambiente natural lo que haría más difícil una clara percepción de los problemas que esto conlleva.

Esto también depende de cuáles valores e intereses pudieran ser afectados (desmejorados u optimizados). Lo que es particularmente relevante en la valoración de los impactos de las empresas sobre el ambiente biofísico. Los ecosistemas abarcan un complejo conjunto de elementos y procesos, que determinan su capacidad para proveer bienes y servicios a las poblaciones humanas. No obstante, diferentes agentes pudieran asignar diferentes valores a distintos bienes y servicios de un mismo ambiente. Por lo tanto, la completa internalización de externalidades pudiera no ser posible siempre, incluso mediando procesos de negociación entre los agentes involucrados. En estos casos, pudieran ser necesarias intervenciones públicas (p.ej. al decretar la regla de quien contamina paga).

El tema resulta más complicado aún, si se considera que las externalidades también pueden resultar del uso privado de bienes públicos. Este es el caso de los recursos ambientales, en particular cuando los derechos de propiedad no han sido bien definidos. Cuando esto ocurre, los usuarios de los recursos tienden a considerarlos como bienes gratuitos, o factores de producción no pagados. Por lo que atribuyen un precio negativo al uso de estos recursos, incluso cuando los valores de escasez —desde el punto de vista de los grupos de interés locales o de las autoridades públicas— son positivos. Por ejemplo, la subvaluación de insumos escasos —como el capital financiero y los recursos naturales— conduce a la adopción de prácticas capital-intensivas y perjudiciales para el ambiente, con consecuencias distributivas adversas.

Desde el punto de vista de una empresa individual, incrementar la competitividad reduciendo costos (incluyendo los salarios) pudiera ser una estrategia de optimización, pero –desde el punto de vista colectivo—sus resultados no son deseables (Giuliani et al 2005). Similarmente, la competitividad de la empresa individual y la competitividad territorial (agregada), si están basadas en regulaciones laxas ambientalmente, generan externalidades negativas tanto para la población (p.ej. mayor desigualdad social) como para el entorno biofísico (p.ej. mayor contaminación, pérdida de biodiversidad, etc). En el largo plazo, el vínculo entre estos diferentes efectos conduce a círculos viciosos entre la disminución del bienestar individual y colectivo y la degradación de los recursos naturales.

Lo que nos conduce a un dilema: ¿Qué es socialmente deseable? ¿Quién decide qué es conveniente o factible? ¿Cuáles son las consecuencias de estos incrementos de la competitividad para diferentes grupos de interés a nivel local, o para la población en su conjunto?

En conclusión, el anterior debate sobre la competitividad nacional y sus actuales versiones territoriales actuales están viciados por una confusión epistemológica entre argumentos positivos (fácticos) y normativos (valorativos). Como se señaló anteriormente, la literatura sobre la competitividad territorial mezcla dos líneas de razonamiento: por una parte, el vínculo causal entre el crecimiento económico, sus causas, y sus consecuencias. Por otra parte, involucra múltiples nociones de desarrollo, lo que conduce a diferentes agendas de política.

LOS ENFOQUES DE SEARROLLO RURAL CON COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

¿Es siempre cierto que el logro de la competitividad territorial conduce a un crecimiento económico sostenido? ¿Es compatible la competitividad territorial con otros objetivos de desarrollo, tales como el incremento de la producción agrícola, o una distribución más equitativa de los ingresos, o el manejo sustentable del entorno natural? ¿Cuáles son las condiciones necesarias para el éxito de estas agendas de desarrollo rural?

Antes de intentar dar respuesta a estas preguntas necesitamos considerar la heterogeneidad de condiciones locales en los territorios considerados ‘rurales’, y los procesos que inciden sobre ellos a diferentes escalas espaciales y horizontes

temporales. Es también crucial clarificar el ámbito y contenido de los actuales enfoques territoriales de desarrollo rural.

La redefinición de los espacios rurales y urbanos

Rural y urbano son nociones típico-ideales que ocupan los dos extremos de un continuum, y que --en gran medida-- ya han sido abandonadas por las ciencias sociales. Las relaciones entre los pequeños asentamientos de población (rurales) y los grandes asentamientos (las áreas urbanas o ciudades) son extremadamente complejas y heterogéneas.

Hasta hace poco, en las ciencias sociales, la noción de ruralidad estuvo vinculada a tres fenómenos interrelacionados: una relativamente baja densidad demográfica de un territorio, el predominio de la agricultura en su estructura productiva, y su menor accesibilidad relativa a los centros de mercado y decisiones políticas. No existe, sin embargo, consenso ni en la definición académica de ambos conceptos, ni un estándar internacional para la medición de las poblaciones rurales o urbanas. En la práctica, cada país ha adoptado su propio umbral a fin de adaptar ambas nociones a sus características demográficas y jurisdicciones administrativas.

La redefinición del desarrollo nacional y del desarrollo rural

Como mencionamos anteriormente, el desarrollo en general y el desarrollo rural en particular, son nociones normativas con múltiples significados. Por lo tanto, su contenido substantivo depende de quién establece la agenda, y cómo son definidos sus fines. Es imposible, por lo tanto, lograr una definición general de ambos términos independientemente de los estándares imperantes en cada período histórico en cada sociedad.

En el marco de los actuales procesos de globalización de mercados, los enfoques territoriales de desarrollo rural se convirtieron en términos de moda en la literatura del desarrollo. Existen, sin embargo, múltiples interpretaciones de esta noción.

Bongardt y Torres, por ejemplo, sostienen que:

“la viabilidad de cualquier estrategia de desarrollo rural depende ahora de la creciente competitividad de los territorios rurales en los ámbitos internacionales” (Bongardt y Torres 2007:12).

Por el contrario, Goodman (2004) enfatiza la necesidad de desarrollar un ‘nuevo paradigma de desarrollo’ territorializado, con una perspectiva ambiental, orientado a la producción de calidad:

“Un successor territorializado, insertado ambientalmente del paradigma de la modernización del territorio rural” (Goodman 2004:3)

En tanto que para Knickel-Renting (2000) un enfoque territorial del desarrollo rural involucra un gran número de objetivos:

“El desarrollo rural consiste en una amplia variedad de nuevas actividades tales como la producción de productos de calidad y específicos a la región, la conservación de la naturaleza y el manejo del paisaje, el agri-turismo, y el desarrollo de las cadenas cortas de suministro” (Knickel-Renting 2000:513).

A nuestro juicio, es innegable, como Bongardt y Torres sugieren, que dados los aparentemente indetenibles procesos de globalización y apertura económica, la competitividad territorial tiene que ser un componente mayor de cualquier agenda de desarrollo rural contemporánea. Pero, ¿cómo se vincula este objetivo a los otros posibles objetivos del desarrollo rural?

Los dilemas de política

Existen múltiples dilemas para el logro simultáneo de un mayor crecimiento económico, una mayor equidad social y territorial, y un desarrollo ambientalmente sustentable (como quiera que se definan estos términos).

El dilema entre eficiencia y equidad

En tanto que, a nivel agregado, una economía sub-nacional pudiera beneficiarse de una mayor competitividad; a nivel micro, siempre existen ganadores y perdedores, lo que genera un implícito dilema entre los costos y beneficios del crecimiento económico vis-à-vis los beneficios de las políticas redistributivas (p.ej. subsidios e impuestos, o reformas estructurales) (Alesina y Rodrik 1994; Bongardt y Torres 2007).

Aunque el argumento de que el crecimiento económico es una condición necesaria para el alivio de la pobreza y una mayor equidad se ha convertido en un axioma incuestionable, aún existe considerable debate en la literatura sobre cómo maximizar los efectos del crecimiento económico sobre la equidad, y cuál es el nivel óptimo de intervención del estado para el logro simultáneo de ambos objetivos (Ashley y Maxwell 2001).

Permitir al mercado trabajar con miras a incentivar una eficiente asignación de recursos es una condición necesaria; que, sin embargo, necesita ser complementada con incentivos para mejorar la capacidad de ajuste de los pobres ante los frecuentes cambiantes del entorno, como con incentivos adecuados para fomentar las innovaciones (Bongardt y Torres 2007).

La teoría económica clásica suponía que, una vez removidas las distorsiones y sesgos en el comercio internacional, la ventaja comparativa latente de un país o territorio sub-nacional, se manifestaría automáticamente. No obstante, hoy en día sabemos que las estructuras sociales importan. Lo que en las áreas rurales —particularmente de los países de menores ingresos— se traduce en estructuras de tenencia inequitativas, y en múltiples fallas de mercado.

Como señalan Nissanke y Thorbecke, lo que realmente importa es el patrón de crecimiento, aunque en situaciones específicas el diseño específico del crecimiento equitativo dependerá de múltiples factores contingentes, incluyendo las condiciones históricas iniciales y las instituciones nacionales (Nissanke y Thorbecke 2006).

El dilema entre crecimiento económico y cohesión territorial

¿Son las políticas territoriales una asignación de recursos eficientes o una pérdida?

La respuesta a esta pregunta involucra un delicado dilema entre la eficiencia espacial —lo que frecuentemente requiere la aglomeración de las actividades económicas— y la equidad regional (Baldwin et al 2003).

Algunos autores argumentan que las políticas regionales para promover el desarrollo de las regiones retrasadas pueden distorsionar una eficiente asignación de recursos e impedir el crecimiento económico nacional. Por el contrario, otros autores sostienen que si el gobierno solo otorga prioridad a las inversiones en las regiones altamente productivas, las desigualdades de ingreso regionales se incrementarán. Por lo que, una distribución más equitativa de los ingresos tendrá efectos positivos en el crecimiento económico agregado (Gezici y Hewings 2004).

La estructura productiva local también importa. El vínculo entre la competitividad territorial y el crecimiento económico local en gran medida depende del número y los tipos de firmas e industrias localizados en un territorio. Durante las décadas de 1950 y 1960, tuvo lugar un intenso debate sobre la prioridad sectoral para los países en

vías de desarrollo: agricultura versus industria. El debate, inspirado en el principio ricardiano de la ventaja comparativa, sugería que los países menos desarrollados -- debido a su dotación de recursos-- deberían reforzar las actividades primarias a fin de satisfacer tanto la demanda local como la producción de excedentes para la exportación. Lo que, a su vez, los colocaría en situación de importar las manufacturas que necesitaran desde los países que disponían de ventaja comparativa en la industria manufacturera.

En la actual economía global, sin embargo, la mayoría de los autores concuerdan que sólo los países que generan ventajas competitivas hacia las actividades de mayor valor e intensivas en conocimiento obtendrán ganancias significativas de la apertura de sus mercados (Nissanke y Thorbecke 2006). El riesgo, como Krugman (1987) enfatizó, al enfatizar la capacidad de auto-reproducción de la especialización inicial, es amarrarse a tecnologías estancadas. Krugman también argumentó que la intervención deliberada del estado es necesaria a fin de liberar a la economía de una parálisis histórica con respecto a la especialización en un sector de lento crecimiento (Bristow 2005).

El dilema entre crecimiento económico y sustentabilidad ambiental

La preocupación por la capacidad de recuperación y vulnerabilidad de los servicios ambientales a la sociedad, también significa que las oportunidades para el crecimiento económico deben ser balanceadas por los esfuerzos por manejar sustentablemente el ambiente. Este objetivo influye en la elección de políticas de crecimiento económico, y conduce a conceptos como el desarrollo sustentable, el cual explícitamente aborda el dilema entre la maximización de la competitividad y otros objetivos sociales y ambientales (Dubarle 2003). Los estándares ambientales laxos, por ejemplo, pueden generar círculos viciosos entre las externalidades ambientales negativas (p.ej. la contaminación y la pérdida de biodiversidad) y el incremento de la pobreza rural (Durand 2000; Bristow 2005).

El estrecho vínculo entre los territorios ‘rurales’ y los ecosistemas ‘naturales’, determina la preocupación por los múltiples dilemas que pueden surgir en el logro simultáneo del crecimiento económico ‘rural’ y la sustentabilidad ambiental. El logro

simultáneo de ambos objetivos se apoya en la habilidad para incrementar la productividad de sectores ‘rurales’ claves, particularmente el sector agrícola, el cual continúa siendo la principal fuente de ingresos para la mayoría de las poblaciones rurales en los países de bajos ingresos. No obstante, aunque una parte importante del incremento en la productividad agrícola pudiera lograrse mediante la adopción de variedades de semilla mejoradas –como fue el caso en la revolución verde en Asia— otros insumos orientados al incremento de la producción (p.ej. fertilizantes y pesticidas) son necesarios. Estos insumos, sin embargo, son potencialmente generadores de externalidades ambientales negativas, con consecuencias negativas adicionales para la salud humana. Los beneficios de la intensificación agrícola, por lo tanto, necesitan ser balanceados con otros costos ambientales --frecuentemente invisibles-- que acompañan el uso creciente de estos insumos.

El daño opuesto, predicho por la teoría de la innovación inducida, es la extensión de la frontera agrícola hacia las tierras marginales, o las frágiles tierras bajo regímenes de propiedad común, o las áreas protegidas por el estado (Reardon et al. 1998).

Afortunadamente, también existen posibilidades técnicas para generar ciclos virtuosos entre una intensificación ambientalmente amigable (p.ej. terrazas para evitar la erosión de los suelos, la limpia a mano, el reciclaje de materia orgánica, los invernaderos, etc) y el logro de los objetivos de seguridad alimentaria y aprovechamiento de las oportunidades de comercialización por parte de los agricultores (Reardon et al 1998).

También serán necesarias, sin embargo, políticas de redistribución de tierras y otras políticas de reforma a fin de superar los obstáculos estructurales y las fallas de mercado que impiden la adopción de estas tecnologías social y ambientalmente amigables. Es necesario, por lo tanto, que el estado asuma un camino intermedio entre las potenciales bondades de la liberalización de mercados –que, sin embargo, no proveyó de los necesarios bienes públicos en el pasado-- y un fuerte intervencionismo. No obstante, el apropiado diseño de las necesarias inversiones públicas en infraestructura física, y las reformas de estructuras tendrá que ser realizado de manera *ad hoc* en cada país (Reardon et al 1998).

Conclusiones

Porter argumentó que las ventajas competitivas son creadas y sostenidas a través de procesos en gran medida localizados territorialmente. A los niveles sub-nacionales, las economías externas (p.ej. las economías de aglomeración y los bienes públicos provistos por la intervención del estado, o por las acciones colectivas organizadas) constituyen el factor determinante para generar ventajas competitivas territoriales. En particular, los proyectos estratégicos de las entidades territoriales sub-nacionales si ofrecen bienes públicos y generan un entorno de negocios apropiado, están en capacidad para atraer y retener factores de producción al interior de sus fronteras. Siendo el crecimiento (o el deterioro) económico a nivel sub-nacional el resultado final de estos proyectos. No obstante, los vínculos entre la competitividad de las firmas y de los territorios, el crecimiento económico, y los otros objetivos sociales y ambientales del desarrollo generan considerables debates, ya que en su implementación pueden surgir múltiples dilemas.

En la actual economía global, el objetivo de lograr ventajas competitivas es una condición necesaria pero insuficiente para que el crecimiento económico y el desarrollo equitativo tengan éxito en los territorios sub-nacionales. En este artículo hemos argumentado a favor de aprovechar todas las oportunidades que puedan ofrecer mayores cuotas de mercado. Pero estos beneficios no se logran automáticamente, ni tampoco están siempre garantizados. Sólo aquellos países y territorios sub-nacionales —a través de sus legítimos y representativos agentes— que generan patrones de ventaja competitiva hacia las actividades intensivas en conocimiento, y con mayor valor de mercado, obtendrán ganancias significativas en estos procesos. No obstante, es conocido que los efectos distributivos del crecimiento económico generan ganadores y perdedores, tanto al interior de los países como entre ellos. Por lo que, también es indispensable que los hacedores de política diseñen e implementen activas estrategias de reforma estructural, a fin de contrarrestar los eventuales efectos negativos de las estrategias de competencia mercantil.

El actual énfasis en los discursos de desarrollo (tanto en países ricos como pobres), en proyectos locales, aislados entre sí, con horizontes temporales reducidos y sumamente rígidos, corre el riesgo de suponer que sus éxitos pudieran ser replicados en otros contextos, sin tomar en cuenta cuestiones múltiples contingencias locales. Sólo mediante la superación de los obstáculos estructurales que generan la pobreza y el manejo no-sustentable del ambiente, podrá el desarrollo rural con un enfoque territorial ser sostenible en el largo plazo.

Por último, aunque no menos importante, existe una creciente necesidad —sobre todo para los países de bajos ingresos— de construir el mayor consenso posible a fin de establecer reglas globales de juego que no distorsionen las ventajas comparativas y competitivas de sus territorios sub-nacionales. En resumen, el desarrollo de un campo de juego nivelado en todas las escalas territoriales.

BIBLIOGRAFÍA

- Alesina, A. y Rodrik, D. (1994) 'Distributive Politics and Economic Growth', *Quarterly Journal of Economics* 109:465-90
- Ashley, C. y Maxwell, S. (2001) 'Rethinking Rural Development', *Development Policy Review* 19(4):395-425
- Bagnasco, A. (1997) *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*. Bologna: Il Mulino
- Baldwin, R., Forslid, P., Ottaviano, G. y Nicoud, F. (2004). 'Economic geography and public policy', *Journal of Economic Geography* 4:597-603
- Bekele, G. y Jackson, R.W. (2006) 'Theoretical perspectives on Industry Clusters', *Research Paper* 2006-5. Morgantown, WV (available at www.mi.wvu.edu/pdf/BekeleWP2006-5.pdf)
- Bongardt, A. y Torres, F. (2007) 'Is the European model viable in a globalised world?', *Working Paper* 20 Universidade do Minho (available at ideas.repec.org/p/nip/nipewp/20-2007.html)
- Brander, B. y Brander, J. (2008) 'Strategic trade policy', in Durlauf, S. y Blume, L. *The New Palgrave Dictionary of Economics*. Palgrave Macmillan (available at pacific.commerce.ubc.ca/spence/strategic%20trade&20-%20Palgrave.pdf)
- Bristow, G. (2005) 'Everyone's a 'winner': problematising the discourse of regional competitiveness', *Journal of Economic Geography* 5:285-304
- Brunori, G. y Rossi, A. (2000) 'Synergy and Coherence through Collective Action: Some Insights from Wine Routes in Tuscany', *Sociologia Ruralis* 40(4):409-423
- Budd, L. y Hirmis, A. (2004) 'A Conceptual Framework for Regional Competitiveness', *Regional Studies* 38(9):1015
- Cheshire, P.C. y Malecki, E. (2004) 'Growth, development, and innovation: A look backward and forward', *Papers in Regional Science* 83:249-267
- Cortright, J. (2006) 'Making Sense of Clusters: Regional Competitiveness and Economic Development', Washington D.C.:Brookings Institute (available at www.brookings.edu/reports/2006/03cities_cortright.aspx)
- Deane, P. (1989) *The State and the Economic System: An Introduction to the history of political economy*. Oxford: Oxford University Press
- Distaso, A. (2007) 'Well-being and/or quality of life in EU countries through a multidimensional index of sustainability', *Ecological Economics* 64:163-180
- Dixit, A. y Stiglitz, J. (1977) 'Monopolistic competition and optimum product diversity', *American Economic Review* 67(3):297-308

- Dubarle, P. (2003) 'Competitiveness in Metropolitan Regions'. Paper presented at the *OECD-Busan Seminar on Policy Challenges in Metropolitan Regions* (available at www.oecd.org/dataoecd/59/41/609849)
- Gezici, F. y Hewings, G. (2004). 'Regional Convergence and the Economic Performance of Peripheral Areas in Turkey', *Review of Urban and Regional Development Studies* 16(2):113-132
- Grant, R.M. (1991) 'Porter's Competitive Advantage of Nations: An Assessment', *Strategic Policy Journal* 12(7):535-548
- Haggblade, S., Hazell, P. y Brown, J. (1989). "Farm non-farm Linkages in Sub-Saharan Africa", *World Development* 17(8):1173-1201
- Helpman, E. y Krugman, P. (1985) *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy*. Boston, Mass: The MIT Press
- Kitson, M., Martin, R. y Tyler, P. (2007) *The Regional Competitiveness Debate*. Boston, Mass: The Cambridge-MIT Institute
- Krugman, P. (1991) 'Increasing Returns and Economic Geography', *The Journal of Political Economy* 99(3):483-498
- Krugman, P. (1994) 'Competitiveness: a dangerous obsession', *Foreign Affairs* March/April
- Krugman, P. y Venables, A.J. (1996) 'Integration, Specialization and Adjustment', *European Economic Review* 40(3-5):959-967
- Lucas, R. E. (1988) 'On the Mechanics of Economic Development', *Journal of Monetary Economics* 22:3-42
- Marques, Helena. (2004) *The 'New' Economic Theories*, Loughborough (UK): Loughborough University (available at ideas.repect.org/f/pma300.thml)
- Marshall, A. (1890) *Principles of Economics*. London: MacMillan
- Nissanke, M. y Thorbecke, E. (2006) 'Channels and Policy Debate in the Globalisation-Inequality-Poverty Nexus', *World Development* 34(8):1338-1360
- Porter, M. (1980) *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. New York: Free Press
- Porter, M. (1990) *The Competitive Advantage of Nations*. New York: Free Press
- Reardon, T., Barrett, C., Kelly, V. y Savadogo, K. (1998) 'Sustainable versus Unsustainable Agricultural Intensification in Africa: Focus on Policy Reforms and Market Conditions'. Paper presented at the *AAEA International Preconference on Agricultural Intensification, Economic Development and the Environment*, Salt Lake City, Utah (available at aec.msu.edu/fs2/inputs/cc_pp.htm)
- Reich, R. (1990) 'But we're global', *Times Literary Supplement* 30 (August):925-926
- Romer, P. (1986) 'Increasing returns and long-run growth', *Journal of Political Economy* 94(5):1002-1037
- Siggel, Eckhard. (2007) *International Competitiveness and Comparative Advantage: A Survey and a Proposal for Measurement*. Montreal: Concordia University (available at www.cesifo-group.de/link/vsi07_mdc_degrauwe_Siggel_p2.pdf)

- Start, Daniel. (2001) 'The Rise and Fall of the Rural Non-Farm Economy: Poverty Impacts and Policy Options', *Development Policy Review* 19(4):491-505
- Storper, Michael. (1995) 'The resurgence of regional economies ten years later: The region as a nexus of untraded interdependencies', *European Urban and Regional Studies*, 2(3): 191-221
- Thurow, L.C. (1992) *Head to Head: The Coming Economic Battle among Japan, Europe, and America*. New York: Morrow
- Todaro, Michael. (1997) *Economic Development*. London y New York: Longman
- Wiggins, S. y Proctor, S. (2001) 'How Special are Rural Areas: The Economic Implications of Location for Rural Development', *Development Policy Review* 19(4):427-436
- World Commission on Environment and Development. (1987) *Our Common Future*. Oxford: Oxford University Press