

## **DIRECCION DE DESARROLLO Y GESTION LOCAL**

**Distr.  
GENERAL**

**LC/IP/G.102  
23 de enero de 1997**

**ORIGINAL: ESPAÑOL**

### **LA IMPORTANCIA DE LA PRODUCCION LOCAL Y LA PEQUEÑA EMPRESA PARA EL DESARROLLO DE AMERICA LATINA ("Lo pequeño es importante, sea o no hermoso")**

**Francisco Alburquerque Llorens**

Este documento fue preparado por el Director de Desarrollo y Gestión Local del ILPES para su presentación en el "Seminario de los Jueves" de la CEPAL del 12 de diciembre de 1996. Las opiniones expresadas en este trabajo, que no ha sido sometido a revisión editorial, son de la exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

## INDICE

	<u>Páginas</u>
Resumen . . . . .	ii
1. La importancia de la producción de ámbito territorial . . . . .	1
2. Los diferentes niveles y políticas del desarrollo económico . . . . .	9
3. El redescubrimiento de la dimensión territorial . . . . .	12
4. Importancia de la PYME y la microempresa . . . . .	15
5. Un nuevo planteamiento para el desarrollo territorial . . . . .	19
6. Bibliografía . . . . .	28

## RESUMEN

Según datos recientes del Banco Mundial, del total de la producción bruta mundial que se contabiliza en los circuitos formales de la economía, en promedio, apenas un 20 por ciento se comercializa internacionalmente. Es decir, la gran mayoría de las decisiones de producción tienen lugar en escenarios nacionales o subnacionales, regionales o locales.

En algunos países, el porcentaje de la producción nacional que se comercializa internacionalmente es mayor, pero en otros casos, como el de Japón, la parte de la producción nacional que se comercializa en el exterior es sólo el 9 por ciento, es decir, la fortaleza de dicha economía, lejos de responder a la suposición habitual de su agresividad comercial externa, parece descansar esencialmente en el grado de articulación sectorial y eficiencia productiva internas.

A pesar de esta evidencia empírica, el diseño de las políticas de desarrollo parece responder más al debate entre ideologías, con el lamentable resultado de que la superioridad actual de una de estas ideologías (ayudada de forma decisiva por la eficaz difusión a través de los medios de comunicación y conformación del pensamiento humano), acaba invitando a los gobernantes de los países en desarrollo y a gran parte de los actores sociales en los mismos, a la búsqueda de "nichos" internacionales de mercado como si de ello dependiera el logro del desarrollo económico de esos países, cuando lo cierto es que se requiere al mismo tiempo, y en forma decisiva, de adecuadas estrategias nacionales y territoriales de desarrollo, que aseguren la introducción y difusión de las innovaciones tecnológicas y organizativas internas en los diferentes sistemas económicos nacionales y locales.

"Si la calidad del territorio es lo que permite a la tecnología cruzarse con una determinada cultura; a las empresas, encontrar un ambiente específico; al mercado, traducir la competencia en cooperación; y a la economía, movilizar la sociedad y las intenciones de cada una de las personas, el pensamiento económico que se priva de la dimensión territorial pierde el eslabón -esencial, no accesorio- que hace posible estas conexiones y su síntesis en términos de producción de valor y de generación de ventajas competitivas" (Becattini y Rullani, 1996:16).

## 1. La importancia de la producción de ámbito territorial<sup>1</sup>

Según datos recientes del Banco Mundial (1996), del total de la producción bruta mundial que se contabiliza en los circuitos formales de la economía<sup>2</sup>, en promedio, apenas un 20 por ciento se comercializa internacionalmente. Es decir, la gran mayoría de las decisiones de producción tienen lugar en escenarios nacionales o subnacionales, regionales o locales.

En algunos países, el porcentaje de la producción nacional que se comercializa internacionalmente es mayor, pero en otros casos, como el de Japón, la parte de la producción nacional que se comercializa en el exterior es sólo el 9 por ciento (ver **Cuadro 1**), es decir, la fortaleza de dicha economía, lejos de responder a la suposición habitual de su agresividad comercial externa, parece descansar esencialmente en el grado de articulación sectorial y eficiencia productiva internas.

Igualmente, según se aprecia en el **Cuadro 2**, la participación promedio de las exportaciones en el producto nacional bruto (PNB) de 19 países de América Latina y El Caribe es, en 1994, de 22,9 por ciento, lo que quiere decir que, en promedio, más del 77 por ciento de la producción de los países latinoamericanos y caribeños en ese año, corresponde al ámbito nacional o local.

---

<sup>1</sup> Una versión preliminar de este trabajo fue presentada por el autor en el Seminario de los Jueves de la CEPAL, en la sesión del 12 de Diciembre de 1996. El autor desea agradecer los comentarios realizados por Juan Martín, Diana Durán y Laís Abramo.

<sup>2</sup> Si se tiene en cuenta que la estimación se refiere solamente a la parte de los flujos económicos incluidos en la Contabilidad Nacional, que excluyen de dicha cuantificación otros circuitos de acumulación de excedente económico importantes tales como la economía de autoconsumo o la economía informal, los cuales son básicamente de ámbito nacional o local, la argumentación principal de este apartado queda aún más reforzada.

CUADRO 1

PRODUCCION Y EXPORTACIONES, 1994

	PNB	PARTICIPACION EN EL PNB
	(Miles de millones de US corrientes)	(En porcentaje)
	-----	-----
MUNDO	25.102,6	19,7
JAPON	4.321,1	9
ESTADOS UNIDOS	6.737,4	10
INDIA	278,7	12
AUSTRALIA	320,7	19
ESPAÑA	525,3	19
TURQUIA	149,0	21
ALEMANIA	2.075,5	22
GRECIA	80,2	22
FRANCIA	1.355,0	23
REINO UNIDO	1.069,5	25
INDONESIA	167,6	25
CHINA	630,2	26
PORTUGAL	92,1	26
FEDERACION RUSA	392,5	27
COREA DEL SUR	366,5	28
SUECIA	206,4	33
DINAMARCA	145,4	34
SUIZA	265,0	36
AUSTRIA	197,5	38
HOLANDA	338,1	51
BELGICA	231,0	69
HONG KONG	126,3	139

Fuente: The World Bank Atlas, Banco Mundial (1996) y Ffrench-Davis, R. (1996).

Por otra parte, la participación de la inversión extranjera directa en el producto interno bruto de los países de América Latina y El Caribe es, según estimaciones de la CEPAL (1996), de sólo 1,6 por ciento en 1996 (ver Cuadro 3), lo que también nos indica la importancia de las decisiones internas de inversión productiva en dichos países, en los cuales la inversión es, en promedio, un porcentaje próximo al 20 por ciento del producto nacional bruto (Cuadro 2).

CUADRO 2

PRODUCCION, EXPORTACIONES E INVERSION, AMERICA LATINA, 1994

	PNB (Miles de millones de US corrientes)	PARTICIPACION EN EL PNB (En porcentaje)	
		EXPORTACIONES	INVERSION
BRASIL	536,3	7	16
ARGENTINA	275,6	7	20
PERU	44,1	9	22
MEXICO	369,7	13	24
EL SALVADOR	8,4	13	18
BOLIVIA	5,6	17	15
COLOMBIA	58,9	17	24
URUGUAY	14,7	18	16
GUATEMALA	12,2	19	17
REP. DOMINICANA	10,1	24	20
NICARAGUA	1,4	24	20
ECUADOR	14,7	26	21
PARAGUAY	7,6	27	24
CHILE	50,0	28	27
VENEZUELA	59,0	29	9
PANAMA	6,9	37	24
COSTA RICA	7,8	40	28
TRINIDAD Y TOBAGO	4,8	40	14
HONDURAS	3,2	41	26

Fuente: The World Bank Atlas, Banco Mundial (1996) y Ffrench-Davis, R. (1996).

A pesar de esta evidencia empírica, el diseño de las políticas de desarrollo parece responder más al debate entre ideologías, con el lamentable resultado de que la superioridad actual de una de estas ideologías (ayudada de forma decisiva por la eficaz difusión a través de los medios de comunicación y conformación del pensamiento humano), acaba invitando a los gobernantes de los países en desarrollo y a gran parte de los actores sociales en los mismos, a la búsqueda de "nichos" internacionales de mercado como si de ello dependiera el logro del desarrollo económico de esos países, cuando lo cierto es que se requiere al mismo tiempo, y en forma decisiva, de adecuadas estrategias nacionales y territoriales de desarrollo, que aseguren la introducción y difusión de las innovaciones tecnológicas y organizativas internas en los diferentes sistemas económicos nacionales y locales.

CUADRO 3

AMERICA LATINA:  
INVERSION EXTRANJERA DIRECTA Y PRODUCTO INTERNO BRUTO

	INVERSION EXTRANJERA DIRECTA NETA (IED) (Millones de US)	RELACION ENTRE IED Y PRODUCTO INTERNO BRUTO
	1996 (a)	1995-96 (b)
Argentina	3.200	1,2
Bolivia	560	6,5
Brasil	8.000	0,8
Chile	2.800	2,8
Colombia	2.550	2,8
Costa Rica	120	2,5
Ecuador	320	2,2
México	7.000	2,7
Nicaragua	95	3,9
Paraguay	220	2,2
Perú	3.400	4,4
Rep. Dominicana	430	2,6
Uruguay	190	0,9
Venezuela	1.350	1,3
Otros 7 países	600	
<b>A. Latina y Caribe</b>	<b>30.835</b>	<b>1,6</b>

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales y del FMI.  
(a) Estimaciones provisionales  
(b) Promedio anual. Estimaciones preliminares

Tal como señala French-Davis (1996), el 80 por ciento de la producción mundial, en promedio, no se comercializa internacionalmente, y la inversión externa es solamente el 5 por ciento de la inversión total mundial, mientras que los flujos de inversión extranjera directa equivalen únicamente al uno por ciento del PIB mundial. Esto quiere decir que la inmensa mayoría de las decisiones de inversión productiva y empresarial corresponden a actores que se desenvuelven en ámbitos nacionales o subnacionales. No estamos, pues, como recuerda este autor, ante el "final de la geografía".

Es posible que, asombrados por la velocidad de los ritmos de crecimiento del comercio internacional y el avance de la globalización, se haya olvidado la magnitud de los principales agregados económicos, y el hecho crucial de que la gran mayoría de las decisiones de la producción y la inversión mundial corresponden al ámbito nacional y local, lo cual quiere decir que existe un amplio margen para el diseño de políticas económicas territoriales, tanto a nivel micro como mesoeconómico.

Como antes se señaló, estas estadísticas no incluyen otros circuitos de actividad importantes, tales como la economía de autoconsumo o la economía informal, lo cual resalta aún más la importancia de la reflexión sobre los procesos nacionales o locales además de la que se otorga a los fragmentos internacionalizados o globalizados.

Lo que estas estadísticas muestran, en definitiva, es que incluso con las limitaciones que las mismas contienen en el sentido de no incluir las transacciones informales y de más difícil cuantificación, la generación y distribución de riqueza en los espacios nacional y subnacional dependen de las políticas e institucionalidad territoriales específicas que los diferentes actores sociales, a partir de iniciativas locales, logren concertar en términos de fomento económico endógeno, a fin de alcanzar los niveles de eficiencia productiva y competitividad adecuados y, con ello, contribuir a una superior difusión del crecimiento económico y la generación de empleo.

El Cuadro 4 muestra, igualmente, según datos del Banco Mundial, que las economías en las cuales la proporción de las exportaciones en la producción nacional es menor (con porcentajes inferiores al 10 por ciento), muestran un PNB por habitante (11.619 US) más del doble que el correspondiente al grupo de economías en las que la proporción de las exportaciones en el PNB se encuentra entre el 10 y el 24 por ciento; y más de tres veces superior al grupo de economías con una participación de las exportaciones en el PNB mayor al 25 por ciento.

Así pues, convendría también matizar la afirmación de que el mayor desarrollo económico depende del grado de internacionalización de la producción interna de las diferentes economías, lo cual no parece quedar demostrado con esta evidencia empírica.



CUADRO 4

PAISES Y POBLACION MUNDIAL SEGUN PORCENTAJE  
DE LAS EXPORTACIONES EN EL PNB, 1994

PROPORCION DE LAS EXPORTACIONES EN EL PNB, 1994	NUMERO DE ECONOMIAS	PNB 1994 (En miles de millones USD)	POBLACION 1994 (Mill. hab.)	PNB por hab. 1994 (En USD)
Menos del 10%	10	5.250	448	11.610
Entre 10 y 24%	51	6.859	2.551	5.765
Más del 24%	102	5.270	2.429	3.620
Sin datos	46	508	176	2.890

Fuente: Elaborado a partir de datos del: The World Bank Atlas, Banco Mundial (1996).

Pero más allá de que con una buena selección y manejo de las estadísticas uno puede casi siempre acabar mostrando cualquier argumento, es obvio que el logro de mayor capacidad exportadora es reflejo de eficiencia productiva y competitividad empresarial, y que el comercio internacional procura posibilidades de progreso y nuevos conocimientos. Sin embargo, y esto es lo decisivo, la concreción de tales posibilidades depende, en forma determinante, del esfuerzo y estrategia nacional y local de desarrollo existentes, esto es, del grado en que se consigue asegurar la difusión de las innovaciones tecnológicas y organizativas en el seno del tejido productivo y empresarial nacional y local.

Por supuesto, no se pretende realizar ningún canto a favor de la autarquía, sino una sensata recomendación hacia el necesario reforzamiento de las economías nacionales y locales, tratando de no dejarse arrastrar por los frecuentes invitaciones a la apertura externa como si solamente con ella se alcanzase ya el camino del desarrollo económico.

Por consiguiente, en la actual fase de globalización de la economía mundial, con crecientes exigencias de eficiencia productiva y competitividad, y en escenarios en los que la mayor apertura externa de las diferentes economías nacionales y territoriales constituye un dato del contexto imperante, conviene no olvidar que los retos principales radican en asegurar la introducción de innovaciones gerenciales y productivas en el tejido empresarial y en el conjunto de las organizaciones de gestión, públicas o privadas, a fin de lograr mayores niveles de eficiencia productiva y flexibilidad o capacidad de adaptación a contextos variables e inciertos (ver **Esquema 1** en el Anexo).

En otras palabras, los imperativos de la fase de transición tecnológica en la que nos encontramos plantean como cuestión principal cómo asegurar la introducción de innovaciones productivas y organizativas en el conjunto del tejido empresarial realmente existente en cada país, hecho éste que no puede abandonarse a la simple suposición de que ello puede lograrse sólo mediante la inserción en los encadenamientos productivos dinámicos del núcleo transnacional de la economía mundial.

Dichos encadenamientos externos pueden no garantizar la suficiente difusión del progreso técnico en el conjunto de empresas existente en los diferentes territorios y sistemas económicos locales de un país (ver **Recuadro 1**), caracterizados mayoritariamente por empresas de pequeña dimensión, las cuales tienen una importancia decisiva en términos de empleo y generación de ingresos, así como en la difusión territorial más equilibrada del crecimiento económico, pero no suelen disponer en América Latina y El Caribe, de una oferta territorial adecuada de infraestructuras básicas y servicios empresariales avanzados, a fin de facilitar su proceso de modernización.

#### RECUADRO 1

##### LA HETEROGENEIDAD DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS Y LA IMPORTANCIA DE LA PRODUCCION DE AMBITO NACIONAL Y TERRITORIAL

\* LA INSERCIÓN EN LAS CADENAS PRODUCTIVAS DINÁMICAS ORIENTADAS AL MERCADO MUNDIAL ("NICHOS INTERNACIONALES") NO GARANTIZA SUFICIENTE DIFUSIÓN DEL PROGRESO TÉCNICO EN LA TOTALIDAD DEL TEJIDO PRODUCTIVO Y EMPRESARIAL EXISTENTE.

- LIMITADA DIFUSIÓN DEL PROGRESO TÉCNICO
- DESIGUALDAD DE OPORTUNIDADES EN LA PROMOCIÓN ECONÓMICA DE PYMES Y MICROEMPRESAS
- PERSISTENCIA DE LOS DESEQUILIBRIOS ECONÓMICOS TERRITORIALES
- MANTENIMIENTO DE CAUSAS ESTRUCTURALES ORIGINARIAS DE LA POBREZA

Para ello se requiere de reformas institucionales apropiadas para conseguir que el joven proceso de descentralización en curso en gran parte de los países latinoamericanos y caribeños incorpore contenidos sustantivos en términos de fomento económico y de animación para la concertación estratégica de actores sociales territoriales.

Por otra parte, la rápida movilidad transfronteriza de inversiones financieras, de información sobre mercados, productos y tecnologías, de extensión de gustos y preferencias uniformes de consumo a través de los medios de comunicación, así como la facilidad para deslocalizar segmentos o partes de las actividades productivas, socavan de manera importante la eficacia de las políticas económicas nacionales a la hora de encarar las políticas y estrategias de las empresas transnacionales.

Igualmente, la definición de políticas de fomento económico desde la Administración Central del Estado no resulta apropiada ni eficiente cuando se trata de asegurar la modernización de los sistemas locales de empresas, que requieren una institucionalidad mucho más cercana a sus problemas, potencialidades y especificidad.

Las fuerzas económicas que están operando, en la actualidad, en el cambio hacia las formas de producción y organización más eficientes (tanto en la esfera empresarial privada como en las administraciones públicas), están cuestionando, por consiguiente, la relevancia y eficacia de los Estados centrales como entidades significativas para operar sobre la compleja realidad económica y para intentar gestionarla.

Así pues, en la medida que el Estado-nación ya no es el único vertebrador de los sistemas económicos, los cuales se encuentran con un grado de exposición (y por tanto de vulnerabilidad) muy superior ante el escenario de la globalización, y sometidos a la tensión de diferentes lógicas de funcionamiento, unas en el sentido de la transnacionalización y otras limitadas a mercados locales, parece obligado incluir en todo este proceso de readaptación económica e institucional la consideración de las circunstancias específicas nacionales y territoriales, a fin de incluir toda la diferenciación y potencialidad existente en cada contexto y, de ese modo, definir las políticas más apropiadas en los diferentes niveles del desarrollo económico.

## 2. Los diferentes niveles y políticas del desarrollo económico

Dada la relevancia de la producción de ámbito nacional o subnacional, según acabamos de subrayar, es obvio que en un contexto de creciente exposición externa de todos los sistemas económicos, el aseguramiento de las mayores condiciones de estabilidad en el plano macroeconómico resulta fundamental. Ahora bien, como sabemos, ello no es condición suficiente para sentar las bases del desarrollo económico, ya que se precisa adicionalmente de actuaciones en el plano microeconómico de la transformación productiva y organizacional, lo cual no resulta posible si al mismo tiempo no se abordan las necesarias adaptaciones institucionales que todo proceso de cambio tecno-productivo radical conlleva, al alterar las relaciones sociales, laborales, productivas, etc., que se establecen entre los diferentes actores de la sociedad.

Así pues, las exigencias de la globalización no tienen, pues, que ver únicamente con las actividades vinculadas a los mercados internacionales, sino que afectan de forma decisiva a los distintos niveles del desarrollo, esto es:

- a) nivel **macroeconómico**, a fin de asegurar las necesarias condiciones de estabilidad que requiere el régimen de acumulación;
- b) nivel **microeconómico**, en el que deben abordarse los cambios tecnológicos en las formas productivas y de gestión empresarial; y
- c) nivel **mesoeconómico**, para crear la institucionalidad y organizaciones de nivel intermedio que concreten los entornos innovadores territoriales para el desarrollo económico local.

Incluso cabe añadir un nivel más, el **nivel meta**, tal como exponen Esser, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer (1996), para los cuales la competitividad estructural o sistémica es resultado del nivel organizativo e institucional alcanzado por la interacción de toda la sociedad, y depende no sólo del **nivel macro** (asegurador de la estabilidad necesaria para permitir la reproducción del régimen de acumulación), sino de la capacidad de animación social y de concertación estratégica de los actores territoriales (**nivel meta**),

de la creación a nivel meso del entorno innovador apropiado para el fomento empresarial, y de que se garantice efectivamente la innovación tecnológica y organizacional en el nivel micro de la actividad productiva y empresarial existente en cada territorio (ver Esquema 2 en el Anexo).

Desde esta perspectiva se aprecia, pues, que la gestión pública descentralizada posee un papel decisivo, toda vez que el diseño de políticas apropiadas para la transformación productiva y empresarial requiere un conocimiento minucioso (y no sólo a nivel agregado nacional del sector) de las circunstancias y perfil concretos de las diferentes agrupaciones económicas significativas territoriales (Albuquerque, 1996b).

En palabras distintas, las políticas económicas dirigidas a la transformación productiva de las variables reales de la economía (en el nivel microeconómico de la actividad productiva y empresarial) requieren un planteamiento descentralizado o territorializado, a fin de adecuarse a las circunstancias concretas de cada base productiva y tejido empresarial territorial.

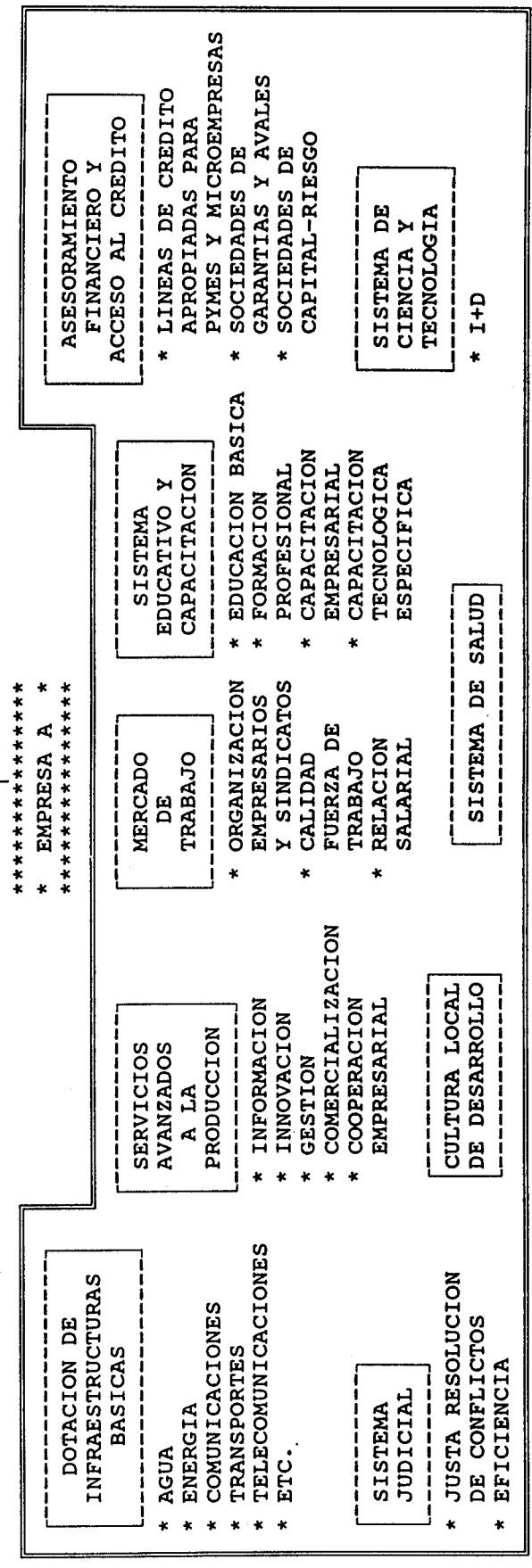
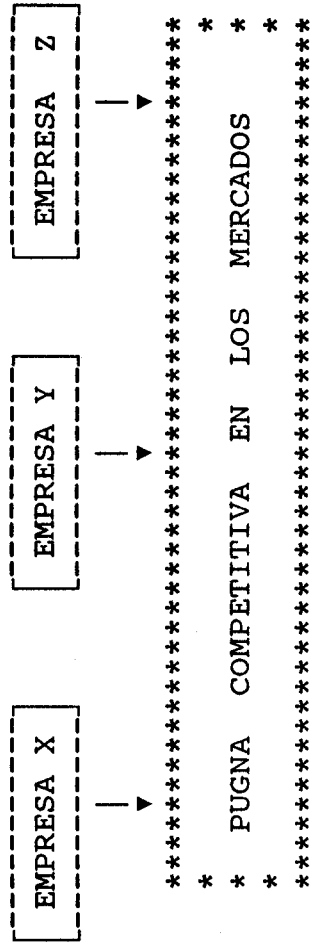
Esto es mucho más evidente en la fase actual del desarrollo económico, en la cual la deslocalización y segmentación de diferentes fases de la actividad productiva, así como la subcontratación de empresas, han puesto en evidencia la superior eficiencia de las formas de organización y producción flexibles, con capacidad de funcionar en redes.

La empresa, pues, no actúa nunca en el vacío, sino en un determinado **entorno territorial**, el cual posee un grado determinado de calidad e interrelación, que es básicamente determinante del nivel de eficiencia productiva y competitividad de la misma. De este modo, la simplificación y frecuente exaltación de los denominados "riesgos del empresario" parece olvidar que detrás de ellos existe todo este esfuerzo organizado -y financiado- por el conjunto de la sociedad, del cual depende esencialmente el logro de la competitividad empresarial (ver Gráfico 1).

Por tanto, solamente aquellos territorios (ya sea regiones, microregiones o confederaciones de municipios) en los cuales los diferentes actores públicos y privados sepan construir entornos innovadores a partir de sus propios recursos y circunstancias específicas, ante los retos tecnológicos y organizativos que plantean las nuevas formas de producción y gestión, así como la creciente internacionalización de las economías y las pautas de consumo, están llamados a ser agentes eficientes de la transformación tecnológica y socio-económica en los mismos.

GRAFICO 1

EMPRESA Y ENTORNO COMPETITIVO



### 3. El redescubrimiento de la dimensión territorial<sup>3</sup>

La globalización ha ayudado, pues, a un "redescubrimiento" de la dimensión territorial ya que ha sido detonante de una redistribución general de la actividad en el territorio, de un lado, al mismo tiempo que las diferentes actividades productivas territoriales y sistemas locales de empresas perciben ahora con mayor nitidez la exposición ante un escenario lleno de exigencias en términos de eficiencia productiva y competitividad.

Ahora bien, la variedad de los diferentes entornos (o "milieux") territoriales es solo aparentemente contradictoria con el avance de la globalización, ya que ésta puede desplegarse basándose precisamente en un aprovechamiento de dicha diferenciación territorial, siempre que las políticas micro y mesoeconómicas sean capaces de acompañar a las políticas encargadas del ajuste macroeconómico, a fin de estimular la creación de comportamientos, entornos e institucionalidad territoriales, para lograr la mayor eficiencia productiva y competitividad de los diferentes tejidos productivos y empresariales locales en los países de América Latina y Caribe.

Como es conocido, en la fase actual de la revolución postfordista, el "conocimiento" es la fuerza decisiva en la reorganización de la producción y el espacio, así como en la introducción de los mejores métodos de gerencia y organización de las empresas y entidades de gestión, públicas o privadas.

Igualmente, la globalización es estimulada de manera decisiva por los avances desplegados en la esfera de la difusión y comunicación de conocimientos. Y del mismo modo, la "variedad territorial" descansa en una adquisición y adaptación de conocimientos generales y específicos, los cuales son filtrados por la propia práctica, institucionalidad y cultura locales.

El territorio es, así, como señalan Becattini y Rullani (1996:12), uno de los contextos en los que se desarrolla la división del trabajo cognoscitivo, es decir, la división del trabajo en la producción y utilización de los conocimientos, los cuales pueden ser clasificados en "contextuales" (cuando se producen en un contexto local y son -de alguna forma- específicos de dicho territorio), y "codificados", cuando se trata de conocimientos de carácter global, más fácilmente transferibles.

Ahora bien, siguiendo la argumentación de dichos autores, los conocimientos "codificados" sólo pueden utilizarse adecuadamente si son recontextualizados en los ambientes productivos particulares o locales, del mismo modo que se hace obligada la codificación de

---

<sup>3</sup> Se sigue aquí el excelente trabajo de Becattini y Rullani (1996).

algunos de los conocimientos contextuales, si es que se quiere facilitar su transferibilidad y conseguir de ese modo economías de escala suficientes.

Así pues, las relaciones entre los niveles local y global no son necesariamente antagónicas. En palabras de Becattini y Rullani (1996:12), se trata de una división del trabajo cognoscitivo de tipo circular, en el sentido de que lo local genera conocimientos para uso global y lo global suministra a los circuitos locales conocimientos procedentes de todo el mundo.

Esto no oculta, desde luego, que el avance de la globalización implica mayores exigencias para todos los sistemas económicos territoriales y que, algunos de ellos pueden no sobrevivir en los escenarios actuales de superior pugna competitiva que supone la globalización, sobre todo si la reacción de dichos sistemas locales se limita a una actitud simplemente defensiva, o denunciatoria de la "modernidad", en lugar de buscar activamente las oportunidades de superior especialización, calidad y diversificación productiva internas.

Para esto último se requieren estrategias y políticas específicas de desarrollo territorial, y no solamente orientaciones genéricas y centralistas, que se limitan normalmente a combinar las insuficientes (aunque necesarias) políticas de nivel macroeconómico con los cantos a favor de la inserción en algunos "nichos internacionales" dinámicos, como si de ello se derivase de forma inmediata la necesaria introducción de innovaciones tecnológicas y organizativas en los sistemas productivos y el tejido empresarial locales.

Durante los años de postguerra, en que el fordismo constituyó la forma hegemónica de organización de la producción en los países centrales<sup>4</sup>, la dimensión territorial del desarrollo fue progresivamente dejada de lado. El predominio de la gran empresa y la producción en masa, así como la paulatina disminución del coste de los transportes y comunicaciones, contribuyeron poderosamente a ello. La lógica de la distribución espacial de la producción se derivaba entonces, esencialmente, de la lógica empresarial y no de una lógica territorial.

En pocas palabras, eran la lógica sectorial y la planificación empresarial, con los componentes jerárquicos propios del modelo organizativo fordista, las que establecían las pautas principales de desenvolvimiento económico, siendo los recursos territoriales "extraídos" de su contexto para ser incorporados a la lógica empresarial (Becattini y Rullani, 1996:13).

---

<sup>4</sup> Para una excelente reflexión acerca de la especificidad del empresariado latinoamericano que se formó durante el período de industrialización sustitutiva de importaciones, puede verse el ensayo de Carlota Pérez (1996).



No obstante, a partir de los años setenta, la evidencia de los distritos industriales italianos y el mayor desarrollo alcanzado por Japón y los nuevos países industrializados asiáticos, iba a mostrar la reducida capacidad interpretativa de las formulaciones teóricas anteriores. La crisis del fordismo es, pues, también la crisis de las teorías sobre el desarrollo predominantes, las cuales habían eliminado la alusión al territorio, sustituyéndolo por la lógica abstracta de las categorías macroeconómicas y las economías de escala de la producción.

Como muestran los citados ejemplos de Japón, los nuevos países industrializados asiáticos y los distritos industriales italianos, los factores territoriales y la diferenciación institucional y cultural, así como la existencia de **estrategias nacionales de desarrollo concertadas** por los diferentes actores sociales, públicos y privados, constituyen factores sustantivos en el desarrollo económico, al permitir el logro de rendimientos crecientes en la adquisición de conocimientos debidos a las economías de aglomeración territorial.

La transición al postfordismo se ve acompañada, pues, de un fenómeno crucial como es el de la posibilidad de una "transferencia transcontextual" de los conocimientos por parte de las empresas y territorios, lo que obliga a ambos actores, entre otras cosas, a dominar los lenguajes formales de la comunicación a distancia, a fin de poder trabajar en redes. Esto plantea, sobre todo a las PYMES, microempresas y sistemas locales, serios problemas en el caso de no poseer un "entorno" apropiado y experimentado para ello. De ahí que sea tan necesario "acondicionar" los diferentes territorios en este sentido.

Como vemos, el territorio es contemplado así como un "recurso" específico y un "actor" principal del desarrollo económico, y no únicamente como mero espacio o marco de las actividades económicas o sociales. En opinión de Becattini y Rullani (1996:15), el territorio produce efectos y ofrece prestaciones específicas a la economía local. Suministra a la producción para el consumo una prestación de "integración flexible" o, en otras palabras, un "entorno" con capacidad para generar y mantener ventajas competitivas y "valor diferencial".

La creación de este "entorno innovador" territorial no es fácilmente reproducible y es, precisamente, la densidad de las relaciones entre los diferentes actores territoriales y la calidad de las mismas, la que da potencialidad a dicho territorio como circuito específico de interacciones orientado al fomento empresarial, la innovación productiva, la calidad de los recursos humanos y las relaciones laborales, y el impulso de la cultura local del desarrollo, como elementos cruciales de la competitividad.

#### 4. Importancia de la PYME y la microempresa

En América Latina, al igual que en el mundo desarrollado, la importancia de la pequeña producción es muy destacada, sobre todo en términos de la generación de empleo e ingreso para amplias capas de la población, así como para una difusión territorialmente más equilibrada del progreso técnico y el crecimiento económico. Sin una política específica de atención a la problemática concreta de este tipo de empresas en los diferentes sistemas locales<sup>5</sup> cualquier estrategia de desarrollo económico es muy posible que quede limitada en su alcance.

Un vistazo a la información sobre la importancia de la pequeña empresa formal<sup>6</sup> en varios países de América Latina, tal como recoge el **Cuadro 5**, nos muestra que el colectivo de microempresas y pequeñas empresas constituye, con abrumadora diferencia, la mayor parte del total de empresas existente, las cuales ocupan también un porcentaje muy relevante de la mano de obra ocupada.

Esta situación es también bastante similar en los países desarrollados, aunque en los mismos, por razones obvias, los criterios de clasificación de empresas según tamaño, consideran empresas de mayor número de empleados o superiores volúmenes de venta. El **Cuadro 6** recoge datos que evidencian la importancia de las PYMES en Canadá, España, Italia y Japón (Domínguez, 1996), países en los que dicho colectivo de empresas tiene una destacada participación en el número total de firmas de cada país, así como en el total de las ventas, empleo y exportaciones.

Según datos del Observatorio Europeo para La Pequeña Empresa<sup>7</sup>, en 1993 existían en la Unión Europea 17 millones de PYMES, que proporcionaban 67 millones de puestos de trabajo, de los cuales cerca de 30 millones eran provistos por empresas de menos de 10 empleados.

---

<sup>5</sup> De hecho, a pesar de su importancia, no sería suficiente la existencia de un programa genérico de apoyo a las PYMES y microempresas aprobado por el Estado central, ya que, en mi opinión, se precisa identificar los diferentes sistemas locales de empresas y construir en cada caso, y de forma concertada con los diferentes actores sociales (públicos y privados) territoriales, los correspondientes "entornos innovadores" más apropiados.

<sup>6</sup> Nótese que la inclusión de las empresas del sector informal agrandaría aún más la pertinencia de las afirmaciones que aquí se exponen.

<sup>7</sup> Unión Europea: The European Observatory for SMEs, Segundo Informe Anual, 1994.

CUADRO 5: IMPORTANCIA DE LA PEQUEÑA EMPRESA EN AMERICA LATINA (\*)

PAIS	TAMAÑO DE EMPRESAS SEGUN NUMERO DE EMPLEADOS	NUMERO DE ESTABLECIMIENTOS (En porcentaje del total)	DISTRIBUCION DEL EMPLEO
COLOMBIA (a)	MICRO (Hasta 9)	91,9%	(b)
	PEQUEÑA (10-49)	4,3%	68,48%
	MEDIANA (50-199)	0,6%	23,68%
	GRANDE (Más de 200)	0,2%	7,84%
COSTA RICA (c)	MICRO (Entre 1 y 4)	84,4%	47,8%
	PYME (5-99)	10,8%	45,7%
	GRANDE (Más de 200)		6,1%
CHILE (e)	MICRO (Hasta 9)	(f) 82,8%	43,3%
	PEQUEÑA	14,4%	
	MEDIANA	1,3%	36,5% (g)
	GRANDE (Más de 200)	1,5%	20,2%
MEXICO (h)	MICROEMPRESAS y PYMES MANUFACTURERAS	98% del total de establecimientos manufactureros	49% del empleo industrial
			43% del producto industrial

NOTAS:

- (\*) Los datos se refieren solamente al sector formal de la economía, esto es, infravaloran la importancia de la pequeña producción.
- (a) Fuente: Censo Económico Nacional, 1990.
- (b) Datos de establecimientos y empleo en industrias manufactureras de más de 10 empleados.
- (c) Fuente: Censo Económico, Ministerio de Economía, Industria y Comercio, 1991; Caja Costarricense del Seguro Social, Centro de Información Industrial, 1994.
- (d) Este porcentaje corresponde solamente al número de establecimientos entre 5 y 19 empleados.
- (e) Fuente: Fundación Friedrich Ebert/CORFO, Chile, 1994.
- (f) En esta clasificación se consideran microempresas las que declaran un volumen de ventas inferior a 60.000 US; pequeñas empresas entre 60 y 625 mil US; medianas entre 625 y 1.250 mil US; y grandes más de 1.250 mil US.
- (g) Corresponde a la participación en el empleo de los establecimientos entre 10 y 200 empleados.
- (h) I. Aguilar, Revista Comercio Exterior, México, Junio 1995.

CUADRO 6: IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN ALGUNOS PAISES DESARROLLADOS

PAIS	TAMAÑO PYME SEGUN NUMERO DE EMPLEADOS	NUMERO DE ESTA- BLECIMIENTOS (EN PORCENTAJE DEL TOTAL)	VENTAS/PIB (EN PORCENTAJE DEL TOTAL)	EMPLEO (EN PORCENTAJE DEL TOTAL)	EXPORTACIONES (EN PORCENTAJE DEL TOTAL)
CANADA (1990)	MANUFACTURAS ≤ 100 EMPLEADOS SERVICIOS ≤ 50 EMPLEADOS	99%	40% DEL PIB	52,3% ≤ 100 EMPLEADOS 43% ≤ 50 EMPLEADOS	9,3%
ESPAÑA (1989)	≤ 250 EMPLEADOS	99,8%	64,25% DE LAS VENTAS	63,72%	41,06%
ITALIA (1991)	≤ 200 EMPLEADOS	97,6%	31,5% del PIB (≤100 EMPL.)	54,7%	22,6% ≤ 100 EMPLEADOS
JAPON (1991)	MANUFACTURA: ≤ 300 EMPLEADOS MAYORISTA: ≤ 100 EMPLEADOS MINOR./SERVIC.: ≤ 50 EMPLEADOS	99,1%	DE LAS VENTAS: MANUFACTURAS: 51,7% MAYORISTA: 62,1% MINORISTA: 78%	79,2%	

Fuente: Tomado de Domínguez (1996), quien cita como fuentes originarias: Japan Small Business Corporation, 1995; Tacis Project, 1995; Canada House of Commons, 1994; Lorenzo, M.J. y Calvo, J.L., 1994.

En opinión de Bianchi (1996), las PYMES desempeñan, pues, un papel crucial no sólo para promover el empleo, sino para garantizar el dinamismo de los mercados, el éxito de los acuerdos regionales de comercio y el reforzamiento de la estabilidad social de los países. En efecto, una estrategia orientada al desarrollo de la "especialización y complementariedad" de las PYMES dentro de acuerdos y aglomeraciones (o "clusters") territoriales, resulta decisiva.

Existe, como recuerda Bianchi (1996:4), una rica y heterogénea literatura que muestra cómo el éxito de las pequeñas empresas en Europa se basa en las características de las aglomeraciones de una variedad de firmas individualmente especializadas pero que trabajan en un contexto de complementariedad, de modo que el grupo de firmas o "clusters" es el sujeto colectivo que protagoniza la pugna competitiva.

En definitiva, en un contexto de mercados abiertos, las pequeñas empresas pueden ser competitivas:

a) si avanzan en su especialización, es decir, si concentran el conocimiento productivo (tanto tecnológico como comercial u organizacional) en un rango específico de problemas, logrando ventajas de costes y liderazgo innovativo;

b) si operan al mismo tiempo en un contexto de cooperación, esto es, aceptan incrementar el coste vinculado a la especialización porque están seguras de encontrar otras empresas poseedoras de una especialización complementaria en el "cluster" territorial de empresas; y

c) si las externalidades positivas de todo ello favorecen la cohesión del "cluster", evitando que las empresas actúen de espaldas al mismo, y permitiendo la entrada de nuevas iniciativas y empresas eficientes e innovativas (Bianchi, 1996: 5).

Como se aprecia, dada la importancia y la mayor fragilidad del tejido de empresas de pequeña dimensión en los diferentes sistemas locales, se hace necesario asegurar la introducción de innovaciones tecnológicas y organizativas en los diferentes territorios, para lo cual la elaboración de políticas de innovación tecnológica debe ser necesariamente descentralizada, a fin de recoger la especificidad, problemática y potencialidades de cada uno de esos territorios, y facilitar así el ejercicio de concertación estratégica de actores sociales locales, alentando de ese modo la construcción de la institucionalidad apropiada para la promoción económica y fomento empresarial locales (ver Esquema 3 del Anexo).

Para ello, la descentralización del Estado necesita incluir contenidos sustantivos en términos de desarrollo económico, a fin de dotar a las políticas de horizontalidad, selectividad, territorialidad y capacidad de concertación estratégica entre actores sociales (ver Recuadro 2).

El diseño horizontal de políticas se contrapone al diseño vertical y centralista de las mismas, y se orienta a crear oportunidades y un entorno favorable a emprendimientos innovadores. La selectividad de las políticas hace alusión a la necesidad de adaptar las mismas a los diferentes perfiles productivos y recursos potenciales territoriales, en contraposición al diseño generalista tradicional de las mismas, que olvida el territorio y considera un espacio homogéneo y abstracto. Finalmente, la visión territorial piensa la economía nacional como un conjunto de economías locales y no solamente como un conjunto de sectores en un espacio abstracto.

##### 5. Un nuevo planteamiento para el desarrollo territorial

Si el desarrollo económico es resultado del esfuerzo organizado de toda la sociedad y no puede seguir considerándose tan sólo como un ejercicio de planificación desde el Estado central, ni tampoco fruto de la actuación individual de las empresas, parece clara la necesidad de nuevos planteamientos más pragmáticos y menos ideologizados sobre el tema, en los cuales el territorio y el desarrollo local tengan un papel fundamental.

En ello resulta crucial también la reinención de la gestión pública, a fin de incorporar una concepción integral de la innovación tecnológica como un proceso de cambio social, institucional y cultural, en el que la concertación entre los diferentes actores sociales territoriales sustituya a los diseños fragmentarios y parciales de la anterior práctica planificadora centralista, junto a una actuación selectiva que identifique los correspondientes "clusters" o sistemas locales de empresas e incluya las políticas de desarrollo económico territorial como parte fundamental de la estrategia nacional de desarrollo.

En este sentido, la visión de largo plazo y la consideración de los diferentes niveles (micro, meso, meta y macro) de las políticas de desarrollo deben ser incorporados en la gestión pública estratégica, la cual no es únicamente patrimonio del Estado central, sino que es competencia decisiva de las Administraciones Públicas territoriales, así como del conjunto de los actores sociales locales.

**RECUADRO 2**

**RASGOS DIFERENCIALES DE LAS POLITICAS DESCENTRALIZADAS**

DISEÑO DESCENTRALIZADO DE POLITICAS	DISEÑO CENTRALISTA DE POLITICAS
<p><b>* HORIZONTALIDAD</b> (Políticas de apoyo indirectas, orientadas de forma integral a crear oportunidades para emprendimientos innovadores)</p> <p><b>* SELECTIVIDAD</b> (Se definen según los diferentes perfiles productivos de cada territorio)</p> <p><b>* TERRITORIALIDAD</b> (Piensan la Economía nacional como un conjunto de economías territoriales, y no solamente como un conjunto de sectores económicos)</p> <p><b>* CONCERTACION</b> (Elaboración de las políticas conjuntamente con los diferentes actores sociales)</p>	<p><b>* VERTICALIDAD</b> (Se dictan desde el nivel central del Estado, normalmente bajo una lógica sectorial y no suelen ser fruto de la concertación de actores)</p> <p><b>* GENERALIDAD</b> (Se suponen válidas para cualquier espacio geográfico)</p> <p><b>* FUNCIONAL/SECTORIAL</b> (Piensan en una Economía nacional compuesta de sectores)</p>

El abandono de las lógicas de la pasividad y del subsidio, sustituyéndolas por la incorporación de una cultura local innovativa, son componentes de este nuevo enfoque, al igual que el diseño institucional no burocrático, dotado de agilidad y eficiencia operativa (ver **Recuadro 3**).

En conclusión, entre los rasgos comunes del nuevo planteamiento del desarrollo territorial se destacan:

- a) la orientación de las actividades hacia la promoción del potencial de desarrollo endógeno y no sólo a la captación de inversiones foráneas;

### RECUADRO 3

- \* **EL DESARROLLO ES RESULTADO DEL ESFUERZO ORGANIZADO DE TODA LA SOCIEDAD**
  - NO ES PRODUCTO DE UNA PLANIFICACION DESDE EL ESTADO CENTRAL
  - NI LA EMPRESA ACTUA EN EL VACIO
- \* **NECESIDAD DE REINVENTAR LA GESTION PUBLICA:**
  - VISION DE LARGO PLAZO;
  - CONCEPCION INTEGRAL DE LA INNOVACION TECNOLOGICA COMO UN PROCESO DE CAMBIO SOCIO-INSTITUCIONAL Y CULTURAL;
  - CONCERTACION CON LOS DIFERENTES ACTORES SOCIALES TERRITORIALES Y BUSQUEDA DE UN ACUERDO POR EL DESARROLLO Y EL EMPLEO;
  - ABANDONO DE LA LOGICA DE SUBSIDIO E INTRODUCCION DE UNA CULTURA DE INNOVACION EMPRESARIAL;
  - CARACTER INSTITUCIONAL NO BUROCRATICO, CON AGILIDAD Y OPERATIVIDAD;
- \* **RASGOS COMUNES DE UN NUEVO PLANTEAMIENTO DE DESARROLLO TERRITORIAL:**
  - LAS ACTIVIDADES SE ORIENTAN A LA PROMOCION DEL POTENCIAL DE DESARROLLO ENDOGENO Y NO SOLO A LA CAPTACION DE INVERSIONES FORANEAS;
  - IMPORTANCIA DE LA DIMENSION TERRITORIAL DE LA POLITICA TECNOLOGICA Y FOMENTO DE POTENCIALIDADES ENDOGENAS ESPECIFICAS DE CADA ZONA;
  - ATENCION PRIORITARIA A PYMES, A FIN DE INTRODUCIR CRITERIOS DE RENTABILIDAD SOCIAL Y GENERACION DE EMPLEO, Y NO SOLO LA RENTABILIDAD FINANCIERA INMEDIATA;
  - ASEGURAR EL ACCESO A LOS SERVICIOS AVANZADOS A LA PRODUCCION EN EL ENTORNO TERRITORIAL;
  - DESARROLLO DE REDES INSTITUCIONALES Y ACUERDOS DE COOPERACION PARA CONSTRUIR EL ENTORNO INNOVADOR APROPIADO;
  - CONSIDERACION DE LA SUSTENTABILIDAD AMBIENTAL DE LAS DIFERENTES OPCIONES PRODUCTIVAS.

b) la importancia de la dimensión territorial de la política tecnológica a fin de facilitar el fomento de las potencialidades endógenas de cada zona;

c) la atención prioritaria a las pequeñas y medianas empresas y microempresas, lo cual permite introducir criterios de rentabilidad social y generación de empleo e ingreso entre la mayoría de la población, y no sólo guiarse por los estrechos criterios de la rentabilidad financiera inmediata;

d) asegurar el acceso a los servicios avanzados a la producción en el "entorno" territorial; y

e) afianzar el desarrollo de redes institucionales y acuerdos de cooperación y complementariedad territoriales en la construcción del citado entorno innovador apropiado.



Este enfoque posee, pues, diferencias sustantivas con el planteamiento tradicional de las políticas de desarrollo territorial, tanto en lo relativo al diseño de la estrategia, determinación de objetivos y mecanismos de actuación, tipos de gestión y agentes participantes en la misma (ver Esquema 4).

Así, mientras en el planteamiento tradicional priman la visión funcional o sectorial y el interés por el desarrollo polarizado, en el nuevo planteamiento se destaca la importancia de la difusión del crecimiento económico y el empleo, con una visión territorial del proceso de desarrollo. Igualmente, en lo relativo a los objetivos el nuevo planteamiento resalta la innovación, calidad y flexibilidad como criterios de actuación organizacional y productiva, así como la difusión de estos criterios en numerosos proyectos, resaltando más la calidad que el mero crecimiento cuantitativo y la concentración en grandes proyectos, tal como parece ser lo importante en el planteamiento tradicional.

La movilización del potencial endógeno y la utilización de recursos locales y externos se seleccionan como mecanismos de actuación en el nuevo planteamiento, a diferencia de las preocupaciones tradicionales por la atracción de inversiones foráneas y la suposición de movilidad de la fuerza de trabajo.

Finalmente, en cuanto al tipo de organización y los agentes principales, el nuevo planteamiento destaca la importancia de la **gestión local del desarrollo** y la creación concertada de organizaciones e institucionalidad de carácter intermedio o mesoeconómico, frente a la gestión y administración centralista de los recursos; así como la relevancia de las Administraciones Públicas territoriales, PYMES y microempresas, y resto de la sociedad civil local, y no solamente el Estado central y las grandes empresas.

## **ANEXO**

(Se incluyen en este Anexo el resto de esquemas utilizados por el autor en la exposición realizada en el Seminario de los Jueves de la CEPAL, en su sesión del 12 de Diciembre de 1996).

**ESQUEMA 1**

GLOBALIZACION

- \* Mayor exposición externa de las economías (Crecientes exigencias de competitividad)
- \* Desregulación financiera
- \* Tendencia a formación de bloques geoeconómicos
- \* Neoproteccionismo

...

MAYOR EXPOSICION EXTERNA DE TODOS LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS TERRITORIALES

CRISIS ESTRUCTURAL Y EXIGENCIAS DE REESTRUCTURACION PRODUCTIVA Y ORGANIZACIONAL

El Estado central ya no es el único vertebrador de los sistemas económicos:

- lógica transnacional
- lógica territorial

CAMBIO TECNOLÓGICO Y ORGANIZACIONAL Y REFORMA INSTITUCIONAL

NIVELES DE ANALISIS Y DE APLICACION DE POLITICAS

- \* MACRO
- \* MICRO
- \* MESO
- \* META

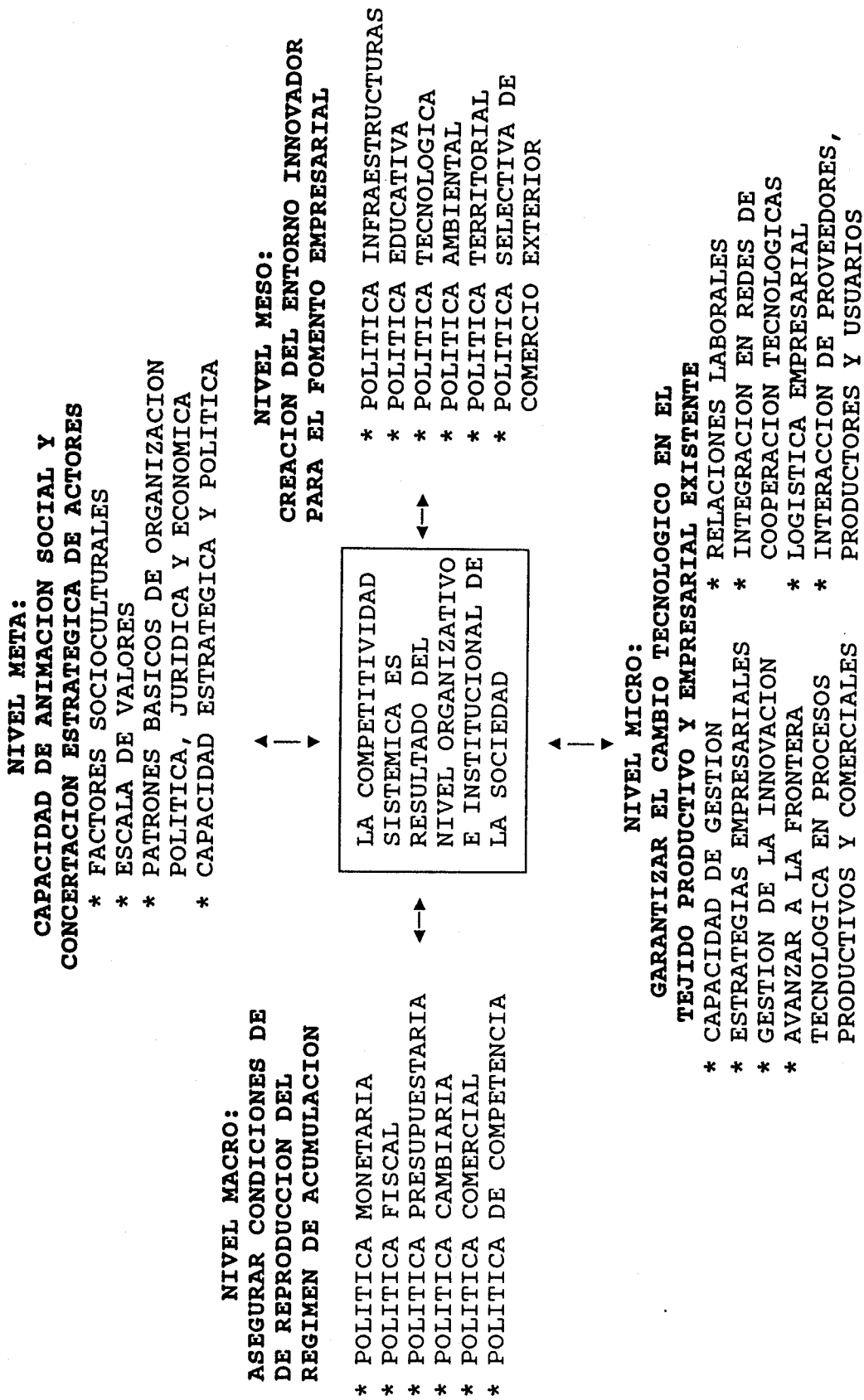
CAMBIO EN FORMAS DE PRODUCCION Y GESTION EMPRESARIAL

CAMBIO EN LAS FORMAS ORGANIZATIVAS DE ENTIDADES PUBLICAS Y PRIVADAS

\* EXIGENCIAS DE EFICIENCIA PRODUCTIVA (FRONTERA TECNOLÓGICA)

\* FLEXIBILIDAD (ADAPTACION A CONTEXTOS VARIABLES E INCIERTOS)

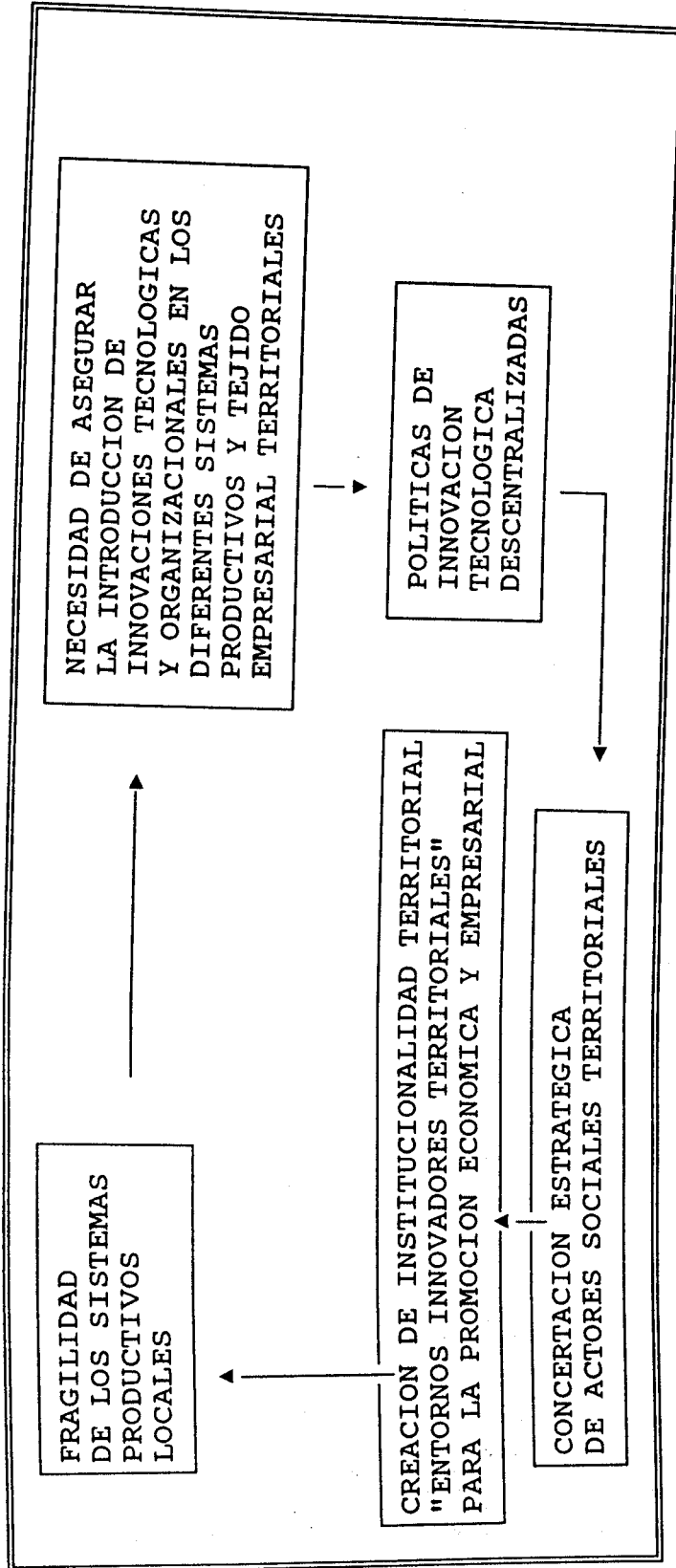
**ESQUEMA 2: FACTORES DETERMINANTES DE LA COMPETITIVIDAD SISTEMICA**



Fuente: Esser, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer, 1996

ESQUEMA 3

LA CONSTRUCCION O "ACONDICIONAMIENTO" DE TERRITORIO



ESQUEMA 4

POLITICAS DE DESARROLLO TERRITORIAL PREDOMINANTES

PLANTEAMIENTO TRADICIONAL NUEVOS PLANTEAMIENTOS

ESTRATEGIA DOMINANTE	* DESARROLLO POLARIZADO (VISION FUNCIONAL)	* DESARROLLO DIFUSO (VISION TERRITORIAL)
OBJETIVOS	* CRECIMIENTO CUANTITATIVO * GRANDES PROYECTOS	* INNOVACION, CALIDAD Y FLEXIBILIDAD * NUMEROSOS PROYECTOS
MECANISMOS	* REDISTRIBUCION Y MOVILIDAD DEL CAPITAL Y EL TRABAJO	* MOVILIZACION DEL POTENCIAL ENDOGENO * UTILIZACION DE LOS RECURSOS LOCALES Y EXTERNOS
ORGANIZACION	* GESTION CENTRALIZADA * ADMINISTRACION CENTRAL DE LOS RECURSOS	* GESTION LOCAL DEL DESARROLLO * CREACION CONCERTADA DE ORGANIZACIONES INTERMEDIAS
AGENTES	* ESTADO CENTRAL * GRANDES EMPRESAS	* ADMINISTRACIONES PUBLICAS TERRITORIALES * ESTADO CENTRAL * PYMES Y MICROEMPRESAS * ACTORES SOCIALES LOCALES * ORGANISMOS INTERMEDIOS * ENTES SUPRANACIONALES DE INTEGRACION ECONOMICA

## BIBLIOGRAFIA

- ALBURQUERQUE, F.: Desarrollo económico local y difusión del progreso técnico, ILPES, Santiago de Chile, 1996a.
- ALBURQUERQUE, F.: Globalización, competitividad y desarrollo económico local, ILPES, Santiago de Chile, 1996b.
- BANCO MUNDIAL: The World Bank Atlas, Washington, 1996.
- BECATTINI, G. y RULLANI, E.: "Sistemas productivos locales y mercado global", Información Comercial Española, Número 754, Madrid, Junio 1996.
- BIANCHI, P.: "Nuevo enfoque en el diseño de políticas para las PYMES. Aprendiendo de la experiencia europea", CEPAL, Documento de Trabajo 72, Buenos Aires, 1996.
- BOYER, R.: La teoría de la regulación, Ed. Alfons el Magnànim, Valencia, España, 1992.
- CEPAL: Balance Preliminar de la Economía de América Latina y El Caribe, 1996, Naciones Unidas, Santiago de Chile, 1996.
- DOMINGUEZ, R.: Promoción y reestructuración de pequeñas y medianas empresas en Canadá, España, Italia y Japón. Temas para el debate en América Latina, Banco Interamericano de Desarrollo, División de Infraestructura y Mercados Financieros, Washington, 1996.
- ESSER, K.; HILLEBRAND, W.; MESSNER, D. y MEYER-STAMER, J.: "Competitividad sistémica: nuevos desafíos para las empresas y la política", Revista de la Cepal, No. 59, Santiago de Chile, Agosto 1996.
- FFRENCH-DAVIS, R.: "Efectos económicos de la globalización. Una visión latinoamericana", La Epoca, Santiago de Chile, 29 de Septiembre de 1996; y Políticas públicas y globalización económica, mimeo, CEPAL, Santiago de Chile, 1996.
- MESSNER, D.: "Dimensiones espaciales de la competitividad internacional", Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo, FLACSO, Año 2, Número 3, 1996.
- PEREZ, C.: "Cambio técnico, reestructuración competitiva y reforma institucional en los países en desarrollo", El Trimestre Económico, No. 233, Enero-Marzo de 1992, pp. 23-64.
- PEREZ, C.: "La modernización industrial en América latina y la herencia de la sustitución de importaciones", Comercio Exterior, México, Mayo 1996.
- STUMPO, G.: "Encadenamientos productivos, articulaciones y procesos de desarrollo industrial", Desarrollo Productivo, Número 36, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL, Santiago de Chile, 1996.
- VAZQUEZ BARQUERO, A: Política Económica Local, Ed. Pirámide, Madrid, 1993.
- VAZQUEZ, A. y GAROFOLI, G (eds.): Desarrollo económico local en Europa, Colegio de Economistas de Madrid, España, 1995.

dlloterr.e97