Desarrollo y marca-territorio. Fidelización de la cosmovisión de las ciudades para crear intercambio cultural y reconocimiento de la identidad

Development and territory-branding. Loyalty of the worldview of cities to create cultural exchange and recognition of identity

ORCID: 0000-0001-8158-3102
Correo: rgmar18777@hotmail.com
ORCID: 0000-0002-8026-0042
Correo: idberincon@gmail.com

Recibido: 11/04/2024
Aceptado: 4/03/2025

Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-Sin-Derivar 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0).

Dr. Modesto Eloy Graterol Rivas
Universidad de Santander, Colombia / Universidad del Zulia, Venezuela.

Dra. Idana Beroska Rincon Soto
Universidad Nacional, Costa Rica / Universidad del Zulia, Venezuela.

Resumen

El objetivo general de esta investigación es analizar el desarrollo y la marca-territorio, a través de la fidelización de la cosmovisión de las ciudades para crear intercambios culturales y el reconocimiento de la identidad. En este sentido, se describe el recorrido histórico del desarrollo local desde el pensamiento económico dominante y su relación con el mercadeo, desde una metodología crítica, inductiva y descriptiva. Uno de los rasgos sobresalientes de finales del siglo XX, es la emergencia de la dimensión espacial como un referente fundamental de la economía y la política, tanto a escala nacional como mundial. De esta forma, las variables espaciales son cada vez más determinantes con la localización de la producción, los flujos de comercio y los aspectos sociopolíticos del desarrollo. También en América Latina, como en el resto del mundo, una nueva lógica espacial está permeando los procesos económicos, políticos y sociales, que se han convertido en la preocupación fundamental de la gestión de mercadeo, orientada a alcanzar objetivos empresariales de los territorios a través de marca-territorio.

Palabras clave: Desarrollo, desarrollo territorial, marca-territorio, intercambio cultural, identidad.

Abstract

The general objective of this research is to analyze development and territory-branding, through the loyalty of the worldview of cities to create cultural exchanges and the recognition of identity. In this sense, the historical journey of local development from the dominant economic thought and its relationship with marketing is described, from a critical, inductive and descriptive methodology. One of the outstanding features of the late century is the emergence of spatial dimension as a fundamental reference point for the economy and politics, both nationally and globally. In this way, spatial variables are increasingly decisive with the location of production, trade flows and the socio-political aspects of development. Also in Latin America, as in the rest of the world, a new spatial logic is permeating economic, political and social processes, which have become the fundamental concern of marketing management, aimed at achieving business objectives of territories through territory-branding.

Keywords: Development, territorial development, territory-branding, cultural exchange, identity.

Introducción

Uno de los rasgos sobresalientes de finales del siglo XX, es la emergencia de la dimensión espacial como un referente fundamental de la economía y la política, tanto a escala nacional como mundial. Las variables espaciales son cada vez más determinantes con la localización de la producción, los flujos de comercio y los aspectos sociopolíticos del desarrollo. También en América Latina, como en el resto del mundo, una nueva lógica espacial está permeando los procesos económicos, políticos y sociales, que se han convertido en la preocupación fundamental de la gestión pública orientada a alcanzar objetivos de desarrollo, con el fin de formular estrategias de mercadeo y publicidad en lo referido a marca-territorio.

Las teorías sobre desarrollo se enfocaron desde sus inicios en la evaluación de los fenómenos

económicos. Sin embargo, en las últimas décadas del pasado siglo, y en particular el inicio del siglo XXI, se ha mostrado un interés renovado por conceptualizar el desarrollo como un proceso integral, que más allá de la promoción de actividades de desarrollo económico considere el crecimiento económico, su desigual distribución en el territorio, problemas de desempleo y la puesta en marcha de un proceso de descentralización que otorgue mayor autonomía política y financiera a los gobiernos locales. De igual modo, se ha despertado el interés por factores que fomenten un desarrollo sostenible orientado a proveer mejor calidad de vida a los ciudadanos (Maldonado, 2000).

Entre los problemas que sean identificado en materia de desarrollo destaca el de las profundas disparidades que exhibe el desempeño económico de las distintas regiones de un mismo país, con sus consecuentes desequilibrios sociales. Este proceso se ha agudizado con la inserción de los países latinoamericanos a la globalización, y ha conducido a un ciclo de repolarización, ahora bajo el impulso de nuevos procesos productivos y una nueva lógica de relacionamiento con la economía mundial (Moncayo, 2001).

Latinoamérica ha sido protagonista en los albores del siglo XXI de un nuevo regionalismo que ha orientado su percepción de lo local hacia sí misma como región, y hacia el interior de cada uno de sus países. Se ha renovado en este periodo el reconocimiento de potencialidades y capacidades que han permitido la formulación de una estrategia de relacionamiento con el resto del mundo, que tiene en consideración cualidades locales y asimetrías intrarregionales e internacionales. Asimismo, ha sido resignificado el desarrollo local como necesidad frente a la realidad recurrente de los países latinoamericanos históricamente fragmentados por inequidades económicas y sociales, con el fin de proponer una lógica de desarrollo que observe las asimetrías, a partir del desarrollo local, que apunte hacia la construcción de equilibrios locales para configurar el desarrollo nacional.

El desarrollo es un proceso integral, socioeconómico, que implica la expansión sostenida del potencial económico, el auto sostenimiento de esa expansión y la capacidad de transformación para aprovechar sus resultados en el mejoramiento total de la sociedad, en términos de calidad de vida, y que solo incluye el disfrute de bienes materiales, sino los dones de la civilización en todos sus aspectos (Maza, 2002).

En consideración al desarrollo local, es definido aquí como el proceso económico, social y político de un área geográfica específica dentro de las fronteras de un país, resultante del comportamiento, acciones e interacciones de los agentes económicos, políticos y sociales que residen en el área geográfica, y que tiene la finalidad de incrementar sostenida y sosteniblemente el nivel y la calidad de vida de los habitantes de dicha área geográfica, usando plena y eficientemente sus recursos (Tello, 2006).

Metodología

Desde la perspectiva epistémica es necesario vincular la evolución teórica sobre desarrollo local con la teorización sobre crecimiento y desarrollo, con la finalidad de analizar el desarrollo y su interacción con la marca-desarrollo, en torno a la fidelización de la cosmovisión de las ciudades para crear intercambios culturales y el reconocimiento de la identidad. Así, es observable que el proceso de desarrollo ha seguido las corrientes establecidas por las teorías de desarrollo económico prevalecientes a escala global. De manera similar, también las áreas geográficas locales han basado su desarrollo en estas corrientes. Por tanto, el *marketing* ha utilizado la investigación aplicada para generar planes de mercadeo y publicidad para las marca-territorios de los países del sur.

Las primeras teorías sobre desarrollo se ubican en la década de los años treinta del siglo pasado, con el trabajo de Schumpeter (1934) y los desarrollos posteriores de Lewis (1954), Rostow (1956), Mynth (1958), Nurkse (1953), Rosenstein-Rodan (1961), Fei-Ranis (1961), entre otros. Las teorías desarrolladas por esto autores comparten dos aspectos: el enfoque histórico del proceso de desarrollo desde sociedades precapitalistas hacia sociedades capitalistas, y la concepción dualista de una economía en desarrollo o menos desarrollada. Esta dualidad identifica a las teorías "clásicas o tradicionales" del desarrollo económico.

> Bajo la concepción clásica o tradicional el proceso de desarrollo económico consistía en el proceso mediante el cual la economía pasa de una situación inicial llamada de "subdesarrollo" (o "trampa de equilibrio de nivel bajo de ingreso") a otra situación de desarrollo (y de "equilibrio") con crecimiento sostenido, mayores niveles de ingreso por habitante y con plena utilización de los recursos humanos. En la situación de desarrollo, la economía en su totalidad funciona como una economía

doi.org/10.22518/jour.rfc/2023.6a05

> capitalista sin distorsiones sustantivas en los mercados y sectores. (Tello, 2006, pp. 15-16)

Paralelo a las teorías "clásicas o tradicionales" del desarrollo económico citadas, se desarrollaron las llamadas teorías de crecimiento económico neoclásico con los trabajos de Harrod (1939), Domar (1946), Solow (1956) y Corden (1971). Aquí la explicación del grado de desarrollo no radica en las diferencias de crecimiento entre países pobres y ricos, sino en la identificación de ciertas variables que inciden, cambian o alteran la trayectoria de una economía hacia al sendero del crecimiento sostenido.

Las variables consideradas por estas teorías son la propensión al ahorro y el nivel de la tasa de ahorro, el crecimiento de los factores tangibles por habitante, la tasa de crecimiento poblacional, la tasa de depreciación del capital, los recursos para superar cuellos de botellas (tales como falta de reservas internacionales o de ahorro interno) y la existencia de múltiples bienes.

Resultados

Finalizada la Segunda Guerra Mundial y constituida la nueva institucionalidad para la gobernanza global a finales de los años cincuenta del siglo XX, las teorías del desarrollo retomaron sitial de prioridad en las políticas públicas. En el caso latinoamericano, de acuerdo con Tello (2006) las propuestas de Prebisch (1948, 1950) y Singer (1950) formaron y definieron el pensamiento de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina). Allí se propuso el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) sustentado en las teorías clásicas de desarrollo económico, con un énfasis en las consecuencias negativas del comercio internacional para los países en desarrollo o pobres, denominados países de la "periferia o del sur", en su relación comercial con los países desarrollados, industrializados o ricos denominados como países del "centro o del norte". Como señala Tello (2006, p. 22):

> La tesis de Prebisch-Singer (denominada también la tesis "estructuralista") sostiene que distorsiones en el funcionamiento de los mercados laborales y/o de los productos y diferencias en las elasticidades de precio e ingreso de las demandas de los productos transados entre los países del centro y la periferia originan, por un lado, una tendencia decreciente de los términos de intercambio en contra de los productos de exportación de bienes primarios de los países de la periferia y a favor de los productos manufacturados exportados por los países del norte. De otro lado, producen efectos asimétricos de los crecimientos (originados por cambios tecnológicos, cambios en las propensiones al ahorro, etc.) de los países del centro y de la periferia. Así, crecimiento de la periferia origina decrecimiento en los términos de intercambio y posible decrecimiento en el ingreso por habitante de la periferia; mientras que crecimiento del centro genera incrementos del ingreso por habitante del centro sin que necesariamente incrementen los términos de intercambio a favor de la periferia.

La CEPAL aporta una concepción del desarrollo vinculada a cambios en las estructuras productivas, en la composición del producto interno bruto (PIB) y del empleo, y en los patrones de especialización internacional. En este sentido, el desarrollo fue definido como la capacidad de una economía de generar nuevas actividades productivas dinámicas.

Alternativamente, la ausencia de crecimiento se vinculó con la interrupción del proceso de cambio estructural. En los países industrializados el motor de este proceso es el cambio tecnológico; en los países en desarrollo es la capacidad para absorber, con un rezago, el cambio tecnológico generado en el mundo desarrollado y las actividades que van madurando tecnológicamente (Ocampo, 2013).

La conceptualización del desarrollo se ha formulado desde la macroeconomía. Por ejemplo, las consecuencias derivadas de la Gran Depresión de los años treinta dieron origen a la política macroeconómica anticíclica —con la teoría Keynesiana como soporte epistémico, aplicada de acuerdo con la especificidad de los determinantes del ciclo económico en los países desarrollados y los países en vías de desarrollo (el centro y la periferia en términos de la CEPAL)—. Así, la estabilización de la demanda agregada mediante una política fiscal y monetaria activa fue el mecanismo de intervención anticíclico en las economías desarrolladas, mientras el equilibrio de la balanza de pagos se constituyó en la preocupación de las economías susceptibles a choques externos, tanto los provenientes de los precios de los productos básicos como de la cuenta de capitales.

El segundo componente de la política macroeconómica fue la estrategia de industrialización: "la concepción fundamental de esta política es el crecimiento como proceso de cambio estructural, en el que los sectores primarios dan paso a las actividades industriales y de servicios, y la industria

desempeña el papel de transmisión del progreso técnico" (Ocampo, 2013).

La estrategia de industrialización requería elevar la tasa de inversión, tanto en la industria como en la infraestructura física. De ahí surgieron la demanda de financiación externa multilateral, así como el desarrollo de instrumentos internos apropiados, entre los que se destacan la banca de desarrollo y la inversión directa del Estado en infraestructura y en algunas actividades industriales (Ocampo, 2013).

Del siglo XIX hasta el XXI, el endeudamiento externo ha sido una estrategia de financiamiento al desarrollo. La teoría económica ha visualizado la deuda externa como la forma de canalizar un ahorro no originado en las economías nacionales para la expansión de sectores estratégicos, y lograr un proceso de crecimiento sostenido.

El financiamiento al desarrollo basado en deuda externa en economías cerradas logró tasas de crecimiento significativas en América Latina durante los años setenta. Una vez que entró en crisis dicha estrategia y se liberalizó la cuenta de capital, se profundizó la vulnerabilidad de los sistemas financieros nacionales. Sobrevendría en esta coyuntura la crisis de deuda externa y la contracción económica que calificó a los años ochenta como la década perdida de América Latina (Girón, 2007, para la que se ofreció como solución la adopción del neoliberalismo como mecanismo de recuperación del crecimiento y la estabilización de la economía. De acuerdo con Cano (2007, p. 396):

> El recetario neoliberal apunta a dos órdenes: el financiero y el productivo. El primero deriva de la crisis financiera internacional, que hizo explícita la supremacía del capital financiero sobre las demás formas de capital, imponiendo el quiebre de la soberanía nacional de nuestros países para liberar su movimiento internacional en la búsqueda incesante de valorización. El segundo es resultado de la reestructuración productiva y comercial hecha por las grandes empresas transnacionales en sus bases ubicadas en los países desarrollados, que durante la década del noventa también exigiría reestructuraciones similares en sus bases de los países subdesarrollados. De estos dos órdenes derivaron los objetivos para imponer a nuestros países un conjunto de reformas institucionales liberales.

Hacia finales de la década de los años setenta asistimos al resurgimiento del pensamiento neoliberal donde el principio del mercado libre de distorsiones, en particular las originadas por el activo rol del Estado en los mercados y el énfasis en los llamados "fundamentos de la economía", requerían ser la base del desarrollo de las economías de la periferia. El planteamiento neoliberal formuló los siguientes postulados: la economía de mercado asigna mejor los recursos sin la necesaria intervención del Estado; la separación entre los criterios de eficiencia y equidad, donde el mercado conduce a la eficiencia en la asignación de los recursos, y el Estado debe concentrarse en los problemas distributivos y de pobreza; y con el modelo liberal las diferencias entre países pobres y ricos tenderán a desaparecer con un apropiado crecimiento y la adopción de las llamadas "reformas estructurales".

Las reformas económicas neoliberales ejecutadas en la región no dinamizaron las economías, ni lograron disminuir la desigualdad social, ni abatir la pobreza. Estudios del Banco Mundial y la CEPAL dan cuenta de estos hechos y señalan que América Latina y el Caribe es la región con mayor desigualdad social. Esta desigualdad se incrementó durante las últimas dos décadas del siglo XX. Al final del año 2000 más de ciento veintiocho (128) millones de personas vivían con menos de dos dólares al día, lo que representa el 25 % de la población total de la zona (Vidal y Guillén, 2007).

Discusión de resultados

Una renovada literatura del pensamiento clásico, tradicional del desarrollo y del crecimiento económico tuvo lugar en los años ochenta. Los trabajos de Romer (1986), Lucas (1988), Stigliz (1988), North (1981, 1986, 1990) y Olson (1982, 1996) iniciaron y establecieron la teoría moderna o las nuevas teorías del desarrollo y el crecimiento económico. Estas teorías se clasificaron en dos grupos, el primer grupo denominado las "nuevas teorías o las teorías modernas de desarrollo económico o el enfoque institucional o de la organización", y el segundo grupo denominado las "nuevas teorías de crecimiento endógeno" (Tello, 2006, p. 27). La diferencia fundamental entre la concepción tradicional del desarrollo y crecimiento económico y las nuevas teorías es el enfoque microeconómico de las nuevas teorías con respecto al enfoque macroeconómico de las teorías tradicionales de desarrollo y crecimiento. Afirma Tello (2006, p. 27):

> En las nuevas teorías de desarrollo, el proceso de desarrollo es un proceso de cambio organizacional y de procesos productivos no necesariamente comunes a todos los países y en donde eventos accidentales históricos pueden

doi.org/10.22518/jour.rfc/2023.6a05

explicar las diferencias en desarrollo entre países pobres y ricos. Así, el despegue económico, o lo que denominamos "salto cualitativo", es el periodo de cambio de una situación de equilibrio de economía menos desarrollada a otro equilibrio de mayor grado de desarrollo y en la que todos los individuos están mejor (en el sentido de bienestar económico). Las condiciones del cambio o salto "cualitativo" no solo requieren cambios sustantivos en los fundamentos, sino que además requieren "cambios institucionales" económicos, tecnológicos, sociales, políticos, etc. Así, el concepto de "instituciones" tiene una importancia central en las nuevas teorías.

Con respecto a esta investigación, resulta interesante destacar el rol de las instituciones en la concepción del desarrollo y su implicación en la adopción de una definición del desarrollo local. De acuerdo con Banerjee-Newman (1998) el desarrollo de una economía comprende dos tipos de procesos: el primero es el proceso de crecimiento o incremento del nivel de vida de los habitantes de una sociedad. El segundo es el proceso del cambio institucional que comprende cambios en el comportamiento y conducta de los agentes, las interacciones entre agentes, el papel político de los agentes y los niveles de urbanización y comercialización.

A este segundo proceso se le denomina también "modernización". Estos dos tipos de procesos están interrelacionados y cada uno de ellos puede acelerar o retardar al otro (Tello, 2006, p. 27). Rescatamos además para el análisis las teorías basadas en los comportamientos de los agentes, la incidencia de las acciones, las interacciones y el papel de los agentes económicos en el desarrollo de las áreas locales, las organizaciones y su capacidad empresarial, el capital social, las mujeres y los grupos de interés.

La capacidad empresarial, el papel y las acciones-interacciones de las empresas son los aspectos relacionados al "agente empresa", y constituyen las diversas formas y mecanismos en que las empresas afectan al desarrollo económico de áreas geográficas locales. El segundo agente, los grupos de interés, son grupos de agentes de un área local que, a través de presión política (*lobbies*), inciden en la política económica y social en función de los intereses del grupo, y no en función del interés público o de la sociedad. Mientras los beneficios de las acciones del grupo lo reciben el propio grupo de interés, los costos de dichas acciones están distribuidos sobre todos los contribuyentes de un área local.

El tercer agente es el capital social, que representa el conjunto de valores y normas compartidos por miembros de un grupo de personas que les permiten cooperar entre ellos. La existencia de un vínculo de confianza entre ellos sirve como lubricante para que el grupo funcione eficientemente. Durlauf (2002) lo define como el conjunto de relaciones entre individuos constituidos como redes sociales sobre la base de normas de reciprocidad y de confianza.

El cuarto agente analizado en la literatura del desarrollo económico local es la mujer. Género y desarrollo son áreas en las que los organismos internacionales han dedicado recursos especiales en los últimos años, y son parte de la agenda sobre las estrategias de desarrollo. La literatura sobre género y desarrollo se enfoca en las desigualdades económicas entre hombres y mujeres en el proceso de desarrollo. Aquí, se consideran las diversas actividades que realizan las mujeres, donde un incremento de su productividad puede conducir al incremento en el crecimiento económico de un área geográfica local, y al mismo tiempo reducir la población en situación de pobreza.

El quinto agente relevante en el proceso de desarrollo de las áreas locales son las instituciones, tanto públicas como privadas. Aquí se incluye como agente institucional las universidades y centros de investigación, atendiendo a su capacidad de generación de conocimiento y aplicación de la ciencia y la tecnología para los procesos de transformación requeridos en los procesos de desarrollo.

El sexto agente es el gobierno en su rol de incidir en el proceso de desarrollo de las áreas locales. Las acciones o "intervenciones" del Estado van más allá de correcciones de las distorsiones en los mercados, ya que requieren no solo proveer los bienes, servicios e instituciones derivadas de las funciones del Estado, sino además de acciones, asociaciones, cooperaciones y coordinaciones conjuntas con el resto de los agentes de las áreas geográficas locales, en función de objetivos comunes definidos para dichas áreas (Tello, 2006, pp. 44-45).

Síntesis conclusiva

En la literatura sobre desarrollo pueden identificarse distintos aportes teóricos que estudian la relación que existe entre desarrollo y desarrollo local. Este último es una derivación de las teorías del desarrollo, y su conceptualización inicial está concebida desde el ámbito económico. Aghón *et al*. (2001, p. 22) sostienen que:

> El desarrollo económico local es un proceso de crecimiento y cambio estructural de la economía de una ciudad, comarca o región, en el que se pueden identificar al menos tres dimensiones: una económica caracterizada por su sistema de producción que permite a los empresarios locales usar eficientemente los factores productivos, generar economías de escala y aumentar la productividad a niveles que permitan la competitividad en los mercados; otra sociocultural, en la cual el sistema de relaciones económicas y sociales, las instituciones locales y los valores sirven de base al proceso de desarrollo; y otra política y administrativa, en las que las iniciativas locales crean un entorno favorable a la producción e impulsan el desarrollo.

Es posible identificar numerosos aportes teóricos relativos al desarrollo local, como la pionera escuela alemana, donde Von Thünen (1826) construyó un modelo basado en los precios de la tierra, su calidad y los costos de transporte para explicar la renta de los agricultores y la división del trabajo urbano-rural. Además, Weber (1929), Christaller (1933) y Lösh (1939) desarrollaron una teoría de la localización que hace intervenir la disposición geográfica del mercado y, de nuevo, los costos del transporte para deducir con un instrumental tomado de la geometría el surgimiento de unos "emplazamientos centrales" organizados hexagonalmente, en los que se concentran las actividades productivas. Por su enfoque macroeconómico, según Moncayo (2001, p. 13), la obra de Lösch es precursora de la moderna economía regional urbana.

Los estadounidenses recurrieron a la física para estudiar problemas como la jerarquía del tamaño de las ciudades y las interacciones entre ellas, y encontraron regularidades empíricas interesantes. De acuerdo con Moncayo (2001, pp. 13-14), Zipf (1941) estableció una "ley" (que lleva su nombre) para explicar la distribución del tamaño de las ciudades y las interacciones entre ciudades con el tamaño de sus poblaciones y la distancia entre ellas. En los años cincuenta y sesenta, la academia norteamericana elaboró otras teorías como el multiplicador de base-exportación (North, 1955; Friedmann, 1966) y el potencial de mercado (Harris, 1954), que tienen como rasgo común su énfasis keynesiano en el papel de la demanda en la determinación del nivel de la actividad económica (y por tanto del ingreso) de la región. La primera de ellas prioriza la demanda externa (las exportaciones), y la segunda, la interna (Moncayo, 2001, pp. 13-14).

Para integrar las aportaciones de la escuela alemana con la microeconomía de minimización de costos o de maximización del beneficio, Walter Isard, en su obra *Location and space-economy*, de 1956, creó la ciencia regional (*regional science*), una construcción de carácter interdisciplinario de importancia práctica en el ámbito de la planeación regional (Moncayo, 2001, p. 14).

Desde la perspectiva de las teorías del crecimiento y el desarrollo económico, en los cincuenta y sesenta se formularon varias conceptualizaciones que tuvieron influencia en el pensamiento y en la práctica del desarrollo regional. En este sentido establece Moncayo lo siguiente (2001, p. 15):

> De una parte, están los enfoques según los cuales el nivel de desarrollo que alcanza una región es el resultado del lugar que ella ocupa en un sistema de naturaleza jerarquizada y de relaciones asimétricas definidas por el comportamiento determinístico de flujos y fuerzas externas a la propia región. En esta corriente pueden situarse las teorías del centro-periferia y de la dependencia en sus distintas versiones (Friedmann, 1972; Frank, 1969; Amin, 1973; y CEPAL, 1960, p. 70). Emparentadas con los enfoques anteriores están las teorías del desarrollo desigual que indagan por la causa de las diferencias en el ritmo y nivel de desarrollo entre las regiones. En este sentido, fue particularmente influyente la teoría de la causación circular acumulativa formulada inicialmente en forma cualitativa por Myrdal (1957) y elaborada después en un modelo formal por Kaldor (1957 y 1962). La teoría de los polos de crecimiento, asociada con los nombres de François Perroux (1955) y Jacques Boudeville (1968), tiene en común con los modelos anteriores la atención que presta a los procesos acumulativos y de localización, que pueden ser generados por las interdependencias del tipo input-output en torno a una industria líder e innovadora. La idea expuesta inicialmente por Perroux, en términos generales, fue trasladada al espacio geográfico por Boudeville, con el argumento de que las industrias y proyectos dinámicos se aglomeran en un área determinada y tienen efectos de derrame sobre el *hinterland* adyacente y no sobre el conjunto de la economía.

Hay un segundo grupo de teorías que centran el análisis en las condiciones internas de la región para explicar su posición en el sistema económico y su evolución de largo plazo. Entre estas está la de las etapas del crecimiento, que se vincula con

doi.org/10.22518/jour.rfc/2023.6a05

los nombres de Colin Clark (1940) y Allan G. Fisher (1939), pero que tiene importantes antecedentes en los trabajos de A. Young (1928). En una elaboración posterior, Rostow (1970) identificó las condiciones para el despegue que desencadenarían la transición hacia las fases avanzadas del desarrollo, que no serían solo económicas sino también culturales y sociales (Moncayo, 2001, p. 16).

La teorización señalada dio paso a la construcción de una propuesta tecno política que postuló que los procesos económicos se pueden dirigir y moldear conforme a una racionalidad y unas técnicas de ingeniería social, fundamentándose así la planeación del desarrollo como disciplina. Esta noción fue concebida como marco conceptual en el que se incubó la planificación regional aplicada a los territorios, ambas bajo la activa dirección del Estado.

A la concepción de planeación dirigida por el Estado se contrapusieron otros planteamientos teóricos, entre los que pueden mencionarse los modelos neoclásicos construidos por Solow (1956) y Swan (1956), los cuales conducirían a políticas económicas radicalmente opuestas a las de corte keynesiano. En esta visión del crecimiento, el libre juego de las fuerzas del mercado conduce a los países y a sus regiones a una progresiva igualación de sus niveles de desarrollo, haciendo innecesarias las políticas intervencionistas propugnadas por los enfoques keynesianos.

Sin embargo, la condición exógena del cambio tecnológico y la creciente literatura sobre el crecimiento asimétrico y concentrado (Kusnets, 1955; Kaldor, 1961; Madison, 1964, 1982) condujeron en los años ochenta a la formulación de la teoría del crecimiento endógeno, proposición teórica que plantea el fomento de un desarrollo que responda a opciones deliberadas de los agentes económicos, y en los que se identifican como determinantes del crecimiento el conocimiento, el capital físico, el humano y las políticas macro-económicas. Sobre este concepto explica Moncayo (2001, p. 17):

> El concepto de "endógeno", que es medular en la teoría, tiene que ver con el supuesto de que el crecimiento es impulsado por el cambio tecnológico que procede de decisiones intencionales de inversión tomadas por agentes maximizadores de ganancias, lo cual implica que el crecimiento de largo plazo es función de factores endógenos en un determinado contexto histórico. Se puede descartar, por tanto, la existencia de factores exógenos no explicados en el modelo. Los modelos de crecimiento endógeno tuvieron un altísimo impacto en varios campos de la teoría económica, entre los que hay dos muy vinculados al desarrollo regional, los cuales son el de la economía espacial y el del análisis de los procesos de convergencia en el desempeño económico de largo plazo de las economías.

La construcción de la teoría que da cuenta sobre el desarrollo local, denominado en su recorrido histórico como territorial, regional o endógeno, ha permitido establecer categorías para identificar elementos comunes a las distintas teorías sobre la materia. Así, es posible mencionar una primera categoría denominada teoría de la localización, cuyo elemento central de análisis es la determinación del lugar geográfico de las actividades productivas (de bienes y servicios) de las firmas (Tello, 2006, p. 8)[1].

Una segunda categoría está referida a la teoría de multiplicadores, o teoría de la base económica, formulada por Metzler (1950), Goodwin (1949) y Chipman (1950). Esta teoría postula que el crecimiento y desarrollo de un área geográfica está determinada en función de la demanda "externa" de bienes y servicios originada fuera de dicha área geográfica. Las industrias que "exportan" o producen los bienes y servicios de la demanda externa se les denomina la "base económica" del área geográfica (Tello, 2006, p. 8)[2].

En este sentido, y siguiendo la explicación que sobre la evolución de las teorías sobre el desarrollo local hace Tello (2006), pueden clasificarse los factores determinantes del desarrollo local como sigue:

a. Factores de localización, ubicación o del espacio geográfico: inciden en características tales como las geográficas; la dotación de recursos (naturales y no naturales); la dotación de bienes públicos; y el aprovechamiento de las economías de escala y externas derivadas de las tecnologías y comportamiento de las empresas.
b. Factores microeconómicos relacionados a las distorsiones del funcionamiento de los mercados.
c. Factores relativos al comportamiento, acciones e interacciones de los agentes residentes (y no residentes) en el proceso de desarrollo de un área geográfica específica.
d. Factores relacionados a las intervenciones de los diferentes estamentos del Estado en las actividades económicas realizadas en las áreas geográficas específicas.
e. Aglomeraciones o *clusters* y el papel de estos sobre el desarrollo económico local.

Notas

[1] "Los desarrollos de esta línea de investigación inmersa en el área de la geografía económica tradicional están relacionados con el área de la "economía regional (urbana y rural)" (Tello, 2006, p. 8). Esta área incorpora otros factores adicionales a los costos de transporte y extiende el objeto de análisis para incluir el estudio de las aglomeraciones productivas, las estructuras económicas y sociales de las ciudades (Cheshire-Duranton, 1998) y la asignación de recursos y sus cambios en las regiones. De otro lado, una de las más notorias (y relativamente reciente) contribuciones del área de la Geografía Económica es el de la "Nueva Geografía Económica" originada por Krugman (1991, 1999). El objetivo central de esta línea de investigación es la explicación de las diferencias de tamaño de las ciudades y la concentración de las actividades económicas y demográficas en determinadas ubicaciones geográficas.

[2] "Dos teorías relacionadas con la teoría de la base económica son la teoría del ciclo del producto de Vernon (1966) y la teoría de la competitividad de las "ciudades internas y deprimidas" (*inner cities*) de Porter (1995) también denominada teoría de los "nuevos mercados" (Cuomo, 1999).

Referencias

Aghón, G., Alburquerque, F., & Cortés, P. (2001). *Desarrollo económico local y descentralización en América Latina: Un análisis comparativo*. CEPAL. https://hdl.handle.net/11362/6311

Cano, Á. (2007). Neoliberalismo y desarrollo. En G. Vidal & A. Guillén (Coords.), *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado* (pp. 395–415). CLACSO. https://biblioteca.clacso.edu.ar/clacso/gt/20200416113931/vidal_guillen.pdf

Corden, W. M. (1971). *The Theory of Protection*. Oxford University Press.

Domar, E. D. (1946). *Capital Expansion, Rate of Growth, and Employment*. Econometrica, 14(2), 137–147. https://doi.org/10.2307/1905364

Fei, J. C. H., & Ranis, G. (1961). *A Theory of Economic Development*. The American Economic Review, 51(4), 533–565.

Girón, A. (2007). Financiamiento del desarrollo. Endeudamiento externo y reformas financieras. En G. Vidal & A. Guillén (Coords.), *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado* (pp. 125–142). CLACSO. https://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/edicion/vidal_guillen/10Giron.pdf

Harrod, R. F. (1939). *An Essay in Dynamic Theory*. The Economic Journal, 49(193), 14–33. https://doi.org/10.2307/2225181

Maldonado, A. (2000). *Descentralización y desarrollo económico local: Una visión general del caso de Colombia*. CEPAL. https://hdl.handle.net/11362/31394

Moncayo, E. (2001). *Evolución de los paradigmas y modelos interpretativos del desarrollo territorial*. Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES), CEPAL. https://hdl.handle.net/11362/6312

Myrdal, G. (1958). *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. London: Duckworth.

Nurkse, R. (1953). *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*. Oxford Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Harvard University Press.

Lewis, W. A. (1954). *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour*. The Manchester School, 22(2), 139–191.

Prebisch, R. (1948). *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas*. CEPAL.

Prebisch, R. (1950). *The Economic Development of Latin America and Its Principal Problems*. United Nations, Economic Commission for Latin America.

Rosenstein-Rodan, P. N. (1961). *Notes on the Theory of the Big Push*. In H. Ellis (Ed.), *Economic Development for Latin America* (pp. 57–81). Palgrave Macmillan.

Rostow, W. W. (1956). *The Take-Off into Self-Sustained Growth*. The Economic Journal, 66(261), 25–48.

Singer, H. W. (1950). *The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries*. American Economic Review, 40(2), 473–485.

Solow, R. M. (1956). *A Contribution to the Theory of Economic Growth*. The Quarterly Journal of Economics, 70(1), 65–94. https://doi.org/10.2307/1884513

Ocampo, J. A. (2013). Macroeconomía para el desarrollo: políticas anticíclicas y transformación productiva. En R. Pérez (Dir.), *Reflexiones sobre el desarrollo. Conferencias magistrales 2011–2012* (pp. 13–41). CEPAL. https://hdl.handle.net/11362/37150

Tello, M. (2006). *Las teorías del desarrollo económico local y la teoría y práctica del proceso de descentralización en los países en desarrollo*. Pontificia Universidad Católica del Perú. http://www.pucp.edu.pe/economia/pdf/DDD247.pdf

Vidal, G., & Guillén, A. (Coords.). (2007). Declaración de Río de Janeiro. En G. Vidal & A. Guillén (Coords.), *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado* (pp. 29–34). CLACSO. https://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/edicion/vidal_guillen/04Declaracion.pdf

doi.org/10.22518/jour.rfc/2023.6a05