

# Desarrollo Económico Local: Estrategia De Cooperación Público-Privada

*Francisco Albuquerque*  
*Consejo Superior de Investigaciones Científicas*  
*Instituto de Economía y Geografía*  
*Pinar 25 (28006) Madrid*  
[F.Alburquerque@ieg.csic.es](mailto:F.Alburquerque@ieg.csic.es)

## 1. Limitaciones del ajuste estructural aplicado en América Latina y el Caribe

En la aplicación de los procesos de ajuste estructural en América Latina y el Caribe se ha hecho un énfasis principal, y a veces casi exclusivo, en los programas de estabilidad macroeconómica, suponiendo que ello era suficiente para asegurar el desarrollo. Asimismo, dichos procesos de ajuste se acompañaron de un conjunto de elementos adicionales que han acabado por profundizar la debilidad de dichas economías, las cuales han sido expuestas a condiciones de competitividad externa de forma drástica, sin los correspondientes períodos de adaptación que les hubieran permitido ir incorporando las innovaciones requeridas en los diferentes procesos productivos. Por otra parte, se ha alentado de forma irrestricta el desmantelamiento del Estado en la suposición de que la iniciativa privada puede asumir las responsabilidades de éste en cuanto al funcionamiento y regulación de la economía y la sociedad en el mundo actual. Este planteamiento, que dista mucho de ser el camino que en su día permitió a los países desarrollados sentar sus propias bases de desarrollo ha sido, sin embargo, planteado o impuesto a las economías de esta región con no pocas dosis de fundamentalismo, y ello ha acabado de conformar un contexto en el que las dificultades para el funcionamiento de estas sociedades se han acumulado considerablemente.

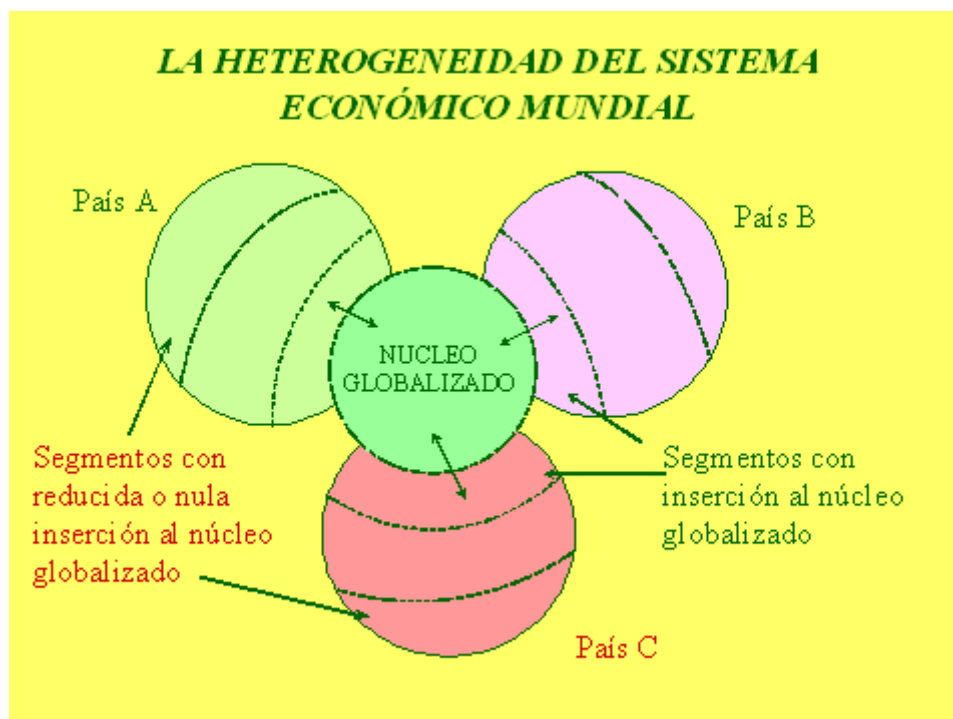
La principal limitación de los procesos de ajuste estructural tal como éstos han sido aplicados en la práctica, según la orientación principal del denominado Consenso de Washington, ha sido la de no incorporar las dimensiones propias del cambio estructural, esto es, las exigencias de los cambios obligados por la reestructuración tecnológica y organizativa, las nuevas formas de producción y gestión y las necesarias adaptaciones de la Administración y organizaciones públicas a los distintos escenarios territoriales, superando los enfoques centralistas y de carácter agregado. En lugar de enfrentar todos estos cambios propios de la nueva fase de transición tecnológica en la actual onda larga de desarrollo económico, los planteamientos ortodoxos del ajuste estructural, así como otras aproximaciones supuestamente críticas, han situado en primer lugar el tema de la globalización y el acceso a los mercados internacionales, invitando con ello a un desenfoque no menor del escenario en el que nos encontramos, y colaborando de ese modo a la confusión acerca de la búsqueda de estrategias de desarrollo, las cuales parece que hubieran desaparecido como posibilidad real.

Hay que insistir, sin embargo, en que la creciente apertura y exposición externa de las economías constituye tan sólo un aspecto de la caracterización del sistema económico mundial junto al cual se dan otras circunstancias de igual o mayor relevancia, sobre todo para la explicación del funcionamiento del mundo menos desarrollado. En cualquier caso, la creciente globalización económica, financiera y mediática no hace sino exponer en forma mucho mayor la heterogeneidad de situaciones a nivel internacional y al interior de los diferentes Estados, lo cual obliga a una aproximación territorial al desarrollo económico, un tema que no puede seguir siendo tratado mediante una visión simplista basada en indicadores promedio agregados referidos a un supuesto funcionamiento homogéneo de los Estados nacionales o por una lógica única globalizadora de los grandes grupos empresariales.

## **2. La heterogeneidad del sistema económico mundial**

El sistema económico mundial es, conviene no olvidarlo, una expresión abstracta que se utiliza para referirse a la economía internacional en su conjunto. Pero eso no quiere decir que la economía internacional funcione como un único sistema o un único mercado. Existe un núcleo globalizado de actividades dinámicas, junto a una inmensa mayoría de actividades que se desenvuelven en ámbitos locales, protagonizadas mayoritariamente por microempresas y pequeñas empresas. Alrededor del núcleo globalizado de actividades cuya lógica de funcionamiento es mundial se encuentran segmentos de actividades y grupos vinculados a dicha lógica global. Pero, asimismo, hay también un conjunto importante de actividades que poseen una reducida o mínima relación con las actividades del núcleo globalizado de la economía mundial (Cuadro 1).

Cuadro 1



Según datos del World Development Indicators 2000 del Banco Mundial, la parte de la producción mundial que es objeto de exportaciones sólo alcanza, en promedio, el 23% en 1998. Ello quiere decir que la producción no comercializada internacionalmente es la gran mayoría de la producción mundial. No todo está tan globalizado, como vemos, ni el mundo es únicamente un solo mercado (Cuadro 2).

Del mismo modo, la inversión extranjera directa, esto es, la parte de la inversión extranjera que se concreta en nuevas instalaciones productivas es solamente un 2,2% de la producción mundial, lo que muestra que las actividades productivas en el mundo no vienen explicadas exclusivamente por las decisiones que protagonizan las grandes empresas, nacionales o extranjeras. Como podemos apreciar con estos datos básicos, la producción local no es una cuestión marginal, sino la forma normal de funcionamiento de la gran mayoría de la gente en el mundo en desarrollo, una cuestión que desde la perspectiva de la cooperación al desarrollo no puede ser omitida ni dejada únicamente a los planteamientos y políticas asistenciales.

Cuadro 2

**LA PRODUCCION NO COMERCIALIZADA  
INTERNACIONALMENTE ES LA MAYOR PARTE DE LA  
PRODUCCION MUNDIAL**

**EXPORTACIONES EN PORCENTAJE DEL PNB**

	1980	1998
▪ MUNDO	20	23
▪ USA	10	12
▪ REINO UNIDO	27	29
▪ FRANCIA	22	27
▪ JAPÓN	14	11
▪ ITALIA	22	27
▪ ESPAÑA	16	28
▪ GRECIA	16	16

**INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA  
EN PORCENTAJE DEL PIB**

	1980	1998
MUNDO	0,7	2,2
A. LATINA	0,8	3,5

Fuente: World Development Indicators, Banco Mundial, 2000

**LA PRODUCCION LOCAL NO ES UNA CUESTION MARGINAL,  
NI PUEDE DEJARSE UNICAMENTE A LOS PLANTEAMIENTOS  
Y POLITICAS ASISTENCIALES.**

J. A. Guzmán

El Cuadro 3 muestra los datos correspondientes a la participación de las exportaciones de bienes y servicios en el producto nacional bruto latinoamericano, la cual es en promedio tan sólo el 15% en 1998. En otras palabras, la producción de ámbito interno en América Latina es aproximadamente el 85% de la producción total. Igualmente, como se aprecia en el Cuadro 4, la inmensa mayoría de las empresas formales existentes en América Latina son micro y pequeñas empresas, las cuales suponen en promedio más del 96% del total de empresas existentes y casi el 57% del empleo.

La inserción internacional no garantiza, pues, suficiente difusión del progreso técnico en los diferentes sistemas productivos locales. Los eslabonamientos productivos con las actividades dinámicas externas son reducidos, siendo limitada la creación neta de empleo cualificado y reducidos los efectos de difusión de innovaciones en la base productiva de cada territorio. Esto hace necesaria una política territorial para el fomento de la innovación productiva y el desarrollo empresarial, así como para la formación de recursos humanos según las necesidades existentes en cada sistema productivo local, y para asegurar las condiciones de sostenibilidad ambiental en las diferentes actividades desplegadas.

Todos los sistemas productivos locales requieren, por tanto, asegurar la introducción de las innovaciones productivas en su base económica, así como mejoras de competitividad en sus mercados. De este modo, hay que acompañar las políticas de estabilidad macroeconómica y ajuste externo con políticas de desarrollo económico local, a fin de dar adecuada respuesta a los cambios estructurales de la actual fase de transición tecnológica, en el contexto de la globalización y mayores exigencias en los mercados.

Esto no significa que el desarrollo económico local se limite únicamente al funcionamiento de actividades productivas que se realizan en mercados internos. No es así. Algunas de las

iniciativas de desarrollo económico local utilizan también las oportunidades de dinamismo externo existentes. Lo importante es saber incorporar ese dinamismo exógeno como parte de una estrategia local de desarrollo.

Cuadro 3

<b>AMERICA LATINA: PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS EN EL PNB</b>			
<i>Promedio</i>	<b>1980</b>	<b>1998</b>	
<b>AMERICA LATINA:</b>	<b>12%</b>	<b>15%</b>	

	<b>1980</b>	<b>1998</b>		<b>1980</b>	<b>1998</b>
▪ Brasil	9%	7%	▪ Ecuador	25%	27%
▪ Argentina	5%	10%	▪ Chile	23%	28%
▪ Haití	22%	11%	▪ México	11%	31%
▪ Perú	22%	12%	▪ R. Dominicana	19%	31%
▪ Colombia	16%	14%	▪ Panamá	51%	34%
▪ Guatemala	22%	19%	▪ Nicaragua	24%	39%
▪ Bolivia	25%	20%	▪ Honduras	36%	46%
▪ Venezuela	29%	20%	▪ Costa Rica	26%	49%
▪ Uruguay	15%	22%	▪ Paraguay	43%	68%
▪ El Salvador	34%	23%			

Fuente: World Development Indicators, Banco Mundial, 2000.

*J. Alvarado*

Cuadro 4

## **IMPORTANCIA DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA EN AMÉRICA LATINA**

PAÍSES	EMPRESAS SEGÚN NÚMERO DE EMPLEADOS	NÚMERO DE EMPRESAS (% del total)	EMPLEO (% del total)
ARGENTINA	De 0 a 50	96,5	47,0
BOLIVIA	De 1 a 49	99,5	80,5
BRASIL	De 0 a 49	94,0	37,4
COLOMBIA	De 0 a 49	95,9	66,4
COSTA RICA	De 0 a 49	96,0	43,3
CHILE	De 0 a 49	97,1	74,4
MÉXICO	De 0 a 50	94,7	50,8
NICARAGUA	De 1 a 30	99,6	73,9
PANAMÁ	De 0 a 49	91,5	37,6
PERÚ	De 1 a 50	95,8	40,2
URUGUAY	De 0 a 49	97,9	64,4
<b>PROMEDIO 11 PAÍSES:</b>	<b>MIPES</b>	<b>96,2</b>	<b>56,5</b>

Datos oficiales de mediados de los años 90 sobre establecimientos empresariales formales, a excepción de Argentina, Nicaragua, Panamá y Perú, que se refieren a establecimientos manufactureros

*J. Chaves*

### **3. Competitividad sistémica territorial y desarrollo económico**

La competitividad es la capacidad de mantener y ampliar la presencia en los mercados, lo cual comienza -aunque no concluye- con el logro de los mejores niveles de eficiencia productiva o productividad dentro de la actividad transformadora. Ello es así porque además de lograr eficiencia productiva es preciso haber incorporado previamente la información de los mercados, apostar por la calidad y la diferenciación del producto y asegurar una atención adecuada a los clientes, entre otras cuestiones básicas.

Tanto la competitividad como el desarrollo son sistémicos, esto es, resultado del esfuerzo organizativo e institucional del conjunto de actores sociales. Por ello no basta únicamente con asegurar las condiciones generales de estabilidad macroeconómica, sino que es preciso introducir las innovaciones productivas y de comercialización apropiadas en el nivel micro de cada sistema productivo local, incorporando la necesaria capacidad de gestión empresarial y tecnológica y la integración en redes de cooperación para acceder a la información estratégica o compartir ventajas de la especialización productiva y comercial.

Para ello, es preciso fomentar la cultura local emprendedora y dotarse de una estrategia de desarrollo territorial. En otras palabras, es preciso actuar en el nivel meta a fin de disponer de factores socioculturales y valores favorables a la incorporación de actitudes innovadoras o emprendedoras.

Del mismo modo, para asegurar una actuación en cada ámbito territorial es necesario actuar también en el nivel meso, a fin de crear entornos favorables para el fomento del desarrollo local,

lo cual exige el fortalecimiento de los gobiernos locales incorporando en ellos la lógica del desarrollo económico local y, sobre todo, abrir espacios de intermediación y cooperación entre actores públicos y privados a nivel territorial, a fin de alcanzar los necesarios consensos para el desarrollo local (Cuadro 5).

Cuadro 5



Cuando se alude a la introducción de innovaciones productivas no solamente me refiero a las innovaciones estrictamente tecnológicas, ya sean de producto o proceso productivo, sino también a las innovaciones de gestión y las innovaciones sociales e institucionales. Son innovaciones tecnológicas de producto, por ejemplo, la incorporación de nuevos materiales, las mejoras en diseño y diversificación de productos, la creación de marcas y la certificación de calidad. Las innovaciones de proceso productivo se refieren, por su parte, a la incorporación de nuevos equipos, nuevas instalaciones, mejoras en la línea de producción, control de calidad o informatización.

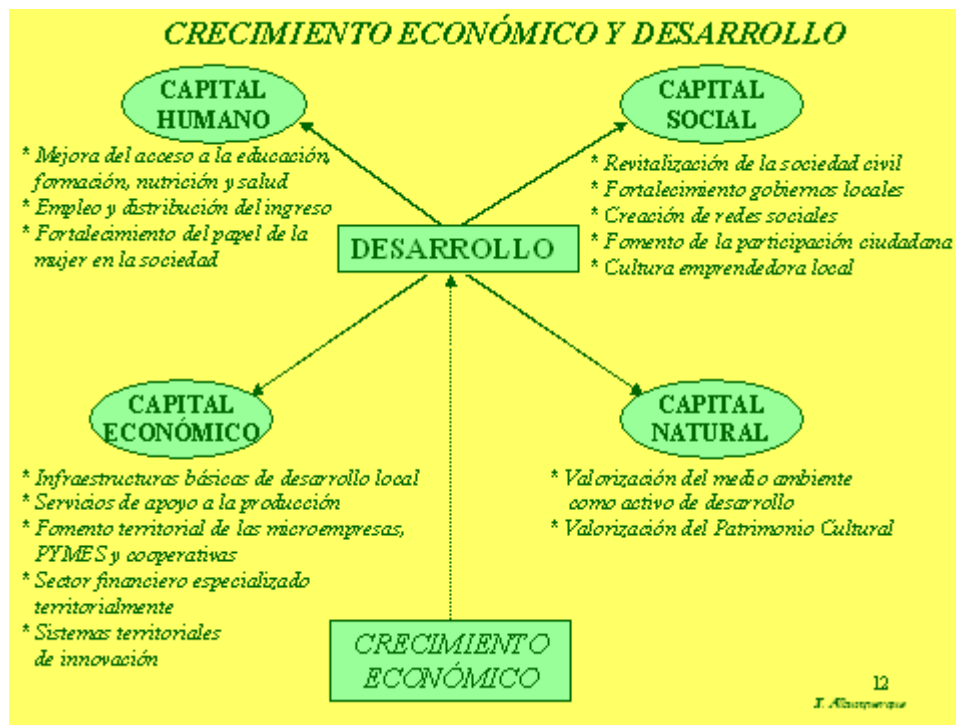
Innovaciones de gestión son las mejoras en la flexibilidad y eficiencia productiva, mejoras en la cualificación de los recursos humanos o en los procesos de trabajo, el acceso a redes de información estratégica o el establecimiento de relaciones de colaboración con proveedores y clientes. Finalmente, las innovaciones sociales e institucionales son también parte esencial de las innovaciones productivas. Me refiero, por ejemplo, a la promoción de actividades innovadoras, el fomento de la cultura emprendedora, la descentralización de decisiones sobre innovación o la concertación de actores públicos y privados.

Como se aprecia, la introducción de innovaciones productivas -una cuestión crucial para el desarrollo económico- no solamente depende de la existencia de personas con capacidad emprendedora, sino que requiere la existencia de entornos territoriales innovadores.

Así pues, los problemas tecnológicos, la cualificación de recursos humanos y la sostenibilidad ambiental, tres grandes temas del desarrollo económico, sólo pueden tratarse adecuadamente desde el nivel territorial.

El territorio, por tanto, no puede reducirse a simple espacio abstracto e indiferenciado. En su lugar hay que considerarlo como un actor fundamental de desarrollo, integrado no sólo por el medio físico sino por los actores sociales y sus organizaciones, las instituciones locales, la cultura y el patrimonio histórico local, entre otros aspectos básicos. Todos ellos son importantes en la nueva visión del desarrollo, que incorpora además del capital económico y financiero las diferentes dimensiones del capital humano, el capital social e institucional y el capital natural (Cuadro 6).

Cuadro 6



## 4. Empresas, redes y territorio

Anteriormente ya señalé la importancia de las micro y pequeñas empresas desde el punto de vista del empleo y, por tanto, del ingreso. Igualmente, esa presencia es muy importante desde el punto de vista de la presencia difusa de este conjunto de empresas en el territorio, lo cual las hace



especialmente importantes para la distribución del progreso técnico a lo largo y ancho del territorio de cualquier país.

Existe, sin embargo, un desajuste importante entre la decisiva contribución de este colectivo de empresas de pequeño tamaño a la economía nacional, al empleo y el ingreso, de un lado, y la fragilidad de las mismas ante las crecientes exigencias competitivas, de otro.

De ahí la importancia decisiva de contar con una política territorial de fomento productivo para asegurar la introducción de innovaciones en los diferentes sistemas productivos locales, lo cual constituye una cuestión crucial para el desarrollo económico y social de cualquier territorio.

Sin embargo, conviene señalar que las empresas no están organizadas en censos o catastros, sino en cadenas productivas o “clusters” (agrupamientos o racimos de empresas) que integran los correspondientes eslabonamientos productivos “hacia atrás” (relaciones con proveedores de insumos y materias primas en general) o “hacia delante” (relaciones con distribuidores, comerciantes y clientes) que dan sentido a la actividad de las mismas. De este modo, la eficiencia productiva y la competitividad no dependen exclusivamente de las empresas contempladas de forma aislada, sino de los agrupamientos o redes de empresas, así como de la capacidad de impulsar innovaciones que posee el territorio donde se localizan esos agrupamientos de empresas.

La identificación territorial de dichos sistemas territoriales de empresas y el detalle de sus eslabonamientos productivos resulta, pues, crucial para poder elaborar estrategias apropiadas de desarrollo local. Por eso se insiste en que el desarrollo local no es lo mismo que desarrollo municipal, ya que las fronteras de los sistemas productivos locales no tienen por qué coincidir con las fronteras político-administrativas de los diferentes municipios. En ocasiones la base económica local es bastante similar en varios municipios colindantes y, en otros casos, sobre todo en municipios de gran tamaño, es posible identificar diferentes sistemas productivos locales. En el primer caso es necesario alentar la creación de una mancomunidad de municipalidades para abordar de forma conjunta la estrategia de desarrollo local, mientras que en el segundo caso la situación es bastante diferente. De ahí que se subraye la importancia de la flexibilidad de instituciones e instrumentos para una eficaz política de desarrollo económico local.

En todo caso, como se aprecia, es preciso superar la habitual aproximación sectorial en el análisis de la economía local ya que las actividades productivas reales utilizan insumos que proceden de los distintos sectores económicos y son todas ellas de naturaleza multisectorial.

Por ejemplo, una actividad textil que utiliza materia prima procedente del sector primario la cual es transformada mediante el uso de maquinaria industrial y servicios de diseño e información de mercados, entre otros, no puede ser apreciada en su integridad desde la clásica división sectorial que establecen las estadísticas económicas convencionales que parcelan la actividad real en los sectores primario, secundario y terciario. Dicha clasificación convencional ayuda muy poco a mostrar la naturaleza real de los procesos productivos, de ahí que se precise una aproximación diferente para elaborar los Sistemas de Información Territorial para el desarrollo económico local.

Por otra parte, para el fomento de las microempresas y pequeñas empresas no es suficiente una política genérica de apoyo desde el nivel central del Estado. Se requiere una política activa y concertada entre los diferentes actores, de apoyo a la innovación y desarrollo empresarial de dichas empresas en los diferentes ámbitos territoriales.

El diferente perfil productivo en dichos territorios y la complejidad y variedad de las actuaciones de innovación y desarrollo empresarial concretas, así como la necesidad de adecuar la oferta de formación de recursos humanos a las necesidades existentes en los diferentes sistemas productivos locales, y la importancia cada vez mayor de atender a las características medioambientales de cada territorio, obligan a un diseño flexible (esto es, contextualizado según las diferencias territoriales) que debe buscar la cooperación público-privada en cada ámbito local a fin de encarar una adecuada estrategia de desarrollo económico.

## **5. La concertación público-privada para construir la oferta territorial de los servicios de desarrollo empresarial**

Por lo general, las microempresas y pequeñas empresas suelen mostrar grandes dificultades en el acceso territorial a algunos de los servicios a empresas más importantes, como son la información empresarial, la capacitación en gestión empresarial y tecnológica, la formación de recursos humanos, el apoyo a la innovación productiva, la comercialización y fomento de la exportación, la cooperación empresarial, el fomento de nuevas empresas, y el asesoramiento financiero para la realización de proyectos de inversión. Todos estos servicios reales a empresas se unen a las dificultades habituales para el acceso al financiamiento, sobre todo el de medio y largo plazo. De ahí que la construcción de una oferta territorial de servicios de apoyo a la producción de este tipo de empresas de pequeña dimensión sea un aspecto decisivo para el desarrollo económico local (Cuadro 7).

Así pues, una política territorial activa para el fortalecimiento de la base empresarial local en relación con la innovación tecnológica, la cualificación de los recursos humanos y el desarrollo sostenible es fundamental para sustentar un proceso de desarrollo local. Para ello se requiere, sobre todo, una actuación decidida de los diferentes actores locales, públicos y privados, a fin de buscar la óptima vinculación entre los diferentes elementos del sistema territorial de capacitación de recursos humanos y las necesidades del sistema productivo local; así como la construcción de entornos innovadores territoriales basados en la concertación estratégica de los diferentes actores locales.

Como se aprecia, hay políticas decisivas que no pueden hacerse eficiente ni eficazmente desde una óptica genérica ni desde una perspectiva centralista. Requieren su contextualización en cada escenario territorial (social y cultural) concreto, para lo cual se precisa desplegar un ejercicio de concertación de actores sociales en cada ámbito territorial.

Cuadro 7

## ***8. La construcción de la oferta territorial de servicios a empresas según el perfil productivo local***

### ***LOS SERVICIOS A EMPRESAS***

- \* INFORMACION EMPRESARIAL***
- \* CAPACITACION EN GESTION EMPRESARIAL Y TECNOLOGICA***
- \* CAPACITACION DE RECURSOS HUMANOS***
- \* CAPACITACION EN CONSULTORIA DE EMPRESAS***
- \* APOYO A LA INNOVACION PRODUCTIVA***
- \* COMERCIALIZACION Y FOMENTO DE LA EXPORTACION***
- \* COOPERACION EMPRESARIAL Y CREACION DE EMPRESAS***
- \* ASESORAMIENTO FINANCIERO EN PROYECTOS DE INVERSIÓN***

***El acceso a estos servicios intangibles es una cuestión vital para la eficiencia productiva y competitividad del sistema local de empresas.***

26

*K. Alvarado*

En todo ello, la experiencia ya acumulada por multitud de iniciativas locales de desarrollo y generación de empleo durante estas últimas décadas en numerosos países, puede servir de referencia importante para dar contenido a una emergente cooperación que busca promover tanto la cooperación público-privada de actores territoriales como la coordinación de programas de cooperación que necesitan ser contemplados de forma conjunta, como son los programas de fortalecimiento de la gestión pública local, de un lado, y los programas de fomento productivo de microempresas y pequeñas empresas, de otro.

## **6. Importancia de la descentralización y el fortalecimiento de los gobiernos locales**

De otro lado, hay que subrayar que la descentralización constituye una herramienta importante para alentar las iniciativas locales de desarrollo al facilitar la cesión de competencias, recursos y responsabilidades a las diferentes administraciones locales (regionales, provinciales y municipales). Con ello pueden liberarse iniciativas potenciales de desarrollo en cada territorio, a partir de sus recursos endógenos, ejerciendo los actores locales su capacidad para decidir y liderar sus propios procesos de desarrollo.

De este modo la estrategia de desarrollo local se sustenta en tres pilares básicos como son la descentralización y fortalecimiento de las administraciones locales; la creación de entornos territoriales innovadores; y el fomento de iniciativas de desarrollo económico local y generación de empleo y renta, lo cual contrasta con las estrategias tradicionales de desarrollo de carácter centralista, basadas en un diseño sectorial de instrumentos de fomento, con despliegue de políticas compensatorias o asistenciales.

Cuadro 8

<b>RASGOS DIFERENCIALES EN LAS POLITICAS DESCENTRALIZADAS Y CENTRALISTAS</b>	
<b><u>POLITICAS DESCENTRALIZADAS</u></b>	<b><u>POLITICAS CENTRALISTAS</u></b>
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ <b>HORIZONTALIDAD</b> (Políticas indirectas, orientadas a crear oportunidades y entorno favorables a los emprendimientos innovadores).</li><li>▪ <b>SELECTIVIDAD</b> (Según los diferentes perfiles productivos territoriales).</li><li>▪ <b>TERRITORIALIDAD</b> (Piensan la economía nacional como un conjunto de economías locales).</li><li>▪ <b>CONCERTADAS</b> con los distintos agentes locales.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ <b>VERTICALIDAD</b> (Se dictan desde el nivel central del Estado).</li><li>▪ <b>GENERALIDAD</b> (Se suponen válidas para cualquier espacio geográfico).</li><li>▪ <b>FUNCIONAL/SECTORIAL</b> (Piensan la economía nacional como un conjunto de sectores).</li></ul>

30  
K. / Ilustraciones

Las políticas descentralizadas poseen, pues, rasgos diferenciales respecto a las políticas centralistas (Cuadro 8). Las políticas descentralizadas se caracterizan por su horizontalidad y carácter indirecto, orientadas a crear oportunidades y un entorno territorial favorable a los emprendimientos innovadores, lo cual las diferencia de los tradicionales subsidios a la producción o el asistencialismo. Igualmente, ello contrasta con la verticalidad que caracteriza a las políticas centralistas, las cuales se dictan desde el nivel central del Estado con un carácter generalista, esto es, se suponen válidas para cualquier espacio geográfico, mientras las políticas descentralizadas son selectivas, tratando de adaptarse a los diferentes perfiles productivos territoriales.

Las políticas centralistas piensan la economía nacional básicamente como un conjunto de sectores, mientras las políticas descentralizadas lo hacen pensando la economía nacional como un conjunto de economías locales, lo cual les lleva a añadir una característica adicional reiteradamente citada, como es la concertación de dichas políticas con los distintos actores territoriales.

El respaldo decidido a la descentralización, a fin de dar mayor responsabilidad y competencias a los gobiernos locales para el fomento del desarrollo económico y la creación de empleo en los diferentes ámbitos territoriales; la importancia de la introducción de innovaciones productivas y su difusión en la base productiva y el tejido empresarial de cada territorio; la creación de entornos sistémicos de competitividad territorial y el desarrollo de la oferta apropiada de servicios de desarrollo empresarial para las micro y pequeñas empresas, son todos ejes estratégicos fundamentales del nuevo enfoque de la política económica territorial.

Como vemos, resulta necesario superar los planteamientos asistencialistas y dejar de considerar las actuaciones de ámbito local como temas de menor importancia o protagonizadas por actores empresariales “no viables”, informales o de reducida relevancia. Este tipo de actores empresariales de pequeña y mediana dimensión constituyen la inmensa mayoría, no solamente en los países subdesarrollados sino también en las economías desarrolladas. Se trata, por consiguiente, de la parte más numerosa del conjunto de empresas existente las cuales, como se ha insistido, son fundamentales desde el punto de vista del empleo e ingreso de gran parte de la población.

El enfoque integrado del desarrollo local permite, pues, actuar de forma consistente en la generación de empleo e ingreso en los diferentes ámbitos territoriales, enfrentando la pobreza y el desempleo de forma no únicamente asistencial. Para ello, sus objetivos específicos tratan de lograr una mayor efectividad y eficiencia de la política de desarrollo económico y social mediante un diseño territorial de la misma y la adecuación de los instrumentos de fomento a las demandas de innovación que tienen los diferentes sistemas productivos locales en los distintos territorios, en los cuales es crucial impulsar la movilización y participación de los diferentes actores, a fin de consensuar las necesarias estrategias de desarrollo local como resultado de la cooperación público-privada en los mismos.

En suma, los programas de apoyo a la microempresa y pequeña empresa, de un lado, y los programas orientados al fortalecimiento institucional de los gobiernos locales, de otro, no deben operar de forma aislada. En su lugar se requiere aunar esfuerzos mediante un diseño integrado de desarrollo local, en el cual la descentralización, lejos de considerarse únicamente como un tema de gestión de los recursos transferidos a las administraciones locales, debe ser considerada, principalmente, como una herramienta fundamental para la mejor identificación de los actores y recursos de cada ámbito territorial, a fin de generar oportunidades de crecimiento económico e ingreso para la población local, a través del establecimiento de las correspondientes estrategias público-privadas de desarrollo en dicho territorio.

Madrid, julio de 2003