

3. TERRITORIOS DIVERSOS, TEJIDOS PRODUCTIVOS ESPECÍFICOS

Si bien existen antecedentes centenarios en materia de interés por las particularidades de la economía regional,²⁶ su actual auge se inicia a partir de comienzos de la década de 1970, cuando en Estados Unidos se comienzan a analizar más sistemáticamente los procesos de desindustrialización en el norte y la consiguiente migración de plantas al sur y al extranjero, debido a factores como las importaciones de acero, automóviles y máquinas herramientas, y a la maduración de servicios e incentivos a la localización industrial en otras regiones.

Uno de los fenómenos que más ha llamado la atención entre los gestores y estudiosos de las políticas de desarrollo económico ha sido la tendencia de los negocios a concentrarse en determinadas regiones, configurando *clusters* o distritos industriales (*industrial districts*).²⁷ El estímulo más claro para el desarrollo de tal tendencia estaría en las ventajas aportadas, tanto por la concentración de proveedores y servicios especializados, como de clientes y consumidores.

Cabe argüir, sin embargo, que el concepto de *cluster* o de distrito industrial –tal como se corresponde con los distritos industriales italianos– no siempre resulta aplicable a todas las regiones y territorios, inclusive cuando se pueda estar frente a un agrupamiento de empresas del mismo ramo.

Meyer Stamer,²⁸ refiriéndose a los países en vías de desarrollo, distingue entre tres tipos de *clusters* (con concepciones de promoción específicas): de sobrevivencia, fordista, y transnacional. El **cluster de sobrevivencia** pertenece al

26 Ya en el siglo XIX diversos estudios del Departamento de Agricultura de Estados Unidos y los servicios de extensión de algunas universidades se ocuparon de establecer las ventajas comparativas para la agricultura en diversas economías regionales y estatales, animados por los objetivos de incrementar la productividad de los establecimientos y la estabilización de las familias rurales (Makusen y Schrock, 2001).

27 Un *industrial district* no consiste estrictamente en un conjunto de terrenos con empresas de varios ramos, como se puede encontrar en algunos países de América Latina, sino en una aglomeración industrial con un perfil restringido de especialización, como centenares de empresas que producen calzado, por ejemplo.

28 Meyer-Stamer, Jörg, "Estratégias de Desenvolvimento Local e Regional: Clusters, Política de Localização e Competitividade Sistêmica", ILDES, *Policy Paper* N° 28, setiembre, 2001. Disponible en <http://www.fes.org.br>

sector informal de la economía, y es constituido por microempresas de subsistencia con determinadas características que se destacan: capital social modesto, gran desconfianza entre empresas, concurrencia ruinosa y mínima capacidad de innovación. Entre **los clusters con mayor potencial de desarrollo**, se encuentran aquellos dominados por grandes empresas, creados para sustituir importaciones en la fase de industrialización y donde aún predomina el modelo de producción fordista a gran escala. Finalmente el **cluster transnacional** es el resultado de la alteración en las estrategias de las empresas transnacionales. Ellos devienen de la combinación de dos factores: de un lado, las exigencias de los países huéspedes que llevan a la inversión de las empresas en el desarrollo de proveedores; y de otro, de la estrategia de conferir a esos proveedores el estatus de *globally preferred suppliers*, apuntando a su presencia en todas las localizaciones a través del mundo.

Markusen identifica, además del modelo italiano, el modelo eje-rayos (con grandes empresas en el centro, como eje), el *cluster-satélite* (dominado desde fuera), y el modelo inducido por el Gobierno.²⁹

Tipología de distritos industriales (A. Markusen)

Distritos industriales marshalianos

- La estructura de los negocios está dominada por pequeñas firmas locales
- La escala de la economía es relativamente baja
- Existe un sustancial intercambio intradistrital entre compradores y proveedores
- Las decisiones clave en materia de inversión se realizan localmente
- Existen contratos y acuerdos de largo plazo entre clientes y proveedores locales
- Bajo grado de cooperación o vínculo con firmas externas al territorio
- Mercado de trabajo local altamente flexible
- Trabajadores comprometidos, más con la localidad, que con las empresas
- Altas tasas de inmigración, bajos niveles de emigración
- Evolución de una identidad cultural única y propia
- Presencia de fuentes especializadas de financiamiento, asistencia técnica y servicios comerciales disponibles de modo general (no en forma exclusiva por parte de una o algunas empresas)
- Disponibilidad de "capitales pacientes" en el territorio
- Puede haber confusión o inestabilidad, pero en el largo plazo existen buenas perspectivas de crecimiento y empleo

²⁹ Markusen, Ann, *Sticky Places in Slippery Space: A typology of industrial districts*, Economic Geography, 1996. Disponible en: <http://www.hhh.umn.edu/people/amarkusen/districts.pdf>

Variante italiana (además de lo anterior)

- Alta incidencia de intercambios de personal entre clientes y proveedores
- Alto grado de cooperación entre empresas competidoras con el fin de reducir riesgos, estabilizar mercados, compartir innovaciones
- Peso desproporcionado de trabajadores ocupados en actividades de diseño e innovación
- Fuertes asociaciones comerciales que proveen infraestructura, capacidad de gestión, capacitación, servicios de marketing, asistencia técnica o financiera, etc., como mecanismos de fortalecimiento y estabilización
- Fuerte papel del gobierno local en la regulación y promoción de industrias clave

Distritos eje-rayos (*Hub-and-spoke districts*)

- Negocios estructurados por una o varias empresas integradas verticalmente rodeadas de proveedores
- Empresas clave con fuertes vínculos con proveedores y competidores de fuera del territorio
- Economías de escala relativamente grandes
- Bajas tasas de movilidad laboral entre empresas, excepto en los niveles de mayor calificación
- Importante comercio intraterritorial entre empresas dominantes y proveedores
- Decisiones clave en materia de inversión gestionadas localmente, pero orientadas y desplegadas globalmente
- Contratos y acuerdos de largo plazo entre empresas dominantes y proveedores
- Bajo grado de cooperación para la reducción de riesgos, estabilización de mercados y aseguramiento de la innovación entre las empresas competidoras más importantes
- Mercado de trabajo interno del territorio, poco flexible
- Peso desproporcionado de trabajadores manuales
- Trabajadores comprometidos primero con las empresas más grandes, después con el territorio, y menos con las pequeñas empresas
- Altas tasas de inmigración laboral y bajas tasas de emigración
- Desarrollo de una identidad cultural local, con fuertes vínculos
- Fuentes especializadas de financiamiento, asistencia técnica, servicios comerciales, dominados por las empresas más importantes
- Escaso "capital paciente" a nivel local, más allá de las grandes empresas
- Ausencia de asociaciones comerciales que provean infraestructura, capa-

- cidad de gestión, capacitación, servicios de *marketing*, asistencia técnica o financiera, etc., como mecanismos de fortalecimiento y estabilización
- Fuerte papel de los gobiernos locales en la regulación y promoción de industrias clave
 - Alto grado de involucramiento público en la provisión de infraestructura
 - Las perspectivas de crecimiento a largo plazo dependen de las perspectivas de la industria y las estrategias de las empresas dominantes

Plataformas industriales satélites

- La estructura de los negocios es dominada por grandes firmas externas desde sus sedes centrales
- Economías de escala de moderadas a altas
- Bajas o moderadas tasas de movilidad de las firmas en el uso de las plataformas territoriales de negocios
- Comercio intraterritorial mínimo entre compradores y proveedores
- Decisiones clave en materia de inversión gestionadas externamente
- Ausencia de acuerdos de largo plazo con proveedores locales
- Altos grados de cooperación, vínculos con firmas externas, especialmente con las compañías madre
- Alta incidencia de intercambios de personal entre clientes y proveedores externos, no así locales
- Bajo grado de cooperación entre empresas competidoras para reducir riesgos, estabilizar mercados y compartir innovaciones
- Mercado de trabajo externo desde el punto de vista territorial; interno con relación a empresas integradas verticalmente
- Trabajadores comprometidos más con la empresa que con el territorio
- Altas tasas de inmigración y emigración laboral en los niveles gerenciales, profesionales y técnicos; bajas entre los niveles operativos y de servicios básicos
- Escaso desarrollo de una cultura o identidad local
- Principales fuentes de financiamiento, asistencia técnica y servicios comerciales provistos externamente, a través de las compañías o adquisición externa
- No se dispone de “capital paciente” en el territorio
- No existen asociaciones empresariales que provean infraestructura, capacidad de gerenciamiento, capacitación, *marketing*, asistencia técnica o financiera
- Fuerte papel del gobierno local en la provisión de infraestructura, exoneraciones tributarias y otros estímulos económicos genéricos

- Crecimiento en permanente riesgo por la transferibilidad de los términos de intermediación y de las actividades, a cualquier parte con plataformas similares

Clusters inducidos por el Gobierno

- Estructura de los negocios dominada por una o por varias grandes instituciones gubernamentales, como bases militares, capitales públicos o nacionales, grandes universidades públicas, rodeados por proveedores y clientes
- Economías de escala relativamente altas en las actividades del sector público
- Bajas tasas de movilidad de los negocios locales
- Comercio intraterritorial importante entre las instituciones dominantes y proveedores, no así con otros
- Decisiones clave en materia de inversión gestionadas a varios niveles de gobierno, algunas internas, otras externas
- Contratos y acuerdos de corto plazo entre las instituciones dominantes y proveedores y clientes
- Altos grados de cooperación, vínculos con firmas externas y organizaciones de proveedores con sedes localizadas externamente
- Moderada incidencia de los intercambios de personal entre clientes y proveedores
- Bajo grado de cooperación entre el sector privado local para la reducción de riesgos, estabilizar mercados, compartir innovaciones
- Mercado de trabajo interno si los capitales son regionales o locales; nacional si se trata de capitales o inversiones de la misma naturaleza, especialmente tratándose de trabajadores de nivel gerencial, profesional y técnico
- Peso desproporcionado de trabajadores de oficina y profesionales
- Trabajadores comprometidos primero con las grandes instituciones, luego con el territorio, y por último con las empresas pequeñas
- Altas tasas de inmigración laboral, aunque con baja emigración, a menos que el gobierno rediseñe o cierre sus inversiones
- Desarrollo de una cultura o identidad local
- No disponibilidad de fuentes especializadas de financiamiento, asistencia técnica, servicios comerciales
- No disponibilidad de "capital paciente" en el territorio
- Débiles asociaciones comerciales para compartir información acerca de clientes del sector público

- Débil papel del gobierno local en la regulación y promoción de actividades clave
- Alto grado de involucramiento público en el desarrollo de infraestructura
- Las perspectivas de crecimiento a largo plazo están en función de las previsiones del gobierno en orden a invertir en servicios e instalaciones clave

Fuente: Markusen, Ann: "Hypothesized Features of New Industrial District Types", en *Sticky Places in Slippery Space: A typology of industrial districts*, Economic Geography, 1996.

Sin embargo, el concepto de distrito industrial como un espacio geográfico y social donde mediante configuraciones diversas, se produce un grado importante de especialización económica, abarca sólo una parte de la actual diversidad mundial en materia de experiencias económicas regionales. En tal sentido, y centrándose en lo que denomina como "regiones ganadoras" en el actual contexto de globalización, Rodríguez-Pose se refiere a tres categorías:³⁰

- a) *Grandes regiones metropolitanas:* las grandes aglomeraciones urbanas tanto en el mundo desarrollado como en vías de desarrollo están concentrando mucha de la actividad en servicios de alto valor añadido. Los servicios empresariales, financieros, inmobiliarios y de seguros se están agrupando más que nunca en las grandes regiones urbanas, al igual que las sedes de las grandes empresas. Las economías de aglomeración resultantes de dicha concentración de factores de producción están llevando a la atracción tanto de actividades de investigación y desarrollo como de diseño por parte de las grandes metrópolis globales. Otro tanto estaría aconteciendo con la inversión extranjera directa. Sin embargo también advierte que en la mayoría de estas grandes aglomeraciones urbanas de todo el planeta se sufre la aparición de la economía dual, en la cual la riqueza y los trabajos altamente productivos coexisten con graves estados de necesidad económica y social, con un sector informal cada vez mayor y con trabajos precarios y mal pagados en el sector servicios.
- b) *Las regiones industriales intermedias:* sería el segundo grupo de territorios que estaría sacando provecho de la mayor movilidad de los factores de producción alrededor del mundo. Este tipo de áreas cuenta con ventajas de capital humano y de accesibilidad respecto de las regiones más periféricas, lo que las vuelve un destino más atractivo para las nuevas inversiones industriales. La combinación de salarios bajos, una fuerza laboral relativamente califica-

| 30 Rodríguez-Pose, *op. cit.*

da y su accesibilidad a los mercados las convierte en objetivos de este último tipo de inversión. Gran parte de la producción en serie se concentra actualmente en estas áreas.

- c) *Regiones turísticas*: que en los países en vías de desarrollo han logrado encontrar su nicho de mercado en la economía globalizada, consiguiendo un gran éxito en base a su capacidad para atraer a un gran número de turistas de todo el mundo o, al menos, establecer una industria turística sana y relativamente próspera.

La aplicación de parte o todas las tipologías antes expuestas a la región de América Latina y el Caribe encierra diversos problemas. En parte porque en algunos casos ellas fueron construidas a partir del estudio de economías regionales en los países más industrializados y también porque cualquier intento de categorización con aspiraciones universales encuentra dificultades a la hora de aplicarse en forma más concreta a un continente con una importante heterogeneidad desde todo punto de vista.

Sin agotar la totalidad de posibilidades existentes en materia de economías regionales y locales en el continente se tiene, al menos, los siguientes tipos de situación:

- a) *Áreas rurales tradicionales*: buena parte de los países de América Latina y el Caribe cuentan todavía con una importante proporción de su población localizada en áreas rurales. En dichas regiones es común encontrar una actividad económica centrada en la agricultura o ganadería de pequeña escala, con bajos niveles de productividad y orientada en gran medida al autoconsumo. Es en este tipo de áreas donde suelen encontrarse los más altos índices de pobreza y necesidades básicas insatisfechas, además de las más altas tasas de analfabetismo y condiciones de salud insuficientes. Si bien en algunos casos este tipo de producción puede estar ligada a cadenas de producción y comercialización mayores, ello convive con estructuras arcaicas de distribución, tenencia y usufructo de la tierra, lo que inhibe las perspectivas de modernización de la producción y las condiciones de vida de la población. Buena parte de los conflictos políticos y sociales, especialmente los armados, tienen o han tenido lugar en estas áreas.
- b) *Áreas rurales turísticas*: una parte aún relativamente pequeña de las áreas rurales latinoamericanas han hallado nichos de mercado en la explotación de su potencial turístico. En algunos casos las nuevas oportunidades desplazan a las actividades económicas tradicionales, ya sea por las previsiones de mayor rentabilidad, ya sea por la existencia de una crisis productiva previa. En otros, los emprendimientos turísticos no sólo coexisten con las actividades económicas características de la región, sino que se refuerzan con ellas.

Por lo general el auge turístico de tales áreas se relaciona con el acceso a atractivos naturales, aunque también puede haber otro tipo de alicientes como las particularidades de la cultura local, la presencia de restos arqueológicos o el propio atractivo de las actividades productivas que allí se desarrollan.

- c) *Áreas agroindustriales*: la producción de granos como arroz, cebada, soja, trigo; de girasol, caña de azúcar, vid, cítricos; o bien de ganadería orientada a la lechería y derivados o a la producción de carne y cueros de calidad, alcanza en algunas regiones de América Latina y el Caribe niveles de modernas cadenas agroindustriales. Se constatan a este respecto importantes niveles de inversión y desarrollo tecnológico, que resultan en producciones de alto valor agregado sobre todo si se las compara con las áreas de producción agrícola tradicional. La distinción entre áreas rurales y urbanas, y entre población urbana y rural resulta en estos casos difusa, ya que dichas cadenas involucran no sólo lo referente a la producción primaria, sino también a los procesos de transporte, almacenamiento, clasificación, envasado y comercialización hacia el mercado interno y para la exportación, con diferentes localizaciones en las distintas fases del proceso.
- d) *Áreas portuarias industriales*: Asociado, ya sea a la industria pesquera, al movimiento de cargas, o a ambos, un buen número de áreas portuarias latinoamericanas constituye una categoría en sí mismo. En ciertos casos estos tipos de actividad económica determinan la configuración económica adyacente. En otros, especialmente cuando los puertos se localizan en grandes conglomerados urbanos o cercanos a ellos, la actividad portuaria se entrelaza con otros sectores de actividad con un protagonismo importante.
- e) *Áreas pesqueras artesanales turísticas*: en las cuencas marítimas y fluviales de toda América Latina y el Caribe la actividad pesquera de tipo familiar, comunitario y artesanal es una forma de actividad económica extendida. En cierta medida, estas localidades comparten muchas de las características y problemas de las áreas rurales tradicionales con las cuales, por otra parte, suelen estar estrechamente vinculadas. La producción se orienta tanto al autoconsumo como al abastecimiento a escala reducida a los mercados locales. Si bien desde un punto de vista tecnológico pueden considerarse actividades con baja productividad, las técnicas artesanales de pesca vienen siendo crecientemente valorizadas por el manejo sustentable de los recursos naturales que ellas suponen, sobre todo comparadas con las grandes industrias pesqueras. Ocasionalmente estas áreas logran desarrollar su potencial turístico, el cual puede ser más o menos armónico con aquella actividad económica tradicional.
- f) *Áreas industriales en proceso de reconversión*: a partir de los impactos de los procesos de liberalización, en especial de la apertura comercial, un cierto

número de industrias se encuentra desarrollando esfuerzos de adaptación a las nuevas condiciones. Aun cuando haya logrado sobrevivir y hasta mejorar su posición en los mercados nacionales e internacionales, por lo general ha tenido consecuencias profundas en sus entornos sociales y los mercados de trabajo locales. La adopción de nuevos enfoques de organización y gestión productiva y la correlativa reconversión tecnológica ha acarreado pérdidas de empleo y cambios en la estructura de calificaciones de la demanda de trabajo. Por otro lado, las transformaciones organizacionales han llevado a la terciarización de muchas de las tareas que antiguamente se realizaban en forma interna, con lo que se produce una creación de empleos de nuevo tipo en empresas de menor tamaño, que operan como proveedoras de productos y servicios a las grandes empresas.

- g) *Antiguas áreas industriales*: en otros casos, en cambio, las antiguas industrias surgidas durante los períodos de sustitución de importaciones o aun antes, no han logrado sobrevivir. Los casos más antiguos son, por ejemplo, los de la industria salitrera o del caucho. Entre los más recientes se pueden mencionar muchas industrias del sector textil, del calzado, frigoríficos y curtiembres. La desaparición de estas industrias, muchas de ellas de gran escala y que dominaron la vida económica y laboral de las regiones y ciudades donde se ubicaban, han creado situación de desempleo endémico, migraciones y falta de dinamismo económico. En algunos casos el suelo antiguamente dedicado a fines industriales ha sido destinado a otros fines, como ser ofertas de turismo o bien para el desarrollo de áreas de servicios y la incubación de pequeñas empresas.
- h) *Áreas de frontera*: son las extensiones geográficas limitadas y próximas a la demarcación internacional, donde interactúan y se articulan dos sociedades y economías contiguas. En América Latina estas áreas tienen ciertas características comunes: son economías relativamente aisladas y deprimidas respecto a los principales centros urbanos, tienen un bajo nivel de desarrollo, cuentan con una menor densidad poblacional, poseen fuerte dependencia en términos políticos de los principales centros de decisión. Las características anteriores han llevado a que estas áreas desarrollen un *modus vivendi* de acuerdo a su realidad de lejanía y subdesarrollo donde no son extraños el contrabando, la migración ilegal y en los últimos años el narcotráfico.³¹

No obstante, también existe otra realidad que se presenta en algunas áreas de frontera y la misma deviene de las discrepancias de ofertas o de precios, costos de producción y requerimientos legales de cada país. En muchos casos grandes emprendimientos industriales deciden instalar sus plantas en la

| 31 Valenciano, Eugenio, *La Frontera: Un nuevo rol frente a la integración. La experiencia en el Mercosur*.

frontera del país vecino aprovechando de esta manera el tipo de cambio y el costo de la mano de obra sustancialmente inferior a la de su país. Estas situaciones no representan ningún tipo de “crecimiento o desarrollo” para las localidades, ya que en materia económica las utilidades de estas empresas no son reinvertidas en la localidad y los salarios que se pagan son demasiados magros como para activar la economía. En lo que refiere a aspectos sociales, si bien se crean nuevos empleos, los mismos son de baja calidad y se carece de protecciones sociales como por ejemplo, seguridad social.

- i) *Áreas industriales especializadas tradicionales:* por razones históricas particulares, sumadas en ocasiones a la disponibilidad de determinados recursos o materias primas (maderas, piedras, cueros, etc.) se encuentran en diversos países determinadas localidades o regiones que concentran un gran número de micro o pequeñas industrias especializadas en un tipo de producción determinada (muebles, artesanías en piedra, confección de zapatos). Con el tiempo se han configurado fuertes tradiciones colectivas que hacen de la actividad económica principal un rasgo distintivo de la identidad regional. En ocasiones estas concentraciones y el capital de conocimiento que suponen, acaban siendo un atractivo para la instalación de firmas de mayor porte en el mismo rubro, aunque con niveles tecnológicos y de proyección comercial mayores.
- j) *Áreas de industrias extractivas:* Se agrupan aquí diversos tipos de industria con características muy diferentes las cuales, necesariamente, provocan configuraciones económicas y de los mercados de trabajo profundamente distintas. Es el caso de las cuencas petrolíferas, de gas natural, minerales preciosos y semipreciosos. Mientras en algunos casos se trata de industrias que importan un alto componente tecnológico y fuertes inversiones (caso del petróleo y gas natural), en otros se trata de producciones con un uso intensivo de trabajo humano. Mientras que en unos casos importan un alto grado de especialización y calificación de personal, en otros no se requiere ningún tipo de calificación previa. Las condiciones de trabajo y los grados de regulación del mercado son también muy diferentes.
- k) *Grandes áreas metropolitanas:* México D.F., San Pablo, Buenos Aires, Bogotá, Santiago de Chile, son algunos de los ejemplos de grandes conglomerados urbanos que, como anotaba Rodríguez-Pose, están tendiendo a concentrar muchas de las actividades con alto valor agregado. Ello incluye desde industrias modernas hasta servicios de diversa índole, de origen tanto nacional como transnacional. Por su peso demográfico y en términos de empleo, son las regiones que pautan la tendencia al crecimiento del sector de los servicios. Aunque el peso del sector informal es claro, lo que queda de remanente en la economía tiende, también, a concentrarse en estas regiones. Cons-

tituyen el *mix* por antonomasia en materia tanto económica como ocupacional.

Las categorías presentadas son sólo una ayuda analítica que, al trasladarse al plano empírico, no pueden ser mutuamente excluyentes. A su manera, y con diferentes grados, toda región constituye un *mix* económico y ocupacional.

Es con base en esta última afirmación que se perciben mejor las ventajas del análisis económico regional, en tanto síntesis que supera el análisis sectorial y los ejercicios de estudio y planificación territorial basados en criterios político administrativos.

Cabe preguntarse además, en qué medida la consideración exclusiva de los tipos de actividad económica que se concentran y combinan en ciertas regiones constituye un factor de explicación de los procesos de desarrollo a dicho nivel. Algunos autores enfatizan en el mayor poder explicativo del enfoque ocupacional respecto del enfoque exclusivamente industrial.³² Ello se basa en la consideración de que la educación, localización y migración de personas con competencias particulares, relacionadas con ocupaciones o familias ocupacionales, resultan más importantes que la localización y migración de establecimientos productivos, empresas e industrias. Si bien ambos aspectos están relacionados y es claro que las personas buscan y siguen a las oportunidades de trabajo, lo que se afirma es que, crecientemente, las personas escogen localizaciones basadas en determinados tipos de facilidades, ventajas y preferencias personales, y son las empresas las que acaban siguiendo a los trabajadores.

Las investigaciones de estos mismos autores señalan que, primero, la distribución de las ocupaciones entre las diversas industrias es difusa, a la vez que la estructura ocupacional de estas últimas cambia en el tiempo. Segundo, que las regiones se caracterizan, entre otros aspectos, por significativas configuraciones ocupacionales, que en ciertos casos arrojan una concentración de ocupaciones especializadas superiores, por ejemplo, a la media nacional. Tercero, que a lo largo del tiempo, un número significativo de ocupaciones “pierden pie” significando esto que ellas poseen movilidad y que su presencia en una economía regional no puede ser totalmente predicha con base en su presencia en el pasado.³³

Se concluye entonces que el análisis económico regional, en tanto base para el estímulo a las estrategias de desarrollo económico local, ha de tomar en consideración no sólo la presencia y estructura de actividades económicas, sino también la particular configuración ocupacional de la región. Esto último incluye no

32 Markusen, Ann; Schrock, Greg, “Occupational Advantage: Detecting and Enhancing Occupational Mix in Regional Development”, *Working Paper* N°256, Project on Regional and Industrial Economics. University of Minnesota, USA, 2001.

33 *Ibidem*.

sólo la orientación sectorial existente en el mercado de trabajo, sino también la composición por niveles ocupacionales (directivos, mandos medios, técnicos, profesionales, trabajadores manuales, trabajadores de servicios, empresarios) y los niveles de calificación en dicho mercado (desde los niveles de más alta especialización y calificación, hasta el trabajo no calificado).

Finalmente, cabe también tomar en cuenta que, así como las inversiones, las industrias y las empresas se movilizan cambiando de territorio en busca de mayores ventajas, también el mercado de trabajo es dinámico, en la medida que las personas desarrollan opciones de trabajo, estudio y vida que, si bien pueden estar relacionadas con las decisiones de las industrias y empresas, también se basan en motivaciones y criterios propios. Si bien esto incorpora un grado de complejidad no menor a la tarea de construir estrategias de desarrollo, también permite visualizar mayores márgenes para la intervención y la modificación de las condiciones actuales.

El Programa DELNET de apoyo al Desarrollo Económico Local del Centro Internacional de Formación de la OIT en Turín

A partir de los procesos de descentralización que se han dado en todo el mundo, los ámbitos locales están asumiendo cada vez mayores responsabilidades en el desarrollo del territorio y en la mejora de la calidad de vida de las personas que lo habitan.

Inicialmente, las estrategias e iniciativas de desarrollo local se centraban especialmente en el **desarrollo económico** del territorio, orientadas predominantemente a la puesta en marcha de iniciativas de creación de empleo.

Estas iniciativas han ido ampliando su campo de acción, comenzando a operar cada vez más desde una **perspectiva integrada del desarrollo** que excede el marco de lo puramente económico para ser un **desarrollo “humano” y social**, y que implica la **participación** de todos los actores de la sociedad civil y del tejido socioeconómico local como condición indispensable para la sostenibilidad del desarrollo.

El desarrollo local se convierte así en un **instrumento de concertación** que pone en las manos de sus beneficiarios, los actores locales, la responsabilidad de diseñar y poner en marcha estrategias sostenibles de desarrollo.

Uno de los fundamentos del desarrollo local es la movilización del potencial endógeno del territorio, los puntos fuertes de cada entorno local, para mejorar la calidad de vida de sus habitantes. El potencial endógeno se aprovecha aun más, en contacto y relación con otras localidades, regiones y países: actuando localmente y pensando globalmente.

El nivel local se halla muchas veces aislado geográficamente y alejado de los principales canales de información. Esto dificulta la disponibilidad de recursos humanos capacitados y el acceso a conocimientos e información especializada, requisitos fundamentales para impulsar el desarrollo.

Delnet es un Programa de apoyo al desarrollo local del **Centro Internacional de Formación de la Organización Internacional del Trabajo**, agencia especializada de las Naciones Unidas.

El Centro Internacional de Formación de la OIT, con sede en Turín (Italia), brinda formación en áreas como la creación de empleo, la mejora de las condiciones de trabajo, los derechos laborales, la igualdad de oportunidades, el diálogo social.

En las últimas décadas, estos temas entran cada vez más en el área de actuación de los actores socioeconómicos locales, que muchas veces encuentran dificultades para afrontarlos.

Delnet apoya los procesos de desarrollo local y descentralización fortaleciendo la capacidad de los actores locales a través de la formación, la información, el asesoramiento técnico y el trabajo en red.

Delnet ofrece a sus participantes una combinación integrada de:

Formación

Con el uso innovador de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), Delnet supera las limitaciones de la formación tradicional. El Programa Delnet ofrece un modelo de **formación a distancia** basado en la utilización de Internet en el que el participante accede a una **experiencia práctica** y dinámica de aprendizaje en cualquier momento y en cualquier lugar del mundo.

Cada uno de los participantes de los cursos de Delnet recibe el apoyo constante de un equipo docente especializado que utiliza los recursos didácticos y los servicios más innovadores. Cada participante se constituye así en protagonista de su proceso formativo.

Todos los cursos de Delnet están para apoyar a los participantes en su trabajo diario en el campo del desarrollo local, ofreciendo no sólo modelos teóricos sino herramientas prácticas que se aplican a lo largo de todo el proceso de formación. Este proceso se complementa con el acceso del participante a los Servicios de Información y Asistencia Técnica de Delnet.

Información

InfoDelnet es el **Servicio de Información** de Delnet que tiene como objetivo el poner a disposición de los participantes y sus respectivas instituciones información global y actualizada sobre experiencias, conceptos e iniciativas que afectan al mundo local. Para ello, utiliza los siguientes instrumentos:

- La **línea directa** de información
- Las **publicaciones** especializadas
- La **Intranet** de Delnet

Asesoramiento técnico

AsistecDelnet es el **servicio de Asesoramiento Técnico** personalizado en temas de desarrollo local y en el uso de las tecnologías de la información y comunicación que Delnet pone a disposición de sus participantes.

Un equipo multidisciplinario de especialistas internacionales se ocupa de responder las consultas de los participantes mediante una línea directa de correo electrónico.

A través de este servicio los participantes tienen acceso a:

- Asesoramiento sobre la **gestión del desarrollo local** en un contexto concreto.
- Asesoramiento sobre viabilidad, diseño, puesta en marcha, monitoreo y evaluación de **programas y proyectos** de Desarrollo Local.
- Orientación e información sobre **líneas de financiamiento**.
- Asesoramiento en **planificación estratégica**.
- Modelos y **experiencias de desarrollo local**.
- Asesoramiento sobre estrategias de **participación ciudadana**.

Trabajo en red

En un mundo cada vez más interrelacionado es esencial conocer cómo se diseñan e implementan políticas de desarrollo en otros lugares, aprender de sus aciertos y errores, intercambiar ideas, puntos de vista y opiniones sobre los factores que influyen en el desarrollo de un territorio.

Delnet promueve activamente **el trabajo en red** entre los participantes, para ello:

- **Motiva** el diálogo entre los actores locales.
- **Facilita** el intercambio.
- **Conecta** a personas e instituciones entre sí.

La Red Delnet está constituida por todas las personas e instituciones que han participado en el Programa desde sus inicios. Cuenta con participantes de 42 países, en África, Asia, las Américas y Europa. La riqueza de la Red se basa en la gran diversidad de las instituciones que la componen: grandes y pequeñas, de países industrializados y en desarrollo, públicas y privadas, locales, regionales, nacionales e internacionales, de distintos idiomas y que trabajan en áreas temáticas y contextos muy diversos.

Los instrumentos para fomentar el trabajo en red son:

DelnetForum: Foro electrónico que ofrece información actualizada sobre experiencias, encuentros y noticias que se refieren al mundo del desarrollo local. Sistematiza, en un espacio virtual interactivo, todo el intercambio de experiencias que se lleva a cabo entre los miembros de la Red Delnet.

Delnetlist: lista de distribución electrónica que conecta diariamente a todas las instituciones que participan en el Programa y que constituyen la Red Delnet. A través de ella pasa el debate, el intercambio de informaciones y la aportación de experiencias realizadas por los propios participantes.

Encuentros presenciales: Cursos, seminarios y talleres organizados por Delnet en los que participan expertos de todo el mundo.

Email: delnet@itcilo.it

Web site: www.itcilo.it/delnet