

# Algunas reflexiones sobre el desarrollo territorial

José Luis Vázquez Burguete

Doctor en Ciencias Empresariales. Profesor de Comercialización en Investigación de Mercados Universidad de León

Inmersos a escala mundial en el tantas veces mencionado contexto globalizador, conseguir unos niveles mínimos de desarrollo y competitividad se convierte en requisito fundamental –y podría decirse imprescindible– para cuantos se propongan contar con unas mínimas probabilidades de subsistencia y éxito a medio y largo plazo en los mercados, independientemente del sector de actividad, público o privado, en el que operen. Más aún, el hecho de que competitividad y desarrollo no sean factores o cualidades estáticas, sino dinámicas, convierte en anecdótico el logro de objetivos puntuales si es que éstos no se ven consolidados con un esfuerzo de mantenimiento (o, mejor aún, de incremento) que permita disponer y disfrutar de ventajas relativas reales frente a posibles competidores.

Consecuencia lógica de lo anterior es la necesidad de continua adaptación de empresas y regiones a las nuevas y cambiantes circunstancias de su entorno, propósito a cuyo servicio unas y otras deberán emplear todos los medios e instrumentos a su alcance, ocupando un lugar principal en su estrategia los relacionados con la consolidación de las actividades tradicionales viables bajo el marco de las nuevas circunstancias y con la implantación de otras nuevas de mayor contenido tecnológico.

Asumida la necesidad de alcanzar niveles adecuados y duraderos de competitividad y desarrollo, su impulso a escala o nivel microeconómico (esto es, en el ámbito empresarial), debe corresponder prioritariamente a una iniciativa privada capaz de desarrollar instrumentos que promuevan resultados innovadores transformables en elementos comercializables, bien con recursos propios o con el apoyo de ayudas e incentivos al efecto.

Si, por el contrario, centramos el enfoque en el desarrollo territorial, la necesidad de combinar componentes tanto micro como macroeconómicos determina que la iniciativa privada deba coordinarse y apoyarse con la iniciativa pública, que concentrará sus

esfuerzos en la atracción y localización de aquellas actividades económicas que mayor efecto de arrastre puedan tener en su correspondiente ámbito geográfico competencial, en especial si existen objetivos de cohesión y desarrollo sostenido que permitan corregir potenciales desajustes y desequilibrios coyunturales y/o estructurales.

En este orden de cosas, el fundamento teórico que subyace tras la definición de los diferentes escenarios estratégicos suele pasar por concentrar recursos en uno o varios centros impulsores, para así tratar de optimizar su potencial de desarrollo. De acuerdo con la teoría económica, las economías de escala y sinergias de todo tipo así alcanzables podrían llevar a calificar tal razonamiento como de correcto, impecable o, incluso, elemental. Ahora bien, estos calificativos, plausibles desde una perspectiva global o macroeconómica, plantean también importantes problemas socioeconómicos, asimismo evidentes, si es que la misma situación se contempla desde la óptica particular de cada zona en concreto, pudiéndose esbozar a título ilustrativo cuestiones tales como las siguientes: ¿Qué ocurre con aquellos territorios que en un planteamiento inicial han sido incluidos en la periferia del desarrollo?, ¿deben aportar sus de por sí escasos recursos a los centros de desarrollo más cercanos para, cruzados de brazos y malmanteniendo o evitando el declive total de sus economías locales, esperar a que les “toque el turno” en la espiral de arrastre o desarrollo inducido promovido por aquellos?, ¿o, por el contrario, deberán más bien adoptar una posición activa, tratando de captar recursos exógenos en vez de ceder los propios y rebelándose de este modo ante una situación que les ha sido impuesta desde el exterior, para tratar de convertirse a sí mismos –y en la medida de lo posible– en centros del desarrollo a escala reducida?

La experiencia práctica muestra cada día cómo la segunda de estas últimas opciones resulta, sin duda y en la mayor parte de los casos (se exceptuarían aquí situaciones claramente inviables o demasiado dete-

rioradas), la más acertada para tratar de mantener los sistemas económicos locales. Para muchas zonas, optar por la primera alternativa supondría, con bastante probabilidad, verse abocadas a un irremisible éxodo de población activa y al consecuente envejecimiento de la población remanente, para después acabar en el aislamiento y finalmente en el olvido, no siendo su eliminación del mercado derivada del nuevo orden económico global sino una consecuencia más de la lógica global de eficacia y eficiencia –socialmente dramática, pero inevitable–.

Frente a lo anterior, y para esos mismos territorios, optar por la segunda vía traería consigo cuando menos una nueva oportunidad de supervivencia y, con ello, la posibilidad de llegar a ser recalificados algún día como parte de un centro de desarrollo.

La constatación y consciencia cada vez mayor de unas y otras evidencias (en ocasiones quizá demasiado tarde) ha incrementado en épocas recientes la importancia de prácticas y actividades como la atracción de ayudas e inversiones y el marketing territorial, acrecentándose asimismo el papel impulsor del desarrollo atribuido a las administraciones públicas en sus respectivos marcos geográficos competenciales. En relación con la tónica de euforia imperante en muchos planes y actuaciones, no debe olvidarse, sin embargo, que a la determinación de las situaciones de partida y de llegada contribuyen asimismo otros elementos del entorno que presionan para que localidades y territorios adopten una orientación hacia el consumidor en sus actuaciones, y así:

*- La reducción de los niveles de inversión de capital propia de las etapas de recesión económica generalizada, que ha generado recortes presupuestarios en sectores económicos clave para que las empresas puedan mejorar sus cuentas de resultados con los activos actuales y sin necesidad de nuevas inversiones.*

*- La mayor sofisticación existente en las exigencias de las empresas inversoras, que buscan aquellos emplazamientos que les realicen ofertas particularizadas, conscientes de su potencial de generación de riqueza.*

*- En paralelo a lo anterior, las presiones sociales sobre los agentes de las administraciones públicas para que optimicen el rendimiento de sus ingresos (en particular si son de procedencia impositiva), cumpliendo las misiones que les son propias y, entre ellas, atrayendo empresas y actividades que generen riqueza y puestos de trabajo para la zona de su ámbito competencial.*

*- Como consecuencia de todo lo anterior, el incremento de la competencia en este mercado, pues cada vez son más las localidades conscientes de la necesidad de posicionarse a través de la venta de sí mismas, conformando una oferta o producto atractivo para potenciales inversores, visitantes, etc. Se amplía de este modo la oferta, a la vez que se reducen las posibilidades de equilibrio con la demanda, y se incrementa la necesidad de llevar a cabo una adecuada política de diferenciación.*

En este sentido, la atracción de grandes inversiones y personas a emplazamientos muy concretos (ya se trate de grandes ciudades o territorios rurales) podrá requerir de una previa globalización por aprendizaje de experiencias o incluso integración en redes de cooperación y comunicación con otras localizaciones de similares características, para así poder adoptar y aplicar en óptimas condiciones los métodos estratégicos más adecuados de cara al progreso y al desarrollo. Sin embargo, y valga este comentario a modo de reflexión final, la globalización no debe ser sinónimo de estandarización, adocenamiento y falta de diversificación, ¿o sí?.