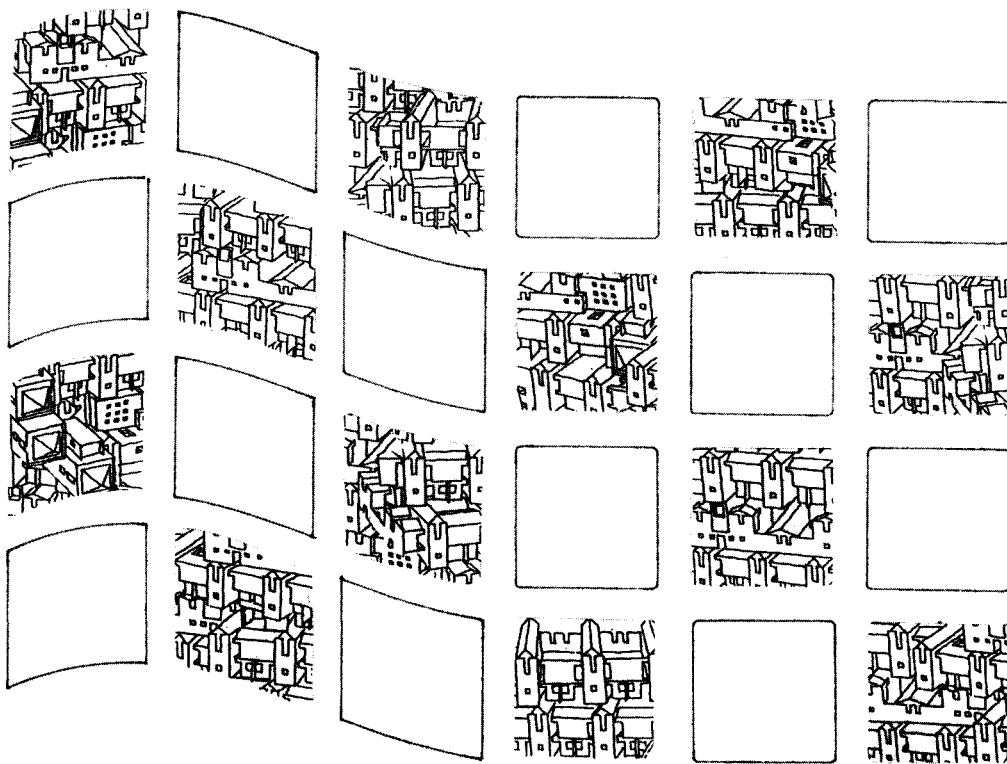


Ciudad y competitividad: entre las partes y el todo

Luis Mauricio Cuervo González*

sección general



* *Director del Centro Interdisciplinario de Estudios Regionales - CIDER, Universidad de los Andes.*

Introducción

La analogía es una de las estrategias más comúnmente utilizadas para el desarrollo de las ciencias y de sus especialidades. Conceptos, interpretaciones e hipótesis con éxito relativo en alguna ciencia o disciplina comienzan a utilizarse y ensayarse en contextos teóricos muy diferentes al original con resultados muy contrastados. El pensamiento y la investigación urbana no están exentos de la utilización de esta estrategia; aun más, por su naturaleza, son campos particularmente abiertos a este tipo de prácticas. La difusión de la teoría de la competitividad en las teorías microeconómica y del comercio internacional en economía traspasó hace tiempo sus límites originales, y comenzó a emplearse en áreas como la planeación y la investigación urbanas. Esta utilización conlleva múltiples oportunidades y riesgos. Oportunidades derivadas de la adopción de interrogaciones nuevas, de metodologías de análisis diferentes, de distintas formas de articulación de espacios de análisis previamente desintegrados o independientes. Peligros ocasionados por el cambio de ámbito y contexto, por la muy probable falta de adecuación de ciertos procedimientos, por la ausencia de referentes estratégicos al campo que intenta importar estos conceptos. El propósito de este artículo es examinar cómo la teoría de la competitividad ha ingresado al dominio de la investigación y la planificación urbana, precisar las oportunidades abiertas gracias a esta llegada, identificar los peligros más evidentes e intentar la elaboración de salidas adaptadas no sólo a

las especificidades de la ciudad como objeto de estudio, sino al contexto propio de las urbes latinoamericanas.

Este ingreso de la teoría de la competitividad a la investigación urbana está marcado por una búsqueda muy propia del momento actual del desarrollo de la ciencia, el de las vías de articulación entre las visiones parciales y fragmentarias de los fenómenos, en este caso, la ciudad, y los intentos de comprensión integral de los mismos. Adicionalmente, la ciudad contemporánea plantea un reto mayor para ser resuelto en dos planos diferentes, el del conocimiento básico y el de la intervención social organizada. Así, el péndulo de la teoría y de la acción urbana oscila irremediablemente entre dos extremos opuestos y aparentemente irreconciliables, el de las visiones parciales y/o parcializadas, el de las miradas integrales y/o totalizantes.

Se comenzará analizando cada término por separado, principiando por la ciudad y siguiendo con la competitividad, estableciendo sus orígenes y peculiaridades. Se continuará examinando el resultado de su convergencia en un solo concepto, para poner de presente sus limitaciones y posibilidades. Se concluirá proponiendo una nueva acepción al término de ciudad competitiva, probablemente más adecuada al manejo del dilema entre las visiones parciales e integrales, y al contexto específico de las ciudades latinoamericanas.

La dimensión colectiva del fenómeno urbano

La definición teórica de lo urbano se debate en medio de una polémica inagotable, aun-

que generalmente muy productiva, entre disciplinas y enfoques epistemológicos. Este artículo no es el espacio más adecuado para reproducir esta discusión y nos limitaremos simplemente a plantear algunas de las conclusiones personales con respecto al tema (Cuervo & González, 1998, pp. 3-156).

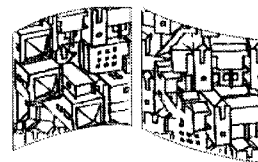
Dilemas teóricos en la construcción del concepto de ciudad como producto colectivo

Es conocida y reconocida la naturaleza colectiva de la ciudad, en términos de sus orígenes, funcionamiento y desenvolvimiento. Este reconocimiento no significa, sin embargo, pretender algún acuerdo o consenso teórico, pues, como acaba de afirmarse, las definiciones de ciudad son tan disímiles como diversas son las disciplinas del conocimiento y los enfoques de las escuelas de pensamiento. Sólo significa aceptar una inclinación de la balanza hacia su característica social, en vez de individual; hacia su naturaleza plural, en lugar de singular; hacia sus cualidades intergeneracionales, en vez de contemporáneas. Llevar las convergencias más allá de estas inclinaciones es arriesgado, constituye, tal vez, una empresa perdida. Como se verá a continuación, el debate acerca de la naturaleza colectiva de la ciudad se desarrolla y anima alrededor del examen de algunos debates centrales.

Una primera discusión gira en torno de si la naturaleza colectiva de la ciudad es *intencional* o *espontánea*. Aunque predominan las aproximaciones que consideran la ciudad como producto colectivo intencional, esta

discusión está lejos de haber sido resuelta o saldada. En algunos casos, se hace énfasis en la intencionalidad colectiva explícita de la ciudad al entenderla bien como escenario de realización de utopías libertarias (Simmel, 1984), bien como medios de control social autoritario (Foucault, M., 1975). En otros, se parte de la existencia de una racionalidad social tácita, entendida como expresión de la operación de las leyes sociales de la acumulación o de la reproducción de la fuerza de trabajo (Castells, 1976). Menos frecuentes, pero no por ello menos importantes, son las visiones donde la racionalidad colectiva de la ciudad es involuntaria, resultado del encuentro de lógicas económicas y sociales disímiles, de temporalidades encontradas, de dimensiones diversas y en veces incompatibles (Pumain, 1989).

Entre quienes aceptan la presencia de una racionalidad colectiva en la ciudad, abunda el desacuerdo respecto de cuál es esa racionalidad, de cómo se constituye y de cuáles son sus leyes de cambio y transformación. El primer desacuerdo surge cuando se contraponen las diferentes dimensiones y disciplinas en la disputa por constituirse en el eje articulador de esta racionalidad colectiva: la económica, la social, la ambiental, la política y la estética-artística. Más adelante, dentro de cada dimensión también prima el desacuerdo respecto del aspecto desempeñando el rol integrador. Por ejemplo, en economía se discute si es la esfera de la producción o la del consumo, si es el mercado o el Estado; a nivel ambiental se debate si es su naturaleza ecológica natural o social. Tampoco se comparte el peso otorgado a los



diferentes planos constitutivos de la ciudad, en particular los de naturaleza objetiva o subjetiva.

En segundo lugar, las dificultades y desacuerdos son aun mayores, cuando intenta responderse la pregunta de cómo se construye la racionalidad colectiva de la ciudad. En unos casos, se sostiene la existencia de procesos agregativos donde la suma de los comportamientos individuales resulta, a través de su interacción privilegiada en el mercado, en la formación de comportamientos semicolectivos y colectivos (Cuervo & González, 1998, pp. 14-18). En otros, se defiende la primacía de lo social, la sobredeterminación de lo colectivo sobre lo individual a través de la cultura, la educación, la política e incluso la forma urbana (Cuervo & González, 1998, pp. 23-34). En algunos, se sostiene la coexistencia y el entrecruzamiento de ambos planos (individual y colectivo), sin solucionar muy claramente sus formas de interacción, conciliación, coexistencia o disyunción.

Economía y ciudad, enfoques y gradaciones

La teoría económica no es precisamente el mejor ejemplo para ilustrar la discusión acerca de la naturaleza colectiva de la ciudad. No obstante, en un tema como la competitividad urbana su referencia es casi obligatoria, pues la ciudad es desde allí visualizada en su capacidad generadora de bienestar. Los distintos enfoques y escuelas económicas han ido desarrollando una visión particular de la ciudad como objeto económico, caracte-

rizada por una cierta gradación que va desde la ciudad como simple sumatoria de atributos, hasta intentos de entenderla como producto colectivo.

En la tradición neoclásica de la teoría de la localización, "la ciudad aparece a los ojos de la actividad económica como una canasta de bienes y servicios específicos por su calidad, costo y versatilidad" (Cuervo & González, 1998, p. 45). Atributos urbanos sueltos y parciales conforman una canasta de bienes y servicios con expresión sobre los costos y las rentabilidades económicas de las actividades específicas, sin por ello configurar un todo sino simplemente una canasta o sumatoria.

En la Nueva Economía Urbana, escuela de inspiración keynesiana y ricardiana, la ciudad ya posee un ámbito propio, manifiesto en una ley de comportamiento de los costos de urbanización, llamada economías y deseconomías de aglomeración (Richardson, 1977, pp. 11-20). Estas economías de aglomeración no son la simple suma de factores individuales, sino que constituyen un campo propio, socialmente producido, constitutivo de costos y beneficios monetarios y no monetarios, las llamadas externalidades (Cuervo & González, 1998, p. 45). Esta visión ha sido complementada a través de los trabajos más recientes de la Economía Pública de tradición neoclásica (Cornes & Sandler, 1986), gracias al cual la especificidad económica de la ciudad puede entenderse en su carácter de habitáculo privilegiado de bienes públicos y semipúblicos, o "bien complejo de consumo colectivo" (Cuervo & González, 1998, p. 53).

En la tradición marxista, la ciudad hace parte del proceso social de acumulación y sus posibilidades y restricciones se entienden a la luz de su particular ubicación en este proceso. Para algunos, como Castells (1976), la ciudad es el soporte social del proceso de reproducción de la fuerza de trabajo, y para otros, como Lojkin (1981), es medio de consumo colectivo, es decir, instrumento por excelencia de la cooperación capitalista en la sociedad moderna.

La competitividad y los dilemas entre lo individual y lo colectivo

El origen y el desarrollo de la teoría de la competitividad son particularmente útiles para comprender las limitaciones y potencialidades de su aplicación al desarrollo urbano. La teoría de la competitividad surge indiscutiblemente en el campo de los estudios de la firma, en el plano de análisis microeconómico (Porter, M.E., 1987). Por su enfoque y características, juega un papel renovador. Entre los muchos aportes de esta teoría al análisis microeconómico cabe resaltar los siguientes:

1. Intenta un análisis integrado de las diferentes dimensiones del desempeño de la firma, contrastando con el énfasis hasta ese entonces imperante en los aspectos técnico-económicos del proceso de producción. Además del análisis de la productividad de los factores y de sus factores explicativos, la teoría de la competitividad integra dimensiones tan relevantes como los sistemas de provisión de servicios e insumos, la gerencia de inventarios, el manejo de los canales

de distribución y mercadeo, las formas de articulación entre las necesidades de la demanda y las características de la oferta, tanto a nivel de la concepción de los productos y servicios, como en el montaje de sistemas de servicio postventa (Porter, M.E., 1987, pp. 51-76). Las tradicionales funciones de producción y el principio de los rendimientos marginales decrecientes revelan, a la luz de estas propuestas, todas sus debilidades.

2. La otra gran contribución de esta teoría es el resultado de enmarcar estos análisis de la firma en el comportamiento de mercados imperfectos, en contraste con la teoría tradicional cuyo punto de referencia, inicial y terminal, es el mercado competitivo puro. Gracias a este desplazamiento, la teoría logra identificar distintos tipos de estrategia, propias de las peculiaridades de los mercados en los que se ubica cada firma. Aparecen así los dos prototipos de estrategia centrados en alguno de los dos elementos centrales del comportamiento de los diferentes tipos de mercado, el precio y la calidad-diferenciación. Para las firmas en mercados competitivos, sostenerse y ampliar sus partes de mercado, resulta principalmente de su capacidad de mantener bajos costos y precios de venta, así se haga a expensas de la calidad de los productos (Porter, M.E., 1987, pp. 79-136). Las firmas en mercados imperfectos derivan su sobrevivencia de su capacidad de diferenciar sus productos, de sostener su calidad y una adecuada relación calidad-precio, y de introducir innovaciones de forma permanente (Porter, M.E., 1987, pp. 137-180).

La aceptación y el reconocimiento ganado por esta teoría la fue obligando a incursionar

territorios

en otras esferas para las cuales ella no estaba necesariamente preparada, la de la competencia entre naciones, entre regiones y entre ciudades (Porter, M.E., 1991). Después de haber sido originada como una teoría de la firma, específicamente diseñada para el análisis microeconómico, la teoría de la firma fue obligada a incursionar en campos extraños a su propia naturaleza, como los del desarrollo, el bienestar, la ciudad y el territorio. De este interesante encuentro han surgido y se han desarrollado distintas concepciones de la *competitividad urbana*, presentadas sintéticamente en el aparte siguiente.

La competitividad urbana: entre las partes y el todo

La teoría de la competitividad, aplicada al campo del desarrollo urbano, ha sido útil para dar respuesta a los retos impuestos por los cambios de la política económica propios del período de globalización (Cuervo, 1998). Sin embargo, su origen económico y, más precisamente, su fundamento microeconómico le han impuesto limitaciones expresadas en su dificultad de articular equilibradamente otras dimensiones, como la ambiental, social y cultural, y reconocer el carácter colectivo de la ciudad.

Globalización y competitividad urbana

La literatura especializada ha insistido en las conexiones entre globalización, reforma del Estado y surgimiento de estrategias novedosas, como la de competitividad urbana.

Haremos, sin embargo, una breve referencia a los principales cambios para contextualizar el surgimiento de las estrategias competitivas locales y regionales.

La reorientación de las funciones económicas del Estado tomó lugar primero en los países desarrollados, desde inicios de los años 1980 y posteriormente en los países en desarrollo, específicamente en los latinoamericanos, desde finales de esa década y comienzos de los noventa. Esta reorientación tomó la forma de un brusco recorte de la inversión y el gasto público, especialmente aquél con fines redistributivos sociales y regionales, acompañado de nuevas formas de promoción de la actividad económica, el crecimiento, la productividad y la generación de empleo. La redistribución espacial y sectorial del crecimiento económico dejó de ser la preocupación central, tomando su lugar la búsqueda de nuevos sectores de punta, la reconversión de los más tradicionales y la generación de empleo a través de la valorización de los recursos locales (Cuervo, 1998).

Se pasó así de las políticas económicas regionales nacionales, centradas en la preocupación de redistribuir espacial y sectorialmente, el crecimiento, a las políticas de desarrollo económico local, preocupadas por gerenciar la recesión y centrar los esfuerzos de crecimiento en los recursos locales. Al mismo tiempo, los Estados de los países desarrollados movilizaron cuantiosos recursos en investigación y desarrollo, en producción militar y en la promoción de industrias y productos nuevos, como respuesta a su pérdida de competitividad internacional (Cuervo, 1998).

En este contexto, es explicable que la teoría de la competitividad haya hecho una vertiginosa carrera en el campo del desarrollo urbano. Las ciudades debieron asumir la responsabilidad de gerenciar la recesión y tomar iniciativas para reconstituír sus estructuras de actividad económica y garantizar adecuados niveles de crecimiento de la riqueza y del empleo. Estas iniciativas, miradas retrospectivamente, pueden ser clasificadas en dos grandes grupos, dependiendo del tipo de factores que ponen en marcha y de la durabilidad y sostenibilidad de su trayectoria. Un primer gran grupo puede cobijarse bajo el término de *atractividad*, pues hace alusión a la capacidad local de atracción de recursos externos. Este primer grupo también puede catalogarse, por las razones expuestas más adelante, como *competitividad frágil* por el hecho de basarse en factores de gran variabilidad y movilidad. Un segundo grupo puede cobijarse bajo el término de *competitividad dura*, pues intenta combinar la atractividad con la capacidad local de generación de condiciones de crecimiento y productividad, factores estos que garantizan una mayor estabilidad para las economías urbanas.

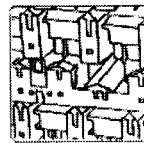
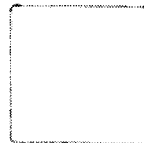
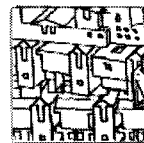
Las estrategias de competitividad frágil

El conjunto de estrategias agrupadas bajo esta categoría se centra en la reducción de costos, como mecanismo de atracción de nuevas inversiones y actividades económicas. Esta reducción se consigue bien por medio de medidas regulatorias o institucionales, *competitividad blanda*, bien mediante

la provisión de facilidades de equipamiento e infraestructura física, *competitividad dura*. Por su enfoque, estas estrategias traducen opciones básicas de política con serias implicaciones sobre la ciudad, el equilibrio entre sus componentes, y sus posibilidades de construcción democrática de proyectos colectivos. Como la atracción de inversiones externas es entendida como la salida más válida y expedita a los problemas de desempleo y estancamiento, las ciudades se manifiestan dispuestas a sacrificar las dimensiones ambiental y social a expensas de la económica, y hacen poco o nada por responder colectivamente, basándose en los recursos propios, a los retos de la coyuntura. La consigna es facilitar el arribo del capital con el equivocado convencimiento de que esta llegada bastará para suscitar el desarrollo urbano.

La respuesta más inmediata a los problemas de empleo y crecimiento urbano fue la de competir por los cada vez más escasos recursos de inversión disponibles, empleando medidas excepcionales de reducción de costos aduaneros o fiscales (zonas francas), y laborales (maquilas). En este mismo grupo, pueden incluirse estrategias más generales de flexibilización y abaratamiento del contrato salarial mediante reformas laborales globales. La fragilidad de estas estrategias deriva de sus consecuencias y de la inestabilidad de los factores que la sostienen.

En países como los Estados Unidos, donde las localidades aplicaron ampliamente estas estrategias, la perversidad de sus consecuencias se reveló rápidamente (*Territorios 1*, caso



USA). La exacerbada competencia entre las fiscalidades locales para reducir costos de producción resultó, en el mediano plazo, en un descenso generalizado de los impuestos locales, sin un impacto visible sobre la atracción de inversiones. De modo muy momentáneo y pasajero, algunas ciudades sintieron un efecto positivo que posteriormente fue neutralizado por la aparición de una competencia semejante en otras localidades que succionó, total o parcialmente, los beneficios iniciales. Esta experiencia demuestra la vulnerabilidad de la estrategia de competitividad blanda, pues se basa en la atracción de inversiones motivadas en la existencia de ventajas económicas muy cambiantes y móviles.

Las estrategias de *competitividad dura* fundamentan la atractividad de las ciudades en la existencia de facilidades de infraestructura que hacen posible la realización de actividades económicas muy específicas a costos relativamente bajos. Se trata, como en el caso de la competitividad blanda, de una transferencia de recursos hacia el capital privado, beneficiarios de las facilidades instaladas, por las cuales generalmente no se ve obligado a pagar su costo económico real. La puesta en marcha de estas estrategias requiere una alta capacidad de movilización de recursos financieros y depende generalmente de la existencia de fondos nacionales de apoyo a la realización de las inversiones básicas. Algunas ciudades de los países desarrollados han podido adelantar estas estrategias gracias a la intervención directa de sus propios gobiernos nacionales para la creación de puertos secos, telepuertos, centros de servi-

cios y de negocios, e incluso ambiciosos proyectos de renovación urbana en zonas deprimidas.

La vulnerabilidad de esta estrategia es menor pues reside en la presencia de factores menos móviles y más difícilmente reproducibles por otras localidades que aspiren a atraer los recursos presentes en estas ciudades.

Estrategias de competitividad durable

Las opciones políticas que dan fundamento a estas estrategias contrastan con las de la competitividad blanda, pues suponen un mayor componente de esfuerzo propio y un manejo más equilibrado de las dimensiones económica, social y ambiental. En estos casos, las estrategias locales de competitividad se han basado en la presencia de factores determinantes de la innovación y del desarrollo técnico y tecnológico. Se hace así énfasis en el papel de factores como la educación, especialmente la superior, la investigación, la oferta cultural, la calidad del paisaje y del ambiente. No es la reducción de costos el factor clave para la atracción y desarrollo de actividad económica, sino la productividad social y privada resultante de la conjugación de los factores ya mencionados (Porter, 1991).

De esta forma, las ciudades sostienen y consolidan sus posiciones de mercado, gracias a la calidad de sus productos y servicios, y a su capacidad de generar nuevos bienes y servicios o mejorar los procesos productivos de soporte. Así, la intensidad de las relaciones de producción localizadas en territorios o áreas metropolitanas muy precisas, así

como la corresponsabilidad social y ambiental, son factores clave del sostenimiento de estas ciudades. Se requiere una construcción y desarrollo del interés colectivo usando los soportes colectivos de la productividad social (educación, investigación), mediante la gestión social de los conflictos sociales y ambientales generados como resultado del crecimiento económico.

La competitividad no es así construida como la simple sumatoria de las competitividades individuales, sino a través de la generación de condiciones colectivas de sostenimiento de la productividad y calidad de la producción. No obstante, es reducido el número de ciudades exitosas en construir un modelo semejante al de la competitividad durable, además de que, cuando esta semejanza se produce, suele entremezclarse con modos de regulación social más próximos de la competitividad frágil. Sin embargo, cumplen la función de puntos de referencia, útiles para la construcción de utopías y proyectos colectivos alternativos a las estrategias excluyentes y desequilibrantes.

Teoría económica y competitividad urbana, coincidencias e innovaciones

Aunque la teoría de la competitividad urbana surge independientemente de la teoría económica regional y urbana, algunas de sus preocupaciones y enfoques convergen con ella y, en otros aspectos, introduce consideraciones nuevas, acertadas a la luz del contexto económico contemporáneo.

Las estrategias de competitividad frágil blanda tienden a coincidir con las visiones

neoclásicas de la ciudad, como canasta de bienes y servicios en donde el esfuerzo consiste en intentar su contracción para atraer así mayores inversiones. La construcción de competitividad tiende a centrarse en el esfuerzo por abaratar algunos de estos costos. Las estrategias de competitividad frágil dura se aproximan de la visión de ciudad como habitáculo de bienes públicos y semipúblicos portadores de economías y deseconomías de aglomeración. La construcción de competitividad urbana se centra en la identificación y elaboración de facilidades urbanas portadoras de condiciones privilegiadas de realización de actividades económicas.

Las innovaciones más evidentes introducidas por la teoría de la competitividad provienen de la nítida comprensión de que las ciudades compiten cada vez más abiertamente en un mercado progresivamente más integrado y planetario de inversiones financieras y productivas. Adicionalmente, su insistencia en la investigación y el desarrollo de productos y procedimientos también contribuye a consolidar la convicción de que éstos son los factores portadores de competitividad durable. En este sentido, el ingreso de la teoría de la competitividad al campo de la economía urbana ha aportado nuevos puntos de referencia, acelerando procesos de innovación teórica y renovación de algunos de los conceptos clave de la planeación urbana contemporánea. No obstante estos aportes, es indispensable un esfuerzo adicional para intentar construir un concepto más específico de competitividad territorial, en donde el espacio social no sea solamente escenario, sino también sujeto

activo, y mejor adaptado a las condiciones peculiares de la ciudad latinoamericana.

La competitividad dinámica: alternativa para las ciudades latinoamericanas

Las ciudades de los países en desarrollo pueden muy difícilmente resistir la tentación de construir estrategias de competitividad frágil. Las características del mercado de trabajo, las deficiencias en los niveles de educación y formación de la fuerza de trabajo, la escasez y limitaciones de recursos y medios de investigación científica y tecnológica, la fragilidad de la democracia local y el crecimiento físico y demográfico acelerados se imponen como un conjunto de barreras que dificultan su acceso real al paradigma de la competitividad durable.

El enigma y reto real para estas ciudades es el de identificar las condiciones y medios a poner en marcha para lograr el paso de las formas frágiles a las formas durables de competitividad. Para responder a este reto, es necesario preguntarse no tanto por los factores determinantes de la productividad social, sino por los mecanismos de su elaboración y construcción. Se trata, por tanto, de pasar del paradigma de la competitividad durable al de la *competitividad dinámica*.

La construcción del modelo de competitividad dinámica parte de un reconocimiento histórico: la diferencia entre desarrollo y subdesarrollo radica principalmente en la capacidad de adaptación social a los cambiantes retos económicos, sociales y políticos, y en los medios colectivos a disposición

para responder a estos retos. Ninguna ciudad, región o país han estado ni estarán exentos de sufrir el impacto de las crisis económicas, del naufragio de sectores y actividades tradicionalmente prósperas, de adaptarse a las transformaciones en las reglas del juego de la competencia mundial. Ésa es precisamente la historia reciente de las grandes metrópolis mundiales y latinoamericanas: el esfuerzo por adaptarse a cambios mayores en el contexto de las economías nacionales y mundiales. Las ciudades logran sostenerse en la cúspide de sus propios sistemas urbanos y de las redes mundiales porque despliegan toda su capacidad de adaptación cultural, social, política, además de económica, a las condiciones siempre cambiantes del medio.

Este reconocimiento implica desplazar el énfasis de factores como la educación y la investigación hacia las condiciones más generales de *emergencia y desarrollo de formas de institucionalidad social*. En nuestras empresas el éxito de imitación de modelos urbanos de desarrollo depende de nuestra capacidad de asimilarlos, reconociendo las peculiaridades de nuestra cultura y de construcción de nuevos arreglos sociales. En este sentido, más importante que invertir en educación, infraestructura e investigación y desarrollo, es desencadenar procesos sociales de discusión y acuerdo en torno de estas prioridades y construir, de esta forma, nuevos consensos, nuevas alianzas y nuevas formas de conciliar los intereses de la ciudad del futuro con los de la del pasado. La obra, la decisión de gasto, o el cambio regulatorio se pueden convertir así en un pretexto en

donde el resultado preciso y directo obtenido tiende, con el tiempo, a perder importancia relativa, gracias a los impactos indirectos generados a través de un nuevo clima de confianza, unas nuevas perspectivas de inversión, unos nuevos patrones de comportamiento individual y de asociación con firmas o empresas locales para la competencia nacional e internacional.

Los mismos factores determinantes del éxito en las ciudades desarrolladas deben ser mirados con mayor detalle y especificados:

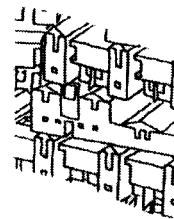
- No se trata solamente de reconocer el papel de los niveles de educación en el desarrollo, sino de preguntarse fundamentalmente por los contenidos de esta educación, de resolver si se trata de un proceso que estimula la imaginación y la creatividad, o si solamente se centra en el manejo de información y en el desarrollo de destrezas muy específicas. La formación y el estímulo a la creatividad son el fundamento mismo de la capacidad social de respuesta a los cambiantes e inesperados retos de la competencia mundial.
- Tampoco debe limitarse el reconocimiento a la importancia de invertir en investigación y desarrollo de nuevos productos, sino de resolver adecuadamente la orientación de esta investigación. Debe darse especial importancia a la capacidad de valorizar y desarrollar procesos, productos y servicios, basándose en recursos propios (biotecnológicos y culturales) y debe insistirse en el papel central de la investigación social como medio de autoconocimiento, autocritica y elaboración de alternativas estratégicas.
- No se trata de desechar la importancia de las "grandes obras" en la superación de las

limitaciones sociales y productivas urbanas, pero tampoco debe caerse en el error de entenderlas como un fin superior. Es muy importante tener en cuenta la capacidad de estas grandes inversiones de generar nuevos comportamientos, de estimular la autoestima social y de modificar reglas del juego limitantes de la capacidad de respuesta a los grandes retos de la coyuntura. La construcción y la reconstrucción del espacio físico deben ser miradas en el contexto de y a través de las repercusiones generadas sobre las instituciones, entendidas como las reglas sociales del comportamiento.

Comentarios finales

La principal dificultad de aplicar la teoría de la competitividad al campo del desarrollo urbano proviene de su origen y orientación microeconómica. Este origen y orientación han conducido a entender la competitividad urbana, o bien como el resultado de acciones estratégicas aisladas en campos, como la educación, la investigación y la infraestructura básica, o bien como el producto de la agregación de los comportamientos competitivos de las firmas y de los agentes económicos individuales. Con diferencias de grado, en cualquiera de estos dos casos prima una visión fragmentada de la ciudad que pasa por alto su naturaleza colectiva.

No obstante estas dificultades, las interrogaciones y búsquedas aportadas por la teoría de la competitividad han facilitado a muchas ciudades la identificación de salidas prácticas a sus problemas de recesión, des-



empleo y falta de inversión y renovación del aparato productivo. A pesar del carácter fragmentario y especializado de muchas de estas estrategias, en algunos casos se ha conseguido desencadenar verdaderos procesos de transformación colectiva. En muchos otros, no se ha hecho más que ocultar situaciones de creciente segregación socioespacial, dualismo económico, exclusión y costos ambientales y socioambientales considerables.

La idea de la competitividad se aplica de muy diferente forma y produce muy distintos resultados, dependiendo entonces del contexto económico y político en el que es aplicada. Puede servir de aval para renovar la exclusión social y la pobreza de las mayorías o bien puede utilizarse para intentar la reconstrucción de acuerdos y oportunidades en marcos más equitativos y justos.

Finalmente, entendida simplemente como receta que declara la necesidad de invertir en los factores competitivos; tiende a perder fuerza y poder renovador. Comprendida como *competitividad dinámica*, revaloriza sus posibilidades de generar procesos colectivos en donde el resultado es menos importante que el procedimiento, pues si el resultado es pasajero y frágil, los procedimientos legados y las instituciones que más tarde servirán para responder a nuevas circunstancias, probablemente imprevisibles, donde se busquen resultados diferentes a los previos, pues los sectores, productos y tecnologías portadoras de enriquecimiento y bienestar se han modificado completamente.

Bibliografía

- Castells, M. (1976), *La cuestión urbana*, Siglo XXI Editores, México.
- Cornes, R.; Sandler, T. (1986). "The Theory of Externalities, Public Goods, and Club goods", Cambridge University Press, 296 pp.
- Cuervo, L.M., González, J. (1998), *Industria y ciudades en la era de la mundialización. Un enfoque socioespacial*, CIDER-Colciencias-Tercer Mundo, Bogotá, 400 pp.
- (1998), "Desarrollo económico local: leyendas y realidades", *Territorios* No. 1, CIDER-ACIUR-Ideade, Bogotá.
- Foucault, M., 1975, *Surveiller et punir. Naissance de la prison*, NRF Gallimard, París, pp. 197-201.
- Lojkine, J. (1981), *El marxismo, el Estado y la cuestión urbana*, Siglo XXI Editores, México-Buenos Aires.
- Porter, M.E., 1987, *Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior*, Compañía Editorial Continental, México.
- (1991), *La ventaja competitiva de las naciones*, Vergara, Argentina.
- Pumain, D.; Sanders, L.; Saint-Julian, T. (1989), *Villes et auto-organisation*, Economica, París.
- Richardson, H.W. (1977), *The economics of urban size*, Saxon House/Lexington Books, 243 pp.
- Simmel, G. (1984), "Métropoles et mentalité". En *L'École de Chicago, naissance de l'écologie urbaine*, textos presentados y traducidos por Y. Grafmeyer e I. Joseph, Aubier, París.