

Influencia de la cultura en el desarrollo económico local a través de las industrias culturales*

Ruth Angélica Ágreda Díaz¹
Universidad de San Buenaventura Cali

Recibido: 20 de enero de 2016. Revisado: 2 de febrero de 2016. Aceptado: 12 de abril de 2016

Puede citar este artículo así: /To reference this article: Ágreda, R. A. (2016). Influencia de la cultura en el desarrollo económico local a través de las industrias culturales. *Revista Gestión & Desarrollo*, 13, pp. 59-79.

Resumen

El siguiente artículo es una aproximación a la cultura y su influencia en la economía, desde el punto de vista de los investigadores del desarrollo económico local. El propósito principal es conocer la manera como los estudios han llegado a la conclusión de que la cultura es motor del desarrollo económico local y potenciador del crecimiento económico de una región.

Se parte de una revisión teórica y evolutiva de los estudios acerca del desarrollo en general, para llegar al análisis del desarrollo económico local. Se examina el enfoque endógeno con el fin de abarcar la cultura de una región y su influencia en la economía, ello con base en el concepto de que la cultura se representa por medio de las industrias culturales, generadoras, asimismo, de producto económico. Lo anterior lleva a la conclusión de que la sociedad cuenta con un conjunto de recursos propios que se convierten, en últimas, en agentes de su desarrollo económico local.

Palabras clave: desarrollo económico local, cultura, industrias culturales, economía naranja, crecimiento económico.

Códigos JEL: A12, A13, A14.

* Este artículo es producto del semillero de investigación Marketing y Territorio, adscrito al grupo de investigación Economía, Gestión, Territorio y Desarrollo Sostenible (GEOS), categoría A1 Colciencias.

1. Estudiante del programa de Administración de Negocios, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de San Buenaventura Cali. Integrante del semillero de investigación Marketing y Territorio. Correo electrónico: angelik2302@hotmail.com

Influence of culture on local economic development through cultural industries

Abstrac

The following article is an approximation of culture and its influence on the economy, from the point of view of researchers authors of local economic development. The main purpose is to know as studies have concluded that culture is an engine of local economic development and enhancing economic growth in a region; starting from a theoretical and evolutionary study review of "development", leading to the analysis of "local economic development", examining its endogenous approach to finally embrace the culture within a region and influence on its economy, considering that culture is represented through cultural industries, these being generators of economic output; which leads to the conclusion that society has a set of own resources which are harnessed to become agents of their local economic development.

Keywords: local economic development, culture, cultural industries, orange economy, economic growth.

Classification JEL: A12, A13, A14.

Influência da cultura para o desenvolvimento económico local através de indústrias culturais

Resumo

O artigo é uma aproximação à cultura e a sua influência sobre a economia do ponto de vista dos autores pesquisadores do desenvolvimento económico local. A principal finalidade é a de saber como é que os estudos tenham chegado à conclusão de que a cultura é um motor do desenvolvimento económico local e intensificador de crescimento económico de uma região. Parte-se de uma revisão teórica e evolutiva do estudo do desenvolvimento para chegar a uma análise do desenvolvimento económico local. Examina-se seu enfoque endógeno com o fim de abarcar a cultura de uma região e sua influência na economia, com base no conceito de que a cultura se representa através das indústrias culturais como geradoras de produto económico. O anterior leva à conclusão de que a sociedade conta com um conjunto de recursos próprios que se convertem, em últimas, em agentes de seu desenvolvimento económico local.

Palavras-chave: desenvolvimento económico local, cultura, indústrias culturais, economia laranja, crescimento económico.

Classificação JEL: A12, A13, A14.

Introducción

No es desacertado afirmar que la primera mitad del siglo XX fue la época dorada de los estudios relacionados con el desarrollo económico. En un principio se entendió que el desarrollo económico de una región se daba en función de la actuación de agentes externos a ella, como el Estado, las entidades privadas y las organizaciones mundiales, los cuales disponían de recursos y estrategias que invertidos en una región particular favorecían su desarrollo. Sin embargo, acontecimientos como la globalización, las fallas en la aplicación de políticas públicas a nivel local y la ineficaz respuesta del Estado ante las situaciones de las regiones, entre otros, lleva a concluir que el desarrollo económico local no debe estar propiciado por entes externos a la región, sino que la sociedad misma debe de ser el agente de su crecimiento. Esta investigación busca comprobar que las regiones poseen un conjunto de recursos cuya adecuada disposición llevaría al mejoramiento de la calidad de vida de sus habitantes, al crecimiento económico y por ende, al desarrollo. Entre estos recursos se encuentra nuestro objeto de análisis, a saber, la cultura.

La relación de la cultura con la economía se ha venido estudiando desde finales del siglo pasado, y el resultado de este ejercicio ha sido, entre otros, la generación de múltiples conceptos y teorías respecto de la influencia de aquella sobre la riqueza. En el presente artículo se hace una revisión teórica acerca de cómo la cultura (entendida como el conjunto de ideas, conceptos, tradiciones, historia, modo de vida, valores sociales y demás) de los habitantes de una localidad incide y es factor esencial en el proceso de desarrollo local, sobre todo en el sentido económico. Esta influencia se da de dos maneras. La primera es mediante aspectos intangibles: nivel

de articulación y organización social, valores sociales, ideales sociales, tradiciones, hábitos de convivencia social y valoración moral y ética, entre otros. Y en segundo lugar, por medio de la generación de empleo gracias a la materialización de la cultura en bienes de uso o entretenimiento negociables, lo que haría de esta práctica una industria rentable denominada industria cultural.

Concepto de desarrollo

El diccionario de la Real Academia Española en su vigésima tercera edición, define el desarrollo desde un ámbito meramente económico. Textualmente, afirma que desarrollo es "Evolución de una economía hacia mejores niveles de vida". No obstante, si nos adentramos en la raíz etimológica de la palabra "desarrollo", nos damos cuenta de que proviene del griego ἀνάπτυξη (anáptise), que se traduce como "desenvolver" o "descubrir", una definición sin duda más profunda, puesto que se entiende como algo que va más allá de la simple evolución de índices económicos. Para Berton (2009), esta concepción etimológica entraña un conjunto de potencialidades que cada grupo social posee y debe desplegar. Es decir, ilustra que el bienestar de una población, el mejoramiento de su calidad de vida y el progreso (su desarrollo), no dependen exclusivamente de factores externos, sino también del potencial endógeno que posee como territorio.

El concepto de desarrollo ha experimentado un considerable perfeccionamiento, el cual arranca a partir de los primeros cimientos de la economía como ciencia. Estos cimientos se nutrían tanto de las doctrinas liberales como del socialismo, he hicieron del crecimiento económico su tema central. En *La riqueza de las naciones*, Adam Smith (1776) se considera a sí mismo el primer estudioso del desarrollo económico; es decir,

de las fuerzas que gobiernan a largo plazo el crecimiento de la riqueza de las naciones. Por su parte, Ricardo (1817) entendió el desarrollo como crecimiento económico y comprendió la importancia de la distribución en la dinámica de la actividad económica. Marx (1867) apoyándose en las ideas de Ricardo, plantea su teoría general de la sociedad y su evolución basándose tanto en la economía como en otras ciencias sociales para explicar el desarrollo capitalista. En la esfera de la economía neoclásica, Boisier (1999) pone como ejemplo a Marshall, Walras, Pareto, Pigou y otros, que hicieron de la distribución su argumento central. Señala que "[...] en este sentido, puede decirse que el concepto de desarrollo tiene sus raíces más en la economía neoclásica que en la clásica" (p. 1).

Ahora bien, el concepto de desarrollo –cuya significación se conoce ahora– es propio de la posguerra. Más bien es un tópico de las Naciones Unidas, como Sunkel y Paz (1970) sostienen. Surge en la Carta del Atlántico, firmada en 1941 por Churchill y Roosevelt, en la cual se resalta que el único fundamento cierto de la paz reside en que todos los hombres libres del mundo disfruten de seguridad económica y social, comprometiéndose así a buscar un orden mundial que permita alcanzar estos objetivos una vez finalizada la guerra. Esta declaración de principios se asemeja a los propósitos que se concretaron en los primeros bosquejos establecidos en la Conferencia de San Francisco en 1945, que marca el origen de las Naciones Unidas. Actualmente, es conocido que desde sus inicios y en especial por medio de las comisiones regionales como la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal), esta organización hace del análisis del desarrollo económico un asunto prioritario.

En sus comienzos, el desarrollo fue un concepto relacionado exclusivamente con el

crecimiento económico e interpretado, según Madoery (2008), como un proceso de dinámicas centralizadas y de remoción de aquellas barreras (los obstáculos al desarrollo) que impedían el despliegue del potencial de las sociedades nacionales. Por lo tanto, el desarrollo de una sociedad fue visto tradicionalmente como un conjunto de atributos adquiridos de arriba abajo,

[...] tales como el crecimiento del PBI, la industrialización de la estructura económica, la democratización y modernización de la sociedad, a partir tanto de impulsos exógenos al territorio nacional (mediante la ayuda al desarrollo proveniente de los organismos internacionales) como exógenos a las regiones interiores de un Estado (a través de la planificación centralizada o la reasignación territorial de recursos) (Madoery, 2008, p. 61).

El actor dominante de este proceso eran la sociedad nacional (la burocracia estatal, las políticas gubernamentales, los actores privados corporativos, las elites modernas y demás entidades sociales con orientación Estado-céntrica), y las sociedades internacionales (organizaciones no gubernamentales). Esta concepción reduce la problemática del desarrollo de una región (de ahora en adelante se referirá como desarrollo local) al comportamiento de variables económicas, sin tener en cuenta su contexto histórico, institucional, social y cultural. Se les reserva un papel secundario a los territorios locales como meros receptores de dinámicas exógenas.

Esta concepción de desarrollo centrada en el crecimiento económico, tuvo su auge en la década de los setenta cuando se la relacionó con el nivel de inversión en una región. Solari, Franco y Jutkowitz (1976), citando a José Medina Echeverría, considerado el padre de la sociología latinoamericana del desarrollo, planteaban:

El desarrollo económico es un proceso continuado cuyo mecanismo esencial consiste en la aplicación reiterada del excedente en nuevas inversiones, y que tiene, como resultado la expansión asimismo incesante de la unidad productiva de que se trate. Esta unidad puede ser desde luego una sociedad entera (Solari, Franco y Jutkowitz, 1976, p. 91).

De la misma manera, Sunkel y Paz (1970) enumeran las características de los enfoques actuales según su época (1970) y subrayan la identidad entre crecimiento y desarrollo agrupado en tres principales tendencias. Primera:

Los autores que conciben el fenómeno del desarrollo como un proceso de crecimiento, suelen definir el nivel de desarrollo en términos de ingreso por habitante, y el proceso de desarrollo en términos de tasa de crecimiento (Sunkel y Paz, 1970, p. 30).

Especifican que para esta tendencia el ingreso por habitante es el indicador más adecuado para definir el nivel y ritmo de desarrollo. La preocupación fundamental de la teoría del crecimiento se centra en la influencia de la inversión sobre el crecimiento del ingreso, el equilibrio dinámico y la ocupación (nivel de desempleo):

Una economía debe mantener una tasa creciente de inversión para evitar una tendencia de desempleo a largo plazo y debe alcanzar un nivel determinado para que el crecimiento de la inversión posibilite adiciones de capacidad productiva e incrementos de la demanda efectiva coincidentes, de tal modo que no se produzcan presiones inflacionarias o deflacionarias (p. 30).

Cabe resaltar que estos autores cuestionan las teorías que reducen el concepto de desarrollo de una región a la noción de crecimiento económico en función del nivel de inversión en ella (enfoque exógeno), lo que da a entender lo poco que abarcan para explicar los procesos de desarrollo en una comunidad,

toda vez que ignoran las situaciones vinculadas a actitudes, valores y recursos propios, cuestiones que escapan al ámbito del economista:

En toda la bibliografía vinculada a esta concepción, prácticamente se ignoran los aspectos relacionados con la productividad de las inversiones, las condiciones institucionales, sociales, políticas y culturales que influyen sobre el efecto y el grado de utilización de la capacidad productiva de los recursos humanos y de los naturales, así como las consecuencias de dichas inversiones sobre las condiciones de vida de la población, la distribución del ingreso, la concentración regional de la actividad económica (Sunkel y Paz, 1970, p. 31).

La segunda tendencia busca explicar el concepto de desarrollo en una región de acuerdo con las teorías del subdesarrollo, lo cual representa un avance considerable con respecto al enfoque del desarrollo como crecimiento, puesto que “[...] no se limitan a los aspectos económicos, sino que consideran igualmente los de orden institucional y social como variables importantes en el análisis” (Sunkel y Paz, 1970, p. 34). Añaden que este cuerpo de teorías explica el estado o etapa de subdesarrollo como una etapa o situación particular. Citan la teoría del dualismo sociológico de Boeke y los enfoques de Rostow y de German que conciben el desarrollo como una secuencia de etapas históricas:

Estas son, por lo general, las mismas que pueden observarse en la evolución de los países actualmente desarrollados. Se parte de ciertas características o de algún rasgo particular, de sociedades llamadas primitivas, tradicionales, duales o subdesarrolladas, para demostrar, o más bien para señalar descriptivamente, cómo a través de diversas etapas de superación de esas formas primitivas, tradicionales o precarias de la estructura social, y de un cambio de actitudes, de valores y de política se puede llegar a la sociedad moderna, equivalente a la

de los países desarrollados e industrializados (Sunkel y Paz, 1970, p. 33).

Y la última directriz mencionada por los autores es la teoría del desarrollo como un proceso de cambio estructural global. Es otra visión desde el punto de vista exógeno que se tenía en ese entonces, y es exógeno debido a que plantea que el desarrollo (económico) es un cambio estructural que se da en virtud de los intentos de una región denominada subdesarrollada, de igualar su ámbito social, su política y su economía a los de las regiones internacionales consideradas desarrolladas y en las cuales el Estado controla las políticas y procedimientos llevados a cabo para ello. Esta es una corriente latinoamericana de pensamiento denominada estructuralista:

Esta pone el acento de la política de desarrollo sobre un conjunto de reformas estructurales, en la función del Estado como orientador, promotor y planificador, y en una reforma y ampliación sustancial de las modalidades de financiamiento externo y del comercio internacional (Sunkel y Paz, 1970, p. 35).

Esta teoría planteó la tarea de definir un método satisfactorio para examinar la realidad del desarrollo (latinoamericano) y enfocarlo desde un punto de vista estructural, histórico y totalizante, más preocupado por el análisis y la explicación que por la descripción:

No se trata de descubrir la evolución de las economías y de las sociedades latinoamericanas por etapas y como entidades aisladas, ajenas a las relaciones internacionales, sino más bien de explicar dicho proceso de cambio incorporando todas las variables socioeconómicas internas y externas que se consideren pertinentes, formuladas en función de un esquema analítico explícito (p. 35).

Este esquema analítico para el estudio del desarrollo y subdesarrollo reposa sobre las nociones de proceso, estructura y sistema. Parte del hecho de que el subdesarrollo es

inherente al proceso histórico global de desarrollo; que tanto el subdesarrollo como el desarrollo son las caras de un mismo proceso histórico universal, y son a la vez, procesos simultáneos vinculados funcionalmente que interactúan y se condicionan mutuamente.

Su expresión geográfica se observa en dos dualismos. Por un lado, se encuentra la división del mundo entre los estados nacionales industriales, avanzados y desarrollados, junto con los estados nacionales subdesarrollados, atrasados, pobres, periféricos y dependientes. Por otro lado, la división dentro de los estados nacionales en áreas, grupos sociales y actividades avanzadas y modernas y en áreas, grupos y actividades atrasadas, primitivas y dependientes. Para entenderlo mejor, Sunkel y Paz (1970) sintetizan el pensamiento de esta teoría, así:

El concepto de desarrollo, concebido como proceso de cambio social, se refiere a un proceso deliberado que persigue como finalidad última la igualación de las oportunidades sociales, políticas y económicas, tanto en el plano nacional como en relación con sociedades que poseen patrones más elevados de bienestar materia (p. 39).

Al corriente de esta lógica, el desarrollo y el subdesarrollo pueden comprenderse como estructuras parciales pero interdependientes, que conforman un sistema único. Ambas estructuras se diferencian en que la desarrollada, en virtud de su capacidad endógena de crecimiento, es la dominante, y la subdesarrollada, dado el carácter inducido de su dinámica, es dependiente.

Este pensamiento lo explica Madoery (2005) con más facilidad al resumir que el desarrollo se interpretó como un proceso de dinámicas centralizadas y de remoción de barreras, generado por "[...] impulsos exógenos al territorio nacional (vía ayuda al desarrollo de parte de organismos internacionales) o exógenos a

las regiones interiores de un Estado (vía la planificación centralizada o la reasignación territorial de recursos)" (p. 4), encargados de proveer las cualidades necesarias para el desarrollo de las localidades, como la industrialización de la estructura económica, la democratización y la modernización de la sociedad.

Y así, de los años cincuenta a la década de los setenta "[...] el desarrollo continuó siendo casi un sinónimo de crecimiento y el PIB agregado y sobre todo, el PIB per cápita fue la medida corriente del nivel de desarrollo" (Boisier, 1999, p. 2).

Concepto de desarrollo económico a partir de lo local

Cuando se analiza la dimensión "local" del concepto "desarrollo económico", es posible toparse con una variedad de autores y teorías que intentan explicar por qué las localidades adquieren dinamismo y una dinámica propia de desarrollo económico. La crisis de la pasada concepción de desarrollo dio lugar a una serie de nociones "localistas" del desarrollo con una marcada tendencia a mirar hacia y desde abajo el crecimiento y desarrollo económicos. Entre los defensores de estas corrientes se encuentran autores que consideran que el desarrollo económico local se origina como respuesta a la poca efectividad o al fracaso de las políticas económicas que el Estado aplica y controla en su territorio (Cuervo, 1998; Sthör y Taylor, 1981; Rocherfort, 1995). Otros afirman que el desarrollo económico local surge como reacción a la creciente globalización (Bervejillo, 1995; Arocena, 1997) y otros tantos que sugieren que nace debido a los sistemas de producción local; es decir, por la búsqueda de las ventajas competitivas en manos del sector privado (Becattini, 1981).

Para Madoery (2005), las teorías explicativas del crecimiento y desarrollo económico han "bajado" de escala, ya que orientaron las investigaciones y los análisis sobre procesos locales y regionales dentro de una sociedad nacional. Cita los estudios sobre distritos industriales marshallianos (Becattini, 1997), clústeres (Porter, 1990), *milieu* innovador (Maillat, 1995; Dupuy y Gilly, 1997), sistemas productivos locales (Vázquez Barquero, 1999, 2001), que priorizan un enfoque de "abajo-arriba" en su interpretación de los procesos y las políticas de desarrollo, reemplazando así el enfoque "arriba-abajo" propio de las estrategias centralizadas de desarrollo.

Cuervo (1998) es bastante claro en encontrar el origen del concepto de desarrollo económico a partir de lo local, sobre la base de que nace con la aplicación de políticas económicas a nivel regional. Menciona a Rodríguez (1986), quien afirma:

La política económica regional, conducida por los Estados nacionales, nace a finales de los años cuarenta y principios de los cincuenta, con el objetivo básico de reducir las disparidades económicas regionales, usando como instrumentos fundamentales los incentivos a la inversión privada y la inversión pública en infraestructura (pp. 15-16).

Casanova (2004) concreta este enfoque sobre la explicación de desarrollo económico a nivel local, en el sentido de que se caracteriza por una fuerte intervención externa del Estado para construir infraestructuras de comunicaciones, económica, de educación, de salud, etc. Se asume que al disponer de este conjunto de externalidades, estas localidades estarán en condiciones de desarrollar actividades económicas más y mejor vinculadas al conjunto de la economía, lo que quiere decir que podrán subirse al tren del desarrollo.

No obstante, hasta antes de la crisis de los años setenta, una gran crisis internacional

–la más grave desde la Gran Depresión de los años treinta– originada por la fuerte elevación de los precios de la energía que provocó aumentos en el costo de producción, desequilibrios en balanza de pagos y dificultades en el funcionamiento de la actividad económica, generándose así a la vez un alto nivel de paro e inflación en numerosos países (Jordán, Antuñano y Fuentes, 2013), las autoridades locales se limitaban a complementar las políticas nacionales. Esta recesión en los setenta desencadenó una transformación radical, ya que llevó a entender que el desfallecimiento de las estructuras locales ponía en peligro la nación en su conjunto.

Varios estudiosos aseguran que el enfoque local del desarrollo económico se da como consecuencia del fracaso de los proyectos organizados por entidades públicas a nivel nacional. Esta orientación es una respuesta a los problemas de desempleo y desorganización económica causados por la decadencia industrial y las deslocalizaciones (Miller 1990, como se citó en Cuervo 1989). "Luego del fracaso relativo de los proyectos organizados y aplicados por organismos públicos nacionales, la idea de utilizar procedimientos locales ha ido ganando vigencia" (OCDE, 1995).

De acuerdo con lo anterior, Cuervo (1998) concluye con la idea de que los impactos de la globalización sobre el empleo, la industrialización y el bienestar económico de la población, aparecen como los grandes causantes del protagonismo local en relación con el desarrollo económico. Igualmente, afirma que la relación entre lo nacional y lo local en la promoción de dicho desarrollo se han modificado, por una parte, como respuesta a la inconsistencia generada por el abandono de funciones previamente desempeñadas por los gobiernos centrales, y por la otra es el resultado de la convicción de que la perspectiva local es más adecuada que la

nacional para crear las sinergias del crecimiento y bienestar. Demazière (1999), sostiene una opinión similar en cuanto al caso europeo y las consecuencias de las políticas de parte del Estado para las regiones, al afirmar que "[...] el semifracaso de las políticas nacionales de ordenamiento de territorio en diversos países europeos, demostró que la concentración de ciertas cantidades de capitales humanos y financieros sobre un espacio determinado, no generaba mecánicamente el desarrollo" (p. 217), lo que da a entender que el desarrollo económico a nivel local no siempre está relacionado con la intervención del Estado.

Por otra parte, la concepción localista del desarrollo económico tiene también una base conformada por la visión globalista, puesto que reconoce la existencia de un fenómeno económico impulsado por la globalización, el cual debe ser respondido localmente (Borja y Castells, 1996), con fundamento en nuevas formas de organización económica que exigen un cambio estructural para posicionar estratégicamente las regiones en el contexto global; es decir, que las ciudades adquieran una posición ventajosa frente al mercado globalizado. Esto se conseguiría si los gobiernos locales diseñan e implementan políticas para el desarrollo local que conlleven la generación de ventajas competitivas a nivel territorial. Esto significa que lo global se visualiza como una "oportunidad de diferenciarse" localmente.

En cuanto al desarrollo local como respuesta a la globalización y su tendencia a la homogeneidad (mismos productos, mismas preferencias, misma cultura) de cualquier parte del mundo, representa una cantidad tanto de oportunidades como de riesgos para las localidades, según lo afirma Casanova (2004). Este autor opina que es un proceso complejo y que muchas empresas y territorios han

logrado adaptarse y alcanzado beneficios. Sin embargo, la apertura de las economías nacionales deja al descubierto estructuras económicas locales con escasa o nula capacidad de competir en el entorno globalizado, lo que ha conducido a la desaparición de estructuras productivas locales, al desempleo y al deterioro de las condiciones de trabajo. "Las visiones que desde lo local o nacional se puedan percibir del proceso de globalización, tienen, justamente, una relación directa con las consecuencias que en ese mismo plano se hayan dado en aquel proceso" (p. 15).

Con respecto a lo anterior, Bervejillo (1995) identifica cuatro amenazas para las localidades con respecto a la globalización. En primer lugar, se tiene la amenaza de la marginación o exclusión, referida a aquellas localidades que no llegan a ser atractivas para la economía mundial y pueden caer en el estancamiento o el abandono. En segundo lugar, se vislumbra la posibilidad de que algunas regiones se enfrenten a una "integración subordinada" que entraña depender de actores globales externos que al no contar con una unidad territorial carecen de responsabilidad ante la sociedad local. Así, pueden retirar sus inversiones atraídos por mejores condiciones en otros territorios. En tercer lugar, está el riesgo de fragmentación y desintegración económica social de ciertas unidades territoriales o regiones, lo cual puede presentarse como una dualización entre capas de población globalizadas y las demás restantes. Por último, la amenaza de tipo ambiental debido al implemento de un modelo de desarrollo no sustentable. El autor también analiza las oportunidades que conlleva la globalización para el desarrollo local: mayor acceso a recursos globales como tecnología, capital y mercados, y una coyuntura favorable para que los territorios con potencialidades y capacidades estratégicas las desarrollen.

En esta misma vía, Arocena (1997) encuentra al menos tres maneras de situar lo local en relación con la globalización. Una primera se relaciona con fortalecer el carácter determinante de lo global sobre lo local. Sugiere que la globalización es avasallante y los actores locales o regionales no ofrecen resistencia alguna al dominio de lo global, lo cual vuelve imposible todo planteo de desarrollo en razón a dos factores: el actual modo de acumulación basado en una dimensión tecnológica que le otorga las herramientas necesarias, y en una dimensión económica transnacional que apuesta a la desterritorialización del capital. Una segunda tendencia postula lo local como alternativa a los males de la globalización. Plantea una suerte de revolución antiglobal que devuelva a los actores locales el poder necesario para construir auténticas democracias, un enfoque que concede a la dimensión local todos los atributos amenazados por la globalización y pone de relieve las virtudes de lo local. Y una tercera propensión que destaca la articulación local-global como base para comprender la sociedad contemporánea (finales del siglo XX) y la complejidad de los procesos que la caracterizan. Se intenta superar la antinomia global-local y reemplazarla por un esfuerzo de articulación dentro de una real tensión. Arocena plantea que esta tendencia tiene mayor presencia en las prácticas técnico-profesionales tensionadas por la necesidad de resultados y al compararla con las anteriores dos tendencias aparece como contradictoria y de compleja comprensión.

De igual importancia es analizar el origen del desarrollo económico en su dimensión local como respuesta a la búsqueda de las empresas privadas de ventajas competitivas y una flexibilización de su producción jalonada por la crisis del petróleo de finales de los setenta, la globalización que inicia el sistema capi-

talista que afectó al sector público y ciertas economías nacionales y locales, en las cuales

[...] por un lado, las políticas públicas lideradas por gobiernos de ideología liberal responden iniciando un proceso de reestructuración industrial y de privatización de las empresas públicas. Por el otro, las empresas dan pasos para conseguir reducir costes y flexibilizar la producción (Casellas, 2014, p. 6).

Y así, durante los años ochenta las empresas empiezan a subcontratar parte de su producción y en los noventa a relocalizar plantas productivas en los países en vía de desarrollo. En este contexto de pérdida continua de capacidad industrial y competencia a nivel global, se originan nuevas teorías del crecimiento local, las cuales buscan identificar los atributos y aprender de las dinámicas de determinadas regiones que parecen tener una capacidad de respuesta innovadora con el objetivo último de identificar ventajas territoriales que faciliten el mantenimiento de la base industrial y el crecimiento económico local.

Casellas (2014) citando a Becattini (1981), se introduce en esta corriente al plantear el concepto de distrito industrial (DI) como una estrategia de desarrollo económico territorial. Un distrito industrial es “[...] un factor relevante que se considera importante para dar respuestas creativas y adaptativas que favorezcan el crecimiento; es la competencia que en territorios innovadores se producen entre las empresas” (p. 7). Surge dentro del ámbito de desarrollo local como un trabajo para explicar el modo como las economías locales pueden crecer gracias a sus dinámicas internas, en las cuales es importante el intercambio de información, el aprendizaje y las relaciones institucionales locales arraigadas en la tradición industrial, cultural y social de las localidades, así como la ubicación de la industria y la relación entre empresas. Es también importante la presencia de mano

de obra abundante y especializada en el territorio. Casellas (2014) afirma que “[...] un factor relevante e importante para dar respuestas creativas y adaptativas que favorezcan el crecimiento, es la competencia que en territorios innovadores se producen entre las empresas” (p. 7). Es una competencia que sirve de mecanismo para impulsar la necesidad de innovación y cooperación, lo que conduce al desarrollo económico local de una región.

Las anteriores teorías del desarrollo económico a nivel local tienen dos cuestiones en común. En primer lugar, se centran en describir –como se venía haciendo décadas atrás– el desarrollo bajo un enfoque meramente económico; y en segundo lugar, resaltan el hecho de que el desarrollo económico a nivel local se da como respuesta de sus habitantes (como sociedad) a factores exógenos a la región.

El desarrollo económico local con enfoque endógeno

Boisier (1999) menciona la confusión académica alrededor del desarrollo territorial, regional, local, endógeno, descentralizado y de abajo-arriba. Especifica cada posición y tiende a unificar los conceptos y convertirlos en una base teórica que indica que los desarrollos mencionados se encuentran fuertemente conectados y generan desarrollo local. Sin embargo, el objetivo de este artículo no consiste en especificar las diferencias y semejanzas de los conceptos.

El enfoque del desarrollo endógeno (Vázquez Barquero y Madoery, 2001) polemiza con las teorías del desarrollo predominantes en la segunda mitad del siglo XX, ya que remarca sus limitaciones al reducir el problema del desarrollo a una dimensión económica.

Las transformaciones en las sociedades contemporáneas implican una serie de consecuen-

cias que afectan el concepto de territorio, al tiempo que permiten nuevas interpretaciones en la noción de desarrollo. Durante décadas, desarrollo y territorio tuvieron su punto de encuentro exclusivamente en la esfera nacional. Ahora, en el marco de la denominada sociedad global, esa exclusividad se ha perdido y plantea la necesidad de nuevos paradigmas de desarrollo (Madoery, 2003, p. 1).

Lo anterior se refiere a los cambios en el concepto de desarrollo económico para que surgieran nuevas teorías y nuevos enfoques del desarrollo económico. Desde mediados de los años ochenta, la teoría del crecimiento económico se orientó hacia unos modelos de desarrollo endógeno (de tipo schumpeteriano) cuyo factor clave es la innovación de los procesos productivos y los productos. Romer (1994) destaca en este aspecto:

[...] by emphasizing that economic growth is an endogenous outcome of an economic system, not the result of forces that impinge from outside. For this reason, the theoretical work does not invoke exogenous technological change to explain why income per capita has increased by an order of magnitude since the industrial revolution (p. 3).

El autor resalta el crecimiento económico no como resultado de fuerzas externas a la región, razón por la cual trata de descubrir los factores del sector público y privado que inciden en las tasas de crecimiento económico que varía según los países. En su trabajo de investigación resalta dos modelos sobre el crecimiento endógeno: uno que denominó *The Convergence Controversy* y una segundo que se refiere a la lucha por construir una alternativa viable a la competencia perfecta. El primer modelo está relacionado con el ingreso per cápita de los países pobres y los países más ricos y la inmensa brecha entre ellos, lo que lleva al autor a concluir que el modelo neoclásico no es suficiente para explicar el hecho de que los países pobres no

alcancen los niveles de crecimiento económico de los países más ricos, incluso bajo las mismas oportunidades tecnológicas. Agrega que en este modelo es muy difícil conciliar los patrones internacionales de la migración y las diferencias salariales.

En cuanto al segundo modelo, el autor especifica tener suficiente evidencia para rechazar los modelos de las décadas de los cincuenta y setenta y sugiere un modelo a nivel agregado, ya que el progreso en la economía no proviene simplemente de la aplicación mecánica de las pruebas-hipótesis de un conjunto de datos (Romer, 1994). Sin embargo, estas teorías –o mejor, modelos de crecimiento económico– se centran en definir el desarrollo y su enfoque endógeno solo desde el ámbito económico.

El desarrollo local no solo implica su dimensión económica, sino también elementos endógenos del territorio o localidad. Enríquez (2005) aclara que “[...] el desarrollo local incluye el crecimiento económico, pero de ninguna manera se reduce a este” (p. 2). Enfatiza otras dimensiones importantes como las dimensiones social, política, ambiental y cultural. Sin embargo, aún persiste la confusión entre desarrollo local y desarrollo económico local, aunque la mayoría de los autores suelen utilizar ambos términos de manera indistinta. Se está de acuerdo con Albuquerque (1997) cuando afirma que aunque se dé esta confusión, ambos conceptos se refieren a lo mismo e involucran las mismas dimensiones:

En rigor, la expresión “desarrollo local” parece reflejar algo más que la de “desarrollo económico local”, ya que la primera alude también a las dimensiones social, ambiental, cultural e institucional. No obstante, dado que el enfoque del desarrollo económico local subraya, precisamente, la importancia e inclusión de esas dimensiones, la utilización de expresiones

como estas suele hacerse de forma indistinta (p. 317).

De ahí las razones por las cuales no se encuentran muchas diferencias al usar un término u otro. De modo que es necesario entender mejor el enfoque endógeno del desarrollo económico local. Vázquez (1988) lo resume así:

[...] un proceso de crecimiento y cambio estructural que mediante la utilización del potencial de desarrollo existente en el territorio conduce a la mejora del bienestar de la población de una localidad o una región. Cuando la comunidad local es capaz de liderar el proceso de cambio estructural, la forma de desarrollo se puede convenir en denominarla desarrollo local endógeno (p. 5).

El autor parte de la hipótesis de que las localidades y los territorios poseen un cúmulo de recursos (económicos, humanos, institucionales y culturales) que se constituye en un insumo para su desarrollo. Por ejemplo, cada localidad o territorio se caracteriza por una determinada estructura productiva, un mercado de trabajo, un sistema productivo, una capacidad empresarial, una dotación de recursos naturales e infraestructuras, un sistema social y político y sobre todo, una tradición y una cultura que articulan los procesos de crecimiento económico local.

Cuando se habla de desarrollo económico local, se deben conocer las dimensiones que se encuentran en una región o localidad para que se dé este proceso. De acuerdo con Vázquez (2000),

[...] es un proceso de crecimiento y cambio estructural de la economía de una ciudad, comarca o región, en el que se pueden identificar al menos, tres dimensiones: una económica, caracterizada por un sistema de producción que permite a los empresarios locales usar, eficientemente, los factores productivos, generar economías de escala y aumentar la

productividad a niveles que permiten mejorar la competitividad en los mercados; otra socio-cultural, en que el sistema de relaciones económicas y sociales, las instituciones locales y los valores sirven de base al proceso de desarrollo; y otra, política y administrativa, en que las iniciativas locales crean un entorno local favorable a la producción e impulsan el desarrollo sostenible (p. 6).

El desarrollo económico local endógeno es la búsqueda del mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes de un lugar gracias a la presencia y dinamismo de sus dimensiones económica, sociocultural, política y administrativa y al aprovechamiento de sus recursos propios (humanos, naturales, sociales, etc.) y de sus capacidades interiores. Es un proceso que conlleva una transformación estructural ya que los objetivos últimos del desarrollo económico local son el mejoramiento del empleo y la calidad de vida de la población de la comunidad territorial correspondiente y la equidad social (Alburquerque, 1997).

Un pensamiento similar sostiene Buarque (1999) al asegurar que el "[...] desenvolvimiento local é um processo endógeno registrado em pequenas unidades territoriais e agrupamentos humanos capaz de promover o dinamismo econômico e a melhoria da qualidade de vida da população" (p. 9). Representa una singular transformación de las bases económicas de la organización social a nivel local que resulta de la movilización de las energías de la sociedad y de la explotación de sus habilidades y capacidades específicas.

Esta corriente de teoría del desarrollo económico local asigna un papel autónomo a la región donde sus habitantes son los actores de su desarrollo local. Garafoli (1993), sostiene que un modelo de desarrollo endógeno capaz de garantizar la autonomía del proceso de transformación del sistema económico local

debe basarse en las características locales y en la capacidad de controlar ciertas variables fundamentales que el autor enumera:

1) use of local resources (e.g., work, local historically accumulated capital, entrepreneurship, specific knowledge of production processes, specific professional tasks and material resources); 2) the ability to check the accumulation process locally; 3) the capacity to innovate; 4) the existence of (and the ability to develop) productive interdependences, both infrasectoral and inter sectoral, at a local level (p. 29).

A su vez, le añade cuatro características principales al desarrollo económico y su enfoque endógeno a nivel local:

a) the capacity to transform the social-economic system; b) the ability to react to external challenges; c) the promotion of social learning; d) the ability to introduce specific forms of social regulation at local level which favour the aforementioned points (p. 29).

El desarrollo endógeno es, entonces, la habilidad de innovar a nivel local.

Este enfoque endógeno del desarrollo económico local es bastante holístico y abarca mucho más que el ámbito de crecimiento económico de una región. De hecho, toca el asunto de la sostenibilidad del proceso, ya que plantea que para que sea un proceso coherente y sostenible, el desarrollo debe "[...] elevar as oportunidades sociais e a viabilidade e competitividade da economia local, aumentando a renda e as formas de riqueza, ao mesmo tempo em que assegura a conservação dos recursos naturais" según (Buarque, 1999, p. 29).

Influencia de la cultura en el desarrollo económico local

Al conocer el enfoque endógeno del desarrollo económico local, se enfatiza la importancia de que la comunidad reconozca el potencial de sus recursos que constituyen las

dimensiones del desarrollo económico local y son fuente para que se dé este proceso. Entre estos recursos se encuentra la cultura, la cual se refleja en el desarrollo de una región de dos maneras: una, como condicionante del proceso. Se representa como un conjunto de valores, tradiciones, creencias, estructura social y familiar y organización social, presentes en una población y son la base para el desarrollo económico local. Otra, materializándose en bienes y productos de tipo cultural, ricos en capital humano, talento y creatividad, que simbolizan la identidad de la región y que al producirse y comercializarse generan empleo, ingresos y mejoramiento de la calidad de vida, amén de brindar conocimiento y aprendizaje a los consumidores.

Al analizar la primera forma, Vázquez (2000) remarca la dimensión sociocultural del desarrollo económico local como un condicionante de este proceso:

La forma de organización productiva, las estructuras familiares y tradiciones locales, la estructura social y cultural y los códigos de conducta de la población condicionan los procesos de desarrollo local, favorecen o limitan la dinámica económica y, en definitiva, determinan la senda específica de desarrollo de las ciudades, comarcas y regiones (p. 6).

El autor se cuestiona hasta qué punto estos factores condicionan los procesos de desarrollo económico local y si en realidad son una condición necesaria para la consolidación de estos procesos.

Con respecto a lo anterior, Albuquerque (1997) enuncia un conjunto de aspectos que conforman rasgos de la cultura e identidad locales e influyen en el desarrollo económico local:

- Niveles de articulación y organización sociales.
- Hábitos de convivencia social.

- Uso y aprendizaje colectivo de la lengua propia.
- Presencia de líderes y elites culturales, económicas o políticas.
- Actitud ante las innovaciones y apego a las tradiciones.
- Valoración moral y ética ante el trabajo, pago de impuestos, solidaridad, etc.
- Asunción de riesgos y actitud emprendedora.
- Valoración del entorno natural y el medioambiente.

Afirma, además, que la dimensión social y cultural del desarrollo local consiste en la movilización del potencial creativo y emprendedor de la población en términos de confianza en sí misma y despliegue de imaginación, iniciativa, cooperación y receptividad a las ideas y propuestas innovadoras.

El concepto de cultura se asocia comúnmente a la disciplina de la sociología. Importantes pensadores de esta ciencia buscaron definirla según su campo de estudio, razón por la cual hay tantas definiciones que tratan de abarcar todo lo que ella misma incluye.

Ahora bien, para analizar la segunda forma como se presenta la relación entre cultura y economía, se han rastreado los estudios al respecto hasta converger en la teoría propuesta en el libro de W. Baumol y W. Bowen *El dilema económico de las artes escénicas* (1966), el cual dio origen a una nueva subdisciplina del estudio que abarca la economía, en un principio denominada economía del arte y después, economía de la cultura. Para Montalvo (2011), este es un concepto en construcción que se refiere a las relaciones que se suceden en los complejos procesos de creación, producción, circulación y consumo de bienes y servicios culturales que contienen, transmiten y reproducen contenidos simbólicos. Es decir, si la cultura es entendida no en su sentido

antropológico sino como un conjunto de actividades con características particulares, entre las cuales se resalta que "su valor simbólico prevalece sobre sus valores de uso y de cambio" (Convenio Adres Bello, 2003), entonces la economía de la cultura representa el espacio que reconoce aquella dimensión económica de las actividades de tipo cultura, ya que para su realización se requieren intercambios que suponen transacciones que se traducen en un flujo económico real.

Por ello, la definición de la Unesco (2001) es clara en el aspecto económico de la cultura:

Cultura es el conjunto de rasgos distintivos, espirituales, materiales, intelectuales y afectivos que caracterizan una sociedad o un grupo social. Ella engloba, además de las artes y las letras, los modos de vida, los derechos fundamentales del ser humano, los sistemas de valores, creencias y tradiciones.

Según esta definición, cultura es identidad y diversidad, pero también reviste una dimensión económica en la medida en que "[...] las sociedades expresan su cultura a través de la producción de bienes culturales con los que se puede comerciar" (Organización de Estados Iberoamericanos, 2014). Throsby (2001) plantea un concepto más amplio de cultura: "[...] son las actividades emprendidas por las personas, y los productos de dichas actividades, que tienen que ver con los aspectos intelectuales, morales y artísticos de la vida humana" (p. 18). Este concepto es más útil a la hora de analizar la influencia de la cultura en el desempeño económico de una región; es decir, en su desarrollo económico local.

Las industrias culturales como manifestación de la cultura en la economía de una región

En virtud de las actividades que constituyen la cultura, entendida como un conjunto de

actividades que se denominan "sector cultural" o "bienes culturales", "[...] se producen procesos de pensamiento, imaginación y percepción y a la vez se generan complejos procedimientos de recepción diferenciables de acuerdo con la naturaleza tanto de las manifestaciones culturales como de los actores que interactúan con ellas" (Convenio Adres Bello, 2003), puesto que una parte considerable de la cultura genera también un impacto económico similar a otros sectores de la economía: incluso, originan un sector productivo que genera una riqueza económica que puede ser apropiada en forma privada o pública y que, como la producción de cualquier otro tipo de bienes y servicios, contribuye al crecimiento económico local. De los procesos consecuentes de sus intercambios se crean efectos económicos futuros como el aprendizaje o el conocimiento. De este modo, no solo están contribuyendo al desarrollo desde su punto de vista social y cultural que les corresponde, sino también a partir de su participación en lo económico.

Este aporte de la cultura al ámbito económico se da a través de las industrias culturales, razón por la cual las actividades culturales se han convertido en importantes fuentes de generación de ingreso, empleo y crecimiento económico. En estas actividades se utilizan recursos que en la mayoría de los casos son valorados y transados en un sistema económico (Convenio Adres Bello, 2003) dado que en su ejecución se ha invertido una gran cantidad de trabajo. Los productos resultantes tienen un valor de uso y un valor de cambio para quienes los demandan, reconociéndose así una dimensión económica reflejada en los procesos de producción, intercambio y consumo.

Existen diversas definiciones de industrias culturales. El concepto fue introducido en los años cincuenta por los teóricos Theodor W.

Adorno y Max Horkheimer, de la Escuela de Fráncfort, en el artículo *La industria cultural, Iluminismo como mistificación de masas*. La Unesco (2005) define las industrias culturales como "aquellas que producen y distribuyen bienes y servicios culturales, creativos y artísticos tangibles o intangibles que; considerados desde el punto de vista de su calidad, utilización o finalidad específicas, encarnan o transmiten expresiones culturales". Y también se puede explicar bajo el concepto de García (2002) como "[...] el conjunto de actividades de producción, comercialización y comunicación en gran escala de mensajes y bienes culturales que favorecen la difusión masiva, nacional e internacional, de la información y el entretenimiento, y el acceso creciente de las mayorías" (p. 1). Por ello, se habla de "materialización" de la cultura de una sociedad, ya que:

[...] el conjunto de valores, creencias, tradiciones e ideas de una sociedad o región se pueden materializar en bienes cuyo valor simbólico o representativo prevalece a su valor de uso y de cambio, y "de los procesos que se desprenden de sus intercambios se generan efectos económicos futuros, como es el caso del aprendizaje o del conocimiento" (Convenio Adres Bello, 2003).

No obstante, el concepto no ha estado exento de críticas en torno al papel que desempeñan las industrias culturales para una región. Es planteado por Adorno y Horkheimer como una visión crítica de los procesos de industrialización que consideraban la cultura una simple reproducción de bienes que entrega a los consumidores un producto estandarizado según su perfil, limitando así su valor artístico. En la segunda mitad del siglo XX proliferaron autores que censuraron las industrias culturales como consecuencia de un imperialismo cultural. Espinosa (2010) cita a Mattelart, Clifford, Williams, Canclini y Martin-Barbero como seguidores de esta

línea crítica. Ahora bien, más allá de tales aspectos negativos este sector de la economía ha venido creciendo gracias al desarrollo de la tecnología y a la creciente globalización. La Unesco (2009) señala que la cultura se ha adherido a procesos de producción y a cadenas productivas sofisticados, así como a la circulación a gran escala en distintos mercados. Por ello, uno de sus aspectos importantes radica en que "[...] las industrias culturales generan miles de empleos y movilizan un número cada vez mayor de recursos" (Organización de Estados Iberoamericanos, 2014).

Más aun, los productos y servicios de este sector económico revisten gran importancia dentro de la economía de una región, puesto que la cultura, aparte de contribuir a la sociedad desde su ámbito social, también contribuye a su industria. En esta perspectiva económica se generan una variedad de efectos, alguno sujetos a discusión, según Seaman (1987) y McCarthy *et al.* (2004):

- *Effects on consumption (short term)*: asociados al valor recibido tanto por los usuarios como por los no usuarios, dada la participación (consumo) en una actividad cultural determinada.
- *Effects on income and employment (short term)*: asociados al incremento en los gastos que una actividad cultural supone.
- *Effects on productivity and growth (long term)*: reflejados en los impactos de la oferta cultural disponible en una comunidad, sobre el valor del suelo urbano, la atracción de trabajadores cualificados y el valor educativo de los bienes culturales.

Todo esto sumado a los valores intrínsecos o intangibles que hacen que estos bienes (productos y servicios) culturales sean importantes y se diferencien radicalmente dentro de la comunidad y la industria misma.

Por consiguiente, "[...] los bienes culturales encarnan dos tipos de valor: el económico (asociado al precio de mercado) y el cultural (relacionado con los aspectos estéticos, artísticos, históricos y sociales)" (Aguado, 2010 p. 114). El valor económico se puede estimar de manera fácil, pero no necesariamente abarca lo relacionado con su valor cultural, el sentimiento que transmiten, sus propiedades de calidad estética, su significado social o su importancia histórica y el significado simbólico que representa para la sociedad. Por ello, Frey (2000) encuentra determinados valores intrínsecos en los bienes culturales que no se reflejan fácilmente a través del mercado:

- *Existence value*: la población se beneficia por la existencia de la cultura misma, incluso si alguno de sus individuos no forman parte de actividad artísticas o culturales.
- *Prestige value*: ciertas instituciones, producciones y sitios contribuyen al sentimiento de identidad regional.
- *Option value or choice*: la población se beneficia por la posibilidad de asistir a distintas actividades eventos culturales, incluso si no llega a hacerlo realmente.
- *Value of education*: contribuye al desarrollo del pensamiento creativo de la sociedad.
- *Bequest value*: por el beneficio que obtienen las personas al legar la cultura a las siguientes generaciones.

Estos beneficios contribuyen a la valoración completa de este tipo de bienes, dando a entender con ello la amplitud de contribuciones a la sociedad, entre ellas el enriquecimiento de la vida de su población. Esto es lo que se entiende por desarrollo económico local endógeno. Son también importantes los procesos que se desprenden de sus manifestacio-

nes: la diversidad, la identidad, la memoria y la participación social, a los que se ligan asuntos como la igualdad de oportunidades, la conformación de ciudadanía y el acceso a lo público, todo ello para la generación de políticas que conduzcan a un verdadero desarrollo con base económica, social y cultural. Sin embargo, cabría aclarar que "[...] las industrias culturales engloban actividades que pertenecen al sector cultural, pero no a todas las actividades del sector cultural, por ejemplo, el patrimonio material e inmaterial corresponde al sector cultural, pero no a las industrias culturales" (Cifuentes, Gallego y Ríos, 2010, p. 6)

Otro concepto importante es el de industria creativa, originado en Australia en los años ochenta y desarrollado en el Reino Unido durante la década siguiente.

El concepto respondía a la necesidad de cambiar los términos de debate acerca del valor real de las artes y de la cultura, pues se consideraba que estas actividades solo dependían de los subsidios estatales, con un impacto marginal en la vida económica (Organización de Estados Iberoamericanos, 2014).

De la mano de este concepto surgió el de economía creativa, que distingue la creatividad como "[...] el motor de la innovación, el cambio tecnológico y como ventaja comparativa para el desarrollo de los negocios" (Unesco, 2010). Es decir, usa la creatividad y el capital intelectual como su fuente principal.

Por otra parte, aunque ambas nociones parecen intercambiables, la diferencia radica en lo que genera el valor del bien o servicio producido. Alonso, Gallego, y Ríos (2010), aclaran que "[...] los bienes y servicios producidos por las industrias culturales son fruto de la herencia, el conocimiento tradicional y los elementos artísticos de la creatividad" (p. 7) mientras que las industrias creativas

"[...] obtienen su producción de la creatividad individual, la innovación, las habilidades y el talento en la explotación de la propiedad intelectual" (p. 7).

Aun así, lejos de las diferencias entre industrias culturales e industrias creativas, ambos conceptos se entienden como uno solo. La Unión Europea plantea que la industria de la cultura y la creatividad constituyen el sector cultural, el cual está compuesto por:

a) las actividades culturales clásicas o sectores no industriales que producen bienes y servicios no reproducibles; y b) sectores industriales que producen de forma masiva bienes y servicios reproducibles para consumo interno y externo (actividades de mercado) y del "sector creativo", donde la cultura constituye un insumo para producir bienes y servicios no culturales (actividades de diseño, arquitectura y publicidad) (KEA, 2006, p. 2).

La Unesco (2010) hace énfasis en su definición de industrias creativas en los bienes, servicios y actividades de contenido cultural o artístico o patrimonial, cuyo origen es la creatividad humana", así como las labores necesarias según cada sector de la cadena productiva que llevan a cabo la difusión de esos bienes al público y al mercado. Y como lo indica, las industrias culturales y creativas incluyen bienes, servicios y actividades protegidos por la propiedad intelectual, ya que una parte relevante de los beneficios económicos generados por este sector proviene de la protección de los derechos de propiedad intelectual o derechos de autor. A esto se une otra concepción concebida como el "derecho de propiedad sobre una obra o creación literaria o artística" (Organización de Estados Iberoamericanos, 2014).

Finalmente, dada la cantidad de conceptos surgidos para el estudio de la relación entre cultura y la economía (cabe mencionar las industrias culturales, industrias creativas, in-

dustrias protegidas por el derecho de autor, industrias de contenido, industrias del ocio, etc., y cada uno con numerosas definiciones diferentes según autores y organizaciones como la Cepal, la Unesco, UNCTAD, DCMS, OMPI, etc.), cada cual ajusta estos conceptos según sus propósitos.

Ahora bien, se ha propuesto un nuevo concepto que involucra estas industrias basadas en cultura y creatividad: economía naranja (Buitrago y Duque, 2013). Se define como "[...] el conjunto de actividades que de manera encadenada permiten que las ideas se trasformen en bienes y servicios culturales, cuyo valor está determinado por su contenido de propiedad intelectual" (p. 40).

Está compuesto por: 1. la economía cultural y las industrias creativas, en cuya intersección se encuentran las industrias culturales convencionales; y 2. las áreas de soporte para la creatividad. Según Buitrago y Duque (2013), industrias culturales convencionales son "[...] aquellas actividades que proveen bienes y servicios basándose en los contenidos simbólicos, artísticos y creativos que pueden ser reproducidos o difundidos masivamente y son tradicionalmente reconocidas por tener una estrecha relación con la cultura" (p. 40). Incluye, por lo tanto, las industrias editorial, audiovisual y fonográfica.

Sin embargo, para los autores plasmar un concepto definitivo de economía naranja o de sus industrias es tan "absurdo como innecesario", ya que es la misma dinámica de cambios constantes la que genera oportunidades y "hace este fenómeno económicamente relevante" dificultando con ello la identificación de fronteras. No obstante, "[...] sí es posible y muy importante contar con definiciones claras en el momento de enfrentar la difícil tarea de diseñar políticas de desarrollo social y económico" (p. 48). Según

estos especialistas, para el 2011 la economía naranja alcanzó los 4,3 billones de dólares, algo así como el 120 % de la economía de Alemania, mientras entre el 2002 y el 2011 las exportaciones de bienes y servicios creativos crecieron un 134 %, lo que hace de ella la quinta mercancía más transada del planeta. Estos datos demuestran la importancia económica y lo que significa dentro de la economía mundial este sector de la economía (Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo).

Conclusiones

Las teorías que buscan explicar el origen del desarrollo local se ubican básicamente en dos corrientes principales. La primera nace como respuesta a ciertos factores exógenos de la región o localidad, cuyos habitantes se vieron obligados a buscar el crecimiento económico, el bienestar y el mejoramiento de su calidad de vida por medio de sus propias dinámicas internas. Por otro lado, están las teorías que explican el origen del desarrollo a nivel local en componentes endógenos. Estas teorías esgrimen la hipótesis de que las localidades y territorios poseen una amalgama de recursos (económicos, humanos, institucionales y culturales) que articulados a dimensiones presentes en la sociedad son utilizados por sus propios habitantes como insumos para el desarrollo.

Con base en lo anterior, se puede precisar el desarrollo local como un proceso de crecimiento jalonado por los habitantes de una localidad, quienes utilizan los mecanismos presentes en el territorio, los socializan y los presentan como un conjunto de dimensiones que sirven de base para aumentar la calidad de vida de todos los miembros.

Como se analizó anteriormente, entre los factores o recursos propios que poseen los habitantes de un territorio se encuentra la

cultura, manifestada en dos formas según su relación con la economía de la región. La primera es una dimensión que condiciona la forma como se da el proceso de desarrollo económico local e influye de manera considerable por el hecho de presentarse en una sociedad con una historia, costumbres, tradiciones y valores que al final se constituyen en los factores claves que lo condicionan. Estos valores sociales, ideas y tradiciones inciden de manera positiva, ya que aparte de configurar el entorno institucional, económico y organizativo que condiciona este proceso, se materializan en bienes cuyo valor simbólico es mucho mayor que su valor de uso. De aquí deviene la segunda forma como se relaciona la cultura con la economía, ya que estos bienes (bien sean productos o servicios) se pueden comercializar y en consecuencia, generan empleo y riqueza, mejoran calidad de vida de muchas personas y potencian el conocimiento del valor simbólico y de la identidad de la región ante los demás territorios.

Este aporte económico de la cultura se ha categorizado en un sector denominado industria cultural (hoy se encuentra incluido en el concepto de economía naranja). Es industria porque implica movilización de insumos, mano de obra calificada, inversión en materia prima, ingresos y utilización de recursos en su mayoría evaluados y valorados dentro del sistema económico. Ello genera flujo de efectivo dentro de una comunidad e, incluso, hace que sea posible medir la participación de la cultura en la economía de una región. Esta medición se concreta en el porcentaje del PIB de la ciudad, en el número de empleos, en la cantidad de empresas nuevas, en las ventas e ingresos y en los demás valores económicos que genera este tipo de industria en la región. Lo anterior aparte de los valores y beneficios intrínsecos y simbólicos que le son propios, y de los efectos que

se desprenden de sus intercambios, a saber, el aprendizaje y el conocimiento.

No podemos dejar de lado el alcance del concepto de economía naranja para la economía del Valle del Cauca. Pues bien, este componente ha sido motor de desarrollo económico de la región y representa cerca de mil setecientos millones de dólares en una red empresarial conformada por más de siete mil empresas (cifras del año 2015), las cuales registraron ventas estimadas en COP por 3,7 billones y aportaron un 8,4 % a las exportaciones del departamento en 2015, lo que lo convierte en el tercer mayor exportador de bienes de la economía naranja en el país, con una participación de 16,1 % en ese año.

Por las anteriores razones, es sustancial para las localidades que conozcan lo que sus habitantes poseen con miras a su crecimiento y desarrollo, a fin de que dicho conocimiento se concrete en procesos de aprendizaje de su propia cultura que los conduzcan a ser partícipes de los encadenamientos que se desprenden de esto. El talento humano es un bien que posibilita la movilidad social y entraña una diversidad cultural y étnica que alimenta la creatividad. Por esta razón, en las regiones debe ser una cuestión prioritaria la creación de más empresas con actividades económicas basadas en la creatividad y las tradiciones, así como hacer oportuno el conocimiento para el desarrollo de nuevos productos y servicios apoyados en lo adquirido por su cultura.

Bibliografía

- ALONSO, J., GALLEGU, A. & RÍOS, A. (2010). *Proyecto industrias culturales de Cali, 2010. Industrias culturales de Santiago de Cali: caracterización y cuentas económicas*. 1 ed. Cali.
- AGUADO, L. (2010). "Estadísticas culturales. Una mirada desde la economía de la cultura".

- En: *Cuadernos de Administración*. 23 (41), pp. 107-141.
- ALBURQUERQUE, F. (1997). *Metodología para el desarrollo económico local*. Serie Ensayos. LC/IP/G.105. Ilpes-Cepal.
 - AROCENA, J. (1997). "Globalización, integración y desarrollo local. Apuntes para la elaboración de un marco conceptual". En: *Persona y Sociedad*, Illades, Santiago, Chile.
 - BECATTINI, G. (1981). *Le District Industriel: milieu créatif*. Espaces et Sociétés, 66-67, p.p 147-164
 - BERTON, G. (2009). "Apreciaciones conceptuales del término desarrollo". En: *Huellas* No. 13. Universidad Nacional de La Pampa, Argentina.
 - BERVEJILLO, F., (1995). "Territorios de la Globalización. Nuevos procesos y estrategias de desarrollo". En: *Revista Prisma* No. 4, Universidad Católica del Uruguay, Montevideo.
 - BOISIER, S. (1999). *Desarrollo (local): ¿de que estamos hablando?* Documento comisionado por la Cámara de Comercio de Manizales, Colombia (copyright del autor). Santiago de Chile.
 - BUITRAGO, F. & DUQUE I. (2013). *La economía naranja: una oportunidad infinita*. Banco Interamericano de Desarrollo (BID).
 - BUARQUE, S. (1999). *Metodología de planeamiento do desenvolvimento local e municipal sustentável*. Projeto de Cooperação Técnica INCRA/IICA PCT-INCRA/IICA. Brasília.
 - CASANOVA, F. (2004) *Desarrollo local, tejidos productivos y formación: abordajes alternativos para la formación y el trabajo de los jóvenes*. Montevideo: Cinterfor.
 - CASELLAS, A. (2014). *Desarrollo local y territorio. Del crecimiento indiscriminado a la viabilidad social y económica*. Edición y coordinación: Gabinete de Prensa y Comunicación de la Diputación de Barcelona.
 - CASTELLS, M. & BORJA, J. (1996). *Local y global. La gestión de las ciudades en la era de la Información*. Barcelona: Taurus..
 - Convenio Andrés Bello, (2003). *Impacto económico de las industrias culturales en Colombia*. Ministerio de Cultura de Colombia, Equipo Central de Economía y Cultura del Convenio Andrés Bello. Bogotá.
 - CUERVO, L. (1998). "Desarrollo económico local: leyendas y realidades". En: *Territorios*, No. 1, Cider, Universidad de los Andes, Bogotá.
 - ENRÍQUEZ, A. (2005). *Desarrollo económico local: enfoque, alcances y desafíos*. Funde. San Salvador, El Salvador.
 - ESPINOSA, F. (2010). "Globalización, cultura de masas e industrias culturales; conceptos preliminares". En: *El Topo. Revista de sociología cultural y urbana*.
 - FREY, B. (2000). *Art and economics*. Heidelberg: Springer-Verlag.
 - GARCÍA, N. (1989). *Culturas híbridas: estrategias para entrar y salir de la modernidad*. México: Grijalbo.
 - GARCÍA, N. (2002). *Las industrias culturales y el desarrollo de los países americanos*. Disponible en <http://www.oas.org/udse/espanol/documentos/1hub2.doc>
 - GAROFOLI, G. (1993). "Economic development, organization of production and territory". In: *Revue d'économie industrielle*, Vol. 64, pp. 22-37.
 - JORDÁN, J., ANTUÑANO, I. & FUENTES, V. (2013): "Desarrollo endógeno y política anti-crisis", En: *Ciriec. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*.
 - KEA (2006). *The Economy of Culture in Europe*. Estudio preparado para la Unión Europea. Directorate-General for Education and Culture.
 - MADOERY, O. (2005). *La "primera generación" de políticas locales de desarrollo en Argentina. contexto, características y desafíos*. Buenos Aires: Prisma.
 - MADOERY, O. (2008). *Cinco interrogantes fundamentales del desarrollo endógeno*. Buenos Aires: Prisma.

- MARX, K. (1867). *El capital*. Berlín: Editorial Friedrich Engels,.
- MCCARTHY, K.; ONDAATJE, E.; ZAKARAS, L. & BROOKS, A. (2004). *Gifts of the muse: reframing the debate about the benefits of the Arts*. Santa Mónica (CA): Rand Corporation.
- MILLER, D. (1990). "Public et privé. Le Développement économique local". En: *Les Annales de la Recherche Urbaine*, No. 48, pp. 39-49.
- MONTALVO, G. (2011). *Economía de la cultura: la relación entre cultura, economía y ¿desarrollo? La información estadística y económica como estrategia*.
- OCDE (1995). *Economies locales et globalisation*. En: *Cahiers LEED*, núm. 20, París.
- Organización de Estados Iberoamericanos para la Educación, la Ciencia y la Cultura, OEI (2014). *Cultura y desarrollo económico en Iberoamérica*. Madrid, España.
- Real Academia Española, (2014). *Diccionario de la lengua española*. 23a Edición. Asociación de Academias de la Lengua Española, España.
- RICARDO, D. (1817). *On the Principles of Political Economy and Taxation*. 3ra edition. Editor John Murray, Londres.
- ROMER, P. (1994). The Origins of Endogenous Growth. In: *The Journal of Economic Perspectives*. American Economic Association. Volume 8, Issue 1.
- ROCHEFORT, M. (1995). *Dynamique de l'espace français et aménagement du territoire*, París: L'Harmattan.
- SEAMAN, B. (1987). *Arts impact studies: A fashionable excess*. En R. Towse (Ed.), (1997), *Cultural economics: the arts, the heritage and the media industries* (vol. 2., pp. 723-756). Cheltenham: Edward Elgar Pub.
- STÖHR, W. & D. Taylor (eds.) (1981). *Development from Above or Below?* Londres, John Wiley and Sons Ltd.
- SUNKEL O. & PAZ, P. (1970). *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*. Siglo XXI Editores S.A., México y Editorial Universitaria S.A., Santiago de Chile.
- SMITH, A. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations (La riqueza de las Naciones)*. Editorial W. Strahan & T. Cadell. Londres, Reino Unido.
- SOLARI A., FRANCO, R. & JUTKOWITZ, J. (1976). *Teoría, acción social y desarrollo*. Siglo XXI Editores, México.
- THROSBY, D. (2001). *Economics and culture*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Unesco (2001). *Declaración Universal sobre la Diversidad Cultural*. Unesco: París, Francia.
- Unesco (2005). *Convención sobre la Protección y Promoción de la Diversidad de las Expresiones Culturales*. Unesco: París, Francia.
- Unesco (2009). *Marco de Estadísticas Culturales de la Unesco (MEC) 2009*. Instituto de Estadística de la Unesco: Montreal, Canadá.
- Unesco (2010). *Políticas para la creatividad*. Guía para el desarrollo de las industrias culturales y creativas.
- VÁZQUEZ, A. (1988), *Desarrollo local. Una estrategia de creación de empleo*, Pirámide, Madrid.
- VÁZQUEZ, A. (2000). *Desarrollo económico local y descentralización: aproximación a un marco conceptual*. Proyecto Cepal/Gtz" Desarrollo económico local y descentralización en América Latina" Santiago, Chile.
- VÁZQUEZ, A. & MADOERY, O. (2001). *Transformaciones globales, instituciones y políticas de desarrollo local*. Rosario: Homo Sapiens.
- VRIES, H. (2001). "The Role of Culture and Institutions in Economic History. Can Economics Be of any Help?". NEHA-Jaarboek.