

La nueva división territorial de los espacios rurales en el contexto de la globalización

La cultura emprendedora en las áreas desfavorecidas



Manuel Belo Moreira ►
Universidad Politécnica
de Lisboa

De acuerdo con el enfoque de Marsden (1999:243), pueden identificarse, al menos, cuatro dimensiones asociadas al desarrollo de las zonas rurales, a saber: la existencia de un amplio mercado de alimentos dirigido al consumo de masas; la presencia de un mercado de productos de calidad; el desarrollo de nuevos sistemas de producción agraria, y la reestructuración de los espacios rurales a partir de actividades no agrícolas. No obstante, estas dimensiones no se presentan de forma similar en los diferentes contextos políticos y socioeconómicos, lo que hace que el desarrollo de las zonas rurales presente importantes divergencias. A la hora de explicar tales diferencias en el marco de la globalización, dos factores adquieren especial relevancia: de un lado, la existencia de un segmento de la población de alto nivel de renta que orienta sus demandas hacia el consumo de alimentos de calidad y hacia el disfrute de otros bienes o servicios ofrecidos por los territorios rurales; y, de otro lado, la disponibilidad de fondos públicos (nacionales o supranacionales, como los procedentes de la Unión Europea) destinados a financiar políticas orientadas a promover los cuatro patrones de desarrollo antes mencionados. Por ello, subsisten áreas rurales desfavorecidas que no pueden transitar por ninguna de esas pautas de desarrollo, entrando así en procesos de marginación o acelerando dinámicas de atraso ya existen-

tes en su seno. Todo ello sitúa de nuevo en el debate el desarrollo de las áreas rurales y nos plantea interesantes preguntas sobre el papel a desempeñar por los poderes públicos en pro de una reestructuración positiva de estas zonas.

Este artículo se centra en dos aspectos del problema. En primer lugar, se hace una breve descripción de la lógica que mueve a los actores del proceso globalizador en las áreas rurales, dando así algunas claves para comprender el rol de dicho proceso en la nueva reestructuración territorial de dichas zonas. En segundo lugar, y tras un breve planteamiento sobre la problemática del sector empresarial, se discute la tendencia del pensamiento neoliberal a reducir el ámbito de las políticas de desarrollo rural a la promoción de la iniciativa privada de carácter individual, y se plantea la necesidad de definir desde una perspectiva más amplia las funciones empresariales, especialmente en las zonas desfavorecidas.

Lógica y dinámica de los actores de la globalización en las áreas rurales

Con el objetivo de ofrecer un sistemático panorama del impacto de las estrategias económicas globales en las zonas rurales, y sin ánimo de pre-

▼
La localización de las actividades agrarias debe ser explicada considerando tanto el punto de vista agronómico como los factores socioeconómicos y políticos planteados por las teorías clásicas o la nueva geografía económica

tender realizar con ello un análisis omnicompreensivo, el proceso de globalización capitalista se puede desagregar en tres áreas, de acuerdo a la esfera en la que predominantemente opera dicho proceso. A saber: 1) producción (manufacturas y materias primas), 2) circulación (comercio, transporte y servicios asociados), y 3) especulación financiera. En cada una de esas áreas se analizan los efectos que tiene la penetración de cada tipo de capital global en términos de a) las economías de escala generadas, b) la permanencia del impacto inversor, c) los cambios producidos respecto al dominio de, o a la participación en, el mercado, d) sus efectos sobre el entorno local y global, y e) los cambios generados en el ámbito de la ideología, los valores, las mentalidades y la cultura.

Esta desagregación no debe hacernos olvidar que, en el mundo real, las diferencias entre tales áreas tienden a diluirse y a confundirse unas con otras, pues la mayoría de las actividades desarrolladas por las corporaciones transnacionales se desarrollan simultáneamente en las tres áreas mencionadas; es decir, las corporaciones económicas no sólo se preocupan por desarrollar actividades en el ámbito de la producción y la circulación de bienes y servicios, sino que ellas no rechazan involucrarse en aspectos relacionados con la especulación financiera, independientemente de cual sea la actividad central de sus negocios (Chesnais, 2000, citando una publicación del FMI del año 1993 sobre "Los Mercados Internacionales de Capital"). Sin embargo, debe señalarse que uno de los más importantes resultados de la globalización neoliberal es exactamente el fortalecimiento de las actividades relacionadas con la circulación y la especulación financiera del capital global en detrimento de las actividades de producción, una tendencia que sólo ha sido posible gracias a la revolución de las tecnologías de la información, a las mejoras logísticas y de transporte¹ y a los cambios que tales revoluciones han provocado en el ámbito de la gestión (control a larga distancia, especialización flexible, emergencia de las empresas en red...) y las finanzas (ingeniería financiera, compras y fusiones hostiles...).

Dinámicas productivas en las áreas rurales

Las teorías económicas clásicas sobre localización están basadas en los costes de los factores de producción y transporte. Según el modelo neoclásico de producción y comercio, la producción



viene determinada por la disponibilidad de los factores productivos, las diferencias tecnológicas y la libertad de comercio. En este artículo, tales supuestos son contrastados con el nuevo enfoque de la geografía económica, que señala cómo en la localización de las actividades empresariales algunas de las ventajas comparativas derivan efectivamente de la escala, pero que muestra también cómo la capacidad para explotar dicha escala está a su vez limitada por la amplitud del mercado (Crafts y Venables, 2001:3).

Considerando este enfoque, la localización de las actividades agrarias debe ser explicada considerando tanto el punto de vista agronómico (suelo, clima, disponibilidad de agua...) como los factores socioeconómicos y políticos planteados por las teorías clásicas o la nueva geografía económica. Bajo esas circunstancias, parece apropiado dar una especial relevancia a la lógica y dinámica de los actores del capital global, dado que éste es el principal responsable de la intensificación y aceleración de los cambios producidos en la distribución geográfica de la producción agraria. Es decir, el capital global, crecientemente concentrado en enormes corporaciones transnacionales, adopta una variedad de estrategias productivas, que van desde los niveles más altos de integración vertical (a través de fusiones y adquisiciones) a un amplio uso de programas de subcontratación de las empresas capitalistas locales, cooperativas y pequeños productores de mercancías. Estas estrategias incrementan el impacto del factor escala, particularmente en las producciones agrarias más sensibles a este factor, como ocurre con la ganadería intensiva (pollos² y cerdos) o con la ganadería extensiva de pastoreo (que requiere enormes áreas de prade-

▼
En lo que se refiere a la producción de alimentos de calidad, aunque estos sistemas suelen seguir una pauta similar a la de los productos dirigidos al consumo de masas —particularmente cuando las producciones de calidad se obtienen con métodos típicamente fordistas—, debe reconocerse que los efectos de escala no son tan importantes

ra). Esto significa que la mayor parte de la producción agraria (principalmente, la dirigida al consumo de masas) tiende a concentrarse en las zonas más adecuadas para ello, dando lugar a su localización en las zonas más favorables.

En lo que se refiere a la producción de alimentos de calidad, aunque estos sistemas suelen seguir una pauta similar a la de los productos dirigidos al consumo de masas —particularmente cuando las producciones de calidad se obtienen con métodos típicamente fordistas—, debe reconocerse que los efectos de escala no son tan importantes. De hecho, la producción de alimentos de calidad se dirige particularmente a satisfacer la demanda de un nicho de mercado, es decir, un tipo particular de consumidores que están dispuestos a pagar un precio adicional por la calidad del producto que adquieren (sea una calidad objetiva o socialmente construida). Por tanto, los mercados de calidad pueden, al menos temporalmente, liberarse de muchas de las constricciones que constantemente empujan a las producciones dirigidas al consumo de masas a una búsqueda interminable de la economía de escala y al logro de niveles siempre más altos de productividad. Asimismo, la producción de alimentos de calidad no es tan exigente en lo que respecta a las condiciones de producción más adecuadas, lo que significa que podría localizarse en áreas menos favorables. Además, la globalización trae nuevas ventajas a estas producciones de calidad, puesto que factores como Internet pueden ser un poderoso arma para expandir los nichos de mercado permitiendo que tales producciones penetren en los segmentos de consumidores de mayor nivel de renta.

Continuando con la propuesta de Marsden, además de las dos pautas ya analizadas del desarrollo rural, los espacios rurales tienen otras dos vías para desarrollarse: promover un desarrollo

basado en nuevos sistemas de producción agraria (vía que podría denominarse *desarrollo rural-agrario*), e impulsar un desarrollo basado en actividades no agrarias (que podría denominarse *desarrollo rural-rural*).

Sin embargo, la vía del “desarrollo rural-agrario”, en los términos definidos por Marsden, sólo podría ser transitada en un contexto general de países ricos. De hecho, es en estos países donde los Estados-nación e instituciones supranacionales (como la Unión Europea) tienen los medios suficientes para impulsar programas de desarrollo basados en la agricultura, y sólo en estos países existen las instituciones reguladoras necesarias para una economía de mercado y los medios para hacer que efectivamente funcionen (Rodrik, 2000). Además, sólo en estos países ricos existe una población con niveles de educación e instrucción capaces de cambiar sus actitudes y prácticas de consumo en aras de hacer posible nuevas pautas de desarrollo. En resumen, las zonas menos favorecidas pueden entrar en una vía de “desarrollo rural-agrario” sólo si cumplen una serie de condiciones, condiciones que desgraciadamente sólo pueden encontrarse en los países ricos.

La vía del “desarrollo rural-rural” (o *rural restructuring* en palabras de Marsden) se basa en la promoción de actividades económicas no agrarias en los espacios rurales, pero comparte la mayoría de los problemas del “desarrollo rural-agrario” antes comentados. En efecto, es necesario que se cumplan una serie de condiciones para impulsar la iniciativa empresarial en las áreas rurales; concretamente se necesita la existencia de instituciones y bienes públicos (infraestructura y equipamiento), así como la presencia de una población con deseo de consumir los bienes y servicios ofrecidos por tales actividades y con poder adquisitivo suficiente para adquirirlos.

Por tanto, en la mayoría de los casos, esta vía del “desarrollo rural-rural” sólo es posible para ciertos tipos de áreas rurales cuyas características las hacen difícilmente calificables como zonas desfavorecidas. La excepción quizá sea el desarrollo basado en actividades industriales, vía que se da cuando en determinadas zonas rurales el capital global lo que busca es fuerza de trabajo barata y móvil o la explotación de los recursos locales (minerales, energía, recursos patrimoniales o potencialmente turísticos), o cuando el propósito del capital global es la instalación de industrias muy singulares (como ocurre cuando instalan en las zonas rurales industrias que no serían bien aceptadas en las zonas ricas por sus efectos contaminantes, por ejemplo).





Sin embargo, considerando las conclusiones de la nueva geografía económica respecto a los factores que inciden en el tema de la aglomeración de las actividades industriales (tamaño y localización), la inferencia lógica sería que el desarrollo rural basado en esas actividades no puede generalizarse, pues constituiría el resultado de una sucesión de casos particulares a menos que lo rural estuviera estrechamente ligado desde el punto de vista económico a tales aglomeraciones.

Finalmente, nos ocuparemos del tema de la marginalización de los territorios rurales (vía no contemplada en el enfoque de Marsden). En este sentido, deberíamos admitir la posibilidad de que continúe en ciertas zonas la tendencia al declive de las producciones agrarias tradicionales³, producciones que no pueden ofrecerse a precios competitivos frente a las producciones de alimentos destinados al consumo de masas, y que tampoco consiguen acceder a los canales de comercialización de los productos de calidad.

Cuando estas producciones tradicionales están ligadas a zonas desfavorecidas, la globalización acelera y exacerba los efectos de la competencia capitalista, puesto que sitúa a estos productos en el mismo segmento final del mercado compitiendo con otras producciones (algunas de ellas procedentes de lugares muy alejados) que tienen idéntica o mejor calidad y precios más bajos.

Por tanto, si se deja solas a las zonas desfavorecidas, éstas tendrán que enfrentarse a una dura y amarga alternativa: o entrar en una vía de marginalización, en la que al final el declive de la población acabará por provocar el abandono de las actividades tradicionales; o buscar que se instalen en esas zonas las sobras del capitalismo global (es decir, las industrias indeseables de las que habla Marsden). Un pobre futuro en ambos casos. Cortar ese nudo gordiano requerirá una serie de condiciones, en las que deberían implicarse tanto las instituciones públi-

cas nacionales y regionales (o supranacionales, en el caso de la UE), a través de las correspondientes actuaciones políticas, como las acciones privadas de tipo individual o colectivo. En la última sección de este artículo centraremos nuestra atención en las acciones e iniciativas de carácter privado, unas acciones que, basadas en la actividad empresarial, deberían neutralizar la tendencia hacia la marginalización de las zonas rurales intensificada por el proceso de globalización.

Unas reflexiones sobre la cultura empresarial

Antes de abordar el análisis, es necesario afrontar una cuestión previa acerca del empresariado, cual es la distinción fundamental entre el “empresario schumpeteriano” y el llamado coloquialmente “hombre de negocios” (que incluye a la gente que se autoemplea, es decir, a los trabajadores y profesionales autónomos). El primero sería el actor que no sólo asume riesgos, sino que está particularmente interesado en la innovación y que es capaz de realizar las acciones de destrucción creativa tan bien descritas por Schumpeter (1989). El segundo (el hombre de negocios) sería alguien que simplemente monta un negocio, muchas veces adoptando estrategias de aversión al riesgo, y que se despreocupa completamente de la innovación; es decir, un empresario bastante alejado del arquetipo schumpeteriano.

Esta distinción es importante, puesto que hay fuertes razones para creer que estos hombres de negocios o trabajadores autónomos representan a la mayoría de las actividades económicas en los territorios marginales. Esta idea es apoyada por datos de investigaciones empíricas acerca del empresariado en áreas de montaña de Grecia y Portugal⁴, así como por la propia lógica de los

empresarios individuales schumpeterianos, que tienden a desplazarse desde las zonas menos favorecidas a las más favorecidas. Como plantea Romer (1994:19), la transferencia de capital humano desde lugares donde la demanda es inexistente a zonas donde abunda, es una evidencia tan poderosa como todas las regresiones estadísticas combinadas respecto al crecimiento.

Esto significa que aunque en las áreas marginales surgiera como resultado de alguna conjunción particular de coincidencias una pléthora de empresarios, ello no quiere decir que éstos utilizarían sus habilidades y capacidades para cambiar el triste destino de estas zonas. Por el contrario, los empresarios reales, debido a sus características intrínsecas, serán lo bastante ambiciosos como para buscar las mejores oportunidades en territorios más atractivos y desarrollados. A menos que su movilidad fuera artificialmente restringida, estos empresarios se moverán a los lugares donde ellos consideren que su ambición puede satisfacerse más rápidamente, lugares que, con seguridad, no son precisamente las zonas marginales.

Por tanto, aunque fuera posible crear empresarios a través de la educación y el adiestramiento –lo que Schumpeter creía imposible–, se debe tener conciencia de que el empresariado en territorios marginales sólo puede ser impulsado si se da una serie de coincidencias (de políticas y de deseos personales) lo suficientemente favorables como para atraer gente con capital y habilidades empresariales; es decir, si fuera posible reunir en estas zonas rurales una mezcla atractiva de factores clásicos de localización, de economías externas y de un favorable sistema de recompensas que premie el espíritu empresarial y las capacidades de innovación. Sin embar-

go, estas condiciones parecen constituir una imposibilidad lógica, ya que si no, estos territorios no serían marginales.

Si se acepta este argumento es posible concluir que la solución neoliberal de impulsar el empresariado individual hecho a sí mismo no puede ser ese instrumento milagroso que proveerá las soluciones necesarias y diversas para impedir o combatir la marginalización de los territorios rurales⁵. No obstante, y aunque se reconozca que esta política está lejos de ser una panacea, podría ser un instrumento válido para combatir la marginalización, porque lo que los territorios marginales necesitan es una nueva dinámica económica, aunque no esté basada fundamentalmente en empresarios schumpeterianos.

Impulsando el desarrollo de actividades empresariales

Si impulsar el desarrollo de las actividades económicas es una condición necesaria, no es suficiente, puesto que eso no puede hacerse por decreto. Sin embargo, de acuerdo con Schumpeter (1989:260-261) “(...) la función empresarial necesita ser encarnada en una persona física concreta. Cada entorno social tiene sus propias formas de cumplir dicha función. Por ejemplo, la práctica de los agricultores en este país (EEUU) ha sido modificada sucesivamente por la introducción de métodos puestos en marcha por el departamento de Agricultura y por el éxito de este departamento en enseñarlos. En este caso fue el Departamento de Agricultura el que actuó como un empresario (...)”.

Una vez más, se comprueba que la función empresarial puede cumplirse, y a menudo se cumple, mediante la cooperación. Así, más que seguir la retórica neoliberal basada en la ideología individualista, que es frecuentemente asumida como la esencia del empresariado, lo que es necesario enfatizar es la necesidad de centrar el análisis en la ampliación de las funciones empresariales.

Es obvio que, para combatir la marginalización de las zonas rurales, los empresarios individuales serían siempre bienvenidos, pero en estos frágiles territorios es probablemente mucho más importante impulsar proyectos empresariales de carácter colectivo. Entre éstos podemos considerar las cooperativas agrarias, las asociaciones de desarrollo o, usando el mismo ejemplo de Schumpeter, las agencias estatales u otras fórmulas de partenariado público/privado entre es-





▼
Una vez más, se comprueba que la función empresarial puede cumplirse, y a menudo se cumple, mediante la cooperación

tas agencias y las asociaciones locales. Probablemente, para introducir la innovación y apoyar el desarrollo y cualificación de los hombres de negocios, la implicación de las agencias estatales sea un factor crucial.

Lejos de los propósitos de este artículo está el intentar ofrecer una descripción completa de todos los factores que pueden impulsar las funciones empresariales en el sentido amplio del que estamos hablando. Sólo centraremos nuestra atención en aquellas cuestiones específicas que tienen especial importancia para las áreas rurales marginales, haciendo una breve revisión de los factores positivos y negativos, así como ofrecer una descripción de las recomendaciones políticas que pueden impulsar las funciones empresariales y el desarrollo de las actividades económicas⁶. Entre los factores que pueden incidir positivamente en la promoción de las iniciativas empresariales cabe mencionar los siguientes:

- El entorno natural y el paisaje, que en algunas zonas pueden impulsar ciertos tipos de iniciativas empresariales.
- La contribución de las medidas, actividades e instituciones de asistencia y asesoramiento a los empresarios; por ejemplo, las medidas europeas de asistencia fueron particularmente importantes para los países incorporados a la UE en los años 80 (Grecia, España y Portugal).
- Las tradiciones industriales y empresariales, cuando existen, ofrecen economías externas que pueden favorecer la cooperación y el partenariado.
- Las características de la fuerza de trabajo, su estabilidad y su coste. En este sentido nos referimos a un entorno caracterizado

por la presencia de un bajo nivel de conflictividad y de estrechas relaciones entre trabajadores y empresarios (por ejemplo, una mayor lealtad de los trabajadores con respecto a las empresas donde trabajan hace que éstos no cambien con frecuencia de trabajo), así como de trabajadores dispuestos a llevar a cabo tareas de alta exigencia de esfuerzo físico, o de bajos costes de la vida y bajos niveles de demanda de mano de obra que inducen un mercado laboral de salarios bajos.

- La existencia de actitudes positivas hacia el empresariado local y sus actividades; es decir, la existencia de un sistema de valores que premie la cultura empresarial.
- La presencia de una fuerte identidad local, cosa bastante frecuente en las zonas de montaña.
- La existencia de redes sociales, que, en algunos contextos, son extremadamente importantes para dar asesoramiento y ayuda a los nuevos empresarios (por ejemplo, jóvenes que buscan instalarse por primera vez como autónomos) (Gerry et al., 2000).
- La disponibilidad de suelo, que puede, al mismo tiempo, impulsar el desarrollo de algunas actividades económicas al ser, por lo general, más abundante y barato en las zonas rurales que en las zonas urbanas, pero que también puede ser un factor inhibitorio, como veremos más adelante.
- La situación periférica y alejada de estas zonas puede ser una ventaja para la instalación de actividades, dependiendo claro está de las dificultades o facilidades de acceso a ellas.

Otros factores pueden actuar negativamente inhibiendo las iniciativas empresariales en las zonas rurales. Muchos de esos factores negativos son, obviamente, los opuestos a los positivos antes mencionados, pero pueden citarse otros más específicos:

- En ciertas zonas (como ocurre en el caso de Portugal), debido a las políticas de conservación, la normativa sobre el uso del suelo puede ser extremadamente restrictiva no sólo en lo que se refiere a limitar el desarrollo de las actividades industriales, sino también al establecer límites a la construcción de viviendas, lo que hace poco atractivas esas zonas a eventuales inversores (sean inmigrantes, empresarios o fuerza de trabajo en general).
- La lejanía y aislamiento de algunas zonas



rurales inhibe, por lo general, las iniciativas empresariales, debido a los elevados costes de transacción, fundamentalmente los relativos al transporte; pero también es verdad que esa misma situación de periferia puede ser un factor positivo para el caso de aquellas empresas que prestan servicios de proximidad y que buscan precisamente las ventajas de estar cerca de sus potenciales consumidores.

- La tendencia al declive demográfico, sobre todo en las zonas rurales de mayor nivel de marginalidad, es claramente un factor desfavorable al impulso de las iniciativas empresariales. Ello afecta a las actividades económicas, al ser escaso el número de trabajadores disponibles y de clientes potenciales, al no existir prácticamente redes sociales y al contar con una población muy envejecida; eso no crea el mejor entorno para que surjan empresarios innovadores capaces de asumir riesgos y de aprovechar las nuevas oportunidades.

Conclusiones

Si consideramos la lógica y dinámica de los agentes de la globalización y cómo intervienen los factores determinantes de la localización económica implicados en la nueva división territorial de los espacios rurales, se comprende que experimentemos un cierto temor por el destino de las zo-

nas menos favorecidas. Parece evidente que si a estas zonas rurales se las dejara solas, las fuerzas de la globalización las conducirían por la vía de la marginalización, agravando incluso la situación de las que ya son marginales. Esto es particularmente claro en contextos de escasa intervención estatal, o donde los Estados-nación carecen de los medios suficientes para promover el desarrollo de estas áreas.

Parece también evidente que hay razones para creer que la retórica individualista basada en el empresario hecho a sí mismo y autosuficiente, como última panacea capaz de contrarrestar la vía de la marginalización, corre el riesgo de ir por mal camino, a menos que haya políticas claras y eficientes destinadas a impulsar el desarrollo de las actividades empresariales desde perspectivas más amplias que las meramente individualistas. Además, puesto que se reconoce que los individuos mejor preparados tenderán a abandonar las zonas estancadas a favor de las más dinámicas, parece obvio que en esas áreas menos favorecidas las políticas de desarrollo deberán impulsar las iniciativas y cultura empresarial, más que al empresario individual.

Aun aceptando este razonamiento queda sin resolver la cuestión de los recursos para financiar la necesaria intervención del Estado, tema éste en el que el proceso de globalización ha aumentado las diferencias entre países y entre regiones dentro de un mismo país, dando lugar a una situación dual: por un lado, regiones y Estados ricos, que disponen de los medios para poner en marcha políticas de desarrollo de las zonas en riesgo de marginalización, y por otro lado, regiones desfavorecidas y Estados pobres, que no tienen recursos para ello.

Es cierto que los cambios recientes en el contexto de la globalización a que nos hemos venido refiriendo, como es el caso de la nueva legitimidad de la intervención estatal, podría ser una buena señal. No obstante, debe también reconocerse que, para muchos países y regiones menos favorecidas, la intervención estatal y los medios para llevar a cabo las políticas de desarrollo continuarán, por una u otra razón, siendo una utopía. ■

▼ Notas:

- ¹ Esto es, tiempos de transporte más bajos y tecnología de contenedores, lo que se traduce en costos inferiores (el costo de un día extra es alrededor de 0,3 – 0,5% del valor embarcado (citado en Crafts y Venables, 2001: 26).
- ² Heffernan *et al.* (1999) dice que el 97% de la producción americana de pollos para engorde se concentra en 40 empresas, que usan 250 instalaciones de procesamiento.
- ³ Así como también la de la producción no agrícola.

⁴ Estudio llevado a cabo en el programa de investigación europeo llamado FAIR (ver Psaltopoulos y Skuras, 2001, y Moreira y Caldas, 2000).

⁵ Es interesante notar que es una experiencia australiana y neocelandesa, en donde podemos observar más claramente los pros y los contras de la retórica empresarial de autoayuda (Herbert-Cheshire y Lawrence, 2001).

⁶ La enumeración que sigue se basa en la investigación empírica ya mencionada (Psaltopoulos y Skuras 2001).