

## **Sistemas productivos locales: una mirada desde la política económica local para la generación de empleo**

**Francisco Alburquerque**  
[alburquerque@oit.org.ar](mailto:alburquerque@oit.org.ar)

### **1. Introducción**

El presente artículo incorpora comentarios del autor sobre dos documentos presentados a este Seminario (“Áreas económicas locales y mercado de trabajo en Argentina: estudio de tres casos”, de X. Mazorra; A. Filippo y D. Schleser (CEPAL, Santiago de Chile, 2004); y “Uma caracterização de arranjos produtivos locais de micro e pequenas empresas”, de José E. Cassiolato y Marina Szapiro), a lo cual se ha añadido sobre el tema de fondo de la presente sesión del Seminario.

### **2. Dos trabajos complementarios**

En mi opinión, estamos ante dos trabajos complementarios, dentro de una línea de investigación que permite a los operadores de programas en terreno sobre Desarrollo Económico Local y fomento de pequeñas y medianas empresas para la creación de empleo, disponer de algunas herramientas estadísticas y conceptuales facilitadoras, en un ámbito de intervención en el cual la carencia de información estadística sustantiva sobre el alcance y contenido de los sistemas productivos territoriales o los mercados de trabajo locales constituye una dificultad evidente.

En este sentido, hay que señalar que la identificación de áreas locales de trabajo alrededor de un nodo urbano principal, utilizando los datos de los desplazamientos diarios entre el hogar y los lugares de trabajo de las personas ocupadas permite contar con una aproximación relevante sobre lo que en Europa denominamos “zonas de empleo” o “cuencas de empleo” locales, aunque el documento de la CEPAL propone un título más ambicioso (“áreas económicas locales”) ya que el estudio permite, al mismo tiempo, una identificación de la especialización manufacturera de dichas áreas y el comportamiento diferenciado de “lo local” en relación a “lo nacional”.

No obstante, en realidad se trata de la identificación de “áreas locales de empleo” (ALE en lugar de AEL), ya que con dicha información, no se alcanza a tener una idea de los movimientos de mercancías (abastecimientos e insumos que realizan las empresas locales en sus eslabonamientos “hacia atrás”, así como las ventas de productos intermedios o finales realizadas por dichas empresas en sus eslabonamientos “hacia delante”), lo cual permitiría dar mayor luz a las tramas productivas locales y los eslabonamientos de las cadenas de valor respectivas.

El trabajo de Cassiolato y Szapiro constituye un esfuerzo complementario al de la aproximación por áreas locales de empleo, al centrarse en la tipología de aglomerados económicos, a partir del análisis empírico de 26 sistemas productivos locales en Brasil. Este trabajo muestra la relevancia de los elementos de gobernanza y presencia de redes territoriales en la creación de condiciones de enraizamiento de la capacidad innovativa local ya sea mediante una estrategia gradual de profundización de la especialización productiva local como a través de la diversificación de productos en el territorio.

En cualquier caso, es muy importante esta atención hacia los datos del nivel local y sobre las redes o tramas productivas empresariales ya que la carencia de información con la que hay que operar en los territorios dificulta siempre los esfuerzos para la elaboración de estrategias de desarrollo económico local. En efecto, las estadísticas convencionales se centran fundamentalmente en resultados agregados de la actividad económica o bien en una información sectorial que impide una visión integrada de las tramas productivas reales en los territorios concretos donde ellas se encuentran.

Por otra parte, en Europa, la identificación de las diferentes “áreas locales de empleo” a partir de los “movimientos diarios pendulares” constituye una información fundamental para el ordenamiento territorial y el planeamiento urbano, con la finalidad de orientar el diseño de la red de infraestructuras y medios de transporte, a fin de reducir los “costes de transacción” en los movimientos de personas y mejorar la calidad de vida de las mismas.

Otro tipo de información vinculada a ésta es la que se orienta a la identificación de los movimientos de las personas en sus compras de bienes de consumo no cotidiano (electrodomésticos, televisores, automóviles u otros) las cuales suelen hacerse en establecimientos comerciales situados en asentamientos urbanos o ciudades medias que hacen de cabecera “comarcal” o microregional de un área determinada. Esta información permite identificar, pues, lo que se denominan “áreas comerciales territoriales” en torno a dichas “cabeceras” de zona.

Señalo estas dos aproximaciones estadísticas territoriales con el fin de mostrar que, a veces, no se utilizan a plenitud las posibilidades de recolección de información de ámbito local, no por la inexistencia de oportunidades técnicas para ello, sino por la escasa importancia que a nivel teórico la visión predominante sobre el desarrollo económico ha concedido a la inclusión del “territorio” como una unidad de actuación sustantiva. Como se aprecia, a veces, sólo con la inclusión de algunas preguntas sobre la localización de proveedores y mercados de destino de productos en la recolección de datos estadísticos empresariales podría alcanzarse una visión más precisa de los sistemas productivos locales.

Pero, regresando por un momento al comentario sobre los dos documentos quisiera subrayar las ventajas de las metodologías utilizadas.

1. La posibilidad de mostrar la coherencia desde el punto de vista laboral (o económico) de estas áreas, independientemente de las delimitaciones administrativas o fronteras de municipios o provincias.

2. La percepción más clara de la heterogeneidad interna de los territorios, algo que queda oculto con la utilización de los datos agregados de las estadísticas convencionales, las cuales -por lo demás-, son siempre muy escasas a medida que se baja al nivel municipal o comunal.
3. La identificación de los niveles de especialización productiva (en este caso, manufacturera), que se concentra en la producción de cemento (Olavarría), hierro y acero (San Nicolás) y la elaboración de alimentos y producción metalmecánica en Rafaela.
4. La presencia de factores institucionales locales, lo que valida el enfoque neommarshalliano de la existencia de “economías externas locales” que explican los comportamientos diferenciados de determinados territorios que, conjuntamente con las redes de empresas (y no sólo las empresas consideradas aisladamente), son actores que influyen decisivamente en la construcción de ventajas competitivas dinámicas.

Como se aprecia, no son pocas las ventajas de este tipo de metodologías, desde la lógica del desarrollo económico local para la promoción del empleo y el ingreso.

### 3. Dos reflexiones sobre los artículos comentados

→ No obstante, una vez identificada la especialización productiva en cada una de las áreas locales de trabajo, hay que tratar de vislumbrar la trama productiva o conjunto de eslabonamientos al interior de dichas actividades principales del perfil productivo local. Esto es, la comparación de la proporción de empleo local que se ocupa en esas actividades en relación al promedio nacional no ofrece al operador en terreno suficientes pistas sobre cómo mejorar la cadena de transformación productiva territorial.

→ Así pues, además de la comparación con el promedio nacional hay que identificar los eslabonamientos de dichos procesos de transformación manufacturera, lo cual podría hacerse mediante el relevamiento de dicha información empresarial por parte de agentes de desarrollo económico local, o a través de talleres de empresarios y expertos tecnológicos en dichos procesos. De este modo, la comparación con las mejores prácticas productivas, permitiría mostrar los eslabones de la cadena productiva local que requieran un incremento de su valor agregado mediante componentes de calidad, diseño, diferenciación productiva, incorporación de tecnologías u organización superiores y, en suma, trabajo humano más calificado.

Igualmente, se podrían derivar orientaciones más precisas para la orientación por la demanda del sistema territorial de capacitación de recursos humanos para el empleo en esas actividades, así como para el fomento de nuevas empresas o la diversificación de las mismas. Y, del mismo modo, ello permitiría dar señales más precisas al sistema territorial de investigación y desarrollo para la innovación local (I+D+i), a fin de que el mismo se oriente por las necesidades del perfil productivo territorial o “sistema productivo local”.

- Una segunda reflexión se refiere al tamaño de las empresas y su importancia desde el punto de vista del empleo. No hay que olvidar que si la unidad competitiva es la red de empresas y el territorio donde se encuentra dicha red o tejido empresarial, lo más importante no es el tamaño, sino el grado de articulación de las empresas en torno a un agrupamiento significativo y organizado sectorial y territorialmente. Quiero decir con esto que también aquí la comparación entre las diferentes áreas locales y la Nación para ver la presencia relativa menor o mayor de empresas pequeñas y medianas dedicadas a esas actividades es menos relevante, quizás, que la visualización del tejido de empresas en el conjunto de la trama sectorial y territorial correspondiente.

No obstante, es probable que el hecho de que en Rafaela se observe una mayor importancia relativa de las empresas pequeñas y medianas dedicadas a la actividad metalmecánica (producción de maquinaria, equipos y autopartes) pueda estar explicando una mayor flexibilidad de dicho sistema local de empresas que en el promedio de la Nación y en las otras dos áreas estudiadas en el documento de la CEPAL. Pero puede ser, también, que ello se deba al grado de articulación existente en la trama productiva local, lo cual estuvo siempre fortalecido, en mi opinión, por la existencia muy temprana en la iniciativa de Rafaela, de acuerdos y arreglos locales, a modo de “capital social” como diríamos hoy, que han permanecido como soporte institucional importante de esta iniciativa emblemática de desarrollo económico local en Argentina.

#### **4. La naturaleza territorial del desarrollo económico**

Volviendo a la reflexión más general de fondo, hay que reiterar que la naturaleza territorial del desarrollo económico ha conocido durante mucho tiempo una situación de marginalidad teórica, aunque la crisis del modelo de producción en serie parece estar facilitando el redescubrimiento teórico de las áreas locales de producción las cuales, siempre estuvieron presentes como formas de producción y organización empresarial en la historia económica.

No hay que identificar, pues, el desarrollo económico local como si se tratara de un modelo de organización productiva contrapuesto al funcionamiento de la gran empresa. En realidad, el enfoque del desarrollo económico local viene a destacar fundamentalmente los valores territoriales, de identidad, diversidad y flexibilidad que han existido en el pasado en las formas de producción no basadas tan sólo en la gran empresa, sino en las características generales y locales de un territorio determinado.

Así pues, la causa principal de la marginación teórica de la naturaleza territorial del desarrollo económico hay que buscarla en la simplificación que de este proceso se realizó por buena parte del pensamiento económico al abandonar la referencia territorial y tomar como unidad de análisis la empresa o el sector económico considerados de forma abstracta, esto es, desvinculados de su entorno territorial. De esta manera, el territorio fue reducido a espacio uniforme e indiferenciado y durante mucho tiempo el análisis central del desarrollo económico ha permanecido dominado por el concepto de economías de escala internas a la empresa.

Esta forma de razonar, fue matizada –como es bien sabido- por Alfred Marshall, quien a finales del siglo XIX, al examinar la concentración geográfica de la industria, propuso como unidad de estudio del desarrollo económico una entidad de base territorial (“distrito”). De manera que la teoría de la organización industrial marshalliana y su concepto de organización (que no puede reducirse únicamente a capacidad empresarial) ofrecen una clave teórica fundamental para el enfoque del desarrollo económico local, al reincorporar el territorio como unidad de análisis. Este enfoque de la organización industrial se contrapone, por lo tanto, a la teoría de la localización industrial de raíz neoclásica, ya que la centralidad de la empresa en esta última es sustituida en aquella por el entorno territorial y el agrupamiento o aglomeración (*cluster*) donde se encuentra la empresa. Del mismo modo, las economías internas de escala ligadas a la dimensión empresarial son acompañadas por las economías externas generadas por las interdependencias locales.

Como vemos, este enfoque de la organización industrial es un planteamiento estructural o sistémico, ya que no es posible considerar una parte aislada de un sistema, ignorando las relaciones de interdependencia que existen entre ella y el todo al que está integrada. La organización no es únicamente capacidad empresarial sino interdependencia dentro de la empresa, entre la empresa y el resto del agrupamiento de empresas del que forma parte, y con el territorio donde se encuentra el sistema local de empresas.

En pocas palabras, no compite la empresa aislada, sino la red y el territorio. Por tanto, en términos marshallianos, las economías alcanzadas en la producción no son únicamente las economías internas a la empresa individualmente considerada sino que existen también las “economías externas generales” (del agrupamiento de empresas del que forma parte) y las “economías externas locales”, correspondientes al territorio concreto donde se sitúan las empresas.

Los sistemas productivos locales son, pues, los referentes territoriales o unidades en los que las economías de producción dentro de las empresas se funden con las economías externas locales, superando así el análisis según tipos de empresa, ya que lo importante es la interacción de las diversas economías locales. Así pues, junto a las relaciones económicas y técnicas de producción resultan esenciales para el desarrollo económico local las relaciones sociales y el fomento de la cultura emprendedora, la formación de redes asociativas entre actores locales y la construcción de lo que hoy denominamos “capital social”.

## **5. Algunos criterios para la política de desarrollo económico local a partir de la experiencia latinoamericana**

### **a) Desarrollo local y desarrollo municipal**

Como vemos, las políticas de desarrollo local no se limitan únicamente al desarrollo municipal. A veces el ámbito local de acción abarca varios municipios con características económicas, laborales y medioambientales similares. Así pues, las fronteras de los sistemas productivos locales no tienen por qué coincidir con las fronteras municipales. Es importante entonces, identificar las unidades de acción

apropiadas mediante la elaboración de sistemas de información territorial para el desarrollo económico local y el empleo, una tarea que las diferentes iniciativas territoriales deben comenzar más temprano que tarde.

El estudio de los eslabonamientos productivos y la localización territorial de empresas y actividades es fundamental para delinear una actuación inteligente en materia de desarrollo económico local. El objetivo principal es el de identificar y comprender la estructura de la producción y comercialización de las actividades más significativas para la economía local, esto es, el conjunto de relaciones económicas entre proveedores, comercializadores y clientes, junto a las infraestructuras de apoyo, centros de capacitación e investigación tecnológica, servicios de desarrollo empresarial y todos los elementos que posee el entorno territorial donde se sitúan las diferentes actividades y empresas involucradas en los diferentes ámbitos territoriales.

Se aprecia así la oportunidad de abordar conjuntamente los retos del desarrollo económico local, y la necesidad de combinar una actuación inteligente y coordinada entre las diferentes instancias públicas territoriales de nivel municipal, provincial y central. Igualmente, aunque puede parecer obvio, el desarrollo municipal debe alcanzar no solamente al núcleo urbano del municipio, sino a la totalidad de la población diseminada en el territorio municipal. Esta es una cuestión fundamental cuando se trata de satisfacer sobre todo las demandas de la población dispersa en comunidades rurales, muchas veces ignorada o marginada de los procesos de desarrollo.

#### **b) La construcción de la oferta territorial de servicios de desarrollo empresarial**

Una cuestión crucial para impulsar el desarrollo económico local es la construcción de una oferta territorial apropiada de servicios de desarrollo empresarial para microempresas y pequeñas empresas: entre otros, servicios de información tecnológica y de mercados, de innovación de productos y procesos productivos, de capacitación técnica y gestión empresarial, de cooperación entre empresas, de comercialización y control de calidad, y de asesoramiento financiero. Tales servicios son siempre de difícil acceso para las microempresas y pequeñas empresas.

Hay que tener en cuenta, sin embargo, que para identificar la demanda subyacente de innovación en los sistemas productivos locales (constituidos principalmente por microempresas y pequeñas empresas), se requiere una actuación proactiva desde la oferta, con el fin de superar las dificultades que tiene este segmento empresarial para hacer presentes las circunstancias que afectan su eficiencia productiva y competitividad. Por ello, no es posible confiar únicamente en que sean los propios microempresarios y pequeños empresarios los que den las señales oportunas en estos mercados estratégicos de servicios de desarrollo empresarial. Ni ellos tienen siempre la certeza suficiente sobre la perspectiva de sus negocios, ni poseen los recursos financieros para pagar tales servicios. Por otro lado, tampoco la oferta territorial de dichos servicios está organizada en localizaciones próximas a los agrupamientos de empresas. En suma, es necesario construir dicho mercado de factores y servicios de desarrollo empresarial mediante medidas inteligentes que hagan aflorar las señales de demanda de servicios empresariales subyacentes en el conjunto de territorios.

Con frecuencia, las iniciativas de desarrollo económico local no encuentran respaldo suficiente en la política del gobierno central, cuya prioridad es la integración competitiva en el proceso de globalización, situando en un lugar secundario la articulación interna de las economías locales. Tampoco la importancia de las microempresas y las pequeñas empresas como eje integrador y dinamizador del mercado interno ha tenido hasta hoy suficiente eco en las políticas públicas centrales, a pesar de la importancia de este segmento de empresas en el empleo y el ingreso.

**c) El desarrollo económico local no es sólo desarrollo de recursos endógenos**

Para impulsar el desarrollo económico local no sólo es preciso utilizar mejor los recursos endógenos sino también aprovechar las oportunidades de dinamismo externo existentes. Lo importante es saber endogeneizar los impactos favorables de dichas oportunidades externas mediante una estrategia de desarrollo definida y consensuada por los diferentes actores locales. De este modo, debe evitarse la identificación de las iniciativas de desarrollo económico local como procesos cerrados en mercados locales que aprovechan únicamente recursos locales.

Algunas iniciativas de desarrollo local buscan espacios de mutuo beneficio entre las grandes empresas y los sistemas locales de empresas, tratando de impulsar esquemas de subcontratación basados en la calidad y en la cooperación empresarial. Este hecho muestra la importancia de establecer negociaciones destinadas a fortalecer las relaciones económicas de las microempresas con las grandes empresas, con miras a superar el nivel de la subcontratación dependiente de carácter precario.

**d) El acceso al crédito para las microempresas y pequeñas empresas**

Un aspecto que explica la falta de flexibilidad y escasa utilidad de los instrumentos de fomento productivo existentes tiene que ver con su orientación principal según criterios tradicionales de rentabilidad de las actividades económicas apoyadas, lo cual deja fuera a muchas unidades productivas que no reúnen las condiciones exigidas por falta de avales bancarios, pequeño volumen de venta anual, o situación de informalidad. Hay que resaltar, pues, la importancia de crear fondos locales para el desarrollo de las microempresas y pequeñas empresas, con el fin de superar sus dificultades en el acceso a líneas de financiamiento de mediano y largo plazo.

**e) Fomento de la asociatividad y la cooperación entre las microempresas y pequeñas empresas**

Son numerosas las dificultades para que el sector privado empresarial se involucre plenamente en las iniciativas de desarrollo económico local, dada la diversidad de intereses, la reducida dimensión de la mayoría de las empresas locales y el grado desigual de representatividad de las organizaciones empresariales.

Igualmente, la diversidad de actividades que desarrollan esas organizaciones y su enfoque sectorial, unidos a una desconfianza tradicional hacia los gobiernos locales,

hace limitada su participación en los proyectos de cooperación público-privada en los territorios. Por lo tanto, para lograr una incorporación adecuada del sector empresarial en las iniciativas de desarrollo económico local es necesario fortalecer institucionalmente las instancias de representación de los gremios y asociaciones empresariales, y apoyar la transformación de estas entidades al menos en dos aspectos clave: el tránsito desde una perspectiva sectorial a una visión de los eslabonamientos productivos existentes, y la sustitución de la habitual orientación al cabildeo por otra que apunte al apoyo y la promoción de los sistemas productivos locales.

**f) Necesidad de vincular las universidades regionales y los centros de investigación científica y tecnológica con los sistemas productivos locales**

Hay que superar cuanto antes el desencuentro existente entre la oferta de capacitación de universidades y centros formativos y las necesidades de innovación en los diferentes sistemas productivos locales. Para ello es fundamental que las entidades educativas, universitarias y de investigación científica y tecnológica se incorporen activamente a las iniciativas de desarrollo económico local. Con la actuación decidida de los actores territoriales será posible construir nexos entre la oferta de conocimiento y sus usuarios últimos o demandantes en los diferentes sistemas productivos locales.

**g) La dotación de infraestructura básica para el desarrollo económico local**

La dotación de infraestructura básica según las necesidades del desarrollo económico local constituye una necesidad imperiosa, ya que hay que asegurar la interconexión de los sistemas productivos locales, evitando la desvinculación de las áreas productivas locales entre sí y con los principales centros de distribución y comercialización.

**h) La adecuación de los marcos legales y jurídicos para la promoción económica local y la necesidad de incorporar mecanismos de seguimiento y evaluación**

Al diseñar y llevar a cabo políticas de desarrollo económico local es necesario esclarecer el papel del Estado central en el contexto específico de este tipo de iniciativas: no sólo debe fomentar tales iniciativas impulsando decididamente la descentralización, sino que también debe adaptar el marco jurídico, normativo y regulatorio para la promoción del desarrollo económico local. Hasta ahora, sin embargo, las iniciativas de desarrollo económico local tropiezan con numerosos obstáculos en estos ámbitos, lo que refleja la falta de correspondencia entre ellas y las preocupaciones prioritarias de los gobiernos centrales, que aún no parecen darles suficiente importancia.

El “apoyo a la producción” es a veces identificado con la realización de obras de infraestructura de saneamiento básico, urbanismo, caminos, riego, salud o educación, sin incorporar –por lo general- la construcción de los mercados de factores y servicios estratégicos para el desarrollo de la microempresa y la pequeña empresa en los distintos sistemas productivos locales. Para ello, las inversiones de carácter institucional y de naturaleza intangible, como es la construcción de redes de actores locales, es fundamental.



A veces, los criterios que definen las actividades que pueden ser atendidas por los fondos existentes dan prioridad a las inversiones tangibles y de carácter social, y postergan las relacionadas con la construcción de entornos territoriales innovadores. Hay que insistir en que hoy este tipo de inversiones intangibles son tan importantes como lo fueron la construcción de carreteras o la inversión en nuevas tecnologías de la información y telecomunicaciones, pues en conjunto permiten establecer las condiciones para lograr la competitividad sistémica territorial.

#### **i) Eficiente coordinación interinstitucional**

Muchas de las iniciativas de desarrollo económico local tropiezan con la dificultad de lograr una coordinación eficaz y eficiente entre las instituciones de los distintos niveles territoriales (central, provincial y municipal) de la administración pública y entre los diferentes ministerios o entidades sectoriales.

Se advierte también la necesidad de superar la lógica de actuaciones dispersas movidas por la perspectiva del desarrollo asistencial. El desarrollo económico local no es solamente desarrollo social. Se trata de alentar la introducción de innovaciones tecnológicas, de gestión, sociales, e institucionales en el seno de los sistemas productivos locales, a fin de generar condiciones de creación de empleo e ingresos de forma viable y sostenida.

La prioridad de atención a la microempresa y pequeña empresa y el fortalecimiento de los gobiernos locales para la promoción del desarrollo económico local deben incorporarse, pues, a una estrategia de desarrollo en los diferentes territorios, a fin de lograr resultados más consistentes que la suma de esfuerzos loables pero excesivamente aislados. En las instancias locales debe haber, pues, instituciones capaces de coordinar las actuaciones dispersas de la economía social.

#### **j) La necesaria complementariedad entre los objetivos de la economía social y la promoción del desarrollo económico local**

Finalmente, hay que señalar que los fondos de inversión social y las inversiones de fomento productivo son complementarios, pero es erróneo pensar que sólo hay que ocuparse de estas últimas cuando ya han sido cubiertas las necesidades de carácter social. En efecto, de poco sirven las inversiones en instalaciones de salud o en escuelas rurales si la gente debe emigrar para buscar un empleo. La atención a las inversiones sociales sin incorporar al mismo tiempo un enfoque de desarrollo económico local es un contrasentido.

Ambas cosas deben abordarse de forma integral, ya que muchas de las inversiones sociales (salud, educación, vivienda, entre otras) son también inversiones en desarrollo. La calificación de los recursos humanos resulta crucial en cualquier estrategia de desarrollo y aún más en la actual “sociedad del conocimiento”. Las políticas sociales, por lo tanto, no pueden considerarse ajenas a las políticas de desarrollo.

La ausencia de fondos para alentar iniciativas de desarrollo económico local que sean complementarias de los fondos de inversión social es, pues, una carencia importante en

América Latina, lo que contrasta con lo que se observa en los países desarrollados. En este sentido, los organismos multilaterales influyentes en América Latina y el Caribe están muy retrasados respecto a la función de promoción del desarrollo económico local y regional que se advierte en otros escenarios como el de la Unión Europea, e insisten en un diseño muy tradicional que sigue combinando la vieja receta de infraestructuras e inversión social, en lugar de abordar de forma más decidida actuaciones de apoyo al desarrollo económico local y regional, tratando de compensar así las limitaciones del enfoque asistencial de los fondos de inversión social en América Latina.

Es importante insistir en que el desarrollo económico local es un enfoque alternativo al de las políticas asistenciales de superación de la pobreza, que busca incidir en la generación de empleo e ingresos mediante la mejora de la productividad y competitividad de los diferentes sistemas productivos locales. Esto supone avanzar desde un diseño asistencial a un planteamiento de desarrollo económico, y desde una perspectiva sectorial a una de carácter horizontal e integrada, según las características, actores y capital social de cada territorio. Es en el ámbito local donde se define la demanda de modernización del tejido de empresas existente, y a partir de esa demanda debe construirse la oferta apropiada de servicios de formación de recursos humanos y de innovación y capacitación técnica y empresarial para el fomento productivo local y la generación de empleo.

Quiero concluir mostrando mi felicitación mas sincera a los autores/as de estos dos trabajos, que se sitúan en uno de los componentes más sentidos entre los operadores en terreno en la promoción del Desarrollo Económico Local y fomento de pequeñas y medianas empresas para la generación de empleo. Esta felicitación es también extensiva a la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL en Santiago de Chile, la Oficina de CEPAL de Buenos Aires y la Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

Francisco Alburquerque  
Experto Senior DEL  
OIT Argentina