

# 02

## Tipología de regiones y organizaciones meso

El concepto de la tipología de regiones se presentó por primera vez en el documento de trabajo nº 10 de Mesopartner, que se centra en las alternativas y opciones para diseñar una agencia de desarrollo regional (ADR). La intención era simple: las regiones son diferentes y, por ende, las organizaciones meso, como las ADR, también deben ser diferentes. Necesitan ajustarse y contextualizarse a las realidades locales. Por lo tanto, para cada tipo de realidad de desarrollo regional o local, se debe contar con distintos tipos de organizaciones meso o éstas deben tener enfoques y mandatos diferentes.

La tipología de regiones describe cuatro arquetipos de

realidades de desarrollo local/regional en una estructura de matriz de dos por dos. En el eje vertical se representan el nivel de institucionalización y las dotaciones de infraestructura, y en el eje horizontal, el bienestar de los principales sectores económicos y su trayectoria de crecimiento económico. La matriz se basa en la suposición de que los factores institucionales y de infraestructura son esenciales para el desarrollo económico y que avanzan y se desarrollan en paralelo con el crecimiento económico y en función de las demandas específicas de los sectores económicos clave. Tomando en cuenta esta suposición, se pueden esbozar cuatro arquetipos diferentes como se presenta en la Figura 1 abajo.

**Figura 1 Tipología de regiones**



1. **Dinámica:** Una localidad en crecimiento con estructuras sólidas, tiene una larga tradición de desarrollo económico exitoso. La economía local es dinámica, impulsada por empresas y sectores competitivos que pueden contar con organizaciones meso eficientes, una infraestructura básica bien desarrollada y condiciones factoriales suficientes (capital, trabajo). Las ciudades capitales y otros centros urbanos en los países en desarrollo con frecuencia responden a este patrón.

2. **Emergente:** Las localidades con subsectores en crecimiento a menudo presentan estructuras e instituciones que aún son débiles, ya que se desarrollarán gradualmente en simbiosis con la industria. Si bien los empresarios demuestran una fuerte capacidad innovadora y una buena actitud emprendedora, las organizaciones meso necesarias para facilitar y acelerar el desarrollo económico aún no están plenamente desarrolladas.

3. **Marginada:** En lugares donde el crecimiento económico nunca despegó de manera significativa o donde ocurrieron grandes cambios económicos estructurales hace mucho tiempo, las instituciones y la infraestructura suelen estar poco desarrolladas o significativamente rezagadas. Una localidad estancada con estructuras y organizaciones meso débiles es un fenómeno que se encuentra a menudo en regiones rurales y periféricas sin una gran historia económica. La producción local se basa principalmente en la agricultura, ya sea comercial o puramente de subsistencia, mientras que las actividades de procesamiento son muy básicas, si es que existen. Dichos lugares se caracterizan por un alto nivel de desempleo y de emigración de los jóvenes y dependen de transferencias públicas y de remesas. Sin embargo, es importante destacar que no todas las áreas rurales están marginadas, y no todas las áreas







marginadas son rurales. Es perfectamente posible encontrar un foco de marginación en una economía urbana más bien vibrante, como los cascos urbanos deteriorados.

4. En declive: Aunque las industrias pueden entrar en declive rápidamente, por ejemplo, debido a cambios tecnológicos, disminución de recursos, interrupciones del mercado, pérdida de competitividad, etc., las dotaciones institucionales y de infraestructura suelen persistir mucho más tiempo, a menudo como símbolos de una historia industrial exitosa y de un presente menos exitoso. Por lo tanto, puede haber todavía una infraestructura sólida, y organizaciones meso que siguen en funcionamiento, al menos por un tiempo. Algunos ejemplos serían lugares donde ha decaído la minería o han decaído las regiones que dependían de industrias clave (como la siderurgia) que ahora se encuentran estancadas.

Existe una diferencia fundamental entre los enfoques de desarrollo necesarios en los escenarios uno y dos y los que serían recomendables en los escenarios tres y cuatro. En el lado derecho de la matriz en la Figura 1 las organizaciones de nivel meso deben centrarse en facilitar el proceso de crecimiento económico a través de una mejor comunicación y coordinación o un apoyo muy específico que no se ofrezca a nivel micro, por ejemplo, la incubación de start-ups. En cambio, en el lado izquierdo de la matriz, los principales sectores están en estancamiento o incluso en declive, lo que requiere una estrategia de reversión o el desarrollo de nuevos temas. Lo que se necesita aquí es un enfoque sólido de facilitación del cambio que ayude a generar ideas innovadoras sobre cómo usar los recursos y activos existentes para realizar nuevas actividades económicas y para crear una nueva visión.

En ambos enfoques, las actividades típicas de las organizaciones de nivel meso (realizadas por una gran ADR o una red de instituciones especializadas) tomarían una forma distinta. Estas actividades se dirigen a todo tipo y tamaño de empresas, incluidos los microempresarios y agricultores, y podrían comprender la creación de incentivos, el desarrollo de habilidades, el mantenimiento y desarrollo de infraestructura, el desarrollo inmobiliario, la promoción de PyMEs, la promoción de start-ups, la extensión de tecnología, la creación de redes empresariales y otros.

En una situación dinámica, las organizaciones meso existentes tendrían un intercambio constante con las empresas de los principales sectores o sus asociaciones. Escucharían sus demandas en cuanto a la mejora de la infraestructura, el desarrollo de bienes raíces, la promoción del comercio, la realización de marketing locacional, etc. Es posible que las empresas soliciten la creación de más organizaciones o de organizaciones más especializadas, como centros de formación profesional o una incubadora de tecnología.

En una situación emergente, el nivel meso aún está poco poblado de organizaciones. Las pocas organizaciones operativas habrán comenzado a comunicarse con la creciente industria y tratarán de satisfacer sus

necesidades, si son razonables y factibles. Esto podría incluir el establecimiento de una infraestructura más básica, el desarrollo de zonas industriales, la creación de incentivos para que más empresas se pongan en marcha o se trasladen a la localidad, por ejemplo, por medio de beneficios fiscales o precios de terrenos reducidos. En particular, se reclamaría una gama más amplia de actividades profesionales de nivel meso, como por ejemplo ayuda con el desarrollo de habilidades en la industria, asesoramiento y mentoring de start-ups o la organización de ferias comerciales.

En una situación de declive, las organizaciones aún fuertes tendrían que encontrar una nueva misión y – en comunicación con los emprendedores existentes y potenciales – identificar nuevas actividades económicas que pudieran convertirse en futuros sectores líderes. Dichas organizaciones se enfocarían en particular

en la creación de incentivos para intentar nuevos emprendimientos comerciales y la convocatoria de ideas comerciales innovadoras. Típicamente se organizarían eventos como concursos de planes de negocios, talleres futuros y ejercicios de escenarios, pero también aprenderían de otros lugares que ya pasaron por procesos similares de cambio estructural. Un elemento necesario de este cambio estructural sería la capacitación de la fuerza laboral, por ejemplo, desde la industria pesada hasta el turismo, y esto requeriría apoyo a nivel meso.

En una situación marginada, las actividades de apoyo requeridas del nivel meso son similares a las del escenario en declive, pero en general, la (s) institución (es) meso que podrían liderar un proceso de facilitación de cambio no están disponibles y no tienen la capacidad necesaria para un tarea tan exigente. En una situación como ésta, para que el crecimiento económico tenga lugar, sería necesario o que algunos empresarios locales



o externos con una idea de negocio innovadora iniciaran el proceso, o que las organizaciones de nivel superior (nacional o supranacional) intervinieran para intentar impulsar un proceso de crecimiento económico y en paralelo la construcción de instituciones locales. La digitalización que surgirá con fuerza en un futuro próximo facilitará el proceso de dinamización de las localidades marginadas, ya que se espera que las organizaciones externas se acerquen mucho más a sus grupos destinatarios y clientes locales, desvinculando el lugar de trabajo del lugar de empleo en muchos sectores, reduciendo la emigración y creando condiciones de vida más equitativas entre localidades más y menos desarrolladas.

En conclusión, utilizamos el concepto de la tipología de regiones para ayudar a las agencias de desarrollo a descubrir cuál es la mentalidad dominante en regiones arquetípicas específicas. Aprendimos que en casi todos los espacios geográficos se encuentran variaciones de la tipología. Por ejemplo, un centro comercial floreciente también podría contener sub-áreas emergentes, marginadas y en declive. Creemos que, si bien los principios del desarrollo económico son generalmente los mismos, las prioridades en los distintos arquetipos pueden ser diferentes. En algunos, la atención se centra en trabajar con las tendencias actuales mientras se mejora la inclusión, y en otros se trata de intentar crear un nuevo impulso para explorar mejores alternativas.

**Christian Schoen (cs@mesopartner.com)**  
**Shawn Cunningham (sc@mesopartner.com )**

**MEYER-STAMER, J.** 2007. Designing a Regional Development Agency: Options and Choices. Documento de trabajo de Mesopartner nº 10. Version: Duisburg 2007. Mesopartner - ISSN 1613-298X

