

Andy Pike, Andrés Rodríguez-Pose,
John Tomaney

Desarrollo local y regional



PUV

Desarrollo local y regional

Andy Pike, Andrés Rodríguez-Pose
y John Tomaney

Traducción: Joan Noguera Tur

Colección: Desarrollo Territorial, 8
Director de la colección: Joan Romero
Cátedra de Geografía Humana. Universitat de València

Consejo editorial:

Inmaculada Caravaca	Universidad de Sevilla
Josefina Gómez Mendoza	Universidad Autónoma de Madrid
Oriol Nel·lo	Universitat Autònoma de Barcelona
Andrés Pedreño	Universidad de Alicante
Ricardo Méndez	Consejo Superior de Investigaciones Científicas
Rafael Mata	Universidad Autónoma de Madrid
Julia Salom	Universitat de València

Esta publicación no puede ser reproducida, ni total ni parcialmente, ni registrada en, o transmitida por, un sistema de recuperación de información, en ninguna forma ni por ningún medio, ya sea fotomecánico, fotoquímico, electrónico, por fotocopia o por cualquier otro, sin el permiso previo de la editorial.

© Del texto: los autores, 2006
© De la traducción: Joan Noguera Tur, 2011
Primera edición: Routledge; 2006

Publicacions de la Universitat de València
puv.uv.es
publicacions@uv.es

Traducción: Joan Noguera Tur
Composición y maquetación: Comunico, C. B.
Diseño de la cubierta: Luis Gómez
Tratamiento gráfico: Celso Hernández de la Figuera

ISBN: 978-84-370-8041-3

Contenidos

Relación de autores	7
Listado de imágenes	9
Listado de figuras	11
Listado de tablas	13
Listado de ejemplos	15
Agradecimientos	17
Abreviaciones	19
Primera parte: Introducción	
CAPÍTULO 1 Introducción: desarrollo local y regional.....	23
CAPÍTULO 2 ¿Qué clase de desarrollo local y regional y para quién? ..	49
Segunda parte: Estructuras de entendimiento	
CAPÍTULO 3 Conceptos y teorías de desarrollo local y regional	93
CAPÍTULO 4 Instituciones: gobierno y gestión pública	171
Tercera parte: Intervenciones: instrumentos y políticas	
CAPÍTULO 5 La movilización del potencial autóctono.....	209
CAPÍTULO 6 Atraer e integrar recursos exógenos	237

Cuarta parte: Enfoques integrados

CAPÍTULO 7 El desarrollo local y regional en la práctica.....265

CAPÍTULO 8 Conclusiones 335

Selección de referencias web361

Bibliografía363

Relación de autores

Andy Pike es Catedrático del Centro de Estudios de Desarrollo Urbano y Regional (CURDS, en sus siglas en inglés. Centre for Urban and Regional Development Studies), de la Universidad de Newcastle, Reino Unido.

Andres Rodriguez-Pose es Catedrático de Geografía Económica en el Departamento de Geografía y Medioambiente, de la London School of Economics, Reino Unido.

John Tomaney es Catedrático de Gobernanza Regional y Director en el Centro de Estudios de Desarrollo Urbano y Regional (CURDS, en sus siglas en inglés. Centre for Urban and Regional Development Studies), de la Universidad de Newcastle, Reino Unido.

Listado de imágenes

1.1	Globalización y despegue del Este de Asia: el muelle Singapur	27
2.1	Desarrollo local y regional como aspecto global: pobreza y privación en los mundos ‘desarrollado’ y en ‘desarrollo’	61
2.3	Manifestaciones públicas y políticas de agencia: impuestos anti-sufragios y márgenes de venta no garantizados en Escocia durante la década de 1990.	65
2.4	Regeneración de muelles urbanos: el <i>Quayside</i> en <i>Newcastle upon Tyne</i> en el nordeste de Inglaterra	72
2.5	Ingeniería marítima en las antiguas regiones industriales: astilleros en el río Tyne en el nordeste de Inglaterra	72
3.1	Polos de crecimiento de alta tecnología: un centro de micro y nanotecnología en construcción en Grenoble, Francia	143
4.1	Delegación del gobierno: el Parlamento escocés en Edimburgo	183
4.2	Conexiones de infraestructuras transnacionales: el acueducto entre Dinamarca y Suecia	193
5.1	Crecimiento de negocios autóctonos: incubación de una pequeña empresa en Eindhoven, Países Bajos	220
5.2	Apoyo a los negocios de alta tecnología: un parque tecnológico en Dortmund, Alemania	226
6.1	Corporaciones transnacionales: empresas globales en Sydney, Australia	247
7.1	Descomposición de una antigua región industrial: abandono de un almacén en Easington, en el nordeste de Inglaterra	270
7.2	Conexiones globales: el Centro de Servicios Financieros Internacionales, Dublín, Irlanda	307
8.1	Comercio justo autóctono: emprendimiento femenino y la marca local de vaqueros <i>Tunari</i> en la feria de comercio de Cochabamba, Bolivia	345
8.2	Los servicios estatales y públicos: sala de maternidad en Somalia	356
8.3	Las políticas de desarrollo local y regional: manifestaciones contra la abolición de la <i>Inner London Education Authority</i> (ILEA) durante la década de 1990	357

Listado de figuras

1.1	Las bases y los riesgos de las estrategias de desarrollo local y regional	39
2.1	Estrategia Territorial Europea	80
2.2	La hipótesis de la U-invertida de Kuznet	86
2.3	Prosperidad media e igualdad distributiva por países, 2002	86
2.4	Coefficiente de variación regional de los coeficientes de mortalidad ajustados por edad, por países, 2000	86
2.5	Costes de oportunidad entre cohesión, eficiencia y derechos	87
3.1	Los determinantes del crecimiento regional del output	96
3.2	El coeficiente capital/trabajo	97
3.3	Teoría basada en la exportación	106
3.4	Crecimiento regional acumulado	108
3.5	El modelo Dixon-Thirlwall de crecimiento regional de los tres muros	111
3.6	Teoría de las etapas	116
3.7	Ondas largas de crecimiento económico	121
3.8	Divisiones espaciales del trabajo	123
3.9	Modelo interactivo de la innovación	138
3.10	Datos, información y conocimiento	140
3.11	Teoría del crecimiento endógeno: la determinación de la productividad del trabajo	147
3.12	Los modelos de política regional de recepción de donaciones y el crecimiento orientado	150
3.13	El diamante de Porter para las naciones con ventaja competitiva	156
3.14	El ‘modelo de la pirámide’ de la competitividad local y regional	159
3.15	La ‘economía’ en el capitalismo y el no capitalismo	166
4.1	Gasto público y PIB per cápita por regiones en Italia, 2000	175
4.2	Emilia Romagna, Italia	186
4.3	La relación de la región-ERVET	187
4.4	El ABC de las regiones, Brasil	189

4.5	La región Öresund, Dinamarca y Suecia	191
4.6	Fragmento de una jerarquía emergente global de las relaciones económicas y políticas	197
5.1	Variaciones regionales en la matriculación en educación terciaria por país, 2001	230
6.1	Indicadores de la IDE global	239
7.1	Nordeste de Inglaterra , Reino Unido	268
7.2	Valor añadido Bruto (VAB) per cápita, regiones inglesas, 1990-2003	271
7.3	Ontario, Canadá	276
7.4	PIB a precios de mercado (en base a la renta) para una selección de provincias y Canadá, 1989-2003	277
7.5	Empleo total ('000) y tasa de desempleo (%), Ontario, 1960-2001	277
7.6	Silicon Valley, California, Estados Unidos	285
7.7	Épocas de empleo y tecnología en Silicon Valley, 1970-2001	289
7.8	Busan, Corea del Sur	295
7.9	Irlanda	303
7.10	Coste de las nóminas, selección de países, 1995	308
7.11	Sevilla, España	313
7.12	Visión estratégica de Sevilla	317
7.13	Los pilares de la estrategia de desarrollo en Sevilla	319
7.14	PIB en Sevilla, Andalucía y España, 1980-2001	320
7.15	Desempleo en Sevilla y España, 1986-2002	321
7.16	Jalisco, México	324
7.17	PIB per cápita, Jalisco y México, 1970-2001	325
7.18	Estructura salarial en el Área Metropolitana de Guadalajara, 1994-2000	326
8.1	La estructura OLI para el 'Trabajo Decente, Desarrollo Humano y Desarrollo Local'	345

Listado de tablas

1.1	Varianza del logaritmo del PIB per cápita regional, 1980-2000	31
1.2	Políticas de competitividad territorial	35
1.3	Enfoques de desarrollo local y regional top-down y bottom-up	41
2.1	Las épocas del desarrollismo y la globalización	56
2.2	Principales puntos de vista del ‘desarrollo’ y sus relaciones con el capitalismo	63
2.3	Escalas, procesos socio-económicos y agentes institucionales	67
2.4	Distinciones en el desarrollo local y regional	69
2.5	Los objetos y sujetos del desarrollo local y regional	82
2.6	Instrumentos políticos para el desarrollo local y regional	83
3.1	Disparidades del crecimiento regional en la Unión Europea, 1980-2001	101
3.2	Políticas regionales neoclásicas: el enfoque de ‘libre mercado’	103
3.3	PIB, IDE y exportaciones por regiones costeras e interiores en China, 1999	110
3.4	Política regional neo-Keynesiana: el enfoque ‘intervencionista’	113
3.5	El ciclo de vida del producto	117
3.6	Ciclo de beneficios y desarrollo regional	118
3.7	Fordismo y acumulación flexible	127
3.8	Entorno institucional y acuerdos	132
3.9	Elementos superestructurales para sistemas regionales de innovación potencial fuertes y débiles (RSI)	139
3.10	De la producción en masa a las regiones en proceso de aprendizaje	142
3.11	Una tipología de ‘nuevas’ teorías de crecimiento	146
3.12	Principios para la regeneración sostenible	162
4.1	Gobiernos regionales y subnacionales en los países de la OCDE y Sudáfrica	182
4.2	Políticas e instituciones tradicionales top-down y el nuevo modelo bottom-up	184

5.1	Intensidad de inicio en las localidades y regiones de Alemania, 1989-1992	215
5.2	Fundamentos de la vitalidad emprendedora	216
5.3	Estructura regional del mercado de capitales de riesgo en el Reino Unido, 1998-2002	218
5.4	Tamaño de las empresas por ocupación	223
6.1	Dimensiones de los tipos de plantas y las implicaciones para el desarrollo local y regional	248
6.2	Funciones de las agencias de inversión interna	252
7.1	Composición sectorial del empleo, Ontario, años seleccionados, 1955-2001	278
7.2	Las diez mejores industrias manufactureras en Ontario, 1999	278
7.3	Épocas económicas y su forma de gobernanza regional en Silicon Valley, EEUU, 1950s	286
7.4	Output per cápita, regiones seleccionadas EEUU, 2002	287
7.5	Renta media de las familias, precios medios de la vivienda y capacidad de compra, regiones seleccionadas EEUU, 2002	292
7.6	Peso del PIB por regiones, Corea del Sur, 1985-2000	298
7.7	Crecimiento medio del PIB anual, Irlanda, 1995-2003	304
7.8	Destino de las exportaciones, Irlanda, 2004	304
7.9	Inversión extranjera en Irlanda, 2003	309
7.10	Análisis DAFO para Sevilla, 1980s	315

Listado de ejemplos

2.1	Ampliando las medidas del desarrollo	58
2.2	Disputas en el comercio global e inestabilidad económica	67
2.3	Sendas ‘rápidas’ y ‘lentas’ de desarrollo local y regional	73
2.4	Principios y valores del asociativismo emprendedor en Gales	77
2.5	‘Crecimiento inteligente’ y desarrollo local y regional	78
2.6	Desarrollo Económico Comunitario	84
2.7	Desarrollo regional desde la perspectiva de género	88
3.1	Convergencia y divergencia regional en la Unión Europea	100
3.2	Disparidades regionales en China	109
3.3	Política de cluster para el desarrollo local y regional	158
3.4	Economías capitalistas, no-capitalistas y comunidad	166
4.1	Características de la ‘gobernanza’	177
4.2	El deber constitucional para promover el desarrollo sostenible en Gales	194
4.3	Los límites del emprendimiento local y regional	199
4.4	La importancia del gobierno	204
5.1	La Minoría de Cincinnati y la Incubadora de Negocios Femeninos, Estados Unidos	221
5.2	El centro tecnológico de Bangalore, India	227
5.3	La formación de economías basadas en las competencias de las empresas para la capacitación de PYMEs, Alemania	231
6.1	Nuevas localizaciones para la IDE	241
6.2	Crisis en Silicon Glen	258
8.1	Preservando las economías locales y regionales	346
8.2	Comercio justo internacional y local. Desarrollo	348
8.3	Localizando la cadena de alimentación mediante obtención pública creativa	350
8.4	Desindustrialización, reciclaje y desarrollo local	351

Abreviaciones

- ASEAN Association of South East Asian Nations // ANSEA (Asociación de Naciones del Sud Este Asiático)
- CEC Commission for the European Communities // CCE (Comisión para las Comunidades Europeas)
- CED (Comunidad Económica para el Desarrollo)
- EPC (Economías de Planificación Centralizada)
- CEE (Comunidad Económica Europea)
- EPZ Export Processing Zones // ZTE (Zona de Tránsito de Exportaciones)
- UE (Unión Europea)
- IDE (Inversión Directa Extranjera)
- FEZ Free Economic Zone // ZLC (Zona de Libre Comercio)
- FTAA Free Trade Area of the Americas// ZLCA (Zona de Libre Comercio de las Américas)
- GATT General Agreement on Tariffs and Trade // AGCA (Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles)
- PIB (Producto Interior Bruto)
- PNB (Producto Nacional Bruto)
- VAB (Valor Añadido Bruto)
- OIT (Organización Internacional del Trabajo)
- FMI (Fondo Monetario Internacional)
- LETS Local Exchange Trading Schemes // PICL (Planes Locales de Intercambio Comercial)
- MA merger and acquisition // FA (Fusiones y Absorciones)
- Mercosur Mercado Común del Sur
- MNC multinational corporation // SC (Sociudades Multinacionales)
- SM (Salario Mínimo)
- ALCA (Acuerdo de Libre Comercio para América del Norte)
- NESC National Economic and Social Council // CNES (Consejo Nacional Económico y Social)

NUTS Nomenclature des Unites Territoriales Statistiques (Nomenclature of Territorial Units for Statistics) // NUTE (Nomenclatura de Unidades Territoriales Estadísticas)

OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico)

I+D (Investigación y Desarrollo)

RDA regional development agency // ADR(Agencia para el Desarrollo Regional)

PYMES (Pequeñas y Medianas Empresas)

STN (Sociedades Transnacionales)

TUC Trades Union Congress // CS(Congreso de Sindicatos)

CNUCD (Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo)

IVA (Impuesto Valor Añadido)

OMC (Organización Mundial del Comercio)

Primera parte

Introducción

1 Introducción: desarrollo local y regional

1. Introducción: el desarrollo local y regional en el contexto global

El desarrollo local y regional se ha convertido, desde las décadas de 1960 y 1970, en una actividad cada vez más importante para los gobiernos locales y regionales. Al mismo tiempo, el contexto del desarrollo local y regional se ha redefinido totalmente debido a cambios profundos establecidos en el modelo de actividad económica, lo que lo ha convertido en un reto de mayores dimensiones. En primer lugar, se ha producido un supuesto salto cualitativo hacia un capitalismo más “reflexivo” caracterizado por una mayor complejidad, incertidumbre, riesgo y cambio económico, social, político y cultural. El sistema económico se ha convertido en más internacionalizado, incluso se ha “globalizado”, intensivo en conocimiento y competitivo. Mientras las perspectivas a largo plazo para la emergente economía global permanecen inciertas, no cabe duda de que su emergencia en el momento actual ha incrementado la nómina de desequilibrios crecientes en las perspectivas de desarrollo para determinados grupos sociales y territorios y ha agudizado las desigualdades geográficas en prosperidad y bienestar. Ha comenzado a cuestionarse la naturaleza inclusiva y sostenible del crecimiento territorial y del desarrollo. Se plantean preguntas fundamentales sobre qué constituye “éxito” y “desarrollo” en espacios locales y regiones.

En segundo lugar, y en estrecha relación con lo anterior, las estructuras de gobierno y gobernanza evolucionan hacia sistemas multinivel, frecuentemente descentralizados, que trabajan a través y entre escalas locales, regionales, subnacionales, nacionales y supranacionales. Las instituciones existentes se han reestructurado, han aparecido nuevas instituciones, dominando en la gobernanza del desarrollo local y regional nuevos tipos de relaciones que a menudo toman la forma de “partenariados”. En tercer lugar, el reformado ámbito del desarrollo local y regional ha estimulado nuevas intervenciones, mediante instrumentos y políticas públicas, para aprovechar formas internas

y externas de crecimiento y desarrollo. Diferentes localidades y regiones han podido ejercitar diferentes grados de agencia a la hora de replantear enfoques existentes o desarrollar nuevos enfoques y experimentos para el desarrollo local y regional.

En cuarto lugar, los debates sobre el desarrollo local y regional han trasladado su atención desde la “cantidad” de desarrollo hacia la preocupación por su calidad. Inicialmente, ello implicó el énfasis en el impacto del desarrollo económico sobre los recursos ambientales y las limitaciones que ello provocaba en el desarrollo, pero se ha evolucionado hacia una preocupación más general sobre las cuestiones relacionadas con la calidad de vida. Esta nueva preocupación por el desarrollo sostenible se ha convertido en dominante, pero el concepto y sus implicaciones encuentran importantes contestaciones. Existen muchas definiciones de desarrollo sostenible, pero quizá la más conocida es la de la Comisión Mundial sobre Medio Ambiente y Desarrollo, o “Comisión Brundtland”, que aboga por un desarrollo que “satisfaga las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones para satisfacer sus propias necesidades” (World Commission on Environment and Development 1987: 8). Una definición como ésta deja todavía espacio para la disputa (ver Williams and Millington 2004). En un extremo del continuum se ubican enfoques del desarrollo sostenible que tienden a centrarse, por ejemplo, en el desarrollo de los recursos renovables y en la explotación más eficiente de los recursos existentes, y otorgan confianza en soluciones tecnológicas a problemas ecológicos (a veces descritos como “modernización ecológica”). Desde esta perspectiva, las prácticas ambientales pueden contribuir a estimular nuevos ciclos de crecimiento económico (Gibbs 2000; Murphy 2000a). En el otro extremo del continuum se sitúan versiones de la sostenibilidad que tienden a concebir los recursos del planeta como finitos y, en consecuencia, dan lugar a enfoques que tienden a limitar el crecimiento económico, e incluso a reducirlo. Ciertamente, este último enfoque generalmente implica una crítica de las supuestamente desdeñables prácticas de consumo de la sociedad industrial, en contraposición, la promoción del bienestar en vez de la producción y consumo de bienes materiales, y un énfasis en la consecución de una mayor auto-dependencia y estrategias de desarrollo local que sean respetuosas con la naturaleza (Hines 2000). En cualquier punto del continuum, las concepciones dominantes del desarrollo local y regional parecen demasiado “economicistas” cuando se miden con los criterios del desarrollo sostenible, mientras que las medidas tradicionales de *crecimiento* proporcionan, en el mejor de los casos, sólo un indicador parcial o intermedio del *desarrollo*. Avanzar desde el primero al segundo requiere nuevos indicadores de desarrollo local y regional que no estén únicamente centrados en empleo o ingresos, sino en el concepto más amplio y extenso de calidad de vida (Morgan 2004; ver también Nussbaum and Sen 1993; Sen 1999).

El proceso de globalización ha sido una importante fuerza impulsora de los cambios que se han producido en el contexto del desarrollo local y regional. A través de la creciente movilidad de capital, trabajadores, bienes y servicios, la globalización está cambiando las reglas que han gobernado la economía durante buena parte del periodo que sigue a la Segunda Guerra Mundial. La globalización —que hasta cierto punto puede considerarse un concepto construido política y socialmente por los estados y por los actores económicos neoliberales (Peck 1999; Jessop 2002)— expone incluso a los espacios más remotos a la competencia, y fuerza a las empresas, localidades y regiones a reaccionar y ajustarse a las nuevas condiciones económicas. Como consecuencia, los actores económicos y sociales de todo el mundo reestructuran sus hábitos de producción y consumo. Este proceso ofrece nuevas potencialidades y retos. Algunas empresas y lugares alrededor del mundo han comprendido las oportunidades que presenta una economía globalizada y han establecido condiciones mediante las cuales cosechan los beneficios. Sin embargo, la apertura de las economías nacionales también revela estructuras económicas locales y regionales con escasa o nula capacidad para competir en un entorno globalizado. La exposición a la competencia exterior de estructuras productivas ineficientes, con una gestión inadecuada y, frecuentemente, de baja intensidad tecnológica está dando lugar a la reestructuración e incluso el colapso de estructuras productivas locales, generando desempleo y, en otros casos, a la degradación de las condiciones laborales (Stiglitz 2002).

A pesar de que algunos autores afirman, que este proceso de globalización no es nuevo (Williamson 1997; Hirst and Thompson 1999), no puede ignorarse el incremento del nivel de interacción entre las economías nacionales durante las décadas recientes. Desde el final de la década de 1980, el comercio se ha expandido significativamente y el total mundial de flujos de inversión extranjera directa (IED) se han multiplicado por cinco (Fondo Monetario Internacional (FMI) 2000). Muchos países han abierto sus fronteras en una transformación desde sistemas económicos planificados desde el Estado (*dirigido*) o desde la industrialización por sustitución de importaciones, hacia varios niveles de estructuras de libre mercado. La liberalización de las economías nacionales ha venido frecuentemente acompañada por conjuntos de medidas macroeconómicas de estabilidad centradas en el control de la inflación, en la reducción del déficit y la deuda fiscal, y en el impulso de los tipos de interés bajos para impulsar la inversión a largo plazo.

Esta apertura de las economías nacionales está en consonancia con un amplio conjunto de estudios económicos que se hacen eco de las teorías clásicas de la ventaja comparativa que se describen en el Capítulo 3, que tanto desde una perspectiva teórica como empírica han subrayado los beneficios económicos de las economías abiertas. Los trabajos de Grossman y Helpman (1991), Coe y Helpman (1995), Frankel y Romer (1999) y Fischer (2003) han apuntado la mayor capacidad de las economías abiertas para beneficiarse del comer-

cio, la movilidad del capital y la transferencia de tecnología. Del mismo modo, se han señalado los efectos positivos de reestructuración e incremento de la productividad de la liberalización y la integración regional (ej. Kang y Johansson 2000). La investigación empírica ha tendido a confirmar el supuesto mejor rendimiento de las economías abiertas. Sachs y Warner (1995, 1997), Coe *et al.* (1997) y Fischer (2003) determinan la existencia de una fuerte correlación positiva entre el grado de apertura de un país y su crecimiento económico, como resultado de su capacidad para recoger los beneficios del incremento de la movilidad de capital y tecnología. Por el contrario, otros autores, liderados por Rodrik (2000), Stiglitz (2002) o Wade (2004) cuestionan los efectos beneficiosos del comercio y de la apertura de fronteras para el crecimiento económico con evidencia de la evolución de las disparidades y desigualdades sociales y regionales. Además, hablar de globalización no debería hacernos olvidar la persistente importancia de los estados-nación como reguladores de la actividad económica, incluyendo las escalas regional y local.

La combinación de liberalización económica con conjuntos de medidas macroeconómicas de estabilidad ha producido algunos efectos positivos. El efecto más espectacular ha sido la reducción de la inflación desde cifras de dos o tres dígitos a figuras de un solo dígito en la mayoría de los países del mundo (Kroszner 2003). Se ha producido una rápida expansión de los flujos de capital hacia las economías nacionales más abiertas y un crecimiento en las exportaciones, mientras el crecimiento económico ha mostrado menor volatilidad que en la década de 1980 (Ramey y Ramey 1995; Quinn y Woolley 2001). En el lado negativo, la liberalización no ha venido acompañada (con algunas pocas excepciones donde la intervención de los estados-nación ha sido fundamental como China, India o Irlanda) por elevadas tasas sostenidas de crecimiento económico y de empleo. En un número considerable de países, el crecimiento reciente ha sido incluso menor que en la “década perdida” de los años 80. Además, la liberalización económica y las medidas de estabilidad macroeconómica no están exentas de riesgos. El “efecto Tequila” ocurrido en 1995 en México, la crisis Asiática de 1997 o la crisis de Argentina en 2002 destacan la vulnerabilidad macroeconómica de países cuyo sistema fiscal o moneda eran percibidos como débiles por los inversores externos y cuyas industrias fueron con frecuencia incapaces de afrontar la necesidad de una reestructuración rápida o de afrontar la competencia de productos tecnológicamente más avanzados procedentes de países desarrollados, o de productos más baratos, de economías en desarrollo.

La globalización y la desregulación económica también pueden contribuir al incremento de los desequilibrios sociales y territoriales en el interior de muchos de los Estados que han liberalizado sus economías (Wade 2004). Desde una perspectiva social, existe suficiente evidencia del incremento de la desigualdad social que conduce a la exclusión de grupos y/o lugares concretos de la prosperidad y bienestar dominantes (Dowling 1999). Los incrementos

Imagen 1.1. Globalización y despegue del Este asiático: el muelle de Singapur



Fuente: fotografía de David Charles.

en la productividad y crecimiento —dondequiera y cuandoquiera que ocurran— están más relacionados que nunca con el progreso tecnológico. La introducción de nuevas plantas de producción o de nuevos métodos agrícolas de producción, genera mayor productividad y eficiencia, pero con frecuencia lo hace a expensas del empleo. Este crecimiento económico frecuentemente “sin empleo” está contribuyendo a la exclusión de un gran número de trabajadores poco cualificados y a la expansión de la economía informal, tanto en el mundo “desarrollado” como en el mundo “en vías de desarrollo” (Schneider y Enste 2000). Como consecuencia, la economía que emerge del proceso de globalización se caracteriza por una mayor polarización social y, a menudo, geográfica. La separación entre la población cualificada y con salarios estables y el creciente grupo de trabajadores precarios y trabajadores de la economía informal, parece estar creciendo a un ritmo mayor que nunca (Esping-Andersen 1999).

Desde una óptica territorial, sólo un número limitado de localidades y regiones están obteniendo los beneficios que se derivan de las nuevas oportunidades proporcionadas por el proceso de globalización. En general, las regiones de éxito suelen ser las que poseen algo distintivo que ofrecer a los mercados que se expanden más allá de las esferas locales y regionales. Las regiones “ganadoras” pueden dividirse en tres categorías:

— *Grandes regiones metropolitanas*: extensas aglomeraciones urbanas tanto en el mundo “desarrollado” como en el mundo “en vías de desarrollo” en las que se concentra la mayoría de los servicios de elevado valor añadido. Los servicios a empresas, financieros, inmobiliarios y de seguros se agrupan cada vez en mayor medida en las grandes regiones urbanas, al igual que ocurre con las sedes centrales de las corporaciones (Taylor y Walker 2001). Las economías de aglomeración derivadas de esta concentración de factores de producción están provocando la atracción de actividades de investigación y desarrollo, y de diseño a las metrópolis globales de las regiones urbanas (Scott y Storper 2003). La IDE también fluye hacia las grandes áreas metropolitanas reforzando los desequilibrios económicos y sociales subnacionales. Por ejemplo, México DF y su Estado ha recibido más del 60 por ciento de todos los flujos de FDI en México; Madrid ha atraído más del 70% de toda la IDE en España. Sin embargo, como se ha indicado anteriormente, el dinamismo de las grandes regiones urbanas no significa que todos sus habitantes se han beneficiado por igual. La mayoría de las grandes aglomeraciones urbanas alrededor del mundo padecen la emergencia de una economía dual, en la que la riqueza y el empleo de elevada productividad coexisten con degradación económica y social, el crecimiento del sector informal y la existencia de empleo precario y de escasa retribución en el sector servicios (Buck *et al.* 2002; Hammett 2003).

- *Regiones industriales intermedias*: El segundo grupo de territorios que parecen aprovecharse de la mayor movilidad de los factores de producción alrededor del mundo es el de las regiones industriales intermedias. Este tipo de área combina, con frecuencia, ventajas derivadas del coste de la mano de obra respecto de las áreas centrales con ventajas derivadas de la disposición de mayor capital social y accesibilidad que las regiones periféricas. Todo ello las convierte en localizaciones atractivas para nuevas inversiones industriales. Los Estados y provincias montañosos de los Estados Unidos y Canadá están atrayendo grandes inversiones industriales provenientes de los viejos “cinturones de óxido” industriales del Este y los Grandes Lagos de Norte América. Numerosas regiones intermedias europeas del centro de Italia o el sur de Alemania y Francia registran la misma tendencia. Desde un punto de vista global, las regiones más avanzadas de los países en desarrollo pueden también considerarse regiones industriales intermedias. Es el caso de los Estados mexicanos en la frontera con los Estados Unidos, de São Paulo y los Estados sureños de Brasil, de Karnataka y Maharashtra en India, pero, sobre todo, de las provincias costeras de China. La combinación de bajos salarios con una mano de obra relativamente cualificada y productiva, y buena accesibilidad a los mercados les ha convertido en destinos prioritarios de la inversión industrial. Buena parte de la producción actual se concentra en estas áreas.
- *Regiones turísticas*: entre las regiones del mundo en desarrollo que han conseguido encontrar su nicho de mercado en la economía globalizada se encuentran las áreas turísticas. Lugares como Cancún en México o Bali en Indonesia han prosperado gracias a su capacidad para atraer a un gran número de turistas de todo el mundo. Otros lugares, sin llegar a alcanzar un éxito similar, han construido una industria turística saneada y relativamente próspera.

Sin embargo, las áreas dinámicas en un mundo globalizado son la excepción más que la norma. Lo más frecuente es que las regiones y localidades se esfuerzan por adaptar sus tejidos económicos al nuevo contexto y sus condicionantes. La globalización ha incrementado la movilidad de la actividad económica. Aun así, la capacidad para invertir globalmente ha incrementado sensiblemente las diferencias entre localidades y regionales (Storper 1997). La ventaja competitiva de la que disfrutaron determinados territorios en el pasado como consecuencia de su singularidad o de su proximidad a materias primas está diluyéndose. Las mejoras en la tecnología de la información contribuyen a “deslocalizar” la producción industrial y agrícola. El grado de deslocalización en las actividades de servicios es menor, frecuentemente debido a la necesidad de interacción personal y de confianza, aunque el destino del mercado de servicios está frecuentemente ligado al dinamismo de la actividad económica en

otros sectores. En consecuencia, las regiones industriales tradicionales, áreas agrícolas y regiones sin una ventaja comparativa clara encuentran dificultades para captar nuevos mercados y sus empresas pierden con frecuencia cuota en sus propios mercados tradicionales como resultado de la apertura de las economías nacionales a la competencia. Las industrias de producción básica y de masas que habían sobrevivido, y frecuentemente prosperado, en condiciones de monopolio u oligopolio bajo mercados nacionales fragmentados se desmoronan en condiciones de integración de mercado y ante las presiones de la competencia. Las regiones agrarias tradicionales han asistido a la invasión de sus mercados por productos más baratos provenientes de regiones tecnológicamente más avanzadas, y áreas con fuerte potencial agrícola deben lidiar con un mercado mundial de alimentos imperfecto y relativamente cerrado (Henson y Loader 2001).

El resultado de los procesos económicos recientes es una mayor polarización económica y social a escala mundial (Rodríguez-Pose y Gill 2004). Mientras algunas economías nacionales como las del Sureste asiático, China o Irlanda han prosperado, aunque con un incremento de los desequilibrios sociales y territoriales, bajo las nuevas condiciones de la economía globalizada, muchas antiguas regiones industriales del mundo desarrollado, ya relativamente desfavorecidas, se encuentran en serias dificultades. Mientras tanto, numerosas economías de África, de Oriente Medio y Asia Central se separan progresivamente de los circuitos económicos mundiales. El Producto Interior Bruto (PIB) *per cápita* en numerosos países africanos se ha estancado, especialmente desde la década de 1980 (Bloom y Sachs 1998).

La polarización económica mundial se reproduce también en el interior de los Estados. Las diferencias existentes en la capacidad de las regiones para adaptarse al nuevo contexto económico están conduciendo a una mayor concentración de la actividad económica y de las riquezas, en un número reducido de regiones en cada país, y a un incremento de la divergencia económica en el seno de cada Estado. Como resultado, los desequilibrios económicos internos están creciendo en países con rentas altas, medias y bajas. La Tabla 1.1 presenta una medida de la evolución de las disparidades regionales —en este caso, la varianza del logaritmo natural del PIB *per cápita* regional— para los países del mundo seleccionados entre 1980 y 2000, ‘desarrollados’ y en ‘desarrollo’ o, en el último año con información regional disponible, en su caso. Pueden destacarse diversas características de esta tabla. En primer lugar, la diferencia entre la dimensión de las desigualdades internas entre países ‘desarrollados’ y en ‘desarrollo’. En 2000, las desigualdades económicas internas en Brasil, China, India o México, fueron dos veces el volumen de las desigualdades internas en España y tres veces las de Francia o Estados Unidos. En segundo lugar, todos los países considerados en la muestra, exceptuando Brasil, han visto crecer las desigualdades económicas internas desde 1980. No obstante, mientras ocurría una mayor polarización económica en Estados Unidos, Francia y Alemania en

la década de 1980, el mayor incremento del crecimiento desequilibrado en los países con rentas más bajas, se ha producido durante la década de 1990. Entre 1990 y 2000, la varianza del logaritmo regional del PIB per cápita ha crecido en un 1.2 porcentual en Brasil, un 3 por ciento en Italia, 11.6 por ciento en España, 13.6 por ciento en México, casi un 17 por ciento en India y un 20 por ciento en China.

Esta polarización interna, coincide habitualmente con el grado de apertura de las economías nacionales.

Tabla 1.1. Varianza del logaritmo del PIB per cápita regional, 1980-2000

	Año			% Variación		
	1980	1990	2000	1980-1990	1990-2000	1980-2000
<i>Países en 'Desarrollo'</i>						
China	0,578	0,483	0,581	-16,31	20,20	0,60
India	0,352	0,377	0,441	7,10	16,98	25,28
México	0,388	0,383	0,435	-1,29	13,58	12,11
Brasil	0,588	0,488	0,494	-17,01	1,23	-15,99
<i>Países 'Desarrollados'</i>						
Estados Unidos	0,136	0,152	0,148	11,76	-2,63	8,82
Alemania	0,184	0,188	0,186	2,17	-1,06	1,09
Italia	0,265	0,269	0,277	1,51	2,97	4,53
España	0,207	0,199	0,222	-3,86	11,56	7,25
Francia	0,151	0,164	0,163	8,67	-0,29	8,36
Grecia	0,156	0,158	0,158	1,21	0,16	1,37
Portugal		0,231	0,236		1,85	
Unión Europea		0,247	0,275		11,24	

Fuente: Rodríguez-Pose y Gill (2004: 2098).

Nota: Información para Europa: EU 1980-1999; Grecia 1981-1999; Francia 1982-1999. El resto como son mostradas. Datos regionales del EUROSTAT y oficinas estadísticas nacionales.

Mientras el México de la década de 1970 e inicios de 1980 ha estado caracterizado por una reducción de las desigualdades económicas internas, la apertura de las fronteras del país al comercio desde 1985, apoyado por el Acuerdo de Libre Comercio con Norte América tras 1994, condujeron a una creciente concentración de la actividad económica en la ciudad de México y en los estados fronterizos con Estados Unidos (Sánchez-Reaza and Rodríguez-Pose 2002). Del mismo modo, el incremento en las disparidades regionales internas en Brasil ha coincidido con la apertura progresiva de la economía del país

desde los inicios de 1990 (Azzoni 2001). La combinación de las crecientes desigualdades sociales y territoriales de un lado, junto con la mayor concentración de la actividad económica de alto valor añadido en las regiones del centro, y de unas cuantas áreas de la periferia que han encontrado nicho de mercado en una economía globalizada, está dejando numerosas —y muchas de las más pobres— áreas del mundo en una situación muy precaria. El reto de un desarrollo local y regional se ha perseguido fuertemente desde la época de 1970.

2. Competencia territorial

Bajo el contexto de la globalización, la disputa por atraer y retener la movilidad del capital y el trabajo ha conducido a que las localidades y regiones estén ahora en competencia directa entre ellas. La existencia de tal competencia territorial ha centrado su atención en la ‘competitividad’ de las economías locales y regionales, al tiempo que las instituciones intentan ofrecer condiciones que atraigan y consoliden la inversión. Krugman (1995) ha cuestionado el valor de la idea de competitividad en relación con las economías nacionales, llamándolo una ‘obsesión peligrosa’. Examina la manera empleada para explicar el desarrollo de la economía nacional, argumentando que ésta yace sobre una analogía inapropiada entre la empresa y la nación ya que, a diferencia de las empresas, ‘los países no persiguen hacer negocio’. (Krugman 1995: 31).

Krugman refuta la idea de que los países están en competencia entre ellos, argumentando que los estándares de vida de las familias vienen determinados por las mejoras en la productividad de los hogares. ‘Competitividad’, por otra parte, es una mera metáfora política útil que los políticos emplean para justificar determinadas elecciones políticas, como apoyar a determinados sectores económicos (Krugman 1995, 1996). Krugman (1994) sin embargo, admite la idea de que la ‘competitividad regional’ tendría más sentido que la ‘competitividad nacional’, en tanto que las economías regionales están más abiertas al comercio que las economías nacionales y los factores de producción, se mueven más fácilmente dentro y fuera de la región que en una economía nacional. Por tanto, la noción de competencia territorial será de cierta utilidad, cuando ésta se aplique a nivel local o regional. Camagni (2002) ha argumentado que, las regiones pueden llevar a cabo negocios de una manera efectiva en la medida que éstas estén afectadas por la emigración y el vaciamiento. En términos políticos, como parte de estados nacionales, las localidades y las regiones no tienen acceso a un abanico de instrumentos políticos como son las devaluaciones de la moneda, que los gobiernos nacionales han empleado tradicionalmente para modular y controlar los niveles de actividad económica. Las localidades y regiones, por tanto, deben competir basándose a una ventaja competitiva local o regional capaz de atraer la inversión móvil. Camagni sostiene:

Lo que realmente importa hoy en día son dos órdenes de factores y procesos: en el enfoque agregado, macroeconómico, los rendimientos crecientes relacionados con los procesos de desarrollo acumulativo y la aglomeración de las actividades; en un enfoque territorial micro y microeconómico, las ventajas específicas *estratégicamente* creadas por empresas individuales, las sinergias territoriales y la capacidad cooperativa, *promovido* por una imaginaria y proactiva administración pública, unas externalidades ofrecidas por gobiernos locales y nacionales, y las especificidades históricamente *construidas* por una cultura territorial.

(Camagni 2002: 2405, extracto original)

La implicación del argumento de Camagni es que las localidades y las regiones pueden, y deben, entrar en el campo de la competencia territorial. Aun así, mucha de la literatura existente acerca de la competencia territorial asume que tales estrategias son desdeñables (ver Logan y Molotch 1977, para una perspectiva clásica). Rodríguez-Pose y Arbix (2001) ofrecen un ejemplo de ‘desdeño puro’, que toma la forma de la guerra de licitaciones entre los Estados brasileños, tratando de atraer y consolidar nuevas inversiones para la industria del automóvil en la década de 1990. Muestra cómo todos los Estados se encontraron metidos en esa lucha por atraer inversión, justificándola como recurso para la regeneración de las economías locales y regionales, siendo al mismo tiempo generadoras de empleo. Los Estados han exagerado, con frecuencia, la parte atribuida a los beneficios derivados de la inversión para así, justificar la concesión de incentivos financieros aún mayores a Empresas Transnacionales, aun a riesgo de llevar a sus cuentas públicas a la bancarrota. Como resultado, esta competencia ha subestimado los beneficios potenciales a largo plazo de la IED. Rodríguez-Pose y Arbix (2001: 150) concluyen que ‘Las guerras de ofertas, presentadas por los gobiernos estatales como su principal —y prácticamente única— estrategia de desarrollo, son una pérdida de tiempo, ya que no conllevan un correspondiente incremento significativo en el bienestar a nivel local o nacional’.

En el período contemporáneo, la competencia territorial comporta no sólo esfuerzos para atraer empresas industriales, también actividades que generarán consumo. Esta forma de competencia territorial es perseguida habitualmente por grandes ciudades y regiones metropolitanas. Un buen ejemplo de este tipo de actividades, es la promoción de la competencia motivada por eventos internacionales como las Olimpiadas, o el reconocimiento de ‘Capital Cultural’ a ciudades de la Unión Europea (Owen 2002; Shoval 2002; Garcia 2004). Tal competición sucede especialmente entre las ciudades llamadas a promover su estatus global en un área de creciente competencia interurbana para financiar la construcción de proyectos planificados a gran escala. Según Cheshire y Gordon (1998), el incentivo para entrar en este tipo de competencia territorial de las regiones metropolitanas líderes, es más fuerte por su fuerza económica

y, frecuentemente, funciona frente a una equidad espacial más amplia. Esto nos lleva a la necesidad de regulaciones de la competencia efectivas entre localidades y regiones a nivel nacional, o incluso supranacional. Reese (1992), valiéndose de la evidencia de Norte América, sugiere que las formas apropiadas de regulación pueden generar políticas de suma positiva. Contrasta con el enfoque más innovador para atraer la inversión móvil en Ontario, discutido en mayor profundidad en el Capítulo 7, donde encontramos limitaciones federales a los incentivos financieros, con ciudades estadounidenses donde no las hay.

Es probablemente necesario, por tanto, distinguir entre diferentes tipos de competencia territorial, reconociendo que existen algunas pérdidas inherentes, mientras que otros tendrán efectos de suma positiva (Reese 1992; Cheshire and Gordon 1998; Camagni 2002; Malecki 2004). Haciendo eco a nuestra discusión en el Capítulo 2, Malecki contrasta ‘políticas imitadoras de “sendas lentas” y “sendas rápidas”, con políticas basadas en el conocimiento’ (2004: 1103). El caso brasileño referido anteriormente, pertenecería a la categoría anterior. Pero existen otras formas de intervención política local y regional destinadas a generar formas de crecimiento basadas en el exterior, o promotoras de redes que favorecen sinergias locales, o consolidan empresas extranjeras en las redes locales, para explotar los excedentes y los rendimientos crecientes, y que ‘están en la base misma del desarrollo económico, en su suma positiva, que les “dota” de sentido’ (Malecki 2004: 1114). La tabla 1.2 ofrece ejemplos de políticas de competencia territorial. Cheshire y Gordon concluyen:

La lección para aquellos que diseñan las políticas locales parece ser: cuidar las empresas de éxito ya existentes. Dada la evidencia presentada de por qué las empresas pasan a ser móviles, uno de los caminos más fáciles y más efectivos parece ser la consecución de políticas que aseguren una oferta de instalaciones razonablemente baratas. Allí donde la política tiene como fin la inversión móvil, las estrategias basadas en la calidad (a diferencia de aquellas basadas en precios) son más proclives a ofrecer ganancias a las agencias locales territoriales en las comunidades que representen.

(Cheshire and Gordon 1998: 342)

Como planteamos en el Capítulo 6, las intervenciones de instituciones de desarrollo local y regional, por ende, tienen un rol crítico en la atracción y consolidación de los recursos exógenos como la IDE, los grupos ocupacionales y otras actividades móviles a nivel internacional.

Tabla 1.2. Políticas de competencia territorial

<i>Suma cero</i>	<i>Formación promotora del crecimiento</i>	<i>Promoción de la creación de redes</i>
Promoción pura Captación de la inversión móvil Subsidios a la inversión Premisas subsidiarias	Training Promoción del emprendimiento Ayuda a nuevas empresas Asesoramiento a negocios Reducción de la incertidumbre Coordinación Inversión en infraestructuras	Redes entre redes internas Asesoramiento de referencia externo (no local) Benchmarking assessments Conexiones líneas aéreas y de transporte aéreo Análisis global para un nuevo aprendizaje

Fuente: adaptación de Cheshire y Gordon (1998: 325); Malecki (2004: 113).

2. Necesidad de estrategias de desarrollo alternativas para las localidades y regiones

¿Cuáles son las opciones para las personas, las empresas y las comunidades en las localidades y las regiones que se enfrentan a la nueva situación económica? ¿Qué objetivos pueden promoverse para tratar la debilidad que limita el potencial económico de los individuos, empresas y territorios a nivel global? Las personas, empresas y sociedades, pueden necesitar elevar su preocupación en torno —y pasar a ser más capaces de responder y, posiblemente, más capaces de diseñar— a los retos presentados por las nuevas condiciones económicas. En una economía capitalista global, un incremento de la capacidad de respuesta y ajuste a los nuevos retos globales, necesariamente implica dotar a los individuos, empresas y territorios de los factores que les permitirán ubicar sus habilidades, productos o servicios en la localización del mercado global y para competir con otros. Alternativamente, podrán significar la construcción de refugios y bastiones contra las rigurosas fuerzas de la competencia global mediante los recursos iniciales y los recursos centrados en las necesidades y aspiraciones locales y regionales.

No hay, por otro lado, un camino simple y universal para abordar los retos propuestos por la globalización. No existe una única estrategia universal que pueda ser aplicada a cada área o región, con independencia del contexto local. Anteriores experiencias han puesto de manifiesto que la mera reproducción de políticas de desarrollo en contextos diferentes tiene más a menudo poco, por no decir ningún, impacto en la generación de desarrollo local y regional sostenible, generador de empleo a largo plazo (Storper 1997). Las tradicionales políticas *top down*, cuyo objetivo es conseguir el desarrollo económico, se han diseñado habitualmente bajo el mismo patrón. De este modo, han consistido en políticas centradas en el lado de la oferta, tanto en conseguir la provisión de infraestructuras para el desarrollo económico, como para la atracción de

industrias e inversión extranjera directa. La lógica que subyace bajo este enfoque es la anomalía o la ausencia de empresas que pudiesen articular a su alrededor un tejido industrial dinámico que generase transferencias tecnológicas, constituyendo estas la raíz del problema de muchas de las áreas atrasadas.

Las políticas locales y regionales de desarrollo y creación de empleo han estado frecuentemente estructuradas, al menos hasta hace poco, en torno a dos ejes. El primero fue la dotación de infraestructuras. Los supuestamente altos rendimientos de las inversiones en infraestructuras identificados por algunos investigadores (e.g. Aschauer 1989), favorecieron la creencia de que mejorar la accesibilidad era la solución para las áreas atrasadas. Las políticas de desarrollo y empleo fueron, por tanto, articuladas en torno a la construcción de carreteras, acueductos, conductos, líneas telefónicas, y otras inversiones en infraestructuras. Tales inversiones no siempre han producido, afortunadamente, los rendimientos esperados. Uno de los casos más espectaculares de fracaso de este tipo de enfoque *top down* y del lado de la oferta, ha sido el Mezzogiorno italiano donde, a pesar de más de cuarenta años de fuertes inversiones en infraestructuras por parte del gobierno italiano, la brecha del nivel de renta en el norte y el sur del país sigue siendo la misma que antes de la intervención iniciada tras los años de post-guerra (Trigilia 1992). A mayor escala, algunos estudios también han cuestionado la efectividad de la inversión en infraestructuras como estrategia sostenible de desarrollo. La investigación llevada a cabo por Philippe Martin (1999) y Vanhoudt *et al.* (2000) a escala europea, ha revelado los rendimientos económicos constantes o negativos, de las inversiones en infraestructuras.

El segundo eje fue estructurado en torno a las políticas *top down*, basadas en la industrialización. La introducción o atracción de grandes empresas a áreas con tejidos industriales débiles, combinado con otras políticas de desarrollo, ha sido en algunos casos —por ejemplo una serie de países del sud-este asiático que acogieron estas políticas— el elemento clave para el despegue económico de estas áreas (Stroper 1997), a menudo en contextos de apoyo a estrategias nacionales de desarrollo fuertes y dirigidas por el Estado. No obstante, estas políticas no han sido particularmente exitosas y los casos fallidos superan los exitosos. Una vez más, estamos ante el caso del Mezzogiorno Italiano. Inspirado en las teorías de los ‘polos de crecimiento’ de Perroux (1957), tratadas en el Capítulo 3, el establecimiento en las décadas de 1960 y 1970 de astilleros, refinerías, plantas automovilísticas y químicas, en el sur de Italia con un tejido industrial endógeno relativamente débil, no condujo a la deseada industrialización del sur del país (Viesti 2000). Las empresas que fueron trasladadas del norte al sur del país gracias a paquetes de incentivos ofrecidos por el gobierno italiano, no fueron capaces de crear las redes y conexiones que habrían dado lugar a un crecimiento económico sostenido, con la consiguiente generación de empleo. Las inadecuadas estructuras económicas e institucionales locales, representaron una barrera a la creación de redes de proveedores

locales en torno a grandes empresas ‘importadas’, siendo el principal objetivo de esta política (Trigilia 1992). Como consecuencia, la mayoría de estos grandes complejos industriales permanecieron detraídos de sus entornos locales —‘catedrales en el desierto’— cuyos proveedores y compradores principales estaban ubicados en cualquier otro sitio, diferente de las áreas locales o circundantes (Lipietz 1980). Tras la desaparición de los, a menudo, costosos paquetes de incentivos que llevaron a la localización de estas empresas en el sur, aquellas que generaban pérdidas se las dejó morir *in situ* o fueron trasladadas de nuevo al norte.

Políticas de industrialización similares en otras áreas del mundo también fracasaron a la hora de proporcionar los resultados esperados. Muchas de las empresas localizadas en las ciudades menos desarrolladas de Francia o España, siguiendo de nuevo la teoría de los polos de desarrollo de Perroux (1957), no han provocado los efectos dinamizadores e innovadores que, se suponía, se encontraban en la base del desarrollo sostenible (Cuadrado Roura 1994). Resultados similares se han obtenido en la mayoría de los países Latino Americanos que siguieron las políticas de sustitución de importaciones hasta mediados de 1980 e inicios de la década de 1990. La protección de los mercados nacionales para favorecer el surgimiento del consumo local y, en menor medida, las industrias de bienes intermedios y de capital, condujeron a la creación de una base industrial relativamente amplia en países como México, Brasil, Argentina o Chile (ver Hernández Laos, 1985; Cano 1993). Aun así, la presencia de mercados de captación, los subsidios directos del estado, la proximidad de la gestión pública, las prácticas monopolísticas y oligopolísticas, así como proteccionistas, propiciaron la ineficiencia de la base industrial de estos países en relación a los estándares mundiales. Los consumidores terminaron soportando la mayoría del coste derivado de pagar precios más altos para productos de, en general, menor calidad que aquellos disponibles en los mercados internacionales (Love 1994; Cardenas 1996). La apertura de las fronteras a la competencia en Latino América, ha puesto de manifiesto la debilidad de la base industrial de los países Latino Americanos y ha llevado a la desindustrialización y la pérdida de numerosos empleos relacionados con la industria (Rodríguez-Pose y Tomaney 1999; Dussel Peters 2000).

Existen múltiples y variadas razones para el fracaso de las políticas tradicionales de desarrollo local y regional. Algunas de ellas son ajenas a su diseño e implementación. En algunas áreas, los débiles o deficientes niveles educativos y capacidades de la población y de las comunidades, pasaron a ser la principal barrera para un desarrollo de éxito. En otras, las débiles estructuras económicas locales han puesto en peligro los esfuerzos de las políticas que favorecen el desarrollo. Los contextos sociales e institucionales poco idóneos también han sido señalados como posibles razones para la débil implementación de las políticas de desarrollo (North 1990; Rodríguez-Pose 1999). Aún más, tan importante —si no más— como los factores externos, son los factores

internos relacionados con el diseño e implementación de las políticas de desarrollo. Lo principal en este sentido son los desequilibrios de la mayoría de las políticas de desarrollo tradicionales. La lógica tras la mayoría de las políticas era concentrarse en el principal obstáculo o cuello de botella al desarrollo, con la hipótesis de que, una vez el problema fuese solventado, se produciría el desarrollo. Por ejemplo, si el principal impedimento para el desarrollo de un área se entendía que era la débil accesibilidad, una fuerte inversión en infraestructuras de transporte y comunicaciones podría solventar dicho problema y, por ende, generar dinamismo económico interno que atraería la tan necesitada inversión extranjera. El desarrollo sostenible concierne, cuando no está a la cabeza de tales objetivos, al desarrollo local y regional de este tiempo.

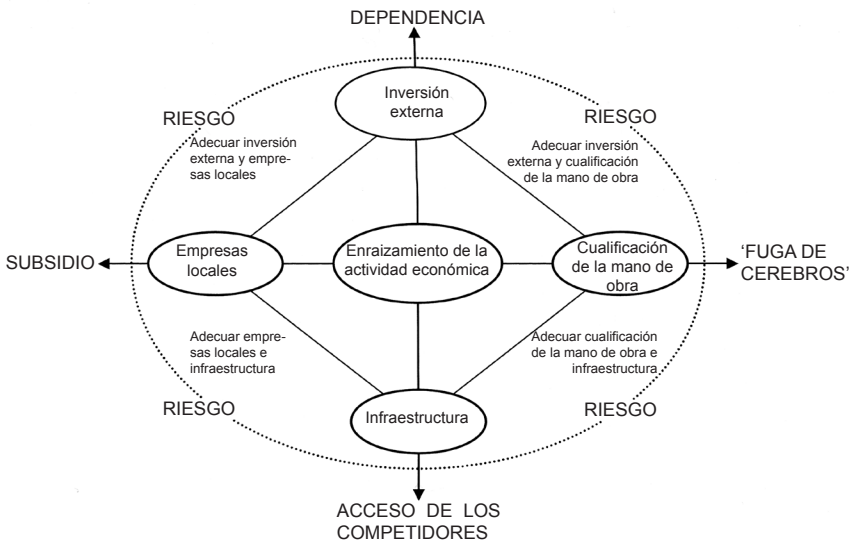
De manera análoga, la debilidad de los tejidos industriales locales y regionales podría contrarrestarse por la atracción de grandes empresas que crearían empleos directos e indirectos y generarían transferencias tecnológicas y excedentes, favoreciendo el emprendimiento.

No obstante, el impacto de la implementación de tales políticas de desarrollo ha sido generalmente decepcionante, debido a su naturaleza desequilibrada. La fuerte inversión en infraestructuras, con poco o ningún énfasis en otros factores de desarrollo como son el apoyo a las empresas locales, la mejora de los recursos humanos locales, o la difusión y asimilación de tecnología, a menudo sólo ha creado una accesibilidad imperfecta a los mercados. Allí donde las empresas locales, como resultado de sus bajos niveles de competitividad, han luchado para ganar terreno en los mercados exteriores, empresas externas más competitivas han obtenido mayores beneficios derivados de la mayor accesibilidad a las regiones más atrasadas, ganado una mayor cuota de aquellos mercados y expulsando a muchas empresas locales fuera de sus negocios (ver Figura 1.1). La confianza en la inversión interna no ha derivado, frecuentemente, en los resultados esperados. En muchas ocasiones, en lugar de dinamizar su entorno y fomentar los efectos multiplicadores, los grandes complejos industriales procedentes de otras localizaciones, solo atraídas por incentivos y subsidios, han favorecido una mayor dependencia de los actores económicos externos (ver Figura 1.1.) (Rodríguez-Pose y Arbix 2001; Mytelka 2000).

El Segundo factor interno, tras el fracaso de las políticas de desarrollo tradicionales, ha sido la tendencia a reproducir políticas estandarizadas en diferentes áreas del mundo, en contextos diversos en cuanto a condiciones económicas, sociales, políticas e institucionales. Las políticas que habían sido consideradas exitosas en casos específicos, se han transferido e implementado prácticamente sin cambios, en diferentes contextos nacionales, regionales o locales. Las oficinas de planificación y desarrollo nacionales, a menudo apoyadas por académicos, así como por organizaciones internacionales, han sido los principales culpables de la universalización y extensión de tales modelos y prácticas de desarrollo *top down*. La diversidad de condiciones económicas, sociales e institucionales en los diferentes entornos locales y regionales, con-

dicionan la efectividad de las políticas de desarrollo y, en muchos casos, conducen al fracaso de políticas que han tenido éxito en otros lugares. Además, la confianza en las políticas *top down* importadas, desmotiva a la sociedad local que, como veremos en el Capítulo 4, a menudo tiene poca, por no decir ninguna, participación en la construcción de una visión económica de futuro de sus territorios (Vázquez Barquero 1999,2003).

Figura 1.1. Las bases y los riesgos de las estrategias de desarrollo local y regional



Fuente: Adaptación de Rodríguez-Pose (2002b: 11).

El fracaso de las políticas *top down* tradicionales, junto con los retos generados por la globalización, han conducido a un serio replanteamiento del desarrollo local y regional por parte de profesionales y académicos. Como resultado, desde 1990 ha surgido una serie de políticas de desarrollo local y regional *bottom up* innovadoras (Stohr 1990; Amin 2000). A pesar de que el cambio de las políticas *top down* y centralizadas hacia una visión del desarrollo *bottom up*, local y regional, ni se ha producido súbitamente, ni está basado simple o sencillamente en una teoría definida y consolidada. Este modelo con enfoques de corte teilariano para el desarrollo de los territorios ha ido ganando terreno progresivamente, sobre los cimientos de nuevas estrategias de desarrollo (Vázquez Barquero 2003).

La cuestión de qué es el desarrollo local y regional es centro de análisis de este libro, y se trata en el Capítulo 2. Existen muchas teorías y modelos de desarrollo local y regional en competición, revisados en el Capítulo 3. Existen, por tanto, muchas definiciones de desarrollo local y regional. Así, la multitud de modelos teóricos y el hecho de que muchas fuentes de inspiración para las estrategias de desarrollo local y regional aprendan de la experiencia y la imitación, ha impedido el surgimiento de una definición ampliamente aceptada. Por tanto, las estrategias de desarrollo local y regional suelen recurrir a trazar las características básicas del enfoque, antes de especificar su contenido particular. White y Gasser (2001) establecen cuatro rasgos que caracterizan las estrategias de desarrollo local y regional: requieren participación y diálogo social; están basadas en el territorio; implican la movilización de los recursos locales y las ventajas competitivas; y emanan y están dirigidas localmente.

Las principales diferencias entre el desarrollo local y regional, y los enfoques tradicionales *top down*, se resumen en la Tabla 1.3. y relacionan cinco dominios. Primero, mientras que en los tradicionales enfoques *top down*, la decisión sobre dónde implementar las estrategias de desarrollo ha sido adoptada tradicionalmente por los planificadores y promotores de los gobiernos nacionales, con poca o ninguna implicación de los actores locales o regionales, las prácticas de desarrollo local o regional favorecen la promoción del desarrollo en *todos* los territorios —no sólo en aquellos subdesarrollados o atrasados— gracias a la movilización del potencial económico y las ventajas competitivas de cada localidad y región. La iniciativa de la estrategia de desarrollo, por tanto, se lleva a cabo a escala local o regional, o con un fuerte apoyo local y/o regional. Segundo, como resultado de cómo y dónde se toman las decisiones, las políticas tradicionales se han diseñado, dirigido e implementado generalmente por los ministerios nacionales o agencias de gobierno centrales. La involucración de los actores locales y regionales en el diseño e implementación de las estrategias de desarrollo local y regional implica, en contraste, un mayor grado de coordinación vertical y horizontal entre todos los actores implicados. La coordinación vertical comporta la sincronización de instituciones locales, regionales, nacionales y supranacionales o internacionales. La coordinación horizontal comprende a los actores locales públicos y privados, relacionados con cuestiones del desarrollo (Tabla 1.3). Este complejo contexto multinivel y multi-agente del gobierno y la gobernanza del desarrollo local y regional es tratado en el Capítulo 4.

Tabla 1.3. Enfoques top down y bottom-up de desarrollo local y regional

<i>Políticas de desarrollo territoriales</i>	<i>Desarrollo local y regional</i>
1 Enfoque <i>top down</i> , en que las decisiones acerca de las áreas donde es necesaria la intervención son tomadas desde el gobierno central de la nación	1 Promoción del desarrollo en todos los territorios con iniciativas que, a menudo, emanan de abajo
2 Dirigidas por la administración	2 Cooperación descentralizada, vertical entre diferentes niveles de gobierno y cooperación horizontal entre organismos públicos y privados
3 Enfoque territorial de desarrollo	3 Enfoque territorial al desarrollo (localidad, entorno)
4 Desarrollo de grandes proyectos industriales que favorezcan otras actividades económicas	4 Uso del desarrollo potencial en cada área, para estimular un ajuste progresivo del sistema económico local al cambiante entorno económico
5 Apoyo financiero, incentivos y subsidios, como principal factor de atracción de actividad económica	5 Disposición de las condiciones claves para el desarrollo de la actividad económica

Fuente: elaboración propia de los autores.

La tercera diferencia básica tiene que ver con el tipo de enfoque al desarrollo. Las políticas tradicionales, están típicamente centradas en la promoción de sectores industriales específicos que contribuyen a la generación de dinamismo económico. El desarrollo local y regional, adopta un enfoque territorial como medio de alcanzar el desarrollo económico. El diagnóstico de las condiciones económicas, sociales e institucionales para cada territorio y, la identificación del potencial local económico son las bases sobre las que se constituyen tales estrategias de desarrollo. Estrechamente relacionado con el enfoque sectorial de la mayoría de las políticas tradicionales está el desarrollo de grandes proyectos industriales que se esperaba promoviesen actividad económica adicional y generasen redes y cadenas de valor necesarias para conseguir el desarrollo sostenido. Los problemas de este tipo de prácticas han sido mencionados anteriormente y han cambiado la visión, llevando a los profesionales del desarrollo local y regional a identificar y emplear el desarrollo económico potencial de cada área, y a estimular el progresivo ajuste del sistema socio-económico local y regional, a las cambiantes condiciones económicas (Tabla 1.39).

Finalmente, los enfoques *top down* y *bottom up* también pueden diferenciarse en ocasiones por su manera de atraer actividad económica a las localidades y regiones. Mientras los enfoques tradicionales han confiado básicamente en el apoyo financiero, los paquetes de incentivos y subsidios que favorecen la atracción y el mantenimiento de actividad económica en líneas generales, el

desarrollo local y regional rechaza tales paquetes de incentivos y se concentra en la mejora de las condiciones básicas del lado de la oferta, para el desarrollo y la atracción de mayor actividad económica.

Según Vázquez Barquero (1999), las estrategias de desarrollo local y regional se estructuran a menudo, alrededor de un escenario tridimensional que abarca el desarrollo de la economía *hardware*, *software* y *orgware*. El desarrollo del *hardware* implica muchos factores relacionados con las políticas de desarrollo tradicionales, tales como la provisión de infraestructuras básicas, incluyendo el establecimiento de las redes de transporte y comunicación, el espacio industrial y la estructura para el desarrollo del capital humano (incluyendo educación, salud e instalaciones culturales).

El desarrollo del *software* implica el diseño e implementación de estrategias de desarrollo local comprensivas. A partir del diagnóstico de las ventajas comparativas y del grado de saturación de los recursos en cada espacio, los intereses locales y organizaciones o ‘grupos de interés’—a menudo con la participación de expertos externos— definen y establecen una estrategia comprensiva, en un intento de satisfacer tal potencial.

Estas estrategias se articulan, habitualmente en torno a cuatro ejes: la mejora de la competitividad de las empresas locales, la atracción de inversión interna, la mejora del capital humano o de las habilidades laborales, y la construcción de infraestructuras (Figura 1.1). El objetivo principal es crear una estrategia de desarrollo local o regional comprensiva y equilibrada que consolide la actividad económica en un territorio determinado. Desde este punto de vista, la intervención en cualquiera de estos axiomas se incluye bajo un marco estratégico global, con el objetivo de arraigar la actividad económica —en un periodo en el que la actividad económica tiende a ser más liberal y sensible a las diferencias geográficas— en una determinada área y satisfaciendo el potencial económico de cada territorio. Esto significa una estrategia integral y equilibrada en la que, por ejemplo, cualquier esfuerzo puesto en atraer la inversión interna se corresponda con unas medidas similares y coordinadas, destinadas a la mejora del tejido económico local, a la infraestructura local, y a la oferta de mano de obra local. Del mismo modo, las mejoras en las competencias laborales deben estar coordinadas y sincronizadas con cualquier esfuerzo por potenciar las empresas locales, por mejorar las infraestructuras, y atraer los recursos internos y demás factores (Figura 1.1). Tal objetivo equilibrado e integrado puede alcanzarse sólo mediante la implicación sistemática de la economía local, social y de los actores políticos en el proceso de planificación y desarrollo, así como mediante un análisis detallado del potencial económico de cualquier área.

Los riesgos de no identificar los recursos correctos, las ventajas competitivas y los obstáculos o, de llevar a cabo una implementación deficiente de la estrategia son altos. Un énfasis excesivo, por ejemplo, en la atracción de inversión externa, es proclive a incrementar la dependencia de actores económicos

externos en una zona pobre. Del mismo modo, las mejoras en educación y en las habilidades de la población, sin una mejora similar en la competitividad de las industrias locales, o sin la atracción de recursos externos, puede resultar en incongruencias entre la oferta educativa y de habilidades, y la demanda de trabajo y una posible fuga de cerebros o emigración de los más cualificados. La mejora de la competitividad de las industrias locales que no se corresponda con un progreso similar en las habilidades laborales o en la atracción de inversión interna, puede poner en peligro en el medio y largo plazo las capacidades de las industrias locales para generar y asimilar la innovación y por ende, subestimar su competitividad (Figura 1.1).

El éxito en el diseño y la implementación de una estrategia de desarrollo local y regional equilibrada puede contribuir a generar un desarrollo social, económico y, en muchos casos, ambientalmente sostenible; pero también ocupación. Más aún, haciendo que cualquier actividad económica tenga lugar en un territorio dependiente de las condiciones locales y dirigiendo la estrategia local y regional, puede inferirse que los empleos creados sean de mejor calidad, en el medio y largo plazo, que hubiesen sido si la génesis del empleo se hubiese dejado exclusivamente a las empresas locales con poca o ninguna ventaja competitiva y, por tanto, en una situación de mercado muy precaria, o a empresas externas con pocas o ninguna conexión en forma de oferta establecida o cadenas de consumo con la localidad (Rodríguez-Pose 1999).

Finalmente, cualquier estrategia de desarrollo local o regional también conlleva lo que Vázquez Barquero (1999) llama *orgware*, esto es, la mejora de la capacidad organizativa e institucional para diseñar, implementar y monitorizar la estrategia de desarrollo en su conjunto. El desarrollo de *orgware* va más allá de una mera coordinación vertical y horizontal de los diferentes niveles de gobierno y de los actores locales públicos y privados, y pone de manifiesto aspectos importantes de la gobernanza que necesitan estar dirigidos por instituciones comunes (Newman 2000; Hauswirth *et al.* 2003; Leibovitz 2003). La génesis de los complejos sistemas de gobernanza asociados con las iniciativas de desarrollo local y regional, a menudo implica nuevas formas de cooperación local y coordinación regional (Brenner 2003: 297). El desarrollo de instituciones y sistemas de gobernanza, también aspira a contribuir al empoderamiento de la población y a ayudar a los individuos y las comunidades a responsabilizarse de su propio futuro. Esto, a su vez, acelera el desarrollo de la sociedad civil y favorece la formación de redes y partenariados que son fundamentales en los procesos de progreso económico y social. Sin embargo, debe tenerse en cuenta que, a pesar de que el empoderamiento de las sociedades locales es un elemento crucial en cualquier estrategia de desarrollo local y regional, no debe considerarse como el único objetivo. Es un recurso para la consecución de un desarrollo social, económico y medioambientalmente sostenible, que favorece la generación de un mayor dinamismo económico y de empleo.

En general, existen numerosas ventajas sociales y económicas relacionadas con la adopción de estrategias de desarrollo local y regional en un mundo globalizado, en comparación con el recurso a los tradicionales programas de desarrollo. Entre las ventajas sociales se incluyen las siguientes:

- Las estrategias de desarrollo local y regional dan poder a las sociedades locales y generan diálogo local. Las personas que viven en partes del mundo que han tenido hasta hace poco, escaso o nulo control de la actividad económica de su territorio, mediante el uso de estrategias de desarrollo local y regional empiezan a desarrollar un nivel de autonomía y adoptar una postura más proactiva, con mayor conciencia respecto del desarrollo sostenible y sus propias características económicas, sociales y políticas.
- Las estrategias de desarrollo local y regional pueden contribuir a que las instituciones locales y regionales sean más transparentes y responsables, acelerando el desarrollo de la sociedad civil local.

Desde un punto de vista económico, las ventajas del enfoque son tanto o más significativas, e incluyen las siguientes:

- Estrategias de desarrollo económico local y regional, por su objetivo de consolidar la actividad económica en un territorio haciendo que cualquier actividad económica ahí localizada sea dependiente de las condiciones económicas específicas y las ventajas comparativas de ese lugar, generando así crecimiento económico sostenible y empleo en empresas más capaces de soportar cambios en el entorno económico global.
- Estrategias de desarrollo económico local y regional, como resultado de una implicación de los grupos de interés locales y el asentamiento de la actividad económica en un territorio, contribuyen a una mejora general de la calidad de los empleos.
- No obstante, debe tenerse en cuenta que también existen desventajas asociadas con las políticas de desarrollo local y regional y que este enfoque no está exento de riesgos. El principal inconveniente de esta estrategia es que puede ser extremadamente costosa en términos de tiempo. El desarrollo de coaliciones locales y regionales, y la coordinación de los grupos de interés, entre ellos mismos y con otros actores institucionales, requieren un esfuerzo organizativo enorme y consumen una cantidad de tiempo y de recursos considerable, aun antes de empezar el propio proceso de desarrollo. Y aun cuando las instituciones locales y regionales claves son establecidas, no existe garantía de éxito a corto e incluso, a largo plazo. Existe también el riesgo de no ser capaz de identificar, diseñar o implementar la estrategia de desarrollo más apropiada. En un contexto rápidamente cambiante y complejo, ésta es una

tarea extremadamente difícil. La implicación de los actores locales y regionales puede ofrecer numerosas ventajas, como el empoderamiento de las sociedades locales, una mayor transparencia, responsabilidad y un mayor acercamiento a aquellos que deben contribuir y que, en última instancia, se benefician más de los procesos de desarrollo. Esto también estimulará a la población local en general, y a los actores económicos locales en particular, a tomar una postura más activa en su futuro y a adoptar mayores riesgos. No obstante, la mera implicación de los agentes locales, no es garantía de selección de estrategias apropiadas y técnicamente efectivas para las localidades y regiones. En algunos casos, puede incluso resultar en la adopción de unas estrategias de desarrollo desequilibradas, cuya capacidad de estímulo de un desarrollo sostenible a medio plazo es cuestionable. Los grupos de interés, el deseo público de ‘milagros curativos’ y/o resultados rápidos, a menudo combinados con la presencia de políticos populistas, puede llevar a la adopción de políticas a corto plazo altamente visibles y a rechazar estrategias equilibradas más visibles, cuyo impacto a largo plazo puede tener un impacto inmediato menor o apelar a grandes secciones del público.

3. Los objetivos y la estructura del libro

Este libro trata de ofrecer una comprensión y una explicación clara del desarrollo local y regional contemporáneo. Se deriva directamente del cambiante contexto del desarrollo local y regional, así como de la búsqueda de estrategias de desarrollo alternativas, para las localidades y regiones anteriormente tratadas. Las cuestiones claves abordadas son:

1. ¿Cuáles son los principios y valores que dan forma a las definiciones y estrategias de desarrollo local y regional?
2. ¿Cuál es el marco conceptual y teórico capaz de entender e interpretar el desarrollo local y regional?
3. ¿Cuáles son las principales intervenciones e instrumentos de la política de desarrollo local y regional?
4. ¿De qué modo las localidades y regiones tratan de afectar el desarrollo en la práctica?
5. Y, en términos normativos, ¿qué tipo de desarrollo local y regional debería ser perseguido?

Este libro —*Desarrollo Local y Regional*— se estructura en cuatro apartados estrechamente integrados. En la Parte I, Capítulo I —‘Introducción: desarrollo local y regional’— describe el cambiante entorno del desarrollo local y regional. Enfatiza las diversas dimensiones que se solapan. La creciente im-

portancia de la elevada internacionalización y globalización; la creciente competencia inter-territorial; las formas de actividad económica más sofisticadas o intensivas en conocimiento; el rápido, incierto y geográficamente irregular y desigual cambio económico, social, cultural y medioambiental; los sistemas de gobierno y gobernanza multinivel y transferidos; también las nuevas intervenciones, instrumentos y políticas. Cada uno de estos elementos está ampliamente desarrollado a lo largo de este libro. La Introducción ofrece estas argumentaciones y el contexto para la organización y la estructura del libro.

El Capítulo 2 —‘¿Qué tipo de desarrollo local y regional y para quién?’— analiza cuestiones de definición para examinar qué se entiende por desarrollo local y regional, establece su contexto histórico y explica la importancia central de los conceptos geográficos del espacio, territorio, lugar y escala. El capítulo, por tanto, desarrolla las diferentes variedades de desarrollo local y regional, sus principios y valores, así como la desigual naturaleza social y regional de quién y dónde, los beneficios y las pérdidas a que dan lugar formas particulares de desarrollo local y regional.

La Parte II del libro —‘Estructuras de entendimiento’— examina los conceptos y teorías del desarrollo local y regional, y las instituciones de gobierno y gobernanza. El Capítulo 3 —‘Conceptos y teorías del desarrollo local y regional’— revisa los principales conceptos y teorías empleados para entender y explicar el desarrollo local y regional. Los enfoques revisados son los siguientes: neoclásicos; keynesianos; teorías de etapas; ciclos de producto y beneficio; teorías de ondas largas; marxismo y división espacial del trabajo; teorías transitorias; institucionalismo y socioeconomicismo; innovación, sabiduría y aprendizaje; teoría del crecimiento endógeno; economía geográfica; ventaja competitiva y clusters; desarrollo sostenible; y post-desarrollismo. Para cada escuela de pensamiento y tipo de enfoque, el debate se centra en torno a: asunciones y conceptualización; fines; elementos constitutivos, incluyendo los agentes causales, relaciones, mecanismos y procesos; conexiones con las políticas, y críticas.

El Capítulo 4 —‘Instituciones: gobierno y gobernanza’— examina la naturaleza cambiante del estado y sus implicaciones para el desarrollo local y regional. Evalúa desde un punto de vista crítico, la transición del gobierno a la gobernanza y la emergencia de una era descentralizada de traspaso de competencias y ‘nuevo regionalismo’ dentro del marco de estructuras institucionales multinivel, que van desde el nivel supranacional hasta los vecindarios. Las relaciones entre democracia y desarrollo local y regional también se incluyen.

Parte III —‘Intervenciones: instrumentos y políticas’— examina la práctica de las políticas de desarrollo local y regional. El Capítulo 5 —‘Movilización endógena potencial’— tiene que ver con el enfoque y las herramientas centradas en la capitalización del potencial económico endógeno o que surge de manera espontánea y que favorece el crecimiento endógeno de las propias localidades y regiones. Conectando con las distintas estructuras de la com-

preensión de la Parte II, los instrumentos y políticas se conciben como medios para establecer nuevos negocios, el crecimiento y mantenimiento de los existentes, y el desarrollo y mejora del empleo.

El Capítulo 6 —‘Atracción y consolidación de los recursos exógenos’— revisa el enfoque y las políticas dirigidas a implantar y asentar negocios, inversión y recursos humanos para el desarrollo local y regional. El debate se centra en los roles cambiantes de las corporaciones transnacionales, las redes de producción global, el papel de las instituciones locales y regionales, las conexiones entre enfoques exógenos y endógenos, la consecución y retención de trabajos y cómo tratar las consecuencias de la desinversión.

La Parte IV —‘Enfoque integrado’— sigue el hilo conductor del libro, al tiempo que mantiene una visión crítica, para examinar las experiencias de desarrollo en localidades y regiones a nivel internacional y para concluir el libro y reflejar el futuro del desarrollo local y regional. El Capítulo 7 —‘Desarrollo local y regional en la práctica’— plantea claramente los principales temas del libro para evaluar el desarrollo local y regional en una serie de casos de estudio internacionales. Estos ejemplos incluyen localidades y regiones que se enfrentan al declive económico (noreste de Inglaterra), que tratan de hacer efectivo el ajuste (Jalisco, México; Ontario, Canadá), que mantienen una trayectoria de desarrollo preexistente (Silicon Valley, California, EEUU), que tratan de conseguir un desarrollo regional equilibrado en un contexto de reestructuración regional (Busan, Corea del Sur), que tratan de llevar a cabo una transformación económica (Sevilla, España) y que aborda las consecuencias desiguales de la transformación local y regional (Irlanda). El análisis trata las formas comunes y particulares en que cada caso ha construido conceptos y estrategias de desarrollo local y regional, sus instituciones de gobierno y gobernanza, las estrategias y políticas de intervención, los logros, cuestiones y retos futuros.

El Capítulo 8 —‘Conclusiones’— resume los principales temas del libro. En un sentido normativo y en respuesta a la pregunta de qué tipo de desarrollo económico local y regional y para quién, se basa en los núcleos centrales del libro para establecer nuestra visión colectiva de cómo debería ser el desarrollo local y regional holístico, progresivo y sostenible. Se explican con detalle iniciativas prácticas. La sección final cierra el libro poniendo el énfasis en los límites y la renovación del desarrollo local y regional.

Lecturas adicionales

Para una revisión de los debates a cerca de la globalización, ver Held, D., McGrew, A., Goldblatt, D. and Perraton, J. (1999) *Global Transformations: Politics, Economics and Culture*. Cambridge: Polity.

Para las implicaciones de la globalización en el desarrollo local y regional, ver Dicken, P. (2003) *Global Shift: Reshaping the Global Economic Map in*

the 21st Century (4th edn). London: Sage; Perrons, D. (2004) *Globalisation and Social Change: People and Places in a Divided World*. London: Routledge.

Para una discusión de la relación entre el grado de apertura de un país y su crecimiento económico, ver Sachs, J.D. and Warner, A (1995) 'Economic reform and the process of global integration', *Brookings Papers on Economic Activity* 1: 1-95.

Para una visión crítica del debate de la globalización y el papel de las instituciones internacionales, ver Stiglitz, J. (2002) *Globalization and its Discontents*. New York: Norton.

Para una reflexión acerca de la competencia territorial, ver Malecki, E. (2004) 'Jockeying for position: what it means and wh it means to regional development policy when places compete', *Regional Studies* 38(9): 1101-1120.

Para un análisis de formas alternativas y bottom-up de desarrollo local y regional, ver Stohr, W.B. (ed.) (1990) *Global Challenge and Local Response: Initiatives for Economic Regeneration in Contemporary Europe*. London: The United Nations University, Mansell; Vazquez Barquero, A. (2003) *Endogenous Development: Networking, Innovation, Institutions and Cities*. London and New York: Routledge.