

Una macroperspectiva sobre el desarrollo regional en los Estados Unidos desde los años 1940

Luis SUÁREZ-VILLA

Catedrático del Departamento de Planificación Regional y Urbana. School of Social Ecology. Universidad de California. EE.UU.

RESUMEN: Los Estados Unidos han experimentado un proceso de cambio regional muy radical durante la segunda mitad del siglo XX. Este trabajo ofrece, primero, una descripción del enfoque estadounidense de la formulación de políticas tomando en consideración sus principales características y los agentes que han dado forma a los esfuerzos para el desarrollo original. Revisa y sitúa en su perspectiva también la promoción del *Sunbelt* estadounidense, el fenómeno regional más importante de las pasadas diez décadas. Plantea dos áreas programáticas, el desarrollo de las infraestructuras y del capital humano, como las capaces de facilitar la plataforma sobre la que se desplegó un proceso de *inversión regional* (transposición de la predominancia de ciertas regiones). Considera asimismo, los contrastes con la formulación de políticas regionales en Europa Occidental que faciliten una comprensión general de las fuerzas que dieron forma al crecimiento de la periferia estadounidense

Descriptor: Desarrollo regional, Estados Unidos, Políticas de desarrollo, Infraestructuras, Capital humano.

I. INTRODUCCIÓN

La segunda mitad del siglo XX fué un período de gran cambio regional en los Estados Unidos de América. El predominio de las regiones más ricas y avanzadas cambió y áreas anteriormente atrasadas o subdesarrolladas se convirtieron en las fuentes más importantes de poder económico y político. En ninguna otra nación avanzada se pueden encontrar cambios regionales tan radicales en tan corto período de tiempo.

El contexto en el que se produce la formulación de las políticas americanas es

bastante peculiar. Es muy diferente, supuestamente, del resto de las naciones desarrolladas. Está fragmentado a lo largo del espacio geográfico y a todos los niveles de autoridad. Los intereses competitivos conforman los programas regionales a escala estatal y local que acarrear grandes diferencias subnacionales en la naturaleza de los proyectos desarrollados y en la forma en que se llevan a cabo. La descentralización que promueve el federalismo estadounidense ha facilitado también una sustancial flexibilidad para que el diseño de sus políticas y programas se ajuste a la percepción de sus necesidades. Al mismo tiempo, el capital privado ha representado un papel extremadamente importante en el diseño, instrumentalización y realización de esas políticas y programas.

El contraste entre los enfoques estadounidenses y europeos es importante. La mayoría de las naciones de Europa Occidental tienen una larga tradición en la coordinación central de los programas de desarrollo regional, e incluso en aquellas naciones en las que existe descentralización, la competencia entre diversos niveles de autoridad es limitada, en comparación con el caso estadounidense. La mitigación de las disparidades sociales y económicas ha sido la prioridad principal de muchos esfuerzos europeos para el desarrollo regional, en contraste con el énfasis en la competitividad de los estadounidenses.

Este trabajo examinará el enfoque estadounidense de formulación de políticas y los cambios regionales más importantes que han tenido lugar las pasadas dos décadas. Se discutirán, primero, las características más importantes de la formulación de políticas regionales para facilitar una macroperspectiva de los diversos agentes que influyen en el cambio regional. Un segundo componente tendrá en cuenta el auge del *Sunbelt* estadounidense, como la transformación regional más importante de la segunda mitad del siglo XX. También se estudiarán las principales áreas programáticas que han contribuido a la emergencia del *Sunbelt*. Finalmente, se mostrará la relación entre cambio regional y el enfoque estadounidense de la formulación de las políticas.

2. DESCRIPCIÓN DE LA FORMULACIÓN DE LAS POLÍTICAS

La *fragmentación* ha sido la principal característica de los esfuerzos de desarrollo regional en Estados Unidos. Probablemente en ningún otro país desarrollado puede encontrarse mayor fragmentación en alguno de los aspectos del desarrollo regional. Tal fragmentación es en su mayor parte el resultado de un sistema de gobierno de poderes limitados y contrapuestos que se ha levantado sobre las instituciones

de gobierno y que fue pieza fundamental de la constitución estadounidense.

En los 1930 el Tribunal Supremo de los Estados Unidos declaró inconstitucional la planificación nacional, dando fin efectivo a todos los esfuerzos de la era de la Depresión dirigidos a una planificación comprehensiva, unificada nacional y regionalmente. Esta declaración fue decisiva para eliminar la *Tennessee Valley Authority* (TVA), el primer experimento estadounidense dirigido hacia el desarrollo regional integrado. Como resultado, la TVA se limitó a vender electricidad, prevenir riadas o suministrar algunos servicios básicos a la industria privada, en contraposición al logro del desarrollo social equilibrado (véase, por ejemplo OWEN, 1973; WOOFER, 1934). El fallo del Tribunal Supremo creó las condiciones a través de las cuales, consecuentemente, ocurriría la fragmentación cualquier esfuerzo de desarrollo regional.

Esta situación es muy diferente a la de la mayoría de las naciones de Europa Occidental, donde la formulación de políticas centrales o integradas ha tenido lugar a lo largo de la mayor parte del siglo XX. En Europa la necesidad de integración y coordinación central se entendió como necesaria para evitar conflictos entre diferentes escalas de gobierno, el despilfarro de recursos, o la probabilidad de alcanzar resultados indeseables (véase, VAN DER VER & VAN DEN MEER, 1998; ARMSTRONG & VICKERMAN, 1995; EUROPEAN COMMISSION 1991, 1994; KEEBLE et al, 1998). Los programas de la política regional europea han sido, por tanto, desarrollados en diferentes contextos legales, institucionales y de elaboración de las mismas a los de los Estados Unidos.

La fragmentación en el caso estadounidense tiene lugar de dos maneras. Primero, se produce a través de diferentes niveles de autoridad pública involucrada en el proceso de formulación de políticas, así como en cualquier aspecto de la planificación, ordenación y realización de proyectos.

Las agencias federales, por ejemplo, desarrollan sus propios programas individuales y, frecuentemente, terminan compitiendo entre ellas mismas por las asignaciones del presupuesto. Los resultados de sus esfuerzos, a menudo, solapan, duplican o incluso neutralizan los efectos de los proyectos realizados por otras agencias. Entonces, aparecen las agencias de ámbito estatal que compiten entre ellas por recursos federales o estatales y que, con frecuencia, se encuentran en desacuerdo con los intereses de ciertas agencias federales en proyectos específicos. Finalmente, a escala local las autoridades del condado, municipales y metropolitanas también compiten entre ellas, supervisando diferentes jurisdicciones con intereses en conflicto que se resuelven a menudo mediante pleitos o la acción judicial.

El segundo método de fragmentación se produce a través de la participación del sector privado en muchas partes de la ejecución de los programas y proyectos. En los Estados Unidos la mayoría de los proyectos de desarrollo regional se lleva a cabo por el sector privado, incluso cuando están totalmente financiados con fondos públicos. Los proyectos públicos se licitan para que las empresas privadas hagan ofertas que las formalicen y realicen. Gran cantidad de agentes del sector privado y contratistas tienden, por tanto, a involucrarse en cualquier clase de programa de desarrollo regional. A menudo interpretan, llevan a cabo y dan forma al ámbito de muchos proyectos, con poca o limitada supervisión de las autoridades públicas.

La mayoría de los programas de desarrollo regional formulados por agencias federales o por autoridades locales o federales son, por tanto, realmente contruidos o llevados a cabo por empresas privadas. Es muy común, por ejemplo, encontrar que carreteras programadas por la agencia federal de transporte o por autoridades similares a escala estatal o del condado son en realidad diseñadas y construidas por contratistas privados. Del mismo modo, casi cualquier tipo de edificación escolar

está diseñada y construida por una empresa privada. En algunos casos, pueden incluso estar dirigidas parcialmente por contratistas privados una vez las han finalizado. Lo mismo se puede decir de instalaciones de energía públicamente financiadas, puertos o aeropuertos.

Aunque Europa ha cambiado en décadas recientes para incluir más al sector privado en sus programas de desarrollo, probablemente en ninguna otra nación se puede encontrar el grado de implicación de la empresa privada que ha tenido lugar en Estados Unidos. En muchas naciones europeas, por ejemplo, las agencias gubernamentales han realizado tradicionalmente todo el planeamiento, construcción y actuación de las instalaciones públicas, como carreteras, ferrocarriles, puertos, escuelas y aeropuertos. Sólo hace muy poco el sector privado ha llegado en Europa a lo que hasta ahora eran proyectos y programas ejecutados por el gobierno. Lo que distingue en el caso estadounidense, en contraste, es que el sector privado es el principal beneficiario y ejecutor de los proyectos de desarrollo regional financiados públicamente.

En el caso estadounidense las estructuras legales e institucionales crearon las condiciones para que la fragmentación beneficiara al sector privado. Esto es debido a la abrumadora influencia que el sector privado tiene en la política americana. Consultas de políticos para aprobar legislación favorable a intereses económicos privados o para evitar leyes y reglamentaciones dañinas a sus intereses es una de las partes centrales del proceso político estadounidense. Empresas privadas contribuyen con grandes cantidades de capital para la financiación de las campañas políticas a todas las escalas de gobierno. A cambio, está aceptado tácitamente que los políticos, una vez electos, beneficiarán a sus sectores privados promotores apoyando sus intereses. Es, por tanto, poco sorprendente, que el sector privado figure tan predominantemente como beneficiario, ejecutor y, crecientemente,

como operador final de los proyectos y programas de desarrollo.

En muchos aspectos, por tanto, la perspectiva estadounidense en los esfuerzos de desarrollo financiados públicamente ha sido facilitar las condiciones básicas o de "plataforma", de modo que el sector privado pueda invertir y beneficiarse. La esperanza de que la inversión privada llevará a resultados sociales positivos, tales como reducción de las disparidades socioeconómicas, sólo está implícita en muchos proyectos o programas. Sin embargo, la reducción de las disparidades sociales no parece encontrar su camino como objetivo principal de estos programas, y cuando se articula es en general de forma muy vaga y carente de toda substancia. Se favorece, por tanto, la creación del bienestar privado por encima de la obtención de un mayor equilibrio social.

Por el contrario, los programas de desarrollo regional europeos tienen metas principales tales como la reducción de las disparidades sociales y económicas. La clara e inequívoca formulación de políticas para promover el desarrollo social equilibrado como objetivo prioritario dio forma a la formulación de los objetivos de desarrollo regional de la Unión Europea. En particular los criterios del Objetivo 1 de la UE dirigidos a reducir las disparidades entre las regiones desarrolladas y las atrasadas en el contexto tanto nacional como continental. Paralelamente, los criterios

del Objetivo 2 apuntan a la reducción de las disparidades e impactos negativos introducidos por la desindustrialización de determinadas regiones desarrolladas. Otros criterios como los estipulados para los Objetivos 3 a 6, también tratan explícitamente los problemas relacionados con las disparidades sociales y económicas, como el empleo juvenil, formación del trabajador, vuelta a las regiones rurales o áreas con baja densidad de población. (véase VANHOVE & BOECKHOUT, 1999; ALBRECHTS, 1997; WILLIAMS, 1996; ARMSTRONG & VICKERMAN, 1995; SHAW et al, 1995; WANNOP, 1995; CAMAGNI, 1992)

La experiencia americana en desarrollo regional ha estado condicionada, por tanto, por la carencia de un enfoque nacional coordinado. La fragmentación de esfuerzos ha dado lugar a características significativamente diferentes de las de los países de la Unión Europea. Algunas de las diferencias básicas entre los enfoques estadounidense y de Europa Occidental se señalan en la FIG. 1, pero la lista no es, en lo absoluto, exhaustiva. En oposición al caso estadounidense, la Unión Europea y la mayoría de sus naciones miembros han emprendido programas de desarrollo regional durante muchos años. Mientras en Estados Unidos la descentralización afirma la experiencia en los proyectos de desarrollo regional, la Unión Europea ha desarrollado criterios uniformes que sean aplicados en todas las naciones miembros. Esto incluye, por ejemplo, la

FIG. 1: Contextos de la formulación de políticas estadounidense y de la Unión Europea

ESTADOS UNIDOS	UNIÓN EUROPEA
Planificación nacional inconstitucional - No está permitida la planificación nacional	Amplia planificación y planificación nacional en los Estados miembros de la UE
Descentralización y transferencia de poderes a los estados	Centralización y descentralización coexisten en las naciones miembros
Fragmentación de los proyectos y programas de desarrollo	Centralización y consolidación de los programas y políticas -estándares análogos
Poder autónomo de los gobiernos locales	Poderes muy limitados de los gobiernos locales
Fuerte competencia por los recursos, entre los estados o áreas locales	Competitividad nula o limitada - confianza en las formulas de asignación

formulación de los Objetivos que tienen que ver con los desequilibrios sociales o económicos y categorización de las regiones en el sistema NUTS. Aunque algunas características del gobierno estadounidense a escala estatal son comparables a las de ciertas áreas europeas, como los *länder* alemanes o las comunidades autónomas españolas, el marco común desarrollado en Europa fracasaría si tuviera que aplicarse en el caso estadounidense.

La sustancial autonomía que disfrutaban los gobiernos locales norteamericanos, no haría posible la aplicación de las políticas de la UE en los Estados Unidos. Las autoridades locales a escala del condado, municipales y metropolitanas persiguen los intereses exclusivos de su jurisdicción, excluyendo aquellos de las áreas mayores en las que se encuentran incluidos. Así, por ejemplo, es normal en condados situados en un área metropolitana que compitan entre ellos por atraer nuevas empresas y por ayudas federales y estatales. Y haciendo esto, también tienden a renunciar a cualquier responsabilidad financiera en las áreas centrales deprimidas localizadas en condados vecinos dentro de la misma región metropolitana. Por tanto, los impuestos locales recabados en un condado no pueden usarse para apoyar el empleo o los programas de desarrollo en otros condados de la misma región metropolitana. Esta situación conduce a considerables disparidades locales entre diferentes condados, municipios e, incluso, vecindarios o distritos.

El poder autónomo del que disfrutaban las autoridades locales en Estados Unidos hace muy difícil formular planes y políticas a escala estatal. Tales planes pueden, únicamente, formularse en términos muy generales o vagos, e incluso así su ejecución es siempre incierta. Los gobiernos estatales a menudo carecen de los poderes de ejecución necesarios para realizar sus propios planes o políticas. Incluso, cuando tienen esos poderes, los gobiernos locales pueden litigar o llevar a juicio a las autoridades estatales. Los

archivos de los Tribunales en Estados Unidos están llenos de causas y casos que enfrentan autoridades locales entre sí y con sus respectivos estados. En este contexto institucional y legal es imposible formular o llevar a cabo programas y políticas de desarrollo uniforme que puedan aplicarse con seguridad.

No sorprende que esfuerzos dirigidos a la creación de diversas organizaciones de desarrollo regional en grandes áreas durante los 1960, que englobaban varios estados en diversas partes de Estados Unidos, se encontraran con fracasos vergonzosos. Estas organizaciones comenzaron cuando la *Economic Development Administration* (EDA) federal se creó para financiar agencias de desarrollo regional en grandes áreas plagadas de alto desempleo y bajos ingresos. La *Appalachian Regional Commission* fue una de esas agencias, creada para englobar programas de actuación en 13 estados. La abrumadora mayoría de su inicial financiación se destinó para la construcción de autopistas y, así se convirtió principalmente en un esfuerzo de desarrollo de infraestructuras. A finales de los 1970, las organizaciones regionales patrocinadas por la EDA estaban moribundas y las pocas que existían todavía eran esencialmente nidos burocráticos (véase HANSEN, 1980; DERTHICK, 1974; JENSEN, 1951). La competencia entre estados y la propensión de cada estado a perseguir su propio interés individualmente, sin duda, condenó todo el esfuerzo. Sin embargo, posiblemente el obstáculo más serio fue la competencia entre las autoridades locales, quienes fundamentalmente tenían la responsabilidad última para llevar a cabo los programas a escala estatal.

La fuerte competencia que tiene lugar entre las autoridades locales para atraer empresas e industrias bajo su jurisdicción beneficia en gran manera al sector privado. Incitando a unas localidades contra otras y negociando agresivamente puede llevar a las empresas privadas a conseguir considerables ventajas a la hora de seleccionar emplazamientos para

sus operaciones. La historia de la decisión de instalación y reinstalación de las grandes empresas americanas está llena de innumerables historias de estas prácticas. Las empresas extranjeras también se han aprovechado de las disposiciones competitivas de las autoridades locales en Estados Unidos. Los casos más recientes son, por ejemplo, la nueva planta de Mercedes Benz establecida en Alabama en los 1990 y la de BMW en South Carolina. El "paquete" de incentivos que obtuvo Daimler Benz de las autoridades locales y estatales se dijo que alcanzó más de dos mil millones de dólares en mejoras en infraestructuras, rebajas impositivas, programas de formación y parecidos. Tratos similares consiguieron las compañías de automóviles japonesas en Tennessee, Ohio y otros estados en los 1980.

La competencia entre autoridades locales y estados para atraer a empresas está inextricablemente unida a la visión americana del desarrollo regional. En esta situación no es sorprendente que el sector privado juegue un papel tan importante en casi cualquier formulación, ejecución y actuación de los proyectos y programas de desarrollo. La fragmentación ha sido el soporte vital para este tipo de hechos. Sin ella parece imposible que pudieran desarrollarse relaciones tan íntimas entre autoridades públicas e intereses privados. Pero deberíamos también recordar que la fragmentación en sí misma es un producto del marco legal y constitucional que dio forma a las instituciones de los Estados Unidos desde su principio como nación.

El siguiente apartado proporcionará una panorámica de los cambios más importantes que han tenido lugar en el desarrollo regional estadounidense desde la segunda Guerra Mundial. Los lectores deberán aproximar las características contextuales discutidas en esta sección con las realidades del cambio regional estadounidense. Es importante entender cómo el tipo de contexto fragmentado que satura la formulación de políticas en los Estados Unidos puede haber inducido alguno o

muchos de los cambios que se van a considerar en el siguiente apartado. La conexión entre los dos puede ser sutil o quizá esquivada, pero si hay realmente un enlace entre ellas se pueden derivar algunas lecciones importantes que puedan dar forma al modo en que pensamos acerca de la política regional.

3. EL AUGE DE LA PERIFERIA

El auge de las áreas periféricas es, con mucho, el fenómeno más importante del desarrollo regional estadounidense desde los 1940. Regiones y estados que estaban retrasados o no desarrollados se han convertido en las fuentes más importantes de poder económico y político de los Estados Unidos. En el corto espacio de cinco décadas, un proceso de *inversión regional*, o transposición regional (transposición de la predominancia de ciertas regiones) ha cambiado el enfoque del poder económico y político de los viejos estados industriales y metropolitanos del Nordeste y Medio Oeste hacia los estados del *Sunbelt* (véase SUAREZ-VILLA, 1991; SCHULMAN, 1990; SALE 1975). Esta es con mucho la transformación regional más radical experimentada por una nación desarrollada hasta ahora (FIG. 2).

Esta transformación regional ha afectado radicalmente la distribución de poderes económico, político e institucional en Estados Unidos. Al final de la segunda Guerra Mundial, los estados del Nordeste y Medio Oeste eran las áreas más industrializadas, económicamente vibrantes y poderosas políticamente de los Estados Unidos. También acogían las mayores metrópolis y los principales ejes culturales. Se distinguían predominantemente, en casi todas las áreas de progreso, las regiones del nordeste y medio oeste, sobre el resto de la nación. El Nordeste y Medio Oeste, por ejemplo, eran la fuente de casi toda la nueva tecnología creada en Estados Unidos. Estados como Nueva York, Pennsylvania o Michigan acogían al mayor número de inventores de Estados Unidos y las empresas más

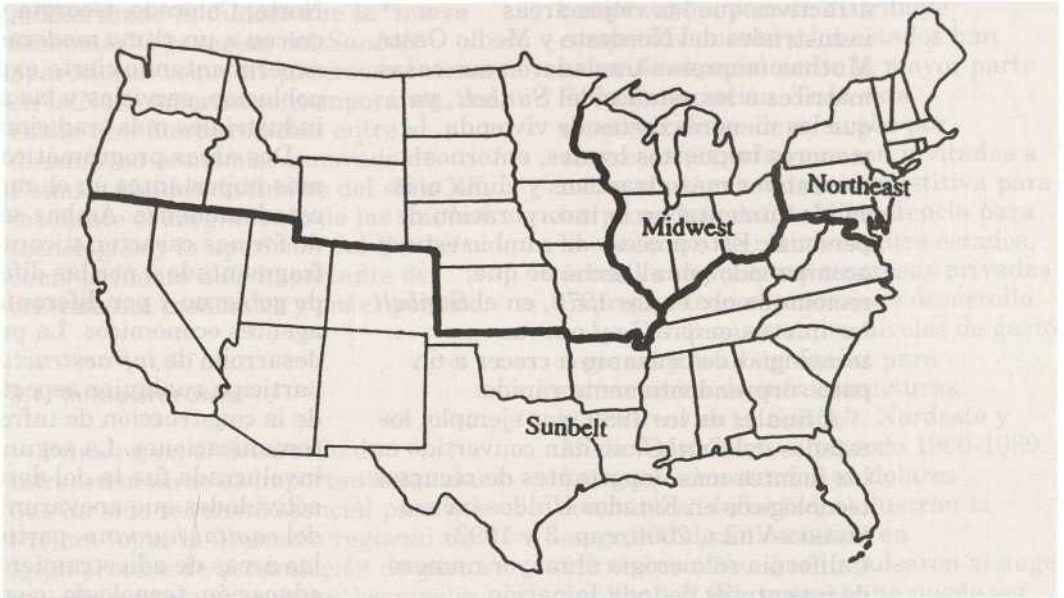


FIG. 2. Divisiones regionales de USA : Sunbelt, Nordeste, Medio Oeste

avanzadas tecnológicamente. (véase SUAREZ-VILLA, 2000, cap. 3). También reunían las universidades más avanzadas y los mejores sistemas educacionales de la nación.

En menos de cinco décadas los estados del *Sunbelt* estadounidense surgieron como las fuentes de mayor poder económico y político, sustituyendo la predominancia que una vez disfrutaron los estados del Nordeste y Medio Oeste (véase SUAREZ-VILLA, 2000, 1991; SCHULMAN 1990; SALE 1975). El crecimiento de la población que acompañó al desarrollo económico facilitó a los estados del *Sunbelt* una mayor representatividad política en el Congreso federal de la que disfrutaron las regiones del Nordeste y Medio Oeste unidas. Esta situación cambió, efectivamente, la asignación de recursos públicos favoreciendo al *Sunbelt*. Cuanto más crecía su población y votos se variaba el equilibrio del poder en beneficio del *Sunbelt* y los políticos que hacían campaña para puestos políticos federales consideraban cada vez más esencial servir a las necesidades de los componentes del *Sunbelt*. Al mismo tiempo, la representación proporcional de los representantes del *Sunbelt* en

Washington creció a lo largo de los años y ayudó a asegurar mayores recursos para la región a través de su mayor número e influencia en las asignaciones de fondos federales.

La mayor área territorial del *Sunbelt*, comparada con la del Nordeste y Medio Oeste (FIG. 2), podría traicionar el hecho de que estas dos regiones acogían más población que todos los estados del *Sunbelt* juntos, hasta y durante los 1980. En 1950, por ejemplo, la población total del *Sunbelt* era sólo el 72% de la población del Nordeste y Medio Oeste unidas (SUAREZ-VILLA, 2000, cap. 3). Así la gran proporción de representación política en Washington no se alcanzó por los estados del *Sunbelt* hasta muy recientemente. A este respecto parece, por tanto, que el poder político a escala nacional no precede al poder económico, sino, más bien, al contrario.

El progreso económico del *Sunbelt* estadounidense estaba basado inicialmente en servicios, pero pronto la región comenzó a atraer empresas industriales. Menores costes de trabajo, mercados rápidamente crecientes, menor regulación, un entorno político más comprensivo y menores impuestos hicieron a los estados del *Sunbelt* más

atractivos que las viejas áreas industriales del Nordeste y Medio Oeste. Muchas empresas trasladaron sus casas matrices a los estados del *Sunbelt*, ya que los menores costes de vivienda, menores impuestos locales, entornos recreativos más atractivos y clima más cálido aumentaban la incorporación de personal. Este proceso de cambio estuvo acompañado por el hecho de que, recientemente en los 1970, en el *Sunbelt* las nuevas empresas y nuevas tecnologías comenzaron a crecer a un paso sorprendentemente rápido.

A finales de los 1980, por ejemplo, los estados del *Sunbelt* se han convertido en las fuentes más importantes de recursos tecnológicos en Estados Unidos (véase SUAREZ-VILLA, 2000, cap. 3 y 1993). California sólo acogía el mayor número de inventores de toda la nación, desplazando de esta posición al estado de Nueva York que la había mantenido hasta finales de los 1970. California disponía ya del mayor número de industrias de alta tecnología en la nación, junto con otros estados del *Sunbelt*, como Texas, Florida y Carolina del Norte que mostraban también un rápido crecimiento en estas actividades. Al mismo tiempo, los sistemas educativos de muchos estados del *Sunbelt* mejoraron cualitativamente, y muchas de sus universidades ganaron reconocimiento en muchos campos de la ciencia y la ingeniería.

La fragmentación de enfoques del desarrollo regional, discutida en el apartado anterior, también mostró diferencias significativas de desarrollo entre los estados del *Sunbelt*. Estados como California, Texas y Florida se convirtieron en las locomotoras del crecimiento económico y la influencia política, mientras otros experimentaron un cambio a un paso más lento. Estados como Arkansas, Oklahoma, Mississippi, Tennessee o Kentucky, por ejemplo, generalmente estaban más retrasados con respecto a los principales estados del *Sunbelt*. A pesar de ello, muchos de estos estados crecían todavía más rápido que muchos de los estados del Nordeste y Medio Oeste. En un escalón medio los estados del *Sunbelt*, como Carolina del

Norte, Colorado, Georgia y Virginia, crecen a un ritmo moderado, experimentando cierta expansión en la población, servicios y las actividades industriales más tradicionales.

Dos áreas programáticas fueron las más importantes en el auge del *Sunbelt* estadounidense. Ambas se emprendieron de formas característicamente fragmentadas, por las diferentes escalas de gobierno y por diferentes actores y agentes económicos. La primera fue el desarrollo de *infraestructuras*, en la que participa cualquier aspecto imaginable de la construcción de infraestructuras y comunicaciones. La segunda área involucrada fue la del desarrollo de actividades que apoyaran al desarrollo del *capital humano*, particularmente en las áreas de adiestramiento, de la educación, tecnología, ciencia y técnica. La fragmentación de enfoques y programas produjo una enorme flexibilidad en su aplicación, así como diferencias significativas en los resultados obtenidos. Las disparidades significativas eran así esenciales para la experiencia del desarrollo del *Sunbelt*, alcanzando gran éxito en estados con mucha población y base económica, como California, y menores resultados en estados con posibilidades más limitadas, como algunos de los más agrarios en el Sudeste.

Las dos áreas programáticas de desarrollo de infraestructuras y de capital humano facilitaron la "plataforma" en el que el proceso de *inversión regional* tuvo lugar. Crearon las condiciones para el rápido crecimiento económico y demográfico experimentado por los principales estados del *Sunbelt* que entonces alcanzaron, casualmente en mayor o menor manera, a los otros estados. Las dos áreas de programas principales crearon también las condiciones básicas sobre las cuales las nuevas dimensiones de la llamada "*new economy*" (nueva economía) circunstancialmente surgirían. La "nueva economía" está dirigida por las nuevas tecnologías, cuya gran mayoría tuvo su origen y fueron desarrolladas en el *Sunbelt*. Sin la plataforma básica proporcionada por

ambas áreas es dudoso que la "nueva economía" o la región del *Sunbelt* aparecieran como las poderosas fuerzas en la Norteamérica contemporánea. Así, existe una fuerte relación entre el dinamismo económico renovado de Estados Unidos de finales del siglo XX, mediante el surgimiento de las nuevas tecnologías y la aparición del *Sunbelt* como la fuente más importante de crecimiento económico y poder político.

3.1. Infraestructuras

Primero, en el desarrollo de infraestructuras es importante señalar que ha sido requisito esencial para que tuviera lugar la inversión regional un largo proceso de acumulación de gastos en infraestructuras a todos los niveles de gobierno (SUAREZ-VILLA, 2000, cap. 5). Los gobiernos federal, de los estados, de los condados y municipales, a su fragmentada manera, contribuyeron con abundante financiación para infraestructuras durante cinco décadas. En algunos casos el gobierno federal ayudó a las asignaciones realizadas por los gobiernos de los estados y locales, pero las autoridades estatales y locales en sí mismas financiaron la mayoría de los proyectos de infraestructuras. Desgraciadamente la cantidad total de tales gastos nunca se ha tenido totalmente en cuenta estando, por tanto, las estadísticas disponibles incompletas.

La construcción de infraestructuras educativas fue un componente importante del desarrollo de infraestructuras. Incluía cualquier forma imaginable de instalaciones públicas educativas, incluyendo universidades (véase SUAREZ-VILLA, 2000, cap. 5). Es importante entender que tales infraestructuras eran esenciales para producir los recursos de capital humano del *Sunbelt*. En los Estados Unidos no hay universidades federales. Todas las instalaciones universitarias a escala pública son construidas por los gobiernos de los estados y también en algunos casos por las autoridades locales. El gobierno federal facilita alguna ayuda para la

construcción, pero se distribuye competitivamente y los estados han asumido especialmente la mayor parte de la financiación. Toda esta construcción se lleva a cabo por empresas privadas que son invitadas a hacer ofertas de forma competitiva para los proyectos. Así, la competencia para la obtención de recursos entre estados, áreas locales y entre empresas privadas impregna todo el proceso de desarrollo.

La FIG. 3 muestra los niveles de gasto regional y total agregado, para construcción de infraestructuras educativas en el *Sunbelt*, Nordeste y Medio Oeste para el período 1960-1989. Los gastos mostrados en dólares constantes (deflactados) ilustran la magnitud de financiación en infraestructuras que impulsaron el auge del *Sunbelt*. El contraste no puede ser más obvio, particularmente con anterioridad a mediados de los 1970. Los datos mostrados sólo se refieren a las infraestructuras financiadas públicamente. Es importante señalar que éstos en lo que, a construcción educativa se refiere, no abarcan todos los gastos de infraestructura educacional, ya que hay muchas universidades privadas en Estados Unidos. Así la cantidad total de infraestructuras educativas construidas fue mucho mayor de la mostrada en la FIG. 3. Desgraciadamente, no hay datos completos sobre construcción en educación privada, pero todo indica que fue considerable, dado el rápido crecimiento de la mayoría de las universidades durante este período de tiempo.

El porcentaje de distribución de gastos en construcción de infraestructuras, mostrado en la FIG. 4, facilita más información de la importancia de la infraestructura en el progreso del *Sunbelt*. La inversión de las distribuciones, ocurrida a mediados de los 1970, es bastante dramática. Las participaciones del Nordeste y Medio Oeste se debilitaron, mientras las del *Sunbelt* crecieron hasta llegar a la mitad del total de las asignaciones para ambas infraestructuras, total (agregada) y educativa. No hay, posiblemente, otra

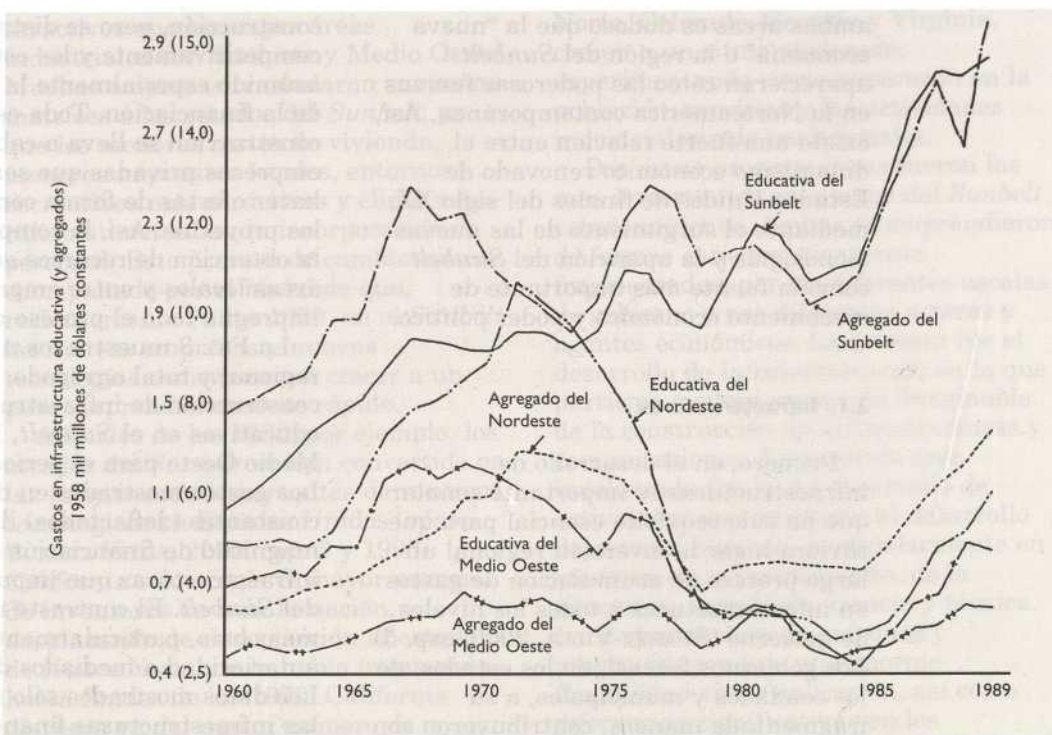


FIG. 3. Gastos en infraestructuras físicas por región, 1960-1989

Fuente: US Department of Commerce & SUAREZ-VILLA (2000).

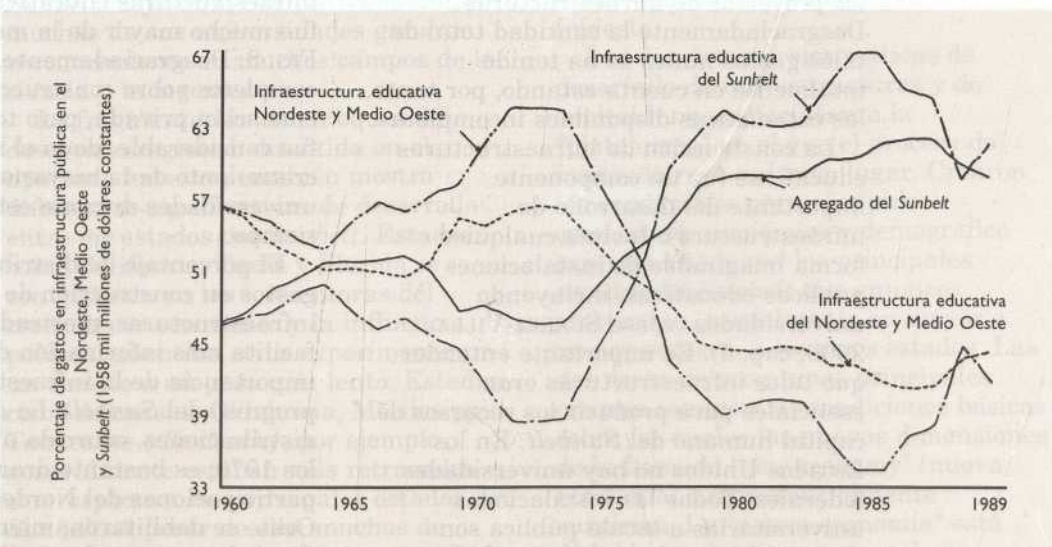


FIG. 4. Distribución de gastos en infraestructura física pública por regiones en el período, 1960-1989

Fuente: US Department of Commerce & SUAREZ-VILLA (2000).

nación que haya experimentado un cambio tan radical en la asignación relativa de los gastos en infraestructura regional durante un período de tiempo tan corto. Esta situación es la más significativa de todas cuando uno considera el tamaño territorial de Estados Unidos y sus regiones.

De entre los programas desarrollados de carreteras desde finales de los 1940, el *Interstate Highway System* (Sistema Interestatal de Autopistas) fue, de lejos, el más importante de todos. Este programa construyó la red de carreteras de alta velocidad más extensa jamás llevada a cabo por nación alguna. Las autopistas interestatales unían entre sí a cada uno de los 48 estados contiguos de la nación, independientemente de sus densidades de población. Las autopistas construidas por los estados extendieron, por su parte, la red a cualquier parte de los 48 estados, facilitando un segundo escalón en la jerarquía de la red nacional de transporte por carretera. Los condados y los municipios extendieron la red más allá, construyendo sus propias carreteras locales. La construcción de tan extensiva e interconectada red de carreteras benefició al *Sunbelt* más que a cualquier otra región de Estados Unidos, por su mayor tamaño geográfico y ventajas económicas.

Otros proyectos importantes de infraestructuras implicaron la construcción de redes de suministro de electricidad y agua. En los 1930, por ejemplo, la terminación de la gigantesca presa Hoover en el río Colorado permitió tanto el suministro de electricidad como el de agua a Arizona, el sur de California y otras partes del Oeste. La Presa Hoover y el río Colorado se convirtieron así en los principales suministradores de energía a más de 55 autoridades locales o estatales de servicios públicos. El agua era particularmente importante para la urbanización del Sur de California y el crecimiento de Phoenix (en Arizona) como gran área metropolitana. Sin ella el sur de California no se hubiera convertido en el mayor corredor metropolitano de la nación.

Muchos estados del *Sunbelt* también construyeron o desarrollaron su propia red de servicios públicos de infraestructuras mediante sus propios ingresos por impuestos o a través de la venta de bonos de construcción en los mercados financieros. California, por ejemplo, construyó su propio sistema de canales interno para suministrar irrigación a la agricultura y agua para el desarrollo urbano. Su sistema de canales ha redistribuido una substancial cantidad de agua desde el norte al sur del estado para el sostenimiento de la urbanización del sur de California. Los servicios relacionados con el comercio, como los puertos y aeropuertos, fueron también construidos por las autoridades locales y estatales utilizando bonos, ingresos por impuestos y en algunos casos ayudas federales limitadas. Algunos de estos servicios fueron muy importantes para unir las ciudades del *Sunbelt* con el comercio mundial. El puerto y el aeropuerto Internacional de Los Ángeles, por ejemplo, se convirtieron en los principales nodos de carga de los Estados Unidos para el comercio con naciones del Pacífico, mientras similares servicios en Miami hacen lo propio como nodo de carga y pasajeros para el comercio con Hispano América.

Otra vez, la fragmentación de responsabilidades impregnó todos los esfuerzos de desarrollo de infraestructuras. El sector privado tuvo un altísimo papel en cada proyecto, como diseñador, constructor o ejecutor real. En muchos casos, se crearon autoridades públicas autónomas para producir los servicios y posteriormente fueron privatizadas. Los beneficios del capital privado fueron enormes y se vieron aumentados no sólo a través de la planificación inicial y de la construcción, sino también por la consiguiente actuación o incluso propiedad. Así, a través de los años tuvo lugar una gran transferencia de recursos públicos al sector privado que nunca se ha medido o cuantificado totalmente.

La fragmentación que es tan característica de estos programas de desarrollo ha permitido mucha

flexibilidad a las autoridades locales y estatales para perseguir sus propios intereses y adaptar los proyectos a las necesidades percibidas. Fue tanto la flexibilidad una marca de estos programas de desarrollo como la fragmentación. Se acompañaban una a la otra, permitiendo a los funcionarios estatales y locales gran autonomía en la decisión de qué construir, donde situarlo y a qué necesidades servir. La flexibilidad también se convirtió en algo obvio en las diversas formas de financiar los proyectos. Los más comunes fueron la financiación a través de ingresos por impuestos, particularmente para los proyectos de tamaño mediano o pequeño, oferta de bonos en el mercado financiero (para grandes proyectos) o desarrollo de diferentes clases de asociaciones público-privadas mantenidas por las cuotas de los usuarios y sobrepagos.

3.2. Capital humano

La segunda área programática, el desarrollo del capital humano, es más difícil de tratar debido a su alto grado de fragmentación y la gran diversidad de actores, públicos y privados, que han jugado papeles importantes. A lo largo de Estados Unidos se encuentran recursos muy dispares, estándares y legislaciones para cualquier actividad educativa y de formación. Sin embargo, no hay universidades o escuelas federales en los Estados Unidos y la tarea de facilitar la financiación básica y las directrices de educación o formación a todos los niveles se deja a la responsabilidad de cada estado. Aunque el gobierno federal facilita becas a diversas instituciones, tales asignaciones se distribuyen de forma competitiva y con poca o ninguna intervención de las autoridades federales. En muchos casos, los distritos escolares locales (a escala local o municipal) establecen también sus propios estándares o directrices para la educación primaria y secundaria, introduciendo grandes disparidades y complejidades, incluso dentro del mismo

estado. También aparecen todas las escuelas privadas en todos los peldaños de la escalera educativa, incluyendo las universidades que normalmente tienen sus propios estándares y directrices. Es más, en muchos estados la reglamentación de las escuelas privadas y centros de formación es mínima, dando lugar a enormes disparidades entre tales instituciones.

La fragmentación indudablemente facilita mucha flexibilidad a las autoridades locales y estatales para señalar los recursos que encajen con sus necesidades de capital humano. En algunos estados, como California, una división de funciones en educación pública superior creó varios niveles de instituciones y condujo a una mayor flexibilidad en la expansión del acceso (véase SUAREZ-VILLA, 2000 cap. 1; OECD, 1990; SMELSER & ALMOND, 1974). Entre los niveles de universidades públicas en California se incluyen uno con nueve campus donde tiene gran importancia la investigación y educación de postgrado (Sistema de la *University of California*, nivel uno), veintiún campus especializados en educación bachiller (Sistema de la *California State University*, nivel dos) y alrededor de cien campus dedicados al nivel preparatorio (dos años) para la universidad y educación correctora (sistema de universidad comunitario, nivel tres). El acceso a cada uno de los niveles varía, en gran manera, donde el primero es el más selectivo e incorpora fundamentalmente los mejores estudiantes del estado. El segundo nivel facilita un acceso más abierto, siendo menos selectivo y dirigido al rango de logros medianos a altos, mientras el tercero está abierto prácticamente a cualquiera con nivel de educación secundaria. Esta flexibilidad para ordenar el sistema de educación pública superior dentro de un estado ha creado generalmente niveles de alta calidad en la educación universitaria, mientras se mantenía la expansión del acceso (SUAREZ-VILLA, 2000 cap. 1).

El acceso a la educación está fuertemente relacionado con el desarrollo del capital humano. El capital

humano tecnológico, en particular, está íntimamente relacionado con el crecimiento de los sectores la *new economy*, que depende fundamentalmente de las nuevas tecnologías. Su rápido crecimiento permitió la creación de actividades de alta tecnología que eran prácticamente desconocidas hace una década. El rápido crecimiento del capital humano permitió, así mismo, el crecimiento del *Sunbelt* como la fuente de tecnología más importante en Estados Unidos. Así, el crecimiento de la llamada "nueva economía" y el del *Sunbelt* están inextricablemente unidos.

Una gran expansión de los recursos educativos desde los 1940 aumentó enormemente la base de capital humano en el *Sunbelt*. La *masificación* del acceso educativo es quizá el fenómeno más importante relacionado con el capital humano que tuvo lugar en los Estados Unidos durante este período (véase SUAREZ-VILLA, 2000 cap. 1). Casi todos los estados del *Sunbelt* observaron un crecimiento, tanto cuantitativa como cualitativamente, en su sistema público educativo. Los niveles de calidad no estaban generalmente comprometidos, mediante la creación de una división de funciones en el sistema de universidad pública que permitiese al elitismo coexistir con el acceso abierto. También se hizo aparente una división funcional en la educación primaria y secundaria en áreas locales, fuertemente ligada a la riqueza local y a la condición socioeconómica. Se desarrollaron, por tanto, fuertes diferencias en la educación pública, al tiempo que algunas instituciones como la *University of California* se hicieron más ricas y obtuvieron preeminencia nacional, mientras otras se mantuvieron depositarias de escasos logros y baja calidad.

Este fenómeno contrasta profundamente con el caso de muchas naciones europeas, donde los estándares de calidad se establecen a escala nacional y se hacen esfuerzos para mantener la uniformidad a lo largo de regiones e instituciones educativas. La planificación nacional educativa ha sido

una constante en Europa durante muchas generaciones, facilitando un marco central comprensivo y bien regulado, que se echa de menos en el caso estadounidense. También en muchas naciones europeas el acceso a la educación superior ha sido muy restrictivo, aunque el crecimiento de universidades politécnicas e institutos ocupacionales ha facilitado el acceso a la formación profesional. Lo que ha hecho del caso estadounidense un caso aparte ha sido el enorme grado de fragmentación y descentralización educativa, a todos los niveles, la flexibilidad resultante de las instituciones locales y de los estados y, las substanciales disparidades que se pueden encontrar en la educación pública.

La gran fragmentación de la educación estadounidense y de todos los programas de capital humano hace muy difícil encontrar información sobre la materia. Los datos del censo son generalmente inadecuados para informarnos sobre todas las facetas de este importante componente del desarrollo regional. Tales datos son también inadecuados para suministrar indicadores en los aspectos específicos del desarrollo del capital humano y la educación que son más relevantes para el progreso de la llamada "nueva economía". También se echan de menos de los censos y de todas las bases de datos existentes indicadores de creatividad tecnológica. El único indicador histórico de confianza que se puede encontrar es el de las patentes de inventos, que por sí misma son un resultado del desarrollo del capital humano.

La patente de inventos es un producto del capital humano tecnológico. Puede servir como indicador general de la creatividad tecnológica y es indudablemente un pilar muy importante que sustenta el avance tanto del *Sunbelt* como de la "nueva economía" (véase SUAREZ-VILLA, 2000 cap.3). Los datos de patentes de inventos son posiblemente el tipo de información de mayor confianza que se puede encontrar en el depósito de estadísticas históricas

de Estados Unidos. Los estándares para patentar han sido muy uniformes y el proceso de evaluación seguido en la revisión de la aplicación de patentes ha sido digno de confianza a lo largo del tiempo. Los datos sobre patentes se pueden recopilar geográficamente, ya que la localización o residencia de los inventores a los que se otorgan patentes está también registrado.

Los datos mostrados en la FIG 5 proporcionan una indicación clara de la creciente importancia del *Sunbelt* como fuente de invención tecnológica en Estados Unidos. En 1995 la proporción nacional de patentes de inventos en el *Sunbelt* convergieron con el nivel de las regiones del Nordeste y Medio Oeste juntas. Mucho antes, el *Sunbelt* comenzó a concentrar la mayor parte de las industrias tecnológicas que consolidan hoy, las actividades de la "nueva economía". Los inventos que condujeron a los mayores avances en ordenadores,

electrónica y biotecnología, por ejemplo, fueron creados o desarrollados en el *Sunbelt*. La mayoría de las empresas involucradas en el diseño y producción de tales inventos fueron creadas y se desarrollaron en el *Sunbelt*.

La localización más importante para crear y hacer crecer la clase de empresas que se han aprovechado de la invención tecnológica es sin duda el *Silicon Valley*, en el norte de California (véase por ejemplo SAXENIAN, 1994; LARSEN, 1984). Sin embargo, el sur de California concentra el mayor número de inventores e inventos tecnológicos de la nación, basado en las cuentas de concesión de patentes durante los últimos 15 años. Las aglomeraciones de alta tecnología del Sur de California, aunque menos conocidas que los del *Silicon Valley*, tienen una mayor y más diversificada base industrial de nuevas tecnologías (véase SUÁREZ & WALROD 1997). En Texas, Austin, ha surgido



FIG. 5. Distribución regional de la concesión de patentes de inventos, 1900-1995.

Fuente: US Patent and Trademark Office & Suarez-Villa (2000)

como una gran concentración de industrias de alta tecnología, principalmente en electrónica. En Carolina del Norte, han aparecido parques de investigación y producción de nuevas tecnologías con el potencial de convertir este estado en un importante centro de actividad de la "nueva economía". En Virginia, el área alrededor de Washington se ha manifestado como la mayor concentración de empresas de internet y software, mientras en las nuevas áreas industriales del centro de Florida están empezando a concentrar un número significativo de productores de alta tecnología (véase STOUGH et al. 1998).

La clase de convergencia mostrada en la FIG. 5 es realmente única entre las naciones avanzadas. Ninguna región atrasada o periférica, en cualquier país desarrollado, ha conocido un avance tan rápido en capital humano tecnológico. La emigración de personal altamente cualificado del Nordeste o Medio Oeste contribuyeron al crecimiento de la base de capital humano tecnológico en el *Sunbelt*, pero en lo que se conoce hasta ahora, no fue un factor decisivo en la tendencia de crecimiento mostrada en la FIG. 5. Mucho del progreso de la base tecnológica del *Sunbelt* puede, por tanto, atribuirse a factores endógenos, entre los que se destaca el extendido acceso a la educación tecnológica.

El principal beneficiario del florecimiento del capital humano en el *Sunbelt* fue sin duda el sector privado. Los enormes gastos en formación y educación pública estaban dirigidos, obviamente, a servir a las necesidades del capital privado. El extendido acceso a la educación creó finalmente el capital humano que podría beneficiar al sector privado. Lealtades entre el sector público y privado pueden encontrarse en cualquier nación, hoy en día, pero probablemente no tan íntimas ni tan intensas como en Estados Unidos. No es una exageración establecer que los programas públicos están diseñados, principalmente, para ayudar, primero y en especial, al capital privado. Mas allá de ser uno de los poderes limitados y contrapuestos, tan característicos de las

instituciones estadounidenses, la fragmentación y la flexibilidad que proporciona a las autoridades públicas en todos los ámbitos, ha hecho del capital privado el beneficiario más importante de los programas públicos.

4. CONCLUSIÓN

¿ Se ha producido el progreso de la periferia estadounidense debido a la fragmentación o a pesar de ésta? Esta es una pregunta difícil de responder, debido a la complejidad de las fuerzas y factores que han conformado la experiencia estadounidense de desarrollo regional. Sin duda, la fragmentación ha alimentado una cultura de oportunismo, donde la competencia entre autoridades por conseguir los recursos públicos y el capital privado tiene extraordinaria importancia.

La fragmentación ha facilitado también gran flexibilidad a las numerosas autoridades que tienen la responsabilidad de los proyectos y programas de desarrollo. Tal flexibilidad es obvia en muchos de los aspectos del desarrollo regional en Estados Unidos. La falta de vigilancia central y regulación, la ausencia de marcos integrados o comprensivos para tratar con los problemas regionales y el énfasis en los intereses a escala local y estatal a costa de las prioridades regionales son síntomas de la extraordinaria flexibilidad que el federalismo ha proporcionado a las autoridades locales y estatales.

Pero la cultura del oportunismo ha beneficiado al capital privado primero y principalmente. En muchos aspectos, los programas regionales han sido establecidos para servir a las necesidades del sector privado. Hay una profunda y amplia asunción de lo que es mejor para el capital privado también lo es para el capital público a largo plazo.

La fragmentación, la gran importancia del sector privado, y la competitividad han situado también las disparidades socioeconómicas en un segundo plano. Es

casi imposible encontrar un programa de desarrollo regional estadounidense que considere la reducción de las disparidades regionales su principal objetivo. Por tanto, a lo largo de los años, se ha desarrollado una gran tolerancia hacia las disparidades socioeconómicas, encontrándose un grado de aceptación que sería prácticamente imposible desconocer en cualquier otra nación avanzada.

Estas características de la experiencia estadounidense en desarrollo regional se encuentran en profundo contraste con el caso europeo. La coordinación central y el control de los programas de desarrollo regional, incluso cuando ha tenido lugar la descentralización, ha evitado el tipo de fragmentación que se encuentra en el caso estadounidense. La competencia entre autoridades esta mucho más limitada que en el caso estadounidense, donde las fórmulas de asignación y la política de planificación determinan cómo y cuándo serán distribuidos los recursos. Puesto que el sector privado tiende a jugar un papel menos destacado en cada una de las fases de la formulación o ejecución de las políticas, los problemas y disparidades sociales

tienden a obtener mayor atención en el caso europeo. Al mismo tiempo, la flexibilidad de las autoridades locales o regionales tiende a ser mucho más limitada que en el caso estadounidense, delimitando su capacidad para buscar oportunidades o actuar en su propio interés a costa de prioridades regionales mayores.

El crecimiento de la periferia estadounidense en tan corto período de tiempo es sin duda un fenómeno destacable. En ningún otro país avanzado puede encontrarse un proceso similar de *inversión regional*, en el que áreas retrasadas converjan con y superen a las regiones avanzadas. Sin embargo, si el desarrollo del *Sunbelt* estadounidense es un producto de la fragmentación y de otras características señaladas anteriormente, no se ha alcanzado sin costes significativos. Las disparidades sociales y económicas parecen haber aumentado en los Estados Unidos entre estados y en las áreas locales. La tolerancia por tales disparidades también parece haber crecido y desafortunadamente parece ser aceptada como el resultado del proceso de desarrollo.

BIBLIOGRAFÍA

- ALBRECHTS, L. (1997): "Genesis of a Western European Spatial Policy?": *Journal of Planning Education and Research* 17 158-167.
- ARMSTRONG, H. W. & R. W. VICKERMAN, (1995): *Convergence and Divergence in the European Regions*, Pion, London.
- CAMAGNI, R. (1992): "Development Scenarios and Policy Guidelines for the Lagging Regions of the 1990s", *Regional Studies* 26: 361-374.
- DERTHICK, M. (1974): *Between State and Nation: Regional Organization in the United States*, Brookings Institution Washington, D.C.
- EUROPEAN COMMISSION (1991): *Europe 2000: Outlook for the Development of the Community Territory*, European Commission, Brussels.
- (1994): *Europe 2000+: Cooperation for European Territorial Development*, European Commission, Brussels.
- HANSEN, N. M. (1980): *The Border Economy: Regional Development in the Southwest*, University of Texas Press Austin, Texas.
- JENSEN, M. (ed.) (1951): *Regionalism in America*, University of Wisconsin Press Madison, Wisconsin.
- KEEBLE, D. & P. L. OWENS & S. WALKER (1988): *Peripheral Regions in a Community of Twelve Member States*, Office of Publication, European Community, Luxembourg.
- LARSEN, J. K. (1984): *Silicon Valley Fever: Growth of High Technology Culture*, Basic Books, New York.

- MARTIN, R. C. (ed.) (1956): *TVA: The First Twenty Years*, University of Tennessee Press, Knoxville, Tennessee.
- OECD (1990): *Higher Education in California*, OECD Paris.
- OWEN, M. (1973): *The Tennessee Valley Authority*. Praeger, New York.
- SALE, K. (1975) *Power Shift: The Rise of the Southern Rim and its Challenge to the Eastern Establishment*, Random House, New York.
- SAXENIAN, A. (1994): *Regional Advantage* Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.
- SCHULMAN, B. J. (1990): *From Cotton Belt to Sunbelt: Federal Policy, Economic Development and the Transformation of the South, 1938-1990*, Oxford University Press, New York.
- SHAW, D. & V NADIN. & WESTLAKE, T. (1995): "The Compendium of European Spatial Planning Systems": *European Planning Studies* 3: 390-395.
- SMELSER, N. J. & G. ALMOND, (1974): *Public Higher Education in California*, University of California Press, Berkeley.
- STOUGH, R. & R. KULKARNI & J. RIGGLE (1998): *Technology in Virginia's Region*, Center for Innovative Technology, George Mason University, Fairfax, Virginia.
- SUAREZ-VILLA, L. (1991) "The Evolution of Regional Economies: Sectoral Restructuring and Regional Development Over the Long Term", en D. E. BOYCE & P. NIJKAMP & D. SHEFER (eds.): *Regional Science: Retrospect and Prospect*, Springer-Verlag Berlin.
- (1993): "The Dynamics of Regional Invention and Innovation: Innovative Capacity and Regional Change in the Twentieth Century", *Geographical Analysis* 25: 147-164.
- (2000): *Invention and the Rise of Technocapitalism*, Rowman & Littlefield, Lanham, New York and Oxford.
- & W. WALROD (1997): "Operational Strategy, R&D, and Intra-metropolitan Clustering in a Polycentric Structure: The Advanced Electronics Industries of the Los Angeles Basin", *Urban Studies* 34: 1343-1380.
- VAN DEN BERG, L. & J. VAN DER MEER, (1998): *National Urban Policies in the European Union*, Ashgate, Brookfield, Vermont.
- VANHOVE, N. & S. BOECKHOUT, (1999): *Regional Policy: A European Approach*, Ashgate, Brookfield, Vermont.
- WANNOP, U. (1995): *The Regional Imperative*, Jessica Kingsley, London.
- WILLIAMS, R. H. (1996): *European Union Spatial Policy and Planning*, Paul Chapman, London.
- WOOFER, T. J. (1934): "Tennessee Valley Regional Plan" *Social Forces* 12, 329-338.

Traducción del inglés: PPG