

Viejos y nuevos paradigmas, desarrollo regional y desarrollo local

Laureano LÁZARO ARAUJO

Profesor del Centro de Estudios Europeos. Universidad de Alcalá.

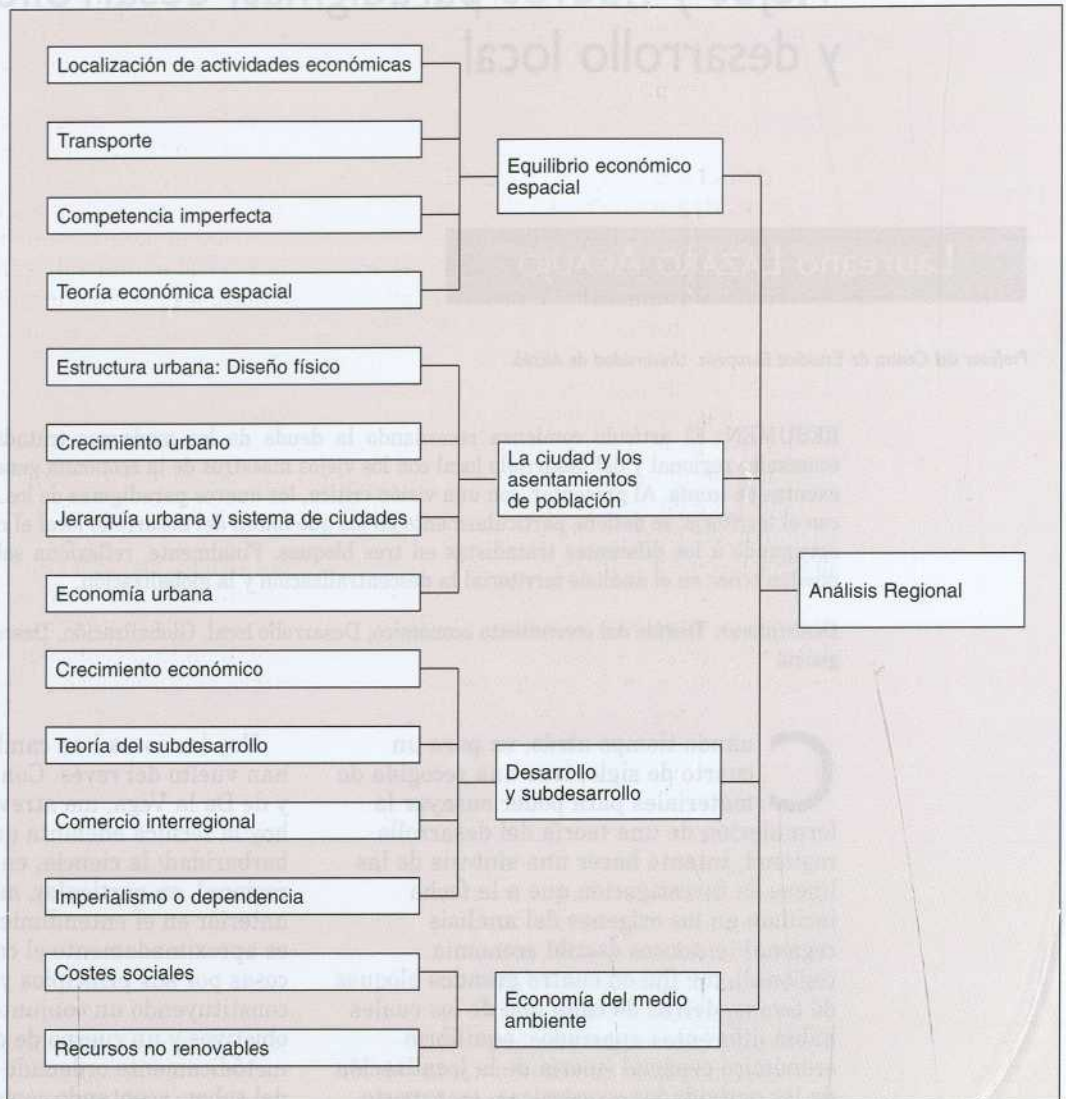
RESUMEN: El artículo comienza recordando la deuda de los modernos tratadistas del crecimiento económico regional y del desarrollo local con los viejos maestros de la economía general, con opiniones no exentas de ironía. Al presentar, con una visión crítica, los nuevos paradigmas de los estudios relacionados con el territorio, se detiene particularmente en los que hacen del desarrollo local el centro de sus análisis, agrupando a los diferentes tratadistas en tres bloques. Finalmente, reflexiona sobre la incidencia que pueden tener en el análisis territorial la descentralización y la globalización.

Descriptor: Teorías del crecimiento económico, Desarrollo local, Globalización, Descentralización, Convergencia

Cuando tiempo atrás, va para un cuarto de siglo, tras una recogida de materiales para poder ensayar la formulación de una teoría del desarrollo regional, intenté hacer una síntesis de las líneas de investigación que a la fecha incidían en los orígenes del análisis regional (entonces escribí economía regional), me fijé en cuatro grandes bloques de temas, detrás de cada uno de los cuales había diferentes apartados: equilibrio económico espacial (teoría de la localización de las actividades económicas, transporte, teoría de la competencia imperfecta, teoría económica espacial), la ciudad y los asentamientos de población (estructura urbana, crecimiento urbano, jerarquía urbana y sistema de ciudades, economía urbana), desarrollo y subdesarrollo (crecimiento económico, comercio internacional, teorías del subdesarrollo, imperialismo y dependencia) y economía del medio ambiente (costes sociales y recursos no renovables) (LÁZARO, 1977).

Hoy las cosas han cambiado, pero no se han vuelto del revés. Con permiso de Bretón y de De la Vega, me atrevería a decir que hoy la técnica adelanta que es una barbaridad; la ciencia, en general, poco; y la regional, en particular, menos. Digo lo anterior en el entendimiento de que ciencia es aproximadamente el conocimiento de las cosas por sus principios y causas, constituyendo un conjunto de conocimientos objetivos y un cuerpo de doctrina metódicamente ordenado sobre una rama del saber; aceptando como definición de técnica los procedimientos, recursos, oficios y actividades de que se sirve una ciencia; y entendiendo por ciencia regional la que trata de comprender y explicar el conjunto de leyes que rigen y regulan la organización del espacio y las relaciones entre sociedad, economía y territorio. En otras palabras y por lo llano, las técnicas de análisis regional o territorial han avanzado más en las últimas décadas que el entendimiento de lo que sucede sobre el territorio. Esta es una

LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN QUE INCIDEN EN LOS ORÍGENES DEL ANÁLISIS REGIONAL: UN INTENTO DE SÍNTESIS



Fuente: Lázaro, 1977.

de las causas por las cuales continúan vigentes los problemas territoriales y regionales de fondo, que no son otros, en definitiva, que los del desarrollo y subdesarrollo.

Sucede, además, que algunas de las contribuciones más destacables del último cuarto de siglo para la mejor comprensión de las relaciones entre territorio, sociedad y economía arrancan de la recuperación de

clásicos del pensamiento económico. Así, como luego se verá, buena parte de los estudiosos del desarrollo endógeno dan fuste teórico a sus análisis emparentado los casos examinados con las nociones marshallianas de distrito industrial y economías externas de aglomeración (MARSHALL, 1890 y 1919), y lo reconocen con honradez. Es más raro, aunque no imposible, toparse con autores que, cuando

escriben sobre las relaciones entre innovación y territorio, admitan su deuda intelectual con Schumpeter (SCHUMPETER, 1939), omisión que puede deberse a petulancia, por adornarse con plumas ajenas, o a simple desconocimiento.

I. CONSTANTES, QUE LO SON PORQUE NO VARÍAN

Comparando escritos viejos y nuevos, se observa la permanencia de una serie de factores que, aunque cambien en la forma, continúan en el fondo. Por seleccionar algunos, los que por una u otra razón me parecen más significativos, señalaré: a) la escasa, por no decir nula, autonomía de los estudios territoriales respecto a otras ramas del saber, de las cuales son tributarios; b) la concurrencia de diferentes especialidades profesionales en el interés por los problemas territoriales; c) la parcelación y compartimentación del quehacer de los diferentes grupos de estudiosos y profesionales; d) la diversidad de las conclusiones a que se llega, en ocasiones contradictorias; e) la interferencia de las ideologías en los análisis.

En relación con la primera cuestión, no se quiere decir que los muchos y variados análisis que tienen por objeto el espacio carezcan de entidad científica, sino que trasladan al territorio teorías procedentes de ciencias a las que sí se reconoce la autonomía propia de un saber. Tomando como referencia la economía regional, salvo raras excepciones, domina el convencimiento de que es una derivación de conocimientos de economía general. Por mi cuenta y riesgo, me atrevo a decir que en análisis regional no hay ninguna construcción teórica que no tenga su origen en alguna teoría económica de carácter general, sea de una u otra orientación. Los economistas regionales han tenido el mérito y la habilidad de reexaminar las teorías generales, incorporando una variable tan importante como es el espacio geográfico, y lo han hecho partiendo de los conocimientos generales de economía, que tradicionalmente habían relegado tan importante variable, con alguna honrosa y temprana excepción, como la de Von

Thünen (VON THÜNEN, 1826), luego olvidada. Por eso hay que hablar de la deuda conceptual con los autores clásicos. De esta apreciación no cabe deducir una actitud de ninguneo hacia esta especialidad. Al contrario, hay que reconocerle el mérito de haber contribuido a realzar uno de los aspectos olvidados por las teorías generales. Es así cómo el espacio se ha ido introduciendo en los estudios de economía, cambiando progresivamente la escala territorial en línea descendente, desde el ámbito macro, en que cuenta el espacio nacional, hasta el medio, que toma en consideración el nivel regional, y finalmente el micro, con el espacio local en primer plano.

En otra ocasión leí y erróneamente me hice eco de que el modelo de la base económica exportadora era una creación específica para explicar el crecimiento de las economías regionales y urbanas. En realidad, es una adaptación de un planteamiento un tanto antiguo, como es el efecto multiplicador del comercio exterior sobre la renta nacional, aunque lo más frecuente es encontrar referencias al multiplicador keynesiano de la renta. La concepción surgió entre los años treinta y cuarenta (DALY, 1940; HYOT, 1949) y se afianzó entre los economistas regionales en la década de los cincuenta (NORTH, 1955; STEINER, 1955; TIEBOUT, 1956a y 1956b), manteniendo desde entonces cierto predicamento, a pesar de que algún autor haya señalado que se trata de una expresión poco elaborada del multiplicador de la renta (RICHARDSON, 1969).

En relación con esta hipótesis o modelo explicativo del crecimiento de la renta regional, hay algo que, aunque ocasionalmente comentado en reducidos círculos de expertos, nunca he visto en letra impresa, tal vez porque se considera que ponerlo negro sobre blanco es tirar piedras contra el propio tejado. No niego que pueda estar publicado, digo que no ha llegado a mi conocimiento que lo esté. Sin ánimo de atraer sobre mí las iras de mis colegas, sino sólo para relativizar y poner en su sitio conclusiones pretendidamente irrefutables, porque se exponen bajo la apariencia de formalización, se me permitirá una breve exposición de esta

teoría, sin entrar detalles innecesarios para el fin perseguido.

El supuesto básico es que la renta regional es función de la capacidad exportadora de la región, de modo que la demanda extrarregional de sus productos tiene un efecto multiplicador sobre la renta. Para demostrar que la hipótesis funciona y que el impacto esperado se puede cuantificar, se divide la economía de la región en dos grandes grupos de actividades sectoriales, el llamado básico, que es el exportador, y el de actividades no básicas, que agrupa a los sectores no exportadores. Así pues, si llamamos a la renta regional total rt , a la renta de los sectores básicos rb y a la de los sectores no básicos rnb , será

$$rt = rb + rnb$$

Hagamos $k = rnb/rt$, de donde $rnb = k \times rt$, siendo $k < 1$, por ser el numerador menor que el denominador.

Sustituyendo, se obtiene que

$$rt = rb + k \times rt$$

$$rt(1 - k) = rb$$

$$rt = rb/(1 - k)$$

Como $(1 - k) < 1$, resulta que la renta total es un múltiplo de la renta básica, la de los sectores exportadores, siendo el multiplicador el factor

$$m = 1/(1 - k).$$

Pero sucede que, con un razonamiento similar, se puede llegar a la conclusión contraria, es decir, que el crecimiento de la renta regional depende de la expansión de los sectores no básicos, o sea, los no exportadores. Veamos.

$$rt = rb + rnb$$

Hagamos $k' = rnb/rt$, de donde $rb = k' \times rt$, siendo $k' < 1$, por la misma razón antes explicada.

Sustituyendo, se obtiene que

$$rt = k' \times rt + rnb$$

$$rt(1 - k') = rnb$$

$$rt = rnb/(1 - k')$$

En este caso, la renta total es un múltiplo de la renta de los sectores no básicos, es decir, los no exportadores, siendo el multiplicador el factor

$$m' = 1/(1 - k').$$

Insisto en que con lo anterior no se ha querido entrar en las entrañas de los puntos fuertes y débiles de la hipótesis de la base económica exportadora, sino sólo dar un toque de atención desmitificador y sugerir que tantas teorías supuestamente irrefutables deben contemplarse con una mirada filosóficamente cínica. Adrede y aposta he dicho antes que "se puede llegar a la conclusión contraria", y no que "se demuestra lo contrario", porque ni en uno ni en otro caso se demuestra nada. Todo lo más, se presenta bajo la apariencia de modelo formalizado lo que no es más que una traslación de texto perfectamente inteligible a fórmulas aritméticas fácilmente comprensibles.

Cambiando de tema, muy variada ha sido y sigue siendo la especialización y procedencia científica de quienes se han ocupado de temas territoriales. La turbación mental que suele acompañar a cualquier deformación profesional puede inducir a pensar que la de uno mismo es la profesión que marca la pauta. Lo cierto es que ha habido y continúan las aportaciones relevantes desde múltiples campos, como la economía, geografía, sociología, ecología, arquitectura, urbanismo, ingeniería, historia, politología, etc., incluso desde la teología, porque siendo la fe, la esperanza y la caridad las tres virtudes teológicas, se comprueba que en muchos de los escritos sobre los problemas territoriales hay mucha fe en lo que se dice, esperanza de que sirva para algo y caridad para con los destinatarios.

No es frecuente ni fácil ver reflejado en los estudios el carácter pluridisciplinar que debería ser inherente al análisis territorial, entendiéndolo por tal la integración de las diversas disciplinas cuyo interés en él confluye. Al contrario, lo habitual es la parcelación del enfoque y la estanqueidad entre unos y otros, incluso perteneciendo a la misma profesión, pero a diferente escuela, porque no se trata de una diferenciación por profesiones, sino por el enfoque con que uno se aproxima al objeto de estudio. Es cierto que la multitud de facetas y puntos de vista desde los que se puede examinar el espacio hace inabarcable todo el espectro. Pero no es menos cierto que la falta de comunicación entre los diferentes compartimentos es un mal

endémico, en modo alguno exclusivo de los estudios territoriales, donde se hace más evidente por la multitud de intercambios circulares que se observan dentro de cada estanco. Los instalados en cada habitáculo se conocen entre sí, se intercambian documentos de trabajo, se sirven de fuentes bibliográficas en gran parte comunes, se citan unos a otros, asisten a los mismos o parecidos congresos y seminarios y, como se dice ahora, forman una curiosa red de apoyos mutuos. Pero el flujo de intercambios entre los diferentes enfoques y cuadras es limitado.

Llama también la atención otro elemento que permanece a lo largo del tiempo en los estudios regionales y territoriales. Se trata no ya de la diferencia de conclusiones a que llegan los diversos autores, sino de la clara discrepancia en bastantes casos. Es normal que se disienta a la hora de dictaminar sobre las políticas que deben seguirse y los instrumentos que han de utilizarse, tanto si se habla en términos generales, como si se hace referencia a un caso concreto. En materia de estrategias debería haber menos margen de discrepancia y, sin embargo, también se da, a veces de forma notoria, tanta como la distancia que separa a los creyentes que defienden el desarrollo exógeno de los predicadores que propugnan el desarrollo endógeno. Más chocante puede resultar comprobar que con argumentaciones teóricas y con aplicaciones prácticas unos autores sostienen que las diferencias territoriales de niveles de desarrollo van en aumento y otros mantienen lo contrario. Otra de las contradicciones notorias la tenemos entre los que piensan que el mercado es capaz de resolver los problemas de las diferencias de niveles de desarrollo y, por tanto, hay que dejarle hacer libremente, y quienes defienden la incapacidad de la mano invisible para redistribuir la renta y las actividades económicas, por lo cual apoyan la intervención pública en este orden de cosas, sin perjuicio, claro está, de que los intervencionistas discutan entre sí sobre el tipo de intervención. Ejemplos sobrados de cuanto acaba de decirse se pueden encontrar en este número. Y no puede decirse que los unos están en lo cierto y los otros en el error. Si un planteamiento,

cualquiera que sea, merece alguna atención por parte de los profesionales del ramo, sin que haya unanimidad en desecharlo, es para pensar que alguna sustancia encierra.

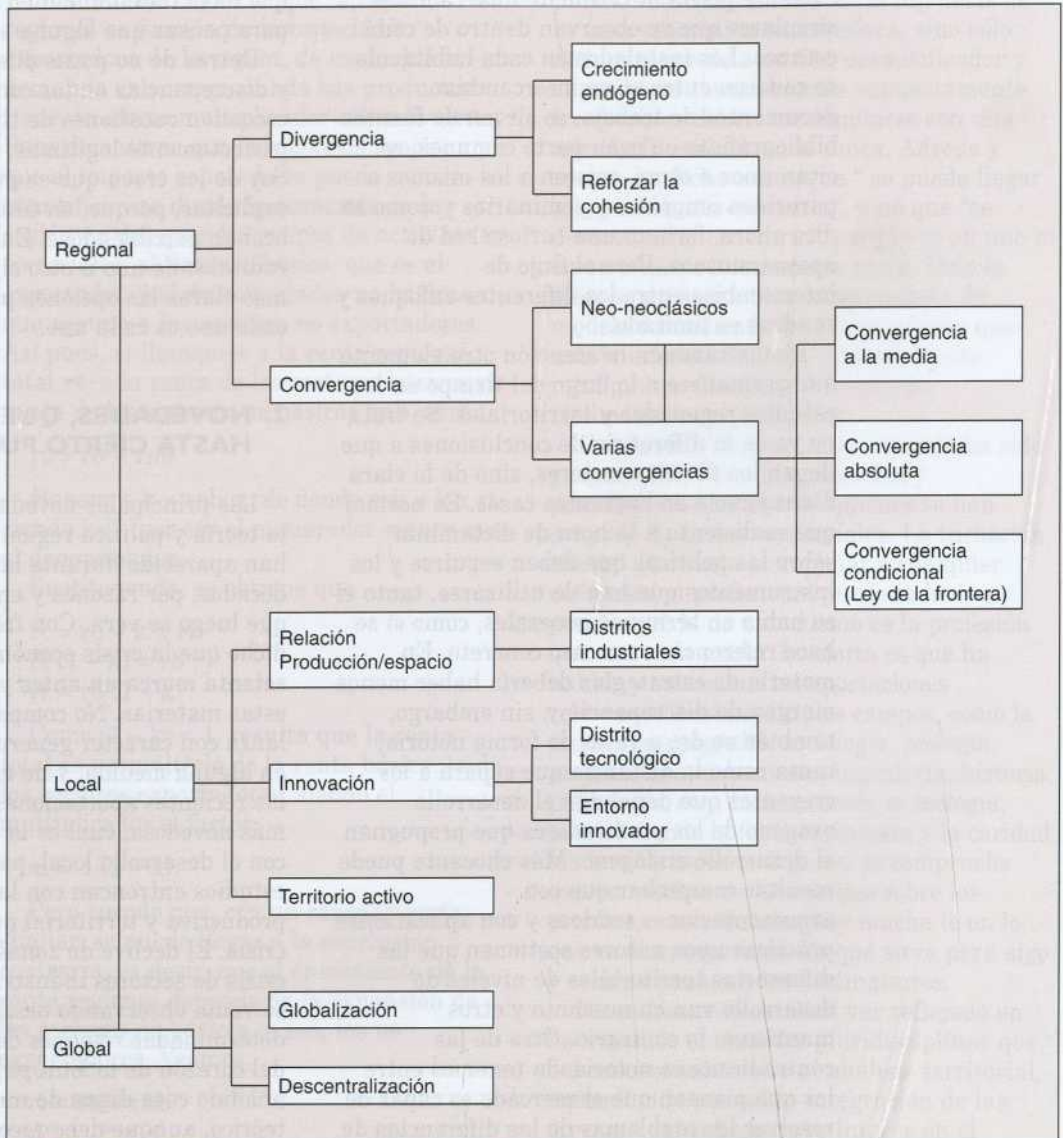
Detrás de no pocas diferencias de enfoque y discrepancias en las conclusiones se esconden cuestiones de tipo ideológico, perfectamente legítimas, sean las que sean. Soy de los que creen que es preferible hacerlas explícitas, porque, en último término, acaban percibiéndose. En los enfoques radicales de uno u otro signo suelen estar más claras las opciones personales. Pero cada uno es cada uno.

2. NOVEDADES, QUE LO SON HASTA CIERTO PUNTO

Las principales novedades en el campo de la teoría y política regional, cuando lo son, han aparecido durante las dos últimas décadas, por razones y en las circunstancias que luego se verá. Con frecuencia se ha dicho que la crisis económica de los años setenta marca un antes y un después en estas materias. No comparto tal juicio, si se lanza con carácter general, pues sólo afecta en alguna medida, y no de lleno, a una de las recientes aportaciones, ciertamente la más novedosa, cual es la que se relaciona con el desarrollo local, parte de cuyos estudios entroncan con la reestructuración productiva y territorial que siguió a la crisis. El declive de zonas afectadas por la crisis de sectores industriales maduros, que se venía observando desde tiempo antes en determinadas regiones del Reino Unido y del corazón de la Europa central, no ha añadido cosa digna de mención al análisis teórico, aunque debe reconocerse que, desde el punto de vista de la política, ha obligado a las autoridades a dedicar a las zonas en declive industrial recursos financieros públicos que, en otras circunstancias, hubieran ido a parar casi en exclusiva a las regiones atrasadas.

Aceptando el riesgo que supone fijarme sólo en unos pocos temas, por considerarlos más relevantes que otros, diré que lo verdaderamente significativo de las aportaciones recientes gira en torno a las siguientes cuestiones, citadas aproximadamente por orden cronológico de

NUEVOS PARADIGMAS DE LOS ESTUDIOS TERRITORIALES REGIONAL, LOCAL, GLOBAL



irrupción en el mercado editorial de las ideas y no atendiendo a su importancia teórica e impacto político: a) los nuevos enfoques de los análisis de la convergencia y divergencia en los niveles de desarrollo; b) la incorporación del nivel local al análisis territorial; c) el controvertido papel de la descentralización en la política regional; d) las incipientes reflexiones sobre la relación entre la globalización y el análisis de los problemas territoriales.

2.1. Divergencia y convergencia

El uso generalizado, y casi la aparición, del término convergencia en los escritos y discursos económicos es relativamente reciente, a diferencia de lo que ocurre en los de otra naturaleza, y a pesar de la frecuencia y desventura con que viene utilizándose. Es un fenómeno típico de los años noventa, que se explica por la exigencia jurídica del Tratado de la Unión

Europea (TUE) de que la economía de los Estados que aspiraran a entrar en la unión monetaria europea (UME) cumpliera determinados requisitos, que dieron en llamarse condiciones de convergencia.

El Diccionario de la Lengua Española de la Real Academia Española, haciendo gala de la austera concisión que caracteriza a tan rancia institución, define la convergencia como la acción y efecto de convergir. Y, eligiendo entre las dos acepciones de este verbo la que mejor conviene a los fines de la presente exposición, puede entenderse por tal avanzar hacia la concurrencia y encuentro en un determinado punto.

Poco a poco se fueron introduciendo matices en la utilización del término, hasta diferenciar entre convergencia nominal y convergencia real. La primera expresión se reserva para referirse a las condiciones a cumplir para pertenecer a la UME. Por convergencia real, así llamada porque se puede medir a través de variables relativas a la economía real, referida a un grupo de países o regiones, suele entenderse la aproximación de los niveles y calidad de vida y de bienestar de los ciudadanos de un país o región a los que disfrutaban los más avanzados del grupo. Se sobreentiende que el acercamiento tiene lugar dentro de una tendencia general al alza, mediante mejoras relativas más intensas de los rezagados, no por parálisis o empeoramiento de los más avanzados, dado que se trata de converger en la riqueza, no en la pobreza.

En otros términos, teniendo en cuenta que todas las teorías éticas sobre el orden social son unánimes en su apoyo a la igualdad, aunque se pueda discutir cuál es la variable focal y clave para medirla (SEN, 1992), la convergencia real es un proceso tendente a reducir la desigualdad, ya se derive de circunstancias geográficas, económicas o sociales, que separa a unos de otros ciudadanos, y a promover la igualdad de oportunidades para todos los integrantes del conjunto, cualquiera que sea el país o región en que nazcan o habiten. Esta concepción de la convergencia real está íntimamente relacionada con la noción de igualdad de capacidades (SEN, 1992) y con la de igualdad de oportunidades para el desarrollo (ROEMER, 1998).

Una y otra convergencia se diferencian claramente, pero se puede establecer alguna relación entre ambas, no exenta de las impurezas ideológicas que suelen impregnar casi todos los análisis económicos, más aún los que presumen de asepsia. Como no se va a entrar ahora en esa cuestión, baste decir que, salvo advertencia en sentido contrario, siempre que aquí se hable de convergencia nos estamos refiriendo a la real, de la que los nuevos neoclásicos dan varias definiciones.

Los modernos debates sobre la convergencia y divergencia se pueden emparentar, por un lado, con la configuración de la política regional comunitaria como un instrumento para reforzar la cohesión en la Unión Europea. Por el lado contrario del espectro científico e ideológico, dieron lugar a un renacimiento y revisión de la teoría neoclásica del crecimiento.

2.1.1. *Divergencia frente a cohesión*

Durante la segunda mitad de la pasada década de los ochenta empezaron a difundirse una serie de investigaciones que trataban de explicar desde un nuevo punto de vista, no radical, por qué las regiones desarrolladas podían favorecerse de un crecimiento económico a ritmo más alto que el de las regiones subdesarrolladas. Se trataba de explicar la evidencia de que las diferencias de desarrollo entre países y regiones no se acortaban, sino que se hacían más patentes. Pero, en el fondo, ponía en cuestión los fundamentos teóricos del modelo neoclásico de crecimiento y la práctica política del neoliberalismo.

Uno de los supuestos básicos del modelo neoclásico es que los rendimientos marginales de los factores productivos y, por tanto, su retribución, son decrecientes. Partiendo de esta hipótesis, y contando con idénticas funciones de producción en regiones distintas, así como con perfecta movilidad de bienes y factores, sucedería que la mano de obra, atraída por los salarios más altos, emigraría desde las zonas menos a las más desarrolladas, provocando una contención de su retribución en éstas. Por el contrario, en las regiones menos desarrolladas quedaría margen para que los mejores rendimientos atrajeran capital. La

acumulación de capital y de mano de obra en las áreas más desarrolladas tendría un límite, pues los rendimientos progresivamente decrecientes de las inversiones y de los salarios frenaría la acumulación. Así sucedería que, a largo plazo, el más intenso ritmo de crecimiento de las áreas subdesarrolladas en comparación con las desarrolladas, consecuencia del movimiento cruzado de los factores capital y trabajo, haría evolucionar el conjunto del sistema hacia la convergencia.

La incapacidad o insuficiencia para explicar la realidad del esquema neoclásico expuesto de forma sucinta hizo que los nuevos críticos del modelo revisaran el supuesto básico de los rendimientos decrecientes, lanzando sus torpedos contra la línea de flotación del razonamiento. Según algunos autores, la razón esencial del mantenimiento, incluso aumento, de la divergencia es que el supuesto de los rendimientos decrecientes no es cierto. Las regiones más desarrolladas tienen una mayor capacidad de crecimiento debido a que, en determinadas circunstancias, los rendimientos son crecientes. Tal eventualidad es posible por la acción conjunta de varios elementos, no sólo por los efectos de las economías de aglomeración o la acumulación de capital público, sino también por la inversión en formación y capital humano y, tal vez sobre todo, por la acumulación de capital tecnológico, que se incorpora al modelo como factor productivo, junto a los tradicionales del capital y del trabajo (SOLOW, 1956). En estas circunstancias, por la aparición de rendimientos crecientes, las regiones desarrolladas tienen una capacidad de crecimiento endógeno que hace que la divergencia no desaparezca.

A mayores, los razonamientos no se hacían en el vacío, sino para explicar situaciones que se documentaban (ROMER, 1986, 1990 y 1994). Hago la advertencia de que las nociones de crecimiento endógeno y desarrollo endógeno local, de que se hablará más tarde, están emparentadas, pero no son idénticas.

Paralelamente a la expansión del descrédito del modelo neoclásico y desde otra perspectiva, en la Unión Europea (UE) empezaron a soplar vientos nuevos para la política regional, como consecuencia de uno

de los rasgos definatorios del Acta Única Europea: su proyecto de formación del mercado único interior, con libre circulación de mercancías, que ya era una realidad desde la unión aduanera, a la que se añaden la de los factores productivos capital y trabajo y la libertad de establecimiento.

La práctica unanimidad sobre las ventajas que para el conjunto de la UE acarrearía la constitución del mercado único interior, impulsando el crecimiento de la economía comunitaria en su conjunto, desapareció al valorar *ex ante* la distribución de los beneficios. Parte importante de los responsables políticos del momento, y no sólo los dirigentes de los países menos desarrollados, cierto que con España a la cabeza, pusieron sobre el tapete comunitario la cuestión de las ventajas que las regiones y países más desarrollados obtendrían con el nuevo paso de integración económica dado mediante la implantación del mercado único, en contra de los menos desarrollados, por la tendencia que se generaría a concentrar actividad, renta y riqueza en las áreas más avanzadas, precisamente debido a la dinámica que desencadenaría la más intensa integración y liberación de las fuerzas del mercado. El riesgo de una mayor divergencia en los niveles de desarrollo y bienestar dentro de la UE, a cuyo mercado interior se culparía de los mayores desequilibrios, con el consiguiente desapego de la idea común, sobrevoló como una sombra por encima del proyecto europeo, que se veía en peligro en su doble vertiente, no sólo económica, sino también política. El consenso se restableció con el acuerdo de reformar los fondos estructurales, aumentando notablemente su dotación financiera, dentro de las magras posibilidades del presupuesto comunitario, y concentrando sus intervenciones en las regiones con problemas, particularmente en las menos desarrolladas, a fin de reforzar la cohesión económica y social dentro de la UE. Fue así como se llevó a cabo una profunda reforma de la política regional comunitaria, financiada con todos los fondos estructurales y no sólo con el Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER) y diseñada como intento de contrapesar la dinámica desequilibradora que generaría la

puesta en marcha del mercado único (LÁZARO, 1991).

En lo que recuerdo de unas negociaciones en que tuve la suerte de participar intensamente, allí nadie recurrió a citas de autoridad, que hubieran sorprendido al resto de la concurrencia como una ducha de agua fría, no por desconocimiento de los autores que hubieran podido invocarse, cosa impensable en un círculo denso en profesorado, sino porque en los foros políticos, si algo se atiende y entiende, son argumentos políticos. Pero indudablemente tanto el enfoque del crecimiento endógeno como la política de cohesión económica y social aplicada en la UE para ayudar a las regiones con problemas entronca directamente con el principio de la causación circular acumulativa. En lo que a desequilibrios regionales se refiere, este planteamiento viene a decir que, en ausencia de intervención en sentido contrario, la dinámica de las fuerzas del mercado impulsa una acumulación creciente de renta y riqueza en las zonas más desarrolladas, aumentando la divergencia entre países y regiones.

Fue Myrdal quien dio amplia difusión a esta hipótesis, en aplicación de la teoría económica a las regiones subdesarrolladas. Pero su perspectiva es más amplia, extensible a todo el sistema social, y directamente contrapuesta a la filosofía inspiradora del modelo neoclásico. No debe olvidarse que detrás de este modelo subyace la creencia, consustancial a la fe en la "mano invisible", de que, si en un punto del sistema se produce un desequilibrio, tiene lugar una reacción de sentido opuesto que tiende a restablecer el equilibrio. Por el contrario, para Myrdal "no existe normalmente tal tendencia hacia la autoestabilización automática del sistema social. El sistema no se mueve por sí mismo hacia ningún tipo de equilibrio entre fuerzas, sino que se está alejando constantemente de tal posición. Normalmente, un cambio no da lugar a cambios compensadores, sino que, por el contrario, da lugar a cambios coadyuvantes que mueven el sistema en la misma dirección que el cambio original, impulsándolo más lejos. Esta causación circular hace que un proceso social tienda a

convertirse en acumulativo y a que a menudo adquiera velocidad a ritmo acelerado" (MYRDAL, 1957).

Suele atribuirse a Myrdal la autoría de esta explicación de la reproducción de los desequilibrios sociales y las divergencias territoriales. Pero las raíces son más añosas, con antecedentes indudables en el ámbito del pensamiento económico, como en no pocas explicaciones sobre la evolución de los ciclos económicos y más aún en el funcionamiento del multiplicador. Aparte de estos antecedentes, a propósito del análisis de los costes sociales de la empresa privada, Kapp reivindicó para Veblen (VEBLEN, 1899), fundador de la escuela del institucionalismo, la paternidad de la noción de la causación circular acumulativa (KAPP, 1963), dicho sea sin demérito alguno para Myrdal, de quien muchos hemos aprendido gran parte de lo que sabemos sobre los procesos económicos y sociales.

2.1.2. *Nuevos neoclásicos, nuevas convergencias*

Así estaban las cosas a comienzos de la década de los noventa, cuando los planteamientos neoclásicos volvieron con renovados bríos. En cierto modo, este renacimiento suena a la realización de una aspiración pendiente del neoliberalismo económico en un momento en que empezaba a batirse en retirada, después de su imperio hegemónico durante varios quinquenios, a lo largo de los cuales no había adaptado sus planteamientos para poder explicar de forma creíble los nuevos problemas territoriales sin renunciar a lo esencial de su filosofía. Pero también tiene algo de sofión intelectual frente a los nuevos enfoques del crecimiento endógeno y del refuerzo de la cohesión económica y social. Si hemos de creer a uno de los más conspicuos representantes del contraataque, la reacción se plantea, utilizando sus mismas palabras, como una "contrarrevolución neoclásica" en toda regla (SALA I MARTÍN, 1994a).

Durante la década de los noventa han proliferado en España los estudios sobre la evolución de la convergencia o divergencia de la economía española, sus regiones y

provincias, tomando frecuentemente la Unión Europea como punto de comparación. Entre ellos se pueden diferenciar los de carácter predominantemente empírico de otros con pretensiones de crear escuela. Investigadores ligados a la Fundación de las Cajas de Ahorros Confederadas (FUNCAS, antes FIES), como García Greciano, C. Martín, Raymond y Villaverde, han publicado trabajos empíricos en diversos números de la revista de la Fundación, *Papeles de Economía Española*, espaciados a lo largo del tiempo, así como en otras publicaciones. Cuadrado Roura ha proporcionado un repaso de hechos, tendencias y perspectivas de la convergencia regional en España (CUADRADO, dir., 1998). He creído percibir otro aleteo y alcance, más allá de la simple investigación empírica, en la línea de reivindicar los planteamientos neoclásicos revisados, en trabajos del Instituto de Análisis Económico del CSIC de Barcelona (a título de ejemplo, ESTEBAN, VIVES, DE LA FUENTE & CAMINAL, 1994), del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas IVIE, (MAS, MAUDOS, PÉREZ & URIEL, 1994a y 1994b) y Servicio de Estudios del Banco de España (DOLADO, GONZÁLEZ-PÁRAMO & ROLDÁN, 1994; ARGIMÓN, GONZÁLEZ-PÁRAMO, MARTÍN & ROLDÁN, 1994). Teniendo en cuenta la localización de estos equipos, sugiero para ellos la denominación de escuela del triángulo mágico desarrollado español, o escuela de los tres pilares españoles, del templo neoclásico, válida tan sólo entre nosotros, pues en modo alguno se pueden olvidar las contribuciones llegadas desde el otro lado del océano (BARRO y SALA I MARTÍN, 1991, 1992 y 1995; SALA I MARTÍN, 1994b).

El nuevo neoclasicismo es monolítico en lo esencial, aunque deja lugar a fisuras en lo secundario. Incluso en algún caso parece que se quiere evitar el término neoclásico, refugiándose en referencias a la moderna teoría del crecimiento económico. Y en algún otro se detecta cierta ambigüedad en conocidas publicaciones, explicable por razones que no hacen al caso. Incluso se pueden encontrar afirmaciones que parecen lanzadas para sorprender a propios y extraños, como que no es cierto que el

modelo neoclásico de por sí prediga la convergencia (SALA I MARTÍN, 1994a).

El argumento esencial de los nuevos planteamientos, basados en trabajos empíricos, consiste en reafirmar la hipótesis de los rendimientos decrecientes, extendida ahora a la acumulación tecnológica. Las regiones más desarrolladas, con mayor capacidad de innovación que las menos desarrolladas, disfrutaban de los beneficios del progreso tecnológico, pero también corren con los costes del proceso. En cambio, las regiones menos desarrolladas pueden beneficiarse prácticamente de las mismas ventajas que las desarrolladas, mediante los mecanismos de difusión tecnológica, con costes mucho menores, los de absorción y adaptación. Como consecuencia de los rendimientos decrecientes de todos los factores, incluido el progreso técnico, y de la difusión, el sistema evoluciona hacia la convergencia. Otra cosa es de qué tipo de convergencia se esté hablando, de lo cual dependerá que se asigne o no algún papel a la política regional. Y también es otra cuestión el ritmo a que lo haga, que puede parecer demasiado lento. Visiones más matizadas y menos tradicionales del modelo no son tan unidireccionales a la hora de predecir los resultados de la dinámica territorial, por partir de hipótesis menos rígidas.

Prescindiendo de referencias a los símbolos con que se designan los parámetros que se utilizan en los modelos para medir el grado de convergencia, trataré de trasladar las definiciones estadísticas al lenguaje corriente, intento en que no pretendo ser el primero ni sentar cátedra (SEGURA, 1999). La nueva escuela coincide en diferenciar entre tres clases de convergencia, siguiendo a Barro y Salas i Martín, aunque hay autores que señalan bastantes más. Se puede hablar de un primer tipo de convergencia de una variable, renta por habitante, por ejemplo, si a lo largo del tiempo se reduce la *dispersión*, en torno a la media, de los valores tomados como muestra (*convergencia sigma*, denominación debida no a descubrimiento alguno, sino a que se calcula mediante la desviación típica, que suele representarse con esa letra del alfabeto griego). Para valorar el alcance de

esta medición, que puede ser aceptable para ciertos fines, conviene tener en cuenta que es posible que la reducción de la dispersión se deba a la aproximación a la media de los valores más cercanos a ella, manteniéndose las distancias de los extremos, es decir, el recorrido de la variable. Se habla de *convergencia beta absoluta* cuando todas las rentas por habitante tienden hacia el mismo valor de equilibrio, lo cual es posible porque las regiones con nivel más bajo crecen a más ritmo que las mejor situadas, y lo hacen hasta alcanzar el nivel de equilibrio estacionario más elevado, común a todas ellas. Esta definición implica el supuesto de que las economías regionales son de características semejantes. En el caso de la *convergencia beta condicional*, cada economía regional converge hacia el valor de equilibrio de su particular estado estacionario, que se puede conocer por estimación, pero no se observa tendencia hacia un valor de equilibrio común. Es decir, se trata de un tipo de convergencia compatible con el mantenimiento de divergencias. Es como si una economía estuviera sometida a una supuesta ley de la frontera, porque tiende a aproximarse a un ritmo desacelerado a un valor límite, que deficiencias estructurales, cual si de una maldición bíblica se tratara, impiden sobrepasar (RAYMOND, 1995). En esta noción, se tienen en cuenta los factores específicos de la economía de cada región, tales como diferente dotación de infraestructuras, cuestiones de localización, dotación de factores productivos, estructura productiva, etc., que son los que hacen que las diferencias se mantengan.

Dejando de lado otras cuestiones (aunque son diferentes, hay alguna relación entre unas y otras convergencias. Por ejemplo, puede haber convergencia beta y divergencia sigma, es decir, la convergencia beta es condición necesaria, pero no suficiente para alcanzar la sigma, o sea, las regiones más débiles pueden crecer más deprisa que las ricas y mantenerse la dispersión de valores), conviene hacer tres observaciones de interés.

En primer lugar, la convergencia significativa a la hora de determinar si los niveles de vida y de bienestar de los habitantes de las regiones y de los países

menos desarrollados evolucionan hacia los niveles más altos es la absoluta. La convergencia sigma denota reducción de la dispersión alrededor del valor medio, que se puede dar sin un crecimiento del conjunto, y la condicional parece más un fuego de artificio estadístico en lo que a convergencia se refiere, pero el modelo que la determina es útil para identificar los obstáculos estructurales que frenan el crecimiento de los territorios menos desarrollados.

En segundo lugar, por más que los nuevos neoclásicos insistan en que la evidencia empírica confirma la hipótesis de convergencia, no hay unanimidad sobre la cuestión. Examinando algunas publicaciones (ESTEBAN y otros, 1994; *Moneda y Crédito* n.º 198), a uno se le plantea como duda razonable si no será que, torturando estadísticamente con suficiente habilidad los datos, con formalizaciones adecuadas, especificaciones apropiadas, supuestos convenientes, variables ficticias pertinentes, etc., se consigue que los modelos canten lo que se les pida. Algún entendido guasón dice que si a los modelos para determinar la evidencia empírica se le mete convergencia (convergencia *in*), sale convergencia (convergencia *out*).

En tercer lugar, aun entre quienes sostienen que se puede dar por cierta la existencia de convergencia, se discute si se trata de la absoluta o de la condicional. Al margen discusiones técnicas, las derivaciones políticas son muy importantes. La consecuencia de la convergencia absoluta es la típica del neoliberalismo, que rechaza la intervención pública, es decir, la política regional, por ser el mercado capaz de corregir la divergencia, aunque sea al lento ritmo del 2% anual aproximadamente, valor no inventado, sino descubierto en la mayoría de los modelos aplicados. En cambio, en caso de convergencia condicional, la política regional estaría llamada a desempeñar un importante papel, para remover los obstáculos que impiden que una región poco desarrollada realice todo su potencial de crecimiento y converja hacia el punto de equilibrio más alto.

El trabajo de A. de la Fuente que se publica en este número se mueve en las coordenadas del modelo neoclásico revisado o, como él prefiere decir, de la reciente

teoría del crecimiento, por la forma de abordar el problema de la dinámica regional. Su visión es tan matizada que, según confiesa expresamente en su colaboración, renuncia a la defensa de sus tesis personales (ver DE LA FUENTE, 1996) y admite que no hay conclusiones definitivas sobre la cuestión. Como contrapunto, hubiera sido bueno contar con la colaboración de quien desde la administración comunitaria y española expusiera su punto de vista sobre la teoría y práctica de la política de cohesión económica y social en la Unión Europea y en España, pero no ha sido posible.

2.2. El desarrollo local pisa fuerte. Variantes

Una de las novedades que, sin ningún género de dudas, han ocurrido durante los veinticinco últimos años en la profundización del conocimiento de las leyes que gobiernan las relaciones entre el territorio, la economía y la sociedad es la incorporación del nivel local del espacio geográfico al estudio de esta problemática, como ya se ha indicado. El análisis económico se ha ido enriqueciendo a medida que, al incluir el espacio físico en sus determinaciones, se ha descendido de escala, desde el nivel "macro" al "meso" y al "micro".

Puede ser cierto que en algunos estudios de carácter local no abunde precisamente el análisis económico, o está entreverado de amplias consideraciones sociológicas, históricas, psicológicas y a veces casi metafísicas. Por ello, es posible que entre los economistas regionales más convencionales y los especialistas más puristas en desarrollo local haya recelos recíprocos, establecidos por barreras artificiales y artificiosas, levantadas para deslindar saberes que tiene más en común que en diverso. Poco a poco van desapareciendo, que torres más altas cayeron. Y, si fueran reparos ideológicos los que alimentaran los recelos, muros trabados con argamasa ideológica se pulverizaron, como el de Berlín. Si hubiera empeño en vallar por separado los ámbitos de la economía regional y del desarrollo local, poco importa. Baste recordar que A. Smith, tenido

generalmente por padre de la economía, era un filósofo moral. Y muchas de las más importantes y lúcidas aportaciones al mejor conocimiento de los problemas del desarrollo y subdesarrollo proceden de campos ajenos al estrictamente económico.

Se logre o no, que esa es otra cuestión, una de las ideas tenidas en cuenta al programar este número fue precisamente contribuir a clarificar los puntos de encuentro entre desarrollo regional y desarrollo local.

Para muchos, la introducción del nivel local en los estudios regionales tiene su origen en los efectos con que la crisis económica de los setenta marcó algunos territorios, con una amplia reestructuración del espacio productivo. Si, por un lado, hubo zonas de vieja tradición e historia industrial que entraron en declive, por otro se observó que áreas de desarrollo intermedio, incluso algunas atrasadas, emergieron con posibilidades de desarrollo antes insospechadas. La noción de desarrollo endógeno, basado en el potencial autónomo de crecimiento desde dentro, se contrapuso a las expectativas de crecimiento exógeno, fundado en decisiones venidas de fuera, sea de grandes empresas no vinculadas al territorio, sea del poder político.

El estudio de uno y otro tipo de casos, declive industrial, por un lado, desarrollo local, por otro, sobre los que hay abundante literatura, ha dado resultados muy diferentes desde el punto de vista del aparato conceptual, probablemente más débiles tratándose del declive. Entre tanta literatura sobre causas y consecuencias de la crisis del fordismo, es difícil y arriesgado querer resumir en unos párrafos los variados matices que envuelven los múltiples estudios sobre desarrollo local. Aun así, intentaré trazar un esbozo de las principales corrientes, que tienen muchos elementos comunes (relaciones de proximidad, juego de la emulación-cooperación, papel de las pequeñas y medianas empresas, factores institucionales, por ejemplo), pero también diferenciales (dinámica territorial frente a dinámica del mercado, efectos de la globalización, importancia de las relaciones tecnológicas y económicas, aun a distancia, frente a la relevancia de la proximidad geográfica, por

citar algunos ejemplos). Es de notar que, en general, los diferentes enfoques arrancan del estudio de casos concretos, a partir de los cuales se suelen extraer generalizaciones con aspiraciones teóricas.

Con todas las precauciones y matizaciones propias del empeño, creo que se pueden diferenciar tres orientaciones, según cuál sea el factor dominante de los estudios, que puede ser: a) relaciones entre el territorio y las formas de organización de la producción; b) papel de la innovación; c) consideración del territorio como protagonista activo.

2.2.1. *El redescubrimiento del distrito industrial*

Con frecuencia, las modernas aportaciones teóricas son revisiones actualizadas y ampliadas de viejas nociones de autores clásicos, sin que con ello quiera decirse que nos hemos quedado en el descubrimiento del Mediterráneo o que la montaña parió un ratón. Los enfoques que profundizan en el análisis de las relaciones del espacio geográfico con la organización de la industria y, más ampliamente, de la actividad económica en general, cuentan como precedente analítico inmediato con las nociones de distrito industrial y economías externas de aglomeración, puestas negro sobre blanco por Marshall (MARSHALL, 1890 y 1919), recientemente reconsideradas a partir de los estudios de Becattini y Bellandi (BECATTINI, 1981 y 1989; BELLANDI, 1982).

Estando más próximos en el tiempo, suele considerarse más lejano el parentesco, a mi juicio sin razón, con las nociones de polo crecimiento y el papel de la industria motriz (PERROUX, 1955), así como con la aplicación regional del análisis input-output, desarrollado por Isard para explicar las leyes de la economía espacial (ISARD, 1951) y el funcionamiento de los complejos industriales (ISARD & otros, 1959).

Profundizando en la importancia y papel de la proximidad, en sentido geográfico y económico, la reducción de los costes de transacción, la división del trabajo, la especialización flexible, la flexibilidad de la producción, la natalidad y mortalidad de

empresas, sobre todo pequeñas y medianas, los intercambios materiales e inmateriales, los factores históricos, sociales e institucionales, etc., se pasa del distrito industrial a los sistemas productivos locales (PIORE & SABEL, 1984; SENGENBERGEN & PYKE, 1991; SENGENBERGEN, LOVEMAN & PIORE, 1990).

2.2.2. *De la innovación al entorno innovador*

La reaparición de conceptos schumpeterianos, reencarnados en los estudios de desarrollo local, tiene lugar a propósito del papel de la innovación en los procesos de desarrollo y en la evolución de la economía. Fue a finales de los años treinta cuando Schumpeter publicó sus conclusiones sobre la incidencia del cambio técnico en los ciclos económicos (SCHUMPETER, 1939). Modificando un tanto la terminología, había tratado de la misma cuestión al destacar el papel que desempeña en el desenvolvimiento económico la puesta en práctica de "nuevas combinaciones", noción que utiliza para referirse a cinco cuestiones, tales como: a) la introducción de un bien o de una nueva calidad de un bien; b) la introducción de un nuevo método de producción, que no precisa fundarse en un descubrimiento nuevo desde el punto de vista científico y que puede consistir simplemente en una forma nueva de manejar comercialmente una mercancía; c) la apertura de un nuevo mercado; d) la conquista de una nueva fuente de aprovisionamiento de materias primas o bienes semifabricados y e) la creación de una nueva organización de cualquier industria (SCHUMPETER, 1911 y 1934).

Los estudiosos del nuevo paradigma del desarrollo no tendrían ningún problema en englobar bajo la denominación de innovación, como otras tantas formas de la misma, los cinco casos de nuevas combinaciones señalados en el párrafo parcialmente transcrito. El autor clásico aprovechó el prólogo a la edición española de su teoría del desenvolvimiento económico para insistir en que, "clasificando todos los factores que pueden ser causantes de cambios en el mundo económico, he

llegado a la conclusión de que, aparte de los factores externos, existe uno puramente económico de importancia capital, al que yo he dado el nombre de *Innovación*. He tratado de demostrar que el modo en que aparecen las innovaciones y en que son absorbidas por el sistema económico es suficiente para explicar las continuas revoluciones económicas que son la característica principal de la historia económica" (SCHUMPETER, 1944).

He traído a colación la cita exacta para dejar patente, por si no lo estuviera, la deuda intelectual de los nuevos estudiosos con el autor clásico, que acuñó el término paradójico de "la destrucción creadora" (SCHUMPETER, 1942 y 1950), pero también para decir a continuación que erró parcialmente cuando, unas líneas más adelante de lo antes copiado, se consideró en la obligación de explicarse en tono de humildad: "Se me ha dicho con frecuencia que mi esquema analítico se refiere únicamente a una época histórica que está rápidamente llegando a su fin. Y en esto estoy de acuerdo. En mi opinión, la teoría económica no podrá ser, en este sentido, más que la teoría de una cierta época histórica".

¿Quién iba a decir al viejo maestro que medio siglo más tarde sus apreciaciones, lejos de quedar invalidadas por imperativos de la historia, volverían a estar en el candelero, a propósito precisamente del desarrollo local? Bien es cierto que, en la reconsideración del papel de la innovación, se aportan elementos novedosos. El primero y más significativo es el que se establece entre innovación y territorio. El segundo, derivado del anterior, la importancia que se da al conjunto de los agentes públicos y privados, frente al protagonismo del empresario individual del pensamiento schumpeteriano. Finalmente, la atención que se presta al juego de la cooperación interempresarial, aunque sin olvidarse de la competencia mercantil, en interacción, mediante la palanca competencia-cooperación-emulación. Todo ello constituye una atmósfera o entorno innovador, centro de atención de algunos enfoques del desarrollo local.

Sería absolutamente injusto decir que desde Schumpeter hasta los nuevos análisis del desarrollo endógeno los economistas

regionales se habían olvidado de la relación entre territorio, innovación y cambio técnico. Abundan los estudios al respecto, pero con un enfoque diferente, dada su orientación a llamar la atención sobre esta cuestión como uno de los factores causantes de desequilibrios regionales. La aproximación más usual era la que ponía de relieve la correlación existente entre nivel de desarrollo, medido a través de la renta por habitante o de cualquier otro indicador, y actividades de I+D. Según estos estudios, las regiones más desarrolladas son las más activas a la hora de innovar y de provocar cambios técnicos. La fuerte concentración territorial de este tipo de actividades es un elemento más de los desequilibrios regionales, que tienden a ser acumulativos. No obstante, muchos de estos enfoques admiten la posibilidad de que los procesos de innovación se difundan al espacio circundante, sea de manera escalonada y jerarquizada, a través de la red urbana, sea por la lógica del ciclo del producto (VERNON, 1966 y 1971).

En las nuevas concepciones sobre la interacción entre innovación y territorio destacan tres cuestiones. En primer lugar, la innovación pasa a tener la consideración de factor productivo, como en los esquemas del crecimiento endógeno y en los modelos neoclásicos recientes, con tanta o más importancia que los tradicionales. En segundo lugar, interesa más por su capacidad para generar desarrollo que como inductora de desequilibrios regionales. En tercer lugar, a diferencia de los estudios convencionales, en que territorio y cambio técnico aparecen como conceptos yuxtapuestos, siendo el territorio un mero soporte pasivo, los nuevos enfoques parten de la creencia de que la innovación tiene una dimensión territorial, que hay una interacción entre cambio técnico y territorio, de modo que éste no es un elemento exógeno al proceso tecnológico, sino que contribuye a generarlo. Tengo para mí que Garafoli pensaba que no exageraba cuando escribió que "desarrollo endógeno es la habilidad para innovar a nivel local" (GARAFOLI, 1995).

Aun a riesgo de simplificar una vez más en exceso, los nuevos estudios sobre esta cuestión pueden dividirse en dos grandes grupos, que giran alrededor de las nociones de distrito tecnológico (CAMAGNI, 1991)

y de entorno innovador (MAILLAT, 1995, y AYDALOT, 1986), sin que me atreva a afirmar que la separación entre los unos y los otros esté perfectamente definida, pues la linde es de trazo tan difuso que no faltan escritos firmados conjuntamente por autores encuadrables dentro de una de las dos tendencias.

El distrito tecnológico se presenta como la versión dinámica del distrito industrial, por incorporación de la innovación y del cambio técnico, entendido éste como proceso tecnológico, económico, social, cultural e institucional. Según los cultivadores de la idea, el distrito tecnológico se caracteriza por la confluencia de múltiples factores, como actividad económica, integración espacial, relaciones de proximidad, economías externas a las empresas e internas al territorio, intercambio de información, contactos, aprendizaje, disponibilidad de mano de obra especializada y adaptable, cooperación entre empresarios e instituciones públicas y privadas, emulación, espíritu emprendedor, saber hacer para el mercado local, cultura técnica y capacidad de reacción ante condiciones adversas. En estas condiciones, la innovación no surgiría como resultado de la actividad de una empresa, sino como efecto del complejo conjunto del entorno.

Algunos especialistas han dicho que la definición de distrito tecnológico parece mucho menos rigurosa que la de distrito industrial (COURLET & SOULAGE, 1995). ¿Qué decir, pues, de la noción de entorno innovador, rayana en lo inaprensible, de tanta abstracción como acumula, aunque no mucha más que el concepto de economías de aglomeración, tan caro a los economistas regionales? Se trata de una idea de exitosa difusión, gracias, en alguna medida, a la iniciativa de un grupo de autores, que, pasando de la prédica a la práctica, constituyeron una red de intercambios de investigaciones y apoyos, conocida como Groupe de Recherches sur les Milieux Innovateurs (GREMI).

Al entorno innovador se refieren unos y otros como el medio que proporciona la capacidad para innovar, aunque parezca una tautología; o "el operador colectivo que permite una reducción del grado estático y dinámico de la incertidumbre a la que se

enfrentan las empresas como consecuencia de la organización tácita y explícita de interdependencias funcionales de los actores locales, asegurando de una manera informal las funciones de investigación, selección, transcripción, transformación y control de la información" (CAMAGNI, 1991); o "una estructura de gestión eficiente alternativa al mercado y a la jerarquía" (MAILLAT, 1995); o la organización territorial en la que se originan procesos de innovación; o la generación de procesos de organización de las estrategias empresariales. La innovación sería la creación y el resultado de las capacidades del entorno, de una atmósfera general capaz de hacer saltar la chispa innovadora. Y el entorno innovador sería el conjunto de recursos materiales e inmateriales acumulados en un territorio con fronteras no bien delimitadas, pues es más que un espacio geográfico, organizados e integrados coherentemente con arreglo a la fórmula cooperación-emulación-mercado, en relaciones de proximidad, reduciendo incertidumbres, intercambiando saber hacer para satisfacer las necesidades del mercado local, teniendo en cuenta que la innovación y el cambio técnico no son procesos lineales (investigación básica, aplicada, prototipo, desarrollo, producción), ni son asunto de una empresa, sino que es el resultado de un ambiente, una atmósfera, un medio, un entorno que actúa como un operador colectivo. En cierto modo, a uno le da la impresión de que ese operador colectivo ocuparía el lugar de la ya amortizada mano invisible.

2.2.3. *El territorio, protagonista activo*

La nota característica de este tercer y último enfoque es la alta consideración en que se tiene al territorio, del que ya dije, no un clásico del pensamiento económico, sino un alto cargo de la desaparecida Comisaría del Plan de Desarrollo española que es el protagonista del territorio (MEILÁN, 1972).

En el decir de los especialistas en desarrollo local, los estudios regionales convencionales han tenido en cuenta el espacio geográfico como un elemento pasivo de sus análisis. Tal es el caso de la teoría de

la localización, pero también de la teoría del lugar central y de la jerarquía urbana de la escuela de Jena y sus derivados. En estas concepciones, el territorio es el soporte geográfico en que se asientan las actividades económicas, sean productivas o residenciales, atendiendo a criterios de racionalidad económica basada en la competencia y en la minoración de costes para maximizar el beneficio. Los nuevos especialistas consideran que tales análisis están desencaminados, por partir de supuestos escasamente realistas (territorio homogéneo, competencia perfecta, la competencia competitiva es una *rara avis*), pero, sobre todo, por el carácter pasivo con que se contempla el territorio, mero soporte de actividades.

Los nuevos enfoques, por el contrario, consideran que el territorio es un sujeto colectivo activo, con personalidad propia, como un recurso específico del desarrollo, con un valor intrínseco, capaz de añadir valor a las actividades que en él se desenvuelven en un ambiente o entorno de cooperación y concertación, siempre que se mantenga la integridad de los intereses territoriales en los procesos de cambio estructural (DEL CASTILLO & otros, 1994).

Así entendido, el territorio es la urdimbre sobre la que los operadores económicos y sociales, públicos y privados, institucionales y particulares, combinando una vez más cooperación, emulación y competencia, tejen y organizan un entramado de intereses, dando como resultado una construcción social (¿recuerda algún lector la vieja noción de formación social, hoy enterrada bajo los dispersos y contundentes escombros del muro de Berlín?), que no surge por generación espontánea ni es un maná caído del cielo, sino que es el producto de un proceso histórico e institucional (GAFARD, 1992). A la concepción pasiva, se contraponen la percepción activa, como a la competencia competitiva se enfrenta la competencia cooperativa.

Así lo dicen y, por tanto, así lo creen. Y a lo mejor tienen razón...

2.2.4. Reseña de algunas críticas

Hay analistas del nuevo paradigma local que mantienen ciertas distancias, manifestadas unas veces con suaves

observaciones desde dentro, es decir, desde la convicción de que asistimos a un positivo cambio revolucionario de planteamiento en los estudios territoriales, y otras con críticas desde fuera del coro de entusiastas admiradores del nuevo enfoque.

De entre los primeros, algunos reconocen como limitaciones de la nueva estrategia que los sistemas locales de empresas y las políticas de desarrollo local son fenómenos que responden a la lógica del ajuste del sistema productivo en la fase depresiva del ciclo económico (no generalizables, por tanto, a todo tiempo y lugar), a la vez que admiten que las grandes empresas urbanas siguen siendo estratégicas en la reestructuración de las economías regionales (VÁZQUEZ BARQUERO, 1992 y 1995). No falta quien cree ver signos de debilidad teórica en el debate, que no deja suficientemente claros los elementos de convergencia y divergencia en las conclusiones de los análisis (COURLET & SOULAGE, 1995).

Los más críticos son algunos de los regulacionistas, que reciben esta curiosa denominación no para despistar (ciertos autores colocados detrás de esta mampara no hubieran dudado en aceptar en otro tiempo el calificativo de radicales, que incluso les hubiera parecido suave), sino porque el nexo de unión de su razonamiento común gira en torno a la idea de que los diferentes casos de desarrollo local, desarrollo endógeno, distritos industriales, acumulación flexible, o como se quiera llamar al fenómeno del que venimos hablando, responden a una nueva forma de regulación de las relaciones económicas y sociales, que permite la reorganización del capital dentro de su tendencia secular a la acumulación, pero de ningún modo se puede hablar del resurgimiento de un nuevo modelo de crecimiento. La negación de que se trate de un nuevo modelo de crecimiento es precisamente uno de los elementos característicos de la crítica. Puede cambiar el paisaje económico espacial, pero el papel de la aglomeración sigue vigente como forma de regulación implícita, en el caso de que faltaran mecanismos de regulación política directa.

Se advierte también que aspectos esenciales del viejo fordismo no han muerto,

por más que en determinados casos hayan cambiado de forma, bajo la máscara de relaciones mercantiles de subcontratación u otras, pero manteniendo situaciones de sobreexplotación del trabajo, sobre todo del femenino, y de dominación.

Frente a la tesis o hipótesis, según se mire, de que la acumulación flexible representa nuevas oportunidades para los territorios de desarrollo intermedio y subdesarrollados, por la difusión y desconcentración productiva que conlleva, y aun admitiendo cierta ambivalencia en la interpretación de algunas de las tendencias que se observan, los más críticos creen que se trata sobre todo de una nueva estrategia del capital hegemónico, que condiciona poderosamente la economía internacional y la localización territorial de las actividades productivas, sin que parezca aparejar consigo una desconcentración del control de los procesos de toma de decisiones y de la jerarquía capitalista. Al contrario, parece que se mantiene la tendencia a la concentración y centralización de capitales y de poder. En definitiva, no está claro que haya mayores facilidades para las zonas y regiones de segundo orden con el despliegue de las nuevas tecnologías y con la producción flexible (ALBURQUERQUE, 1990).

Sugieren los críticos que los estudiosos de los diversos casos de acumulación flexible deberían introducir en sus análisis las variantes de articulación del poder de las empresas. Por más que se diga otra cosa, los distritos están integrados en la lógica del sistema capitalista, más global que local. En definitiva, se reclama que en los análisis se introduzca la política (BENKO & LIPIETZ, 1992), porque la elección política de uno u otro modelo de desarrollo determina la dirección del desarrollo del territorio.

2.3. La descentralización

A los efectos de esta exposición, se entiende por descentralización dentro de una organización la transferencia del poder de decisión a órganos subcentrales relacionados con un centro superior, respecto del cual gozan de una autonomía más o menos intensa para resolver en las

cuestiones cuya administración y gestión se ha descentralizado. Se trata, pues, de la descentralización política, no de la económica o de mercado, por oposición a la economía centralizada. Se sobrentiende que cuando se habla de un proceso de descentralización el punto de partida es un sistema centralizado.

Ciñéndonos a Europa, durante la segunda mitad del siglo XX, más todavía en el último cuarto de siglo, la cuestión de la descentralización ha estado en el candelero, con diversos grados de implicaciones políticas. Es frecuente poner como ejemplo de organización política descentralizada a los Estados Unidos de América del Norte. También es sabido que muchos Estados formalmente federales funcionan muy centralizadamente, sobre todo en América Latina. En Europa, Alemania se toma punto de referencia de Estado descentralizado. Italia dispone de una constitución que permite la descentralización, aunque no ha llegado tan lejos en esta materia como España después de la Constitución de 1978, a quien en teoría puede equipararse Bélgica desde los años noventa. Francia tiene un grado de centralización sensiblemente mayor que cualquiera de los países europeos citados.

Una de las implicaciones de la descentralización es la de su financiación, que, aunque alguna relación guarda con la política regional, no lo es tanto como ser tratada en este número, más dedicado a problemas territoriales.

El enfoque convencional de la organización de la hacienda pública la atribuye tres funciones, que son el impulso del crecimiento estable, la provisión de bienes y servicios y la redistribución, y admite la descentralización de la función de provisión, manteniendo centralizadas las otras dos. Los críticos de esta visión dicen, entre otras cosas, y creo que no les falta razón, que cualquier actuación pública incide en mayor o menor medida en las tres citadas funciones. Pero en esta exposición interesa centrarnos en las implicaciones del federalismo fiscal para la política territorial.

La política regional tiene un contenido redistributivo innegable en cualquiera de sus posibles instrumentaciones. Atendiendo

a este razonamiento, debería ser competencia de la administración central en su vertiente interregional, sin perjuicio de las tareas reequilibradoras que a escala intrarregional pudieran desempeñar los poderes regionales. Sin embargo, algunos especialistas han señalado la descentralización como uno de los requisitos de una política regional eficaz y equitativa, entendida a escala nacional, es decir, interregional; a la vez, encuentran en la escasa descentralización una de las razones de los flacos resultados con ella obtenidos, como sostiene Boisier en el trabajo suyo que aparece en este número.

Para Boisier, la descentralización es uno de los signos de los tiempos, guste o no guste, una *megatendencia* de los tiempos que vivimos, por encima de las preferencias ideológicas. Entiende que la descentralización territorial es una condición necesaria para el logro de la transformación productiva, de la equidad y de la sostenibilidad del desarrollo. La pura descentralización política territorial contribuye a reducir la inequidad, en la medida en que ella está condicionada también por un limitado acceso al recurso del poder. En relación con uno de los nuevos paradigmas examinados, cree que la actual revolución científica y tecnológica, a través de sus efectos en la esfera de la producción, de la información y del transporte, está induciendo un nuevo paisaje industrial, la economía difusa, como también se llama a la acumulación flexible (BOISIER, 1990 y 1992).

A primera vista, la descentralización favorece el desarrollo local, por la capacidad de decisión que permite a las autoridades y poderes subcentrales. Proporciona margen para que los poderes regionales y locales apoyen financieramente proyectos de interés para el desarrollo local, dado que se supone que la auténtica descentralización afecta también a los recursos financieros.

Sin embargo, la relación entre descentralización y desarrollo endógeno no es tan evidente. Rodríguez-Pose, en su colaboración en este número, llama la atención sobre los negativos resultados de la concesión del estatuto de autonomía especial al Mezzogiorno italiano hace medio siglo. "La opinión generalizada, copio literalmente, era que un mayor grado de

autonomía garantizaría una mayor adecuación de la administración a las condiciones locales, una mayor participación de las organizaciones locales en el proceso de desarrollo, a la par que una mayor transparencia y responsabilidad por parte de los políticos locales. En suma, mayor democracia y mayor eficacia. Sin embargo, casi cincuenta años después de que se iniciase el proceso, las disparidades regionales entre el Norte y el Sur de Italia son hoy en día tan evidentes como al inicio del proceso". Lejos de mi ánimo está decir que la culpa la tiene la autonomía en sí; pero está claro que la descentralización, que la hubo, no produjo los efectos esperados.

Si nos atenemos a los estudios disponibles, Alemania, país con descentralización fuerte y arraigada al cabo de medio siglo, no es precisamente un semillero de desarrollo local. En cambio, Italia, con un nivel intermedio de descentralización, es el paraíso de la acumulación flexible, apoyada por el gobierno central, si hemos de creer a los descubridores de la tercera Italia (BAGNASCO, 1977). En Francia, la escasa descentralización y los flacos apoyos centrales no han impedido la proliferación de casos de desarrollo local. En los descentralizados España y Bélgica, la producción flexible tiene un interés intermedio.

Desde un punto de vista tan personal como discutible, la descentralización política es una cuestión esencialmente política, escasamente relacionada, y menos como condicionante, con las políticas distributivas. Más aún, si se acepta que uno de los aspectos fundamentales de la política regional es la redistribución, se llame solidaridad o refuerzo de la cohesión económica y social, al menos en sus concepciones más habituales y al margen de las discrepancias sobre la mejor estrategia para lograr sus objetivos, su diseño y concepción difícilmente pueden emanar de centros dispersos, sino de un único centro, si bien en estrecha cooperación y concertación con los poderes regionales y locales, esto es, desde abajo. Cosa distinta es que la ejecución pueda y deba ser desconcentrada, que no es lo mismo que descentralizada.

La descentralización ha estado muy bien vista, incluso impulsada, por los polos mundiales de decisión, sean políticos o económicos, porque, con globalización o sin ella, debilita el poder de los gobiernos nacionales. El caso de Alemania, tantas veces puesto como ejemplo, es aleccionador. Su estructura constitucional político-administrativa, junto con las limitaciones a su desarrollo militar, no fue una opción libremente tomada, sino una imposición de las potencias vencedoras de la segunda guerra mundial, para limitar la capacidad alemana de recuperación política. Esta reflexión es coherente con una anterior aseveración: en Alemania, España y Bélgica la descentralización obedece a razones políticas. Otro cantar es que, a pesar de todo, Alemania haya recuperado poderío económico sin igual en Europa, gracias en buena medida a la liberación de recursos financieros que supuso la limitación impuesta en los gastos militares, y político, hasta hacer aceptable su reunificación a los socios comunitarios desconfiados.

2.4. Globalización y territorio

El análisis regional y los estudios territoriales han dado suficientes muestras de su capacidad para integrar en sus planteamientos conceptos surgidos en otros ámbitos científicos, como la economía general, la sociología, la política, etc. No podía suceder de otra manera con el término globalidad, que con mayor o menor intensidad aparece en los trabajos recogidos en este número. Pero el tratamiento que recibe pone de manifiesto tantos puntos de acuerdo como de desacuerdo entre los especialistas.

Hay coincidencia al admitir las evidencias más sobresalientes. Por supuesto, no se duda de la necesidad de tener en cuenta la globalidad como nueva situación, al menos en sus actuales manifestaciones. A partir de aquí, en primer lugar, se admite que la globalización de las relaciones plantea un nuevo escenario de competitividad para las empresas y los territorios, que tienen que adoptar nuevas estrategias ante la reestructuración en marcha impuesta por la

nueva economía. En segundo lugar, hay concurrencia a la hora de reconocer que las nuevas tecnologías aceleran y facilitan los contactos comerciales y el intercambio de información entre los operadores. En tercer lugar, como consecuencia de lo anterior, el territorio, en cuanto distancia física, pierde peso como factor de coste de las transacciones, sin llegar a la absoluta desaparición y banalización.

Las divergencias de apreciación son tantas como los puntos de consenso. En cierta medida, están relacionadas con la diferenciación entre globalidad económica y globalidad financiera, más intensa ésta que aquélla. Pero sobre todo surgen los desacuerdos a la hora de evaluar *ex ante* el posible impacto territorial del juego de fuerzas que actúan en el nuevo escenario, es decir, al tratar de dictaminar qué regiones ganarán y cuáles perderán, por utilizar unos términos ya acuñados (BENKO & LIPIETZ, 1992). Trataré de agrupar el disenso en torno a tres dilemas:

- a) "glocalización" o metropolitanización;
- b) cooperación global o competencia global;
- c) descentralización o desconcentración.

Para unos, el actual escenario de competitividad ofrece a los territorios capaces de organizarse nuevas oportunidades y múltiples formas de inserción en la globalidad, hasta el punto de haber inventado la rara palabra "glocalización", algo así como la traslación del eslogan publicitario que dice "inversión local con información global". Otros, por el contrario, piensan que la globalidad, máxima expresión actual de la integración de los mercados, sobre todo de los financieros, aumentará el papel de las metrópolis, que concentrarán más poder económico y capacidad innovadora.

Desde otro punto de vista, quienes subrayan la importancia que para el desarrollo endógeno tiene el intercambio de información y la formación de redes, destacan las facilidades que en este sentido prestan las nuevas tecnologías, que permitirán elevar el rango de los contactos al nivel de cooperación global. En cambio, otros especialistas piensan que ninguna de las facilidades de la globalidad sustituirá el cara a cara y el contacto personal, aunque sea en las mal llamadas comidas de trabajo:

no lo sustituyó el teléfono, ni lo está sustituyendo el fax, ni el internet, ni lo sustituirá la videoconferencia, como experimentó en carne propia el que fuera presidente de una multinacional española, cuya caída anunciada aceleró una reunión en videoconferencia del consejo de administración que presidía. Lo que parece indudable es la mayor competencia sobrevenida. En resumen, hay quien duda de la fuerza de la cooperación global frente a la irrupción de la competencia global.

Finalmente, quienes resaltan la menor incidencia del territorio como elemento de coste, profetizan una mayor descentralización hacia áreas no tradicionales, bajo el influjo de otros factores de producción, como pueden ser el menor coste de la mano de obra y la difusión tecnológica. Pero otros argumentan

que, aun cuando tuviera lugar la mayor dispersión geográfica de la producción, incluso fabricando en lugares muy distantes piezas de una misma máquina, ese fenómeno no puede recibir otro nombre que el de desconcentración productiva, muy diferente de la acumulación flexible. El poder de decisión permanece centralizado, como también el ensamblaje en centros de montaje y la coordinación de la investigación. A nivel más netamente político, no falta quien teme que la globalidad acarree tantos perdedores que las demandas de centralización aumenten.

En definitiva, en la dialéctica esbozada unos ven expectativas y posibilidades para los territorios emergentes, no exentas de riesgos, y siempre y cuando se adopten estrategias adecuadas, mientras que otros se muestran más pesimistas y críticos.

BIBLIOGRAFÍA

- ALBURQUERQUE, F. (1990): "Introducción", F. ALBURQUERQUE & C. A. DE MATTOS & R. JORDÁN (editores): *Revolución tecnológica y reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales*, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires.
- ARGIMÓN, I. & J. M. GONZÁLEZ-PÁRAMO & M. J. MARTÍN & J. M. ROLDÁN, (1994): "Productividad e infraestructuras en la economía española", en *Moneda y Crédito*, n.º 198.
- AYDALOT, Ph. (1986): *Milieux innovateurs en Europe*, GREMI, Paris.
- BAGNASCO, A. (1977): *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo economico italiano*, Il Mulino, Bolonia.
- BARRO, R. J. & X. SALA I MARTÍN, (1991): "Convergence across states and regions", en *Brookings Papers on Economic Activity*, n.º 1.
- (1992): "Convergence", en *Journal of Political Economy*, vol. 100.
- (1995): *Economic growth*, McGraw-Hill, Nueva York.
- BECATTINI, G. (1981): *Introduzione a Marshall. Antologia di scritti economici*, Il Mulino, Bolonia.
- (1989): "El distrito marshalliano: Una noción socioeconómica", G. BENKO & A. LIPIETZ (1992), en *Las regiones que ganan*, Edicions Alfons el Magnànim, Valencia, 1994.
- BELLANDI, M. (1982): "El distrito industrial en Marshall", en *Estudios Territoriales*, n.º 20 (1986).
- BENKO, G. & A. LIPIETZ, (1992): *Las regiones que ganan*, Edicions Alfons el Magnànim, Valencia, 1994.
- BOISIER, S. (1990): *Territorio, estado y sociedad: Reflexiones sobre descentralización y desarrollo regional en Chile*, Centro de Estudios y Asistencia Legislativa y Pehuén Editores, Santiago de Chile.
- (1992): *El difícil arte de hacer región. Las regiones como actores territoriales del nuevo orden internacional. Conceptos, problemas y métodos*, Centro Bartolomé de las Casas, Cusco.
- CAMAGNI, R. (1991): "Local 'milieu', uncertainty and innovation networks: towards a new dynamic theory of economic space", en CAMAGNI, R. (ed.), *Innovation networks: Spatial perspectives*, Belhaven Press, Londres.
- COURLET, C. & B. SOULAGE, (1995): "Dinámicas industriales y territorio", en

- A. VÁZQUEZ BARQUERO & G. GARAFOLI (edit.): *Desarrollo económico local en Europa*, Colegio de Economistas de Madrid, Madrid.
- CUADRADO, J. R. (Director) (1998): *Convergencia regional en España. Hechos, tendencias y perspectivas*, Fundación Argentaria-Visor, Madrid.
- DALY, M. C. (1940): "An approximation to a geographical multiplier", en *Economic Journal*, vol. 5.º, junio-septiembre
- DE LA FUENTE, A. (1996): "Economía regional desde una perspectiva neoclásica. De convergencias y otras historias", en *Revista de Economía Aplicada*, n.º 10, (vol. IV).
- DEL CASTILLO, J. & otros (1994): *Manual de desarrollo local*, Gobierno Vasco, Vitoria-Gasteiz.
- DOLADO, J. J. & J. L. GONZÁLEZ-PÁRAMO & J. M. ROLDÁN, (1994): "Convergencia económica entre las provincias españolas. Evidencia empírica (1955-1989), en *Moneda y Crédito*, n.º 198
- ESTEBAN, J. M. & X. VIVES & A. DE LA FUENTE & R. CAMINAL, (1994): *Crecimiento y convergencia nominal en España y Europa*, Instituto de Análisis Económico y Fundación de Economía Analítica, Barcelona.
- FUNDACIÓN DE LAS CAJAS DE AHORROS CONFEDERADAS (FUNCAS/FIES) (1994): *Papeles de Economía Española*, n.º 59.
- (1995): *Papeles de Economía Española*, 64.
- (1996): *Papeles de Economía Española*, 67.
- (1999), *Papeles de Economía Española*, 80.
- FUNDACIÓN CENTRAL HISPANO (1994): *Moneda y Crédito*, n.º 198.
- GAFFARD, J. C. (1992): *Territory as a specific resource: the process of construction of local systems of innovation*, Latapses, Niza (mimeo).
- GARAFOLI, G. (1995): "Desarrollo económico, organización de la producción y territorio", en A. VÁZQUEZ BARQUERO & G. GARAFOLI (edit.), *Desarrollo económico local en Europa*, Colegio de Economistas de Madrid, Madrid.
- HYOT, H. (1949): *The economic Base of the Brockton, Massachusetts Area*, Brockton, Massachusetts.
- ISARD, W. (1951): "Interregional and regional input-output analysis: A model of a space-economy", en *Review of Economics and Statistics*, vol. 33, noviembre.
- & otros (1959): *Estudio regional de complejos industriales*, Limusa-Wiley, México, 1966.
- KAPP, K. W. (1963): *Los costes sociales de la empresa privada*, Oikos-tau, Barcelona, 1966.
- LÁZARO, L. (1977): "Materiales para una teoría del desarrollo regional", en *Información Comercial Española*, n.º 526-527, junio-julio
- (1991): *Política regional comunitaria. Evolución y reforma del FEDER*, Dirección General de Planificación, Documento de Trabajo n.º 91006.
- MAILLAT, D. (1995): "Desarrollo territorial, milieu y política regional", en A. VÁZQUEZ BARQUERO & G. GARAFOLI (edit.), *Desarrollo económico local en Europa*, Colegio de Economistas de Madrid, Madrid.
- MARSHALL, A. (1890): *Principios de economía*, Aguilar, Madrid, 1964 (4.ª ed).
- (1919): *Industry and trade*, MacMillan and Co Ltd, Londres.
- MAS, M. & J. MAUDOS & F. PÉREZ & E. URIEL (1994a): "Capital público y productividad en las regiones españolas", en *Moneda y Crédito*, n.º 198.
- (1994b): "Disparidades regionales y convergencia en las Comunidades Autónomas", en *Revista de Economía Aplicada*, n.º 41 vol. II.
- MEILÁN, J. L. (1972): *El territorio, protagonista del desarrollo*, Consejo Superior de Cámaras de Comercio, Industria y Navegación, Madrid.
- MINISTERIO DE ECONOMÍA Y HACIENDA (1997): *Información Comercial Española*, n.º 762, mayo.
- MYRDAL, G. (1957): *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, Fondo de Cultura Económica, México, 1959.
- NORTH, D. (1955): "Location theory and regional economic growth", en *Journal of Political Economy*, vol. 63, junio.

- PERROUX, F. (1955): "La noción de polo de crecimiento", en PERROUX, F. (1961): *La economía del siglo XX*, Ariel, Barcelona, 1964.
- PIORE, M. J. & C. SABEL (1984): *La segunda ruptura industrial*, Alianza Editorial, Madrid.
- RAYMOND, J. L. (1995): "Convergencia real de España con Europa y disparidades regionales en España", en FUENTES QUINTANA y otros (1995): *Problemas económicos españoles en la década de los 90*, Galaxia Gutenberg/Círculo de Lectores, Barcelona.
- RICHARDSON, H. W. (1969): *Economía regional. Teoría de la localización, estructuras urbanas y crecimiento regional*, Vicens Vives, Barcelona 1973.
- ROEMER, J. (1998): *Equality of opportunity*, Oxford University Press, Londres.
- ROMER, P. M. (1986): "Increasing returns and long-run growth", en *Journal of Political Economy*, vol. 94.
- (1990): "Endogenous technical change", en *Journal of Political Economy*, vol. 98.
- (1994): "The origins of endogenous growth", en *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, octubre.
- SALA I MARTÍN, X. (1994a): "La riqueza de las regiones. Evidencia y teorías sobre crecimiento regional y convergencia", en *Moneda y Crédito*, n.º 198.
- (1994b): *Apuntes de crecimiento económico*, Antoni Bosch editor Barcelona.
- SCHUMPETER, J. A. (1939): *Business cycles: a theoretical, historical and statistical analysis of the capitalist process*, McGraw Hill, Nueva York.
- (1911, 1934 y 1944): *Teoría del desenvolvimiento económico*, Fondo de Cultura Económica, México, 1944.
- (1942 y 1950): *Capitalismo, socialismo y democracia*, Aguilar, Madrid, 1971.
- SEGURA, J. (1999): "Una introducción a la teoría y política de la convergencia real", en *Papeles y Memorias de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, n.º IV, febrero.
- SEN, A. (1992): *Nuevo examen de la desigualdad*, Alianza Editorial, Madrid, 1995.
- SENGENBERGEN, W. & F. PYKE (1991): "Los distritos industriales y la regeneración de la economía local: Temas de investigación y actuación" en F. PYKE & W. SENGENBERGEN (1992): *Distritos industriales y regeneración económica local*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1993.
- SENGENBERGEN, W. & G. LOVEMAN & M. PIORE (1990): *El resurgimiento de la pequeña empresa*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1992.
- SOLOW, R. M. (1956): "A contribution to the theory of economic growth", en *Quarterly Journal of Economics*, vol. LXX, febrero.
- STEINER, R. L. (1955): "Urban and inter-urban economic equilibrium", en *Papers and Proceedings of the Regional Science Association*, vol. 1.
- TIEBOUT, C. M. (1956a): "The urban economic base reconsidered", en *Land Economics*, febrero 1956.
- (1956b): "Exports and regional economic growth", en *Journal of political Economy*, vol. 64, abril 1956.
- VEBLEN, T. (1899): *Teoría de la clase ociosa*, Fondo de Cultura Económica, México, 1944.
- VÁZQUEZ BARQUERO, A. (1992 y 1995): "Desarrollo económico: Flexibilidad en la acumulación y regulación del capital", en A. VÁZQUEZ BARQUERO & G. GARAFOLI (edit.) (1995): *Desarrollo económico local en Europa*, Colegio de Economistas de Madrid, Madrid.
- & GARAFOLI, G. (edit.) (1995): *Desarrollo económico local en Europa*, Colegio de Economistas de Madrid, Madrid.
- VERNON, R. (1966): "International investment and international trade in the product cycle", en *Quarterly Journal of Economics*, vol. 80.
- (1971): *Soberanía en peligro*, Fondo de Cultura Económica, México, 1973.
- VON THÜNEN, J. H. (1826): *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*, Hamburgo.