

Andy Pike, Andrés Rodríguez-Pose,
John Tomaney

Desarrollo local y regional



PUV

Desarrollo local y regional

Andy Pike, Andrés Rodríguez-Pose
y John Tomaney

Traducción: Joan Noguera Tur

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

Consejo editorial:

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

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

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

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

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

ISBN: 978-84-370-8041-3

Contenidos

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

Cuarta parte: Enfoques integrados

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

CAPÍTULO 8 Conclusiones 335

Selección de referencias web361

Bibliografía363

Relación de autores

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

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

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

Listado de imágenes

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

Listado de figuras

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

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

Listado de tablas

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

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

Listado de ejemplos

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

Agradecimientos

Escribir este libro ha sido un esfuerzo colectivo necesario y agradable. Gracias a Andrew Mould por animarnos a plasmar nuestra necesidad de un libro de texto en la tarea de escribirlo, y por apoyarnos a lo largo de todo el proceso. La perspicacia y las reflexiones de nuestros compañeros nos han proporcionado inspiración. El Centre for Urban and Regional Development Studies (CURDS), de la Universidad de Newcastle, ha ofrecido un contexto de apoyo y cultural. Particularmente, hemos apreciado los consejos y críticas de YoungChool Choi, Mike Coombes Stuart Dawley, Andy Gillespie, Sara González, Nick Henry, Peter Hetherington, Lynne Humphrey, Neill Marshall, Peter O'Brien, Jane Pollard, Ranald Richardson y Alison Stenning. Los participantes en los programas del Master de Desarrollo Local y Regional de CURDS y del programa de Desarrollo Económico Local en la London School of Economics han proporcionado un campo de prueba sólido para muchas de las ideas desarrolladas en el libro. Les agradecemos su aportación. También agradecemos el apoyo a la investigación de David Grover en partes del Capítulo 5. El manuscrito final se ha visto beneficiado de los comentarios de críticos anónimos. Les agradecemos su esfuerzo y dedicación por colaborar con nuestro trabajo. Gracias a Michelle Word por la artística portada y las figuras, a David Hume por los mapas, a Michelle Allan por su ayuda con las imágenes y especialmente, a Sue Robson y Amanda Lane por hacer posible el manuscrito. A Andy Pike le gustaría agradecer a Michelle, Ella y Connell por todo su apoyo. Andrés Rodríguez-Pose está muy agradecido por el apoyo financiero de la Royal Society-Wolfson Research Merit Award durante la redacción de este libro.

Estamos muy agradecidos a todos los que enumeramos a continuación por permitirnos reproducir el material con copyright:

Figura 2.3 'Prosperidad media e igualdad de la distribución por países, 2002' En *Realizing Canada's Prosperity Potential* (2005), reproducido con la autorización del Instituto para la Competitividad y la Prosperidad, Toronto.

Figura 3.10 ‘Datos, información y conocimiento’ por Burton-Jones, A. (1999) *Knowledge Capitalism*, Oxford: Oxford University Press.

Figura 3.15 ‘Lo “económico” en el capitalismo y el no-capitalismo’ por Ken Byrne en ‘Imaginando y Representando Futuros No Capitalistas’, Colectivo de la Comunidad de Economías (2001) www.communityeconomies.org, reproducido con el permiso de la profesora y catedrática Katherine Gibson.

Figura 4.6 ‘Fragmento de una jerarquía global emergente de las relaciones económicas y políticas’ por Scott, A. (1998) en *Regiones y la Economía Mundial: La figura naciente de la Producción Global*, reeditado con el permiso de Oxford University Press.

Se han realizado todos los esfuerzos para contactar con los propietarios de los derechos de copyright y solicitar el permiso para reproducir el material en este libro. El editor agradecería ser notificado por cualquier propietario de derechos de autor que no esté incluido en estos agradecimientos y procederá a rectificar cualquier error u omisión en futuras ediciones.

Abreviaciones

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

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

OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico)

I+D (Investigación y Desarrollo)

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

PYMES (Pequeñas y Medianas Empresas)

STN (Sociedades Transnacionales)

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

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

IVA (Impuesto Valor Añadido)

OMC (Organización Mundial del Comercio)

Primera parte

Introducción

1 Introducción: desarrollo local y regional

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



Fuente: fotografía de David Charles.

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

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

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

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

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

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

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

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