
NUEVAS TEORÍAS Y ENFOQUES CONCEPTUALES SOBRE EL DESARROLLO REGIONAL: ¿HACIA UN NUEVO PARADIGMA?

*Édgard Moncayo Jiménez**

INTRODUCCIÓN

En el marco de un proceso de globalización de carácter incompleto y asimétrico que abre algunas opciones de desarrollo pero restringe y hasta anula otras, el desempeño de las economías latinoamericanas de la década de los 90 fue francamente decepcionante.

Por esta razón la sabiduría de las reformas estructurales inspiradas en el Consenso de Washington (liberalización, apertura, desregulación y privatización) ha comenzado a ser severamente cuestionada (Gore, 2000). Si bien hubo ciertos avances en la reducción de la inflación y los desequilibrios fiscales y en el incremento de las exportaciones y la IED (inversión extranjera directa), el progreso ha sido frustrante en materia de crecimiento económico, productividad, sostenibilidad y vulnerabilidad externa. A pesar de la recuperación económica y del nivel de las tasas de inversión en relación con los ínfimos registros de la “década perdida”, los ritmos de expansión económica son apenas modestos cuando se comparan con los correspondientes a los tres decenios anteriores a la crisis de la deuda (CEPAL, 2001).

En efecto, en los años 90 el crecimiento fue del 3,2% vs. un promedio del 5,5% por año entre 1950 y 1980; la productividad total de los factores antes que aumentar disminuyó en la mayoría de los países, y en consecuencia la pobreza y las tensiones distributivas se agudizaron.

Para completar este panorama, ya de por sí desalentador, hay que anotar que América Latina ocupa como región uno de los últimos lugares en competitividad en el contexto mundial.

* Investigador y consultor internacional independiente, cra. 11 n.º 96-43, oficina 104, Bogotá, cmsxxi@col1.telecom.com.co. La versión original de este documento se preparó para el ILPES/CEPAL, con cuya autorización se publica. Agradezco los valiosos comentarios de Mauricio Pérez, Homero Cuevas y del comité de árbitros externos. Fecha de recepción: 25 de abril de 2002, fecha de aceptación: 10 de diciembre de 2002.

La modificación de estas tendencias exige, no más de lo mismo (profundización de las reformas y reformas de segunda y tercera generación), como pretenden algunos, sino unas nuevas visiones del desarrollo con renovados enfoques y distintos énfasis.

Uno de los elementos más característicos de la agenda emergente es el reconocimiento de que el desarrollo tiene objetivos más amplios que el mero crecimiento o la estabilidad macroeconómica.

Los enfoques del desarrollo humano, del desarrollo sostenible, de la competitividad sistémica y la economía neoinstitucional son valiosos aportes a una perspectiva del desarrollo que, en últimas –siguiendo a Heilbroner y Milberg (1998)–, apunta a un pensamiento económico que explicita sus vínculos indisolubles con el orden social subyacente. Además, en el ejercicio de una recién adquirida modestia y capacidad de autocrítica y de una relativización de la posición del sistema económico en el conjunto de la estructura social, los economistas están reconociendo que si bien el desarrollo es posible, está lejos de ser inevitable e incluso puede ser un proceso reversible (Sen, 1994).

En el contexto de esta renovación del pensamiento económico hay que situar por fuerza los aportes de la Nueva Geografía Económica¹.

Así como elaboraron una teoría económica en la que no había mucho lugar para las instituciones y la política, los economistas neoclásicos no prestaron una atención directa a los factores relativos al espacio y la geografía. En la llanura homogénea, sin montañas, sin costas y sin ríos del marco neoclásico, los aspectos atinentes a la localización espacial de la actividad productiva no eran elementos centrales en el análisis del crecimiento y la acumulación del capital.

El vacío está siendo llenado por las contribuciones de la Nueva Geografía Económica que en esencia se proponen contestar, con un instrumental analítico renovado, una vieja pregunta de la economía espacial: ¿por qué unas regiones atraen más actividad productiva y población que otras? Al efecto se hacen intervenir factores como la localización geográfica, la distancia a las costas y los costos de transporte, durante largo tiempo ignorados por el *main stream* de la teoría económica neoclásica.

El reconocimiento de que la producción de un país se tiende a concentrar en unas determinadas localizaciones y que ello determina grandes disparidades en el desempeño económico de sus regiones subnacionales, está conduciendo a la consideración más explícita de los factores endógenos o territoriales del desarrollo. Es decir, a una

¹ Para un completo *survey* sobre la Nueva Geografía Económica ver Schmutzler (1999).

concepción en la cual los procesos de acumulación, de innovación y de formación de capital social tienen un carácter localizado.

El geógrafo económico Michael Storper (1995) utiliza el término “territorialización” para describir el rango de las actividades económicas que dependen de recursos que son territorialmente específicos.

De esta manera una nueva agenda del desarrollo debe incorporar una aproximación de abajo-arriba basada en el potencial endógeno de los territorios, que sustituya los enfoques tradicionales de arriba-abajo presididos por una lógica funcional y sectorial del crecimiento y la acumulación (Vásquez, 1996).

En este trabajo se analiza el resurgimiento del interés por la conceptualización teórica del papel del territorio en los procesos socioeconómicos y políticos, mostrando las diferentes perspectivas disciplinarias que tienden a confluir en lo que parecería estar configurando una nueva visión del desarrollo, que toma como eje central el carácter localizado de los procesos de acumulación, innovación y formación de capital social.

LA REVALORIZACIÓN DE LA CUESTIÓN TERRITORIAL EN LA ORGANIZACIÓN DEL ESTADO Y EL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO

En las dos últimas décadas, los aspectos territoriales y la geografía se han convertido en referentes fundamentales de los procesos socioeconómicos, tanto al interior de los países como a escala global.

Es aparentemente una paradoja que, justo cuando la globalización sugiere un mundo en el que las distancias se estarían banalizando – sería el “fin de la geografía” (O’Brien, 1999)–, se esté produciendo de manera simultánea una recuperación de la dimensión territorial, no sólo en el plano teórico sino en el de la realidad de las estrategias empresariales y las políticas públicas.

Pero es que, en la medida en que los profundos procesos de cambio en el plano tecnológico, económico, cultural y político a escala mundial impactan inevitablemente los territorios subnacionales, los dos procesos –el de la globalización y el de localización– se convierten en dos caras de una misma moneda. Tanto es así que la valorización de lo local en relación dialéctica con lo global ha dado lugar a extraños neologismos como glocal² y fragementación³, para tratar de expresar la pertenencia de los dos ámbitos espaciales al mismo campo relacional. La globalización de lo local y la localización de lo global.

² La expresión se atribuye a Robertson (1992).

³ La expresión es de James N. Rosenau (1997).

La re-espacialización del acontecer socioeconómico y político se puede analizar desde diversas perspectivas.

LA PERSPECTIVA POLÍTICA

Podemos decir que el mundo
se organiza desintegrándose.
Edgar Morin

La insurgencia de lo territorial se interpreta como una consecuencia de la crisis o vaciamiento del Estado-nación, piedra angular de la organización política del mundo desde la suscripción del Tratado de Westfalia en 1648.

Uno de los primeros en divulgar ampliamente esta visión fue el historiador Paul Kennedy (1993) quien afirmaba:

Estos cambios globales también ponen en cuestión la utilidad del propio Estado-nación. Al parecer, el actor autónomo clave [...] parece estar no sólo perdiendo control e integridad [...] en algunos problemas es demasiado grande para operar con eficacia; en otros es demasiado pequeño. Por consiguiente, *se producen presiones para una "redistribución de la autoridad" tanto hacia arriba como hacia abajo*, creando estructuras que podrían ser capaces de responder de modo más efectivo.

Las presiones (el desbordamiento) para una redistribución del poder hacia arriba (supranacionalización) obedecen a que el Estado está perdiendo soberanía en el manejo de problemas tales como la macroeconomía, los derechos humanos, el medio ambiente, el narcotráfico y el armamentismo, entre otros, los cuales se consideran crecientemente del resorte de la comunidad y los organismos internacionales. Como bien señala Giddens (1999):

Globalización, se debería subrayar, no es igual a internacionalización. No significa sólo lazos más estrechos entre las naciones, sino procesos como la emergencia de la sociedad civil global, que traspasan las fronteras nacionales.

El ejemplo más claro de supranacionalización es el de la Unión Europea, marco en el cual los países miembros ya transfirieron a los órganos comunitarios sus competencias en materia de política comercial y monetaria, y comienzan a hacerlo con la política exterior y de seguridad.

Aparte de que el Estado se debilita también horizontalmente –hacia el mercado, por el desmonte del Estado de bienestar–, el vaciamiento hacia abajo se produce a través de los movimientos separatistas, de la descentralización y los diversos procesos de devolución de competencias políticas, administrativas y fiscales a las polis regionales y locales.

Una de las versiones más extremas de esta línea de interpretación avizora la sustitución del Estado-nación por el Estado-región que se vincularía directamente con los circuitos internacionales (Ohmae, 1997).

En apoyo de estas tesis se podrían citar desde la implosión de la Unión Soviética hasta el debilitamiento del federalismo norteamericano (Estados Unidos y Canadá) y la renuencia de las regiones ricas de Italia y España a transferir recursos hacia las más pobres, pasando por los movimientos separatistas en Canadá, Reino Unido y Bélgica, *inter alia*.

En el marco de la Unión Europea, mientras Francia defiende una federación de Estados-nación Alemania propugna una especie de Europa de las regiones, en la cual estas entidades subnacionales se constituyan en el elemento básico de la Unión (Santamaría, 2001). Una de las manifestaciones concretas de estas tendencias es el paso de los regímenes políticos de orden nacional a la *governance* en distintas escalas territoriales y a través de diversos dominios funcionales.

En el plano regional y local el gobierno tiende incluso a convertirse en socio, facilitador y árbitro de consorcios público-privados, alianzas para el desarrollo y múltiples agencias con propósitos especiales (Jessop, 1999). Las regiones más avanzadas están desarrollando, además, sus propias estrategias internacionales, una especie de paradiplomacia o política interméstica (*intermestics*) que tiende a asegurar recursos económicos y forjar alianzas con otras regiones (Keating, 1999, 12)⁴.

El eventual desmantelamiento del Estado-nación suscita en algunos observadores preocupación por la supervivencia de la democracia e incluso de la misma política. En este sentido, Jean-Marie Guéhenno (1995, cap. 1) plantea:

Hay que preguntarse si puede existir una democracia sin nación. Si la solidaridad no se deja ya encerrar en la geografía, si ya no hay ciudad, si ya no hay nación, ¿puede haber todavía política? El desaparecer de la nación lleva en sí la muerte de la política⁵.

No obstante, si bien la fuerza de estas tendencias hacia lo que Susan Strange (1998) llama la difusión del poder del Estado es innegable, no lo es menos que el Estado nacional en la práctica dista mucho de ser una entidad completamente anacrónica u obsoleta (Wolf, 2001).

⁴ Para una excelente disquisición sobre la aplicabilidad del concepto de "paradiplomacia" regional en nuestro medio, ver Torrijos (2000).

⁵ En el ámbito europeo, Habermas explora, con cierto escepticismo, la posibilidad de una democracia y una política supranacionales y, por tanto, la construcción de un Estado también supranacional. Ver Habermas (2000, cap. II).

Continúa cumpliendo una serie de funciones vitales en seguridad, ciudadanía, bienestar, redistribución y macroeconomía, y por lo tanto hay poderosas fuerzas políticas, militares, empresariales, burocráticas y civiles que tienen intereses en su conservación y continuidad.

Considérese, si no, la capacidad de reacción de Estados Unidos después de los infortunados acontecimientos del 11 de septiembre de 2001.

Lo que ocurre es que los Estados poderosos no están en crisis y, antes bien, poseen la capacidad de impulsar una globalización portadora de valores políticos y económicos (democracia y capitalismo) en unas modalidades que muy frecuentemente entran en conflicto con los intereses de los Estados débiles (Mason, 2000, 95).

De allí que, en lo atinente al mundo en desarrollo, la globalización, antes que suponer el desmonte del Estado, debería: inducir su transformación en una entidad capaz de conducir una inserción más discriminada y selectiva en la comunidad internacional; atender y compensar los efectos negativos de la competencia externa en los grupos sociales y los territorios más vulnerables; regular los servicios privatizados; y erigirse en una institución social con la capacidad de analizar y atender las demandas económicas y políticas de la población (Moncayo, 2000, 138).

Es más, la experiencia reciente de regiones *ganadoras*, como Cataluña, Baden-Wurtemberg (Alemania) o Rhône-Alpes (Francia), indica que su éxito se explica en buena medida por la sinergia y complementariedad entre las políticas regionales y las de sus respectivos Estados nacionales. Chisholm (1990, 25) sintetiza bien este debate:

Quizás los puntos más relevantes son los siguientes. Primero, en la medida en que las economías nacionales se tornan más abiertas, comienzan a dejar de ser fácilmente distinguibles de las economías regionales; regiones y naciones se van alineando a lo largo de un *continuum*, antes que ser discretamente distintas. Segundo, el éxito de una región depende en parte de circunstancias locales y en parte de condiciones que son externas. Los factores locales o endógenos dependen cada vez más de la gente de la región, los empresarios, los trabajadores y las administraciones, y menos de los recursos naturales o incluso de los costos diferenciales del transporte asociados con la localización. En la medida en que las economías nacionales se internacionalizan, se tornan menos diferenciadas; regiones y naciones comienzan a alinearse en un *continuum*, antes que ser entidades separadas.

LA PERSPECTIVA ECONÓMICA

Las causas de la riqueza y atraso de las naciones: el gran objeto de todas las investigaciones en economía política.

Carta de Malthus a Ricardo,
26 de enero de 1817.

En la idea de que el desarrollo económico y la competitividad tienen cada vez más un carácter localizado confluyen distintos enfoques teóricos, a saber:

La Nueva Geografía Económica (NGE)

Al asumir la existencia de externalidades positivas asociadas con la producción de conocimiento y tecnología, los modelos de crecimiento endógeno (MCE), formulados a finales de los años 80, sustituyeron los supuestos neoclásicos ortodoxos sobre rendimientos decrecientes a escala y competencia perfecta, por los de rendimientos crecientes y competencia imperfecta. El concepto de endógeno tiene que ver con el supuesto de que la acumulación de capital y el cambio tecnológico (innovación) son consecuencia de decisiones de inversión tomadas por agentes racionales maximizadores de ganancias en un determinado contexto histórico⁶.

En esta perspectiva, el renovado interés en la geografía constituye para Krugman la cuarta y tal vez la última ola de la revolución de los rendimientos crecientes-competencia imperfecta que, como se dijo, está en la base de los modelos de crecimiento endógeno⁷.

A partir de los MCE y utilizando un enfoque evolucionista, un grupo de economistas estadounidenses encabezado por Paul Krugman ha formalizado el marco teórico de la Nueva Geografía Económica. La NGE retomó de los modelos de los pioneros alemanes (von Thünen, Cristaller y Lôsh) los aportes sobre el lugar central y la organización jerárquica de los emplazamientos urbanos, y los enriqueció con las contribuciones de Marshall (economías de aglomeración), Isard (ciencia regional) y Myrdal y Kaldor (causación circular acumulativa), para pasar a postular lo que según Krugman y sus colegas es una verdadera teoría general de la concentración espacial, que subsume los modelos anteriores (Fujita, Krugman y Venables, 1999).

La idea central de la NGE es que el crecimiento regional obedece a una lógica de causación circular, en la que los encadenamientos hacia atrás y hacia delante de las empresas conducen a una aglomeración de actividades que se auto-refuerza progresivamente. Claro que este proceso tiene un límite, porque llega un punto en que las fuerzas centrípetas que conducen a la aglomeración comienzan a ser com-

⁶ Los trabajos pioneros de los MCE fueron realizados por Paul Romer y Robert Lucas. Para una revisión analítica de la literatura sobre crecimiento endógeno ver Ruttan (1998). Un importante antecedente del concepto de rendimientos crecientes se encuentra en Young (1928).

⁷ “Los tres primeros momentos de esta revolución habrían sido: *la nueva organización industrial*, que creó un conjunto de modelos de competencia imperfecta; *la nueva teoría comercial*, que utilizó estos modelos para construir una teoría del comercio internacional en presencia de rendimientos crecientes; y *la teoría del crecimiento endógeno*, que aplicó todo este instrumental al cambio tecnológico y a la acumulación de capital (incluyendo el humano)” (Krugman, 1999, 93).

pensadas por fuerzas centrífugas como los costos de la tierra, los del transporte y las deseconomías externas (congestión y polución).

La interacción de estos dos tipos de fuerzas va moldeando la estructura espacial de una economía. Varios trabajos empíricos realizados con el instrumental analítico de la NGE han permitido corroborar la existencia de la causación circular de acumulación en: la concentración geográfica del capital humano (Rauch, 1991); el crecimiento urbano (Eaton y Eckstein, 1994); la concentración urbana (Krugman, 1995); la estructura regional de la producción (Davies y Weinstein, 1997); las externalidades del sector industrial (Henderson, 1999); y la evolución de la jerarquía de los sistemas urbanos (Fujita, Krugman y Mori, 1999).

En cuanto a los países en desarrollo, en México se ha encontrado evidencia de rendimientos crecientes a escala en la industria manufacturera (Castañeda y Garduño, 2000), y en Colombia de externalidades agregadas, también en el sector industrial (Restrepo, 2000) (esta relación no es exhaustiva).

No obstante, la importancia de los procesos espaciales auto-organizados con base en los efectos de aglomeración y en las externalidades ha sido relativizada por otro enfoque, surgido también en el seno de la academia estadounidense, que destaca la relevancia de la geografía física y el entorno natural en el crecimiento económico de los territorios⁸.

En este contexto, factores como la distancia de las regiones a las costas (ídem), la latitud –distancia a la línea ecuatorial (BID, 2000, cap. 3), la calidad de los suelos (Núñez y Sánchez, 2000), la proximidad a los centros dominantes (Henderson, Zmarak y Venables, 2000; Venables y Limao, 1999), el clima y los recursos naturales, entre otros, adquieren importancia.

Ahora bien, la NGE (dado el supuesto de los rendimientos crecientes inherente a los MCE), antes que validar la hipótesis de convergencia interterritorial –por la vía de la movilidad automática de los factores– postulada por la ortodoxia neoclásica, sostiene que el libre juego de las fuerzas del mercado conduce inexorablemente a una intensificación de las desigualdades regionales, tal como ya lo habían planteado Myrdal y Kaldor.

La economía en la que vivimos está más próxima a la visión de Kaldor, la de un mundo dinámico guiado por procesos acumulativos, que al modelo típico de rendimientos constantes a escala (Krugman, 1992, 15).

⁸ Uno de los trabajos más representativos de esta vertiente es Gallup, AA. VV, (1999).

Esto es así porque, en virtud de las economías de aglomeración, el crecimiento tiende a beneficiar acumulativamente a las economías de mayor desarrollo, en detrimento de las más atrasadas.

La evidencia empírica revela que si bien hasta los años 80 se produjo un largo ciclo de convergencia al interior de un grupo numeroso de países (Estados Unidos, Japón, Canadá, los países de la Unión Europea y varios de América Latina)⁹, más recientemente se observa en casi todas las latitudes un proceso de polarización. Las disparidades están aumentando tanto entre países (Gallup, AA. VV., 1999; Hall y Jones, 1998) como al interior de los mismos.

En algunos casos el movimiento hacia la convergencia regional se ha estancado, como en la Unión Europea, y en otros presentó incluso signos de reversión, como en España y Francia (Cuadrado, 1998, 9) y en Colombia, Perú, Brasil y Chile en América Latina (CEPAL, 2001, 303).

Parecería entonces que la globalización está actuando como una fuerza centrífuga que acentúa el problema de las disparidades interterritoriales en los niveles de ingreso. Algunos analistas son todavía más radicales:

Al lado de la “globalización” y la “competitividad” el tema de la “convergencia” ha permeado las discusiones públicas sobre políticas y perspectivas para los países en desarrollo. Bien, olviden la convergencia: la abrumadora característica de la historia económica moderna es una divergencia masiva en ingresos per cápita entre países ricos y pobres, una brecha que sigue creciendo en la actualidad. Mas aún, a menos que el futuro sea diferente al presente en muchos aspectos importantes, lo que se puede esperar es que esta brecha se amplíe todavía más (Pritchett, 1996).

En todo caso, aplicados a escala regional, los análisis de convergencia elaborados con las teorías de crecimiento endógeno y la NGE encuentran que el capital humano, el conocimiento y la infraestructura son los factores más determinantes del crecimiento territorial.

La acumulación flexible (AF)

Una segunda aproximación que conduce al concepto de desarrollo localizado es la acumulación flexible o posfordismo.

Apelando a conceptos de la escuela de la regulación francesa¹⁰, pero sobre todo a los trabajos pioneros de varios sociólogos italianos (Becattini, Garofoli, Trigilia y Bagnasco) sobre la importancia de la

⁹ Una buena síntesis de la literatura empírica sobre convergencia *inter e intra* en los países desarrollados y sus bases conceptuales y metodológicas se encuentra en Sala-i-Martin (2000, 194 y ss.).

¹⁰ Para una explicación sintética de los principales enfoques de esta escuela, ver Boyer (1992).

pequeña y mediana empresa en la industria del norte de Italia¹¹, los investigadores estadounidenses Michael Piore y Charles F. Sabel desarrollaron el concepto de acumulación o especialización flexible. En su famoso libro *The Second Industrial Divide* (Piore y Sabel, 1984) estos autores dicen, en esencia, que a la producción en masa rígidamente estructurada, característica del sistema fordista, seguiría un régimen basado en la especialización flexible, cuya forma espacial sería el distrito o sistema local de pequeñas empresas. Así como la cadena sectorial era la modalidad espacial de despliegue del fordismo, el distrito sería la del posfordismo.

Los rasgos más definitorios de esta forma de organización industrial serían: la concentración de PYMES (pequeñas y medianas empresas); fuertes redes de cooperación entre ellas (competencia cooperativa); interrelación estrecha con la comunidad local; y economías de aglomeración (*a la* Marshall). El concepto de distrito industrial, originalmente italiano¹², se aplicó después en Estados Unidos y más tarde se trasladó a muchas otras latitudes, incluyendo América Latina.

La posibilidad de unos procesos productivos auto-centrados, basados en los recursos productivos y sociales locales, despertó un gran interés y abrió nuevas perspectivas sobre la manera de impulsar el desarrollo regional.

En efecto, la acumulación flexible anunciaba un amplio abanico de oportunidades para el desarrollo productivo. De las producciones masivas de bienes estandarizados dirigidos a mercados homogéneos, a la manufactura con tirajes pequeños de productos hechos a la medida del cliente; de tecnologías basadas en maquinarias de propósito único operadas por trabajadores semicalificados, a las tecnologías y máquinas de propósito múltiple que exigen operarios calificados. Las grandes firmas monopolistas, integradas verticalmente, cedían el paso a las PYMES, vinculadas entre sí a través de relaciones de cooperación.

En fin, era una especie de retorno a lo pequeño artesanal, pero con altos niveles de productividad e innovación.

Sin embargo, y a pesar de la innegable evidencia sobre los sectores y regiones en donde se presenta el fenómeno de la acumulación flexible, no es todavía claro que el sistema fordista haya sido reemplazado del todo por el nuevo paradigma¹³.

¹¹ Para una completa revisión de la experiencia italiana, ver Bagnasco (2000).

¹² En realidad, el término distrito industrial fue utilizado por primera vez por Alfred Marshall en sus estudios sobre Lancashire y Sheffield (1909), y reintroducido por Becattini (1990), cuya definición de distrito industrial es la de ser una entidad socio-territorial caracterizada por la presencia activa en un área territorial circunscrita, social e históricamente determinada, de una comunidad de personas y de un acoplamiento de empresas industriales.

¹³ Un buen análisis crítico de la literatura sobre acumulación flexible se encuentra en Markussen (1999).

A este respecto, aunque se reconoce que Silicon Valley, por ejemplo, es un verdadero distrito industrial, varias investigaciones realizadas en Estados Unidos han encontrado que: la aglomeración de empresas en la industria manufacturera, antes que haber aumentado, ha disminuido; los sectores industriales no muestran las tendencias definidas hacia la desintegración vertical; la diferenciación de productos no es un fenómeno generalizado en todas las ramas industriales; y los monopolios tienen todavía una larga vida por delante.

Por su parte, el concepto de distrito industrial tampoco ha escapado a las críticas, especialmente en cuanto a la falta de precisión respecto de elementos como las redes de empresas; la noción de competencia cooperativa; la relevancia de las instituciones y el capital social; y el carácter puramente local de la dinámica del distrito.

En todo caso, lo que las investigaciones empíricas han demostrado es que no existe un modelo único de distrito industrial, ni siquiera en Italia, país en donde se originó el concepto¹⁴. No hay, pues, unos componentes definidos y característicos que hagan de estos sistemas una forma de organización industrial que se pueda reproducir a voluntad en cualquier lugar. Esto debido, entre otros factores, a que en los distritos se da un proceso evolutivo de adaptación permanente a las demandas del entorno.

Trabajos realizados en Francia, Estados Unidos, Portugal y Quebec no han confirmado la difusión generalizada del distrito industrial como nueva forma de organización espacial de la producción. En América Latina se han documentado algunos casos, como el de Blumenau en Brasil, Gamarra (confecciones) en Perú, y Guadalajara y León (calzado) en México (Benko y Lipietz, 2000, cap. 1).

El relativo agotamiento del concepto de distrito industrial condujo a una visión más dinámica de los factores que explican el desarrollo regional, basada en el papel de la innovación tecnológica. En este nuevo enfoque el énfasis se desplaza desde la localización de las actividades industriales, propio de las primeras teorías de la acumulación flexible, hacia los sectores terciarios avanzados y sus lógicas empresariales y espaciales.

En la medida en que los procesos de innovación tienden de manera natural a la concentración espacial, y por tanto tienen un carácter acumulativo (*a la* Myrdal y Kaldor), se localizan en unos determinados espacios que se convierten en el *locus* de una serie de sinergias e interrelaciones entre las empresas y las unidades de investigación, con efectos expansivos en la producción de bienes y servicios avanzados.

¹⁴ Una tipología de los distritos se encuentra en Markussen (1996). Ver también Rabellotti (1995).

Estas localizaciones son las regiones innovadoras que con su dinámica acumulativa tienden a alejarse en forma creciente, a pesar de ciertos procesos de difusión espacial de la innovación, de las regiones meramente adaptativas, y más aún de las dependientes.

Desarrollos más recientes de estos enfoques plantean que la innovación no es el resultado de la actuación aislada del empresario shumpeteriano, sino un fenómeno colectivo en el que las economías externas, de aglomeración y de proximidad, son los elementos definitorios. Surge aquí la noción de medio o entorno innovador (*milieu innovateur*).

Para, Aydalot (1986, 10), uno de los primeros teorizadores de esta concepción, “son los medios quienes emprenden e innovan”¹⁵. A su turno, según Maillat (1995, 41-42), “el territorio es el resultado de un proceso (se habla de territorio construido) surgido de las estrategias de los actores y de fenómenos de aprendizaje colectivo”.

Por esta razón, en el aprendizaje colectivo la proximidad espacial cumple un papel determinante, puesto que se da a través de cooperación entre firmas, externalidades, efectos de diseminación, aprovechamiento del conocimiento implícito y de intercambios no comerciales de información y movilidad de los trabajadores.

En esta misma tesitura, otra vía para la adquisición de ventajas locales es la formación de redes, a través de las cuales las empresas se involucran en *joint ventures* o asociaciones, alianzas estratégicas, consorcios, etc., con el fin de compartir riesgos y explotar oportunidades (Wolfe, 1997, 16 y ss.).

Nótese que entre los enfoques de la NGE y los de la AF hay varias diferencias pero también similitudes. Estas últimas tienen que ver con la importancia que ambos conceden a los efectos de aglomeración y a las externalidades. Las primeras radican en que la AF pone el énfasis en las externalidades no-comerciales (*untraded externalities*), en tanto la NGE las ignora por razones metodológicas (Helmsing, 2000, 56).

La competitividad

Un tercer enfoque que se está aplicando a la conceptualización y medición comparativa del desarrollo regional es el de la competitividad.

Surgido en la segunda mitad de la década de los 80, como una cuestión centrada en el vínculo entre el avance económico de los países y su participación en los mercados internacionales, el concepto de

¹⁵ Para una completa exposición sobre el concepto del medio innovador, ver Méndez (1998).

competitividad se ha convertido en una suerte de *mantra* que se invoca para múltiples efectos en la teoría y la práctica del desarrollo económico contemporáneo.

La Comisión Presidencial sobre Competitividad Industrial, creada para analizar la llamada “declinación de productividad” de la economía de Estados Unidos en 1985, acuñó la definición más conocida y aceptada de competitividad:

... la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población (President’s Comisión on Industrial Competitiveness, 1985).

Hacia finales de los 80 y principios de los 90, la OECD y la Unión Europea también comenzaron a incorporar el concepto en sus propuestas de política industrial y tecnológica (Martínez, 1996).

A pesar de las muy variadas definiciones y metodologías de medición de la competitividad, hay un aspecto en el que este enfoque se encuentra con las teorías más convencionales del crecimiento: la importancia determinante de la productividad y el progreso técnico. Es decir, el incremento de estos últimos es la única manera de ganar competitividad auténtica, tal como lo advirtió muy tempranamente F. Fajnzylber (1998), de la CEPAL, en sus trabajos pioneros sobre estas materias. Por cierto, las conceptualizaciones de este autor, que llegaron hasta la formulación de un marco general que integraba competitividad, progreso técnico, sostenibilidad ambiental e innovación institucional (Fajnzylber, 1991), fueron incorporadas a las propuestas sobre transformación productiva con equidad, que marcaron el pensamiento de la CEPAL durante los años 90.

El diamante de Porter

Procedente de la vertiente microeconómica de la organización industrial y de la estrategia empresarial, Porter publicó en 1990 *La ventaja competitiva de las naciones*, un libro que habría de ser muy influyente en los estudios aplicados de competitividad y sobre todo en el diseño de estrategias a escala nacional.

A partir de una exhaustiva investigación empírica en 10 países de alto dinamismo en el comercio internacional¹⁶ y con un marco ampliamente interdisciplinario, Porter formuló el célebre modelo del diamante en el que interactúan cuatro grandes determinantes:

¹⁶ Dinamarca, Alemania, Italia, Japón, Corea, Singapur, Suiza, Reino Unido y Estados Unidos.

1. Condiciones de los factores de producción. Factores básicos: recursos naturales, clima, localización, fuerza laboral y capital. Factores avanzados: comunicaciones, personal con educación superior, institutos de investigación, etc.

2. Condiciones de demanda: tamaño del mercado interno.

3. Industrias relacionadas o de apoyo: empresas proveedoras y usuarias, internacionalmente competitivas.

4. Estrategias de las empresas y marco regulatorio de la competencia interna.

De la interacción dinámica de los elementos del diamante, Porter deriva el concepto de ventajas competitivas que, a diferencia de las ventajas comparativas clásicas del modelo Heckscher-Ohlin, son la resultante del esfuerzo deliberado (*man made*) en el nivel de las firmas para innovar en el sentido más amplio.

Porter puso, además, de relieve dos aspectos que si bien no eran nuevos se convirtieron desde entonces en moneda corriente: los *clusters* y las ventajas competitivas de regiones y ciudades.

Lo primero tiene que ver con el hecho de que las industrias competitivas de un país están usualmente vinculadas a través de relaciones horizontales (clientes comunes, tecnología, servicios de apoyo, etc.). Además, en muchas ocasiones los *clusters* están localizados en una sola ciudad o región, como es el caso de los textiles en Italia o los químicos en Alemania, lo cual remite al concepto de ventajas competitivas locales. En otros casos una localidad es exitosa en una amplia gama de actividades¹⁷.

Las dos situaciones anteriores plantean la importancia de los factores que determinan la concentración geográfica de las actividades económicas, que es, como se vio más arriba, el objeto de estudio de los enfoques de la geografía económica y de la acumulación flexible o posfordista, en los cuales Porter se basa ampliamente.

La competitividad sistémica

Otro enfoque que se vale de un polígono de interacciones *a la* Porter es el de la competitividad sistémica presentado por el Instituto Alemán de Desarrollo con base en los trabajos de la OECD (1992)¹⁸. Los vértices del rombo son esta vez:

1. El nivel meta: estructuras básicas de organización jurídica, política y económica; capacidad social de organización e integración; y capacidad de los actores para la interacción estratégica.

¹⁷ Elaboraciones posteriores de estos temas se encuentran en Porter (1998a; 1998b; 2000).

¹⁸ Esta referencia se encuentra en Esser, AA. VV. (1996, 40).

2. El nivel macro: mercados eficientes de factores, bienes y capitales.
3. El nivel meso: políticas de apoyo específico, formación de estructuras y articulación de procesos de aprendizaje al nivel de la sociedad.
4. El nivel micro: las empresas que buscan simultáneamente eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción, en redes de colaboración mutua.

En este enfoque se concede especial atención al nivel meso, que se concibe, ante todo, como un problema de organización y de gestión¹⁹, y de complementariedad de las acciones del Estado y el sector privado. También se alude a la dimensión regional y local, especialmente en el nivel meso. En este sentido se recomienda explícitamente la descentralización del sector público con miras a una mayor autonomía de las regiones.

La CEPAL adoptó el enfoque de la competitividad sistémica y ha continuado enriqueciéndolo, explorando, entre otros, los vínculos de la competitividad con el sector industrial (Pérez, 1997); la calidad (Shurman, 1998); las regulaciones laborales (Beccaria y Galin, 1998); las instituciones; la equidad y la inversión extranjera (Figueroa, 1998); y las dimensiones empresarial y sectorial (Mortimore y Pérez, 2001).

La crítica de Krugman

La competitividad, como una condición para que un país tenga éxito en el comercio internacional aumentando simultáneamente su nivel de vida, ha sido objeto de severas críticas, de las cuales la más conocida es la de Krugman (1994a)²⁰. Para este autor la obsesión con la competitividad no sólo es equivocada sino peligrosa, porque el crecimiento de un país depende exclusivamente de su productividad interna y nada tiene que ver con la competitividad o la productividad relativas a otros países. Además, si se trata de aumentar la productividad, ello es tan importante en los sectores expuestos a la competencia internacional como en los sectores domésticos productores de servicios.

Para Krugman no tiene sentido hablar de competencia entre países, porque estos no compiten entre sí en la forma en que lo hacen las empresas, toda vez que el comercio internacional no es un juego de suma cero, en donde la ganancia de un actor es la pérdida de otro. Por el contrario, el intercambio entre dos países produce beneficios para las dos partes.

¹⁹ Para un tratamiento amplio del nivel meso, ver CEPAL (1996).

²⁰ Una presentación cuantitativa y más detallada de los argumentos planteados en este artículo se encuentra en Krugman (1994b, cap. 10, apéndice).

En consecuencia, el diseño de políticas con base en la competitividad puede conducir a una asignación equivocada de recursos y eventualmente a una guerra comercial.

No obstante, en algunos trabajos más recientes se sostiene, al contrario de lo que piensa Krugman, que el concepto de competitividad es útil y es aplicable, entre otras, a las economías de Estados Unidos y del Reino Unido (Howes y Singh, 1999).

En particular, cuando se reconoce la presencia de fallas del mercado que impiden una asignación óptima de recursos y el cambio estructural espontáneo hacia los sectores de más alta productividad, algunos autores piensan que hay lugar para una política de competitividad encaminada a corregir deliberadamente dichas deficiencias.

Los índices y “rankings” de competitividad

En la práctica los análisis de competitividad están a la orden del día en los más diversos ámbitos y para los niveles de agregación económica más variados. Por una parte, en cuanto a la escala geográfica, se hace este tipo de ejercicios no sólo aplicados a países y grupos de países (Unión Europea, por ejemplo), sino también a regiones y ciudades. Por otra, en lo relativo a los agentes económicos, se examina tanto la competitividad de firmas individuales como de conjuntos de firmas (sectores industriales y *clusters* localizados).

Desde otra perspectiva, las mediciones de competitividad pueden ser aplicadas a flujos comerciales y a estructuras de precios y costos, y tener carácter estático o dinámico²¹.

Entre las metodologías más conocidas se pueden mencionar las que aparecen relacionadas en la tabla 1.

²¹ Una explicación técnica de estas mediciones se encuentra en Chica (1992).

Tabla 1
Mediciones de competitividad a escala nacional

The Economist	Competitividad de las exportaciones	Índice ponderado de los tipos de cambio bilaterales
CEPAL (CAN Análisis)*	Competitividad de las exportaciones	Penetración del país en el comercio internacional
IMD (World Competitive Yearbook)	Competitividad global de las economías	Ocho factores determinantes del crecimiento global de una economía
World Economic Forum (Global Competitiveness Report)**	Ídem	Ídem

* La metodología original fue desarrollada por Mandeng (1991). Desde entonces la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL la ha seguido perfeccionando, actualizando y adaptando a distintas zonas geográficas.

** Entre 1980 y 1996 el IMD y el WEF publicaron conjuntamente un informe anual de competitividad mundial. A partir de 1996 elaboraron informes separados que aunque conservan bastante similitud, difieren en los factores utilizados y en el método de ponderación.

En la medida en que el informe del WEF es asesorado por Jeffrey Sachs y Michael Porter, la conceptualización económica en la que se basa está muy imbuida de los enfoques ortodoxos que propugnan por políticas amigables con el mercado (*market friendly policies*), como mayor apertura comercial, desregulación y flexibilización del mercado laboral. Estos factores de competitividad pueden ser válidos en los mercados eficientes de los países avanzados, pero no necesariamente en el contexto de los menos desarrollados, en donde las fallas del mercado ameritan intervenciones más estratégicas y selectivas²².

Mediciones de competitividad a escala regional

En el intento de captar empíricamente las capacidades competitivas de las regiones de un país se han diseñado diversas metodologías y elaborado un gran número de ejercicios aplicados.

²² Una evaluación crítica de los índices del IMD y del WEF que cuestiona tanto el modelo económico implícito como las relaciones de causalidad, la relevancia de las variables explicativas y hasta la calidad y pertinencia de la información estadística, se encuentra en Lall (2001).

Sin la pretensión de ser exhaustivo en un campo que crece exponencialmente, reseñaré a continuación algunas de dichas metodologías (tabla 2).

Tabla 2
Mediciones de competitividad a escala regional

Autor	Instrumento	Metodología
Australian Housing Urban Research Institute (AHURI)/ Queensland University of Technology, Brisbane (Roberts y Stinson, N. A.)	Análisis cualitativo multisectorial (instrumento para determinar la competitividad de las regiones y establecer estrategias para el desarrollo económico)	Interacción de cuatro factores determinantes de la competitividad
Centre for Urban and Regional Development Studies, University of New Castle Upon Tyne, Reino Unido (Charles y Bonneworth, 1999)	Regional Benchmarking Report	Interacción de factores determinantes de la competitividad
Juan Ramón Cuadrado Roura (1998)	Estudio comparativo de 16 regiones exitosas de Europa	Interacción de factores determinantes de la competitividad territorial

En América Latina la mayoría de los diversos ejercicios de medición de la competitividad regional que se han realizado se basan en la metodología del Foro Económico Global. Es el caso de México (Reinoso, 1995), Venezuela²³, Bolivia (PNUD, 1998), Chile (PNUD, 1996), y Colombia (CRECE-Misión Siglo XXI, 1996; Hernández y Ortiz, 2001).

En Colombia, la CEPAL, en desarrollo de un convenio con la Cámara de Comercio de Cali, adoptó el programa CAN Análisis, para evaluar la competitividad de las exportaciones de los departamentos colombianos en los mercados mundiales (CAN Análisis Regional).

LA PERSPECTIVA DEL NEOINSTITUCIONALISMO Y EL CAPITAL SOCIAL

Aunque la preocupación del neoinstitucionalismo sobre la importancia de las instituciones en el crecimiento económico se centra en el nivel nacional, uno de los trabajos seminales de la vertiente del capital social versó sobre las diferencias regionales en un país desarrollado.

²³ Instituto de Estudios Superiores de Administración (IESA) y Venezuela Competitiva.

En efecto, en su célebre investigación sobre el desarrollo regional italiano, Putnam busca explicar por qué se presentan resultados tan dispares en el proceso de descentralización iniciado en el decenio de los 70. ¿Por qué las regiones del norte, como Lombardía, Veneto y Emilia Romagna, presentan desempeños tan superiores a los de la Puglia y Basilicata en el sur, siendo que todas ellas han sido cobijadas por los mismos cambios institucionales y legales? (Putnam, Leonardi y Nanetti, 1993).

Putnam encuentra la respuesta del anterior interrogante en el impacto del compromiso cívico –componente esencial del capital social– en el desarrollo socioeconómico y en la efectividad institucional del Estado. En otras palabras, una sociedad fuerte genera tanto una economía fuerte como un Estado fuerte.

Entonces, ¿en qué consiste el compromiso cívico? En sentido lato, el compromiso cívico, que es la base de la corriente teórica del republicanismo, consiste en un alto grado de identificación de los ciudadanos con los intereses de la comunidad en la que viven. Patriotismo, solidaridad, virtudes ciudadanas son aquí los conceptos centrales (Gargarella, 1999, cap. 6).

Citando a Michael Waltzer, Putnam señala que “el interés en los asuntos públicos y la devoción a las causas públicas son los signos claves de la virtud cívica” (Putnam, Leonardi y Nanetti, 1993, 87), y agrega:

La comunidad cívica se caracteriza por una ciudadanía activa imbuida de preocupación por lo público, por relaciones públicas igualitarias y por un tejido social basado en la *confianza* y la *cooperación*. Descubrimos que algunas regiones en Italia se hallan bendecidas por *vibrantes redes* y normas de participación cívica, mientras que otras están condenadas, por una política estructurada verticalmente, a una vida social fragmentada y aislada y una cultura de desconfianza (ibíd., 15)²⁴.

Para el autor en mención, la principal manifestación del compromiso cívico es la asociatividad, o sea la propensión de los ciudadanos a participar en asociaciones que buscan el bien común.

Con base en sus hallazgos, Putnam establece un paralelo entre las divergencias de las zonas norte y sur de Italia y las que se presentan entre América del Norte y América del Sur. Según nuestro autor, América del Norte se ha visto beneficiada por la existencia de una

²⁴ El énfasis es añadido. Llama la atención en esta cita que Putnam habla de la existencia en las regiones exitosas de vibrantes redes, concepto similar al que utilizan los enfoques de la acumulación flexible y del medio innovador, reseñados anteriormente. La diferencia está en que para éstos las redes son industriales o tecnológicas y para aquél son sociales.

cultura cívica heredada en gran medida del parlamentarismo inglés descentralizado, mientras que en América Latina fueron implantados el centralismo autoritario, el familismo y el clientelismo, enraizados en la España medieval.

El trabajo empírico de Knack y Keefer (1997) confirma que el capital social es determinante para el desempeño económico en una muestra de 29 países desarrollados, pero no corrobora la tesis de Putnam en cuanto a la importancia de la asociatividad.

Para estos autores el capital social se puede medir mejor a través de los indicadores de *trust*, definido como el porcentaje de personas que creen que la mayoría de la gente es confiable, y de *civic*, que se refiere al grado de compromiso de las personas con las normas cívicas de cooperación (honestidad en el pago de impuestos y tarifas públicas, entre otras).

En este punto los enfoques del aprendizaje colectivo y de las redes de cooperación, que se mencionaron antes, se encuentran con los de capital social. Este último deviene una condición necesaria para que los beneficios de la nueva dinámica de las relaciones entre las firmas y de éstas con los mercados, los trabajadores y los proveedores se puedan manifestar plenamente.

Los principales elementos de una economía regional en red (*networked regional economy*) son: una densa trama de instituciones de apoyo públicas y privadas; inteligencia de mercados laborales de alto nivel y los correspondientes mecanismos de educación vocacional; rápida difusión de la transferencia tecnológica y empresas receptivas a la innovación. La misma densidad de estas redes y el apoyo institucional son con frecuencia interpretados como signos del dinamismo de la economía regional (Wolfe, 1997, 19-20).

Según Fukuyama (1996), sólo las sociedades con un alto nivel de confianza social podrán crear las organizaciones empresariales flexibles y de gran escala necesarias para competir exitosamente en la economía global emergente.

Varios autores, entre los cuales se destacan Schmid y Robinson (1995) y Temple y Jonson (1998), se han ocupado de analizar empíricamente la asociación positiva entre capital social y desarrollo económico en diversos conjuntos de países.

De esta forma comienza a surgir lo que Storper (1997) llama la Nueva Geografía Institucional.

LA PERSPECTIVA AMBIENTAL

El crecimiento por el crecimiento es
la ideología de la célula cancerígena.
Edward Abbey

El aparato conceptual de la economía neoclásica que, como hemos visto, no contemplaba explícitamente el espacio ni las instituciones, tampoco era muy receptivo a las preocupaciones sobre la dimensión ambiental y la sostenibilidad del desarrollo, ni siquiera en el sentido negativo de los límites del crecimiento que ya preocupaban a Malthus, Ricardo y especialmente a J. S. Mill (Dally, 1993, 36). Como dice Dally:

... la economía neoclásica estándar fue construida sobre el supuesto de que la economía está lejos de los dos límites (biofísico y éticosocial) i. e., que es siempre biofísicamente posible y éticosocialmente deseable que el producto agregado crezca. Como dice Abramovamitz haciéndose eco de Pigou, los economistas se han basado en el argumento práctico de que un cambio en el bienestar económico implica un cambio en el bienestar total en la misma dirección e incluso en el mismo grado (Tamames, 1983, cap. 1)²⁵.

En la actualidad, en cambio, la necesidad de incorporar la dimensión ambiental en las concepciones y en la práctica del desarrollo económico es indiscutible. El consenso que ha ido emergiendo con nitidez de la multitud de foros, iniciativas, declaraciones y elaboraciones teóricas que dicha cuestión ha suscitado es que la economía y la ecología se deben complementar para generar un nuevo paradigma de desarrollo que supere las concepciones antropocéntricas de un crecimiento ilimitado basado en una disponibilidad infinita de recursos naturales y tome debidamente en cuenta las complejas interrelaciones entre la actividad humana y su entorno ambiental. El concepto de desarrollo sostenible, que combina el mejoramiento cualitativo de los niveles de bienestar social en el largo plazo con el manejo adecuado de los recursos biofísicos y geoquímicos del planeta, se está imponiendo tanto en el plano teórico como en el operativo.

Este enfoque no es el resultado de una súbita revolución intelectual, sino la consecuencia, como ocurre generalmente en las ciencias sociales, de una evolución gradual en la que a las concepciones avanzadas del desarrollo económico se fueron agregando en forma sucesiva elementos relacionados con el medio ambiente y la ecología (Colby, 1990).

Así, de la simple preocupación con respecto al impacto negativo de la actividad económica sobre el ecosistema, se pasó a una conside-

²⁵ Una discusión más reciente sobre los límites del crecimiento se encuentra en Neumayer (2000).

ración explícita de los costos de los recursos biofísicos o capital natural (*resource management*), hasta llegar a una concepción compleja que plantea un modelo abierto de las relaciones termodinámicas entre la economía y los recursos biofísicos y el ecosistema²⁶. A este respecto, en 1991 la CEPAL afirmaba:

El desarrollo sustentable conduce hacia un equilibrio dinámico entre todas las formas de capital o patrimonio que participan en el esfuerzo nacional y regional: humano, natural, físico, financiero, institucional y cultural [...] exige un esfuerzo sistémico, que abarca también la conducción de la política económica, la gestión de los recursos naturales, la innovación tecnológica, la participación de amplios estratos de la población, la educación, la consolidación de instituciones, la inversión y la investigación (CEPAL, 1991, 10).

Más recientemente, Brown y Flavin concluyen:

Las tendencias de los últimos años indican que necesitamos una nueva brújula moral que nos guíe hasta el siglo XXI, una brújula asentada en los principios de *satisfacción sostenible* de las necesidades humanas. Esta ética de la sostenibilidad se basaría en el concepto de respeto a las generaciones futuras (Brown y Flavin, 1999, 54).

En la medida en que una de sus preocupaciones centrales es el uso y conservación de los recursos naturales y que estos están localizados territorialmente, el enfoque del desarrollo sostenible le agrega la dimensión ecológica al concepto de endogeneidad del desarrollo. En este sentido, la sostenibilidad de un territorio estaría dada, por un lado, por la garantía de suministro de recursos naturales y del flujo de servicios ambientales esenciales para la supervivencia de la comunidad, y por el otro, por el adecuado aprovechamiento económico de dichos recursos.

Surge aquí el enfoque biorregional para planificar y administrar la protección y el aprovechamiento del capital natural y la biodiversidad.

Según el Instituto de Recursos Mundiales (WRI), la Unión Internacional para la Conservación de la Naturaleza (IUCN) y el PNUMA, un biorregión es²⁷:

Un territorio de agua y suelo cuyos límites son definidos por los límites geográficos de comunidades humanas y sistemas ecológicos. Tal área debe ser suficientemente amplia para mantener la integridad de las comunidades biológicas, hábitats y ecosistemas de la región; sostener procesos ecológicos esenciales, tales como los ciclos de nutrientes y residuos, migración y flujos; satisfacer los requerimientos del territorio para especies claves; e incluir las comunidades humanas en el manejo, uso y comprensión de los recursos biológicos. Debe ser suficientemente pequeña para que los residentes locales la consideren su hogar.

²⁶ Uno de los trabajos seminales y más influyentes sobre las relaciones circulares entre economía y ecosistema es el de Boulding (1966).

²⁷ Citados por Guimarães (2001, 23).

En este enfoque se pueden identificar seis elementos básicos (ibíd., 24): 1) la escala y el alcance geográficos, 2) las comunidades con intereses en cuestión, 3) ciencia, tecnología e información, 4) mecanismos institucionales y arreglos gubernamentales, 5) incentivos y políticas facilitadoras, 6) administración adaptativa y evaluación.

Las biorregiones de mayor escala serían –según Boisier– ecorregiones, en tanto que el concepto de región sustentable sería aplicable a cualquier región que practique un modelo y unas políticas de desarrollo sostenible. “No es la región en sí misma la sustentable, sino la forma de intervención en ella” (Boisier, 2001, 113 y ss).

La pertinencia de un enfoque de planificación biorregional se pone plenamente de relieve cuando se tiene en cuenta que el modelo de internacionalización ha conducido a la mayoría de los países a un proceso de reprimarización de las exportaciones. Esto es, un patrón exportador más intensivo en recursos naturales, con el agravante de que la participación del grupo de “industrias sucias” también aumentó. En consecuencia, los problemas de contaminación y deterioro ambiental se han agudizado –por distintas vías y con diferente intensidad– en todos los países (Schaper, 1999b)²⁸.

Una manera de revertir el encadenamiento perverso apertura-exportación de recursos naturales–mayor vulnerabilidad ambiental sería mediante el procesamiento e industrialización de dichos recursos, acompañados de la respectiva producción de insumos y equipos para ellos. Como propone Joseph Ramos:

Será, pues, un desarrollo no tanto a base de la extracción de recursos naturales, como ahora, sino *a partir* de los recursos naturales y las actividades que naturalmente tienden a formarse y aglutinarse (los *clusters*) en torno a ellos. Diferirá, por tanto, de la experiencia de los países de reciente industrialización (PRIS), los asiáticos, escasos en recursos naturales. Más bien se asemejará al de los países actualmente desarrollados, también ricos en recursos naturales como los nórdicos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda (Ramos, 1998, 105).

No sobra recordar, además, que el crecimiento basado en la exportación de *commodities* y recursos naturales tiende a ser no sólo inestable sino más bajo en el largo plazo (Rodríguez y Sachs, 1999).

²⁸ Ver también Schaper (1999a).

HACIA UN NUEVO PARADIGMA DE DESARROLLO REGIONAL

Esta capacidad de entender todas las voces de la naturaleza es lo que debería aportar la “teoría final”: aquella en que todas las preguntas fundamentales hallarían respuesta sin requerir una explicación en términos de otros principios más profundos.

Steven Weinberg

Como se ha sugerido en las secciones anteriores, hay numerosos indicios de que en el campo del desarrollo económico un nuevo paradigma está emergiendo: el desarrollo (o la competitividad) territorial. Es decir, el carácter localizado de los procesos de acumulación, de innovación y de formación de capital social.

Parecería que las distintas vertientes teóricas examinadas más arriba están convergiendo (por vías independientes) hacia una concepción del territorio según la cual éste ya no sería un factor que se puede incorporar circunstancialmente al análisis del crecimiento económico, sino un elemento explicativo esencial de los procesos de desarrollo (Moncayo, 2001).

En esta perspectiva –para decirlo en los términos de Veltz–, el territorio es considerado como una estructura activa (de desarrollo, de estancamiento o de regresión), y no sólo como un perímetro-receptáculo de las actividades productivas. Como dice este autor: “los territorios no son campos de maniobras, sino actores” (Veltz, 1999, 18).

En un lenguaje muy similar, un documento del gobierno francés plantea:

Durante el último decenio, el territorio ha dejado de ser un simple patrimonio (según la visión agraria del territorio) o un lugar de regulación de relaciones sociales (según una visión administrativa del espacio). Nosotros vemos, cada vez más, un cuadro creador de organización, una estructura activa, y no un simple espacio que utilizamos para alojar inversiones eventuales o para construir una infraestructura (Datar, 2000, 11).

En efecto, la gravitación de los *clusters* en el enfoque de Porter; el énfasis de la NGE en los efectos de aglomeración; la importancia de las redes de interacción en las teorías de los distritos industriales y del medio innovador; el papel determinante del compromiso cívico de los enfoques del capital social; y el concepto de biorregión en la perspectiva de desarrollo sostenible: todos tienen como sustrato común la revalorización de la territorialidad del desarrollo.

En este sentido, la competitividad es cada vez más un asunto de orden regional (o local), o en todo caso secto-regional (Bendesky, 1999).

Para efectos prácticos, no es muy útil considerar la capacidad competitiva de una nación, ya que la competitividad es un atributo de

sectores y actividades económicas específicas y, a partir de ellas, corresponde a una región geográfica en particular.

La convergencia en el plano teórico de los distintos enfoques que hemos mencionado da lugar a postular una *Teoría de la competencia regional* (*Competence Regional Theory*), que implica la existencia de un sistema productivo regional (Lawson, 1999). Este concepto integra los enfoques de la competencia en el campo de las firmas individuales (*the competence perspective*) y los de las distintas vertientes de la geografía económica.

De este modo, tal visión integrada se refiere más a una aproximación territorial del desarrollo que a una teoría de crecimiento regional. En términos de Kuhn, la noción misma de territorio sería la innovación lingüística mayor del nuevo paradigma emergente (Furió, 1996, 102).

Lo anterior no niega, en modo alguno, las fuertes interrelaciones circulares entre la función y el territorio. Es decir, las características propias de las actividades funcionales (sectoriales) influyen en la configuración de la dimensión territorial, pero, a su turno, esto último también condiciona las características concretas que asumen las primeras (ibíd., 128).

Ahora bien, sin caer en ningún tipo de determinismo económico extremo, es plausible plantear que todo cambio profundo de las estructuras tecno-económicas de una sociedad induce una modificación correspondiente de las instituciones políticas y sociales que la gobiernan.

Entendidas las instituciones como un conjunto de reglas que articulan y organizan las interacciones económicas, sociales y políticas entre los individuos, los grupos sociales y el Estado, caen en esta órbita las políticas públicas, las distintas modalidades asociativas de la sociedad civil y en general las diversas formas de regulación de la conducta de los individuos.

La transferencia de competencias hacia niveles subnacionales de gobierno, las políticas económicas regionales, la paradiplomacia de los cuasi-Estados regionales y las complejas redes de ONG y de movimientos sociales son algunas de las manifestaciones de las transformaciones que se están produciendo en el plano de las instituciones y las formas de gobierno.

Según algunos enfoques, a cada régimen de acumulación corresponde un régimen social de regulación²⁹; por tanto, la transición del

²⁹ Las teorías de regulación en sus distintas vertientes. La francesa, representada principalmente por Michel Aglieta y Robert Boyer, y la inglesa, en la cual se basan estos párrafos. Ver al respecto Jessop (1999).

régimen fordista de acumulación al régimen posfordista debe acarrear un cambio correspondiente en el régimen de regulación de los actores en las diferentes esferas de la sociedad.

Ello explicaría la crisis (o transformación) del Estado-nación a la que se hizo referencia anteriormente, y plantea la pregunta de cuál sería el mejor marco de regulación para una forma de acumulación basada en las economías localizadas y flexibles que se perfila como característica de la fase actual del capitalismo.

En este sentido, según Jessop, así como el Estado de bienestar keynesiano (EBK) era la forma de regulación más apropiada para la reproducción ampliada, el fordismo, el Estado de trabajo shumpeteriano (ETS) proporciona el mejor armazón político posible del posfordismo.

Mientras que los objetivos del EBK con respecto al sistema económico fueron promover el pleno empleo de una economía nacional relativamente cerrada, principalmente a través del manejo de la demanda, y generalizar las normas del consumo masivo a través de los derechos de bienestar, los objetivos del ETS se pueden sintetizar en:

... la promoción de innovaciones de productos, de procesos organizacionales y de mercados; el mejoramiento de la competitividad estructural de las economías abiertas, principalmente mediante la intervención en el lado de la oferta, y la subordinación de la política social a las exigencias de flexibilidad del mercado de trabajo y la competitividad estructural (Jessop, 1999, 66)³⁰.

En suma, los rasgos específicos del ETS son el interés de promover la innovación y la competitividad estructural en el campo de la política económica, y el impulso a la flexibilización y la competitividad en el campo de la política social.

Pero si, como hemos visto, la innovación, la competitividad y la flexibilidad son cada vez más procesos localizados, de aquí se sigue que el principal escenario del ETS sería la región (o la ciudad), y su principal preocupación la de cómo modelar las economías regionales para hacerlas más competitivas en la nueva economía mundial.

En este contexto se entiende que mientras el EBK era centralista y sus políticas regionales se orientaban prioritariamente a la (re)localización de la actividad económica para asegurar el pleno empleo y reducir las brechas entre regiones, el ETS es más disperso y emplea políticas regionalizadas de educación y entrenamiento, de innovación tecnológica, de riesgo y de dotación de infraestructura, *inter alia*.

³⁰ El autor aprovecha la similitud de expresiones en inglés *welfare* (bienestar) y *workfare* (trabajo), para acuñar las citadas denominaciones.

En otras palabras, frente al retraimiento del Estado de bienestar keynesiano en el nivel nacional, surge un Estado de trabajo shumpeteriano en los niveles regionales y locales. Como dice Jessop, ha habido un cambio en el centro institucional de gravedad (o “atractor institucional”), en torno al cual funcionan los procesos políticos y económicos (ibíd., 197). Exactamente a esta conclusión llega un trabajo empírico sobre las estrategias económicas de los estados de la Unión Americana³¹.

En el nuevo Estado no sólo hay un movimiento hacia la desnacionalización (hacia arriba y hacia abajo, como se vio anteriormente), sino uno hacia la desestatización que implica la asociación entre organizaciones gubernamentales y no gubernamentales para la planeación y promoción del desarrollo. Es el Estado empresarial asociado con la iniciativa privada y la cívica, en diversas modalidades neocorporativas de *partnership*.

Lo anteriormente expuesto no implica que pensemos que la transición delineada por Jessop es un hecho cumplido, y menos aún en el ámbito de los países en desarrollo en los cuales estos procesos son todavía borrosos. Se trata más bien de una estilización de los cambios tendenciales observados, los cuales aun en los países desarrollados están lejos de cristalizar en instituciones concretas y políticas plenamente aplicadas.

No obstante, las regularidades que se registran en cuanto a la descentralización; la demanda por mayor autonomía territorial; y las iniciativas económicas regionales y locales a través de una amplia gama de países de distinto grado de desarrollo y diferentes modelos políticos y económicos, sugieren que están operando algo más que meras condiciones fortuitas o específicas de los países.

Por lo pronto, y para cerrar este artículo, vale la pena resumir esquemáticamente los elementos que caracterizan el nuevo paradigma del desarrollo regional (tabla 3).

³¹ En este estudio se mencionan explícitamente las tesis de Jessop sobre el ETS. Ver Clarke, AA. vv. (1999).

Tabla 3
El nuevo paradigma de desarrollo regional



Nota: la línea punteada sugiere que la relación de causalidad no es unívoca ni determinista.

Fuente: elaboración del autor.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aydalot, Ph. 1986. *Milieux innovateurs en Europe*, París, Gremi.
- Bagnasco, Arnaldo. 2000. "Nacimiento y transformación de los distritos industriales, un examen de la investigación en Italia con observaciones de método para la teoría del desarrollo", Carmagnani, Marcello y Gordillo de Anda, Gustavo, coordinadores, *Desarrollo social y cambios productivos en el mundo rural europeo contemporáneo*, México, D. F., El Colegio de México, Fondo de Cultura Económica.
- Becattini, G. 1990. "The Marshallian Industrial District as a Socioeconomic Notion", Pyke, F.; Becattini, G. y Sengenberger, W., *Industrial Districts and Interfirm Cooperation in Italy*, Génova, International Institute for Labor Studies.
- Beccaria, Luis y Galin, Pedro. 1998. "Competitividad y regulaciones laborales", *Revista de la CEPAL* 65, Santiago, Chile.
- Bendesky, León. 1999. *Economía regional en la globalización*, Comercio Exterior, México D. F., noviembre.
- Benko, George y Lipietz, Alain. 2000. "¿Geographie Socio-Économique ou Economie Géographique?", Benko, George y Lipietz, Alain, *La richesse des régions, la nouvelle géographie socio-économique*, París, Press Universitaires de France.
- BID. 2000. *Geografía y desarrollo en América Latina*, Informe Económico y Social, Washington D. C.
- Boisier, Sergio. 2001. "Biorregionalismo: la última versión del traje del emperador", *Territorios* 5, Bogotá, CIDER, Universidad de los Andes.
- Boulding, Kenneth. 1966. "The Economics of Coming Spaceship Earth", Markandya, Anil y Richardson, Julie, editores, *Environmental Economics*, Londres, Earthscan Publications Ltd., 1993.
- Boyer, Robert. 1992. *La teoría de la regulación*, Valencia, Edicions Alfons El Magnamin.
- Brown, Lester R. y Flavin, Christopher. 1999. "Una nueva economía para un nuevo siglo", *La situación del mundo 1999*, Informe anual del Worldwatch Institute, Barcelona, Icaria Editorial.
- Castañeda, A. y Garduño, G. 2000. "Rendimientos crecientes a escala en la manufactura mexicana", *El Trimestre Económico* 67, 266, México D. F.
- CEPAL. 1991. *El desarrollo sustentable: transformación productiva, equidad y medio ambiente*, Santiago, Chile.
- CEPAL. 1996. *Fortalecer el desarrollo, interacciones entre macro y microeconomía*, Santiago, Chile.
- CEPAL. 2001. *Una década de luces y de sombras, América Latina y el Caribe en los años noventa*, Bogotá, Alfaomega.
- Charles, David y Bonneworth, Paul. 1999. *The Competitiveness Project*, 1998, Regional Benchmarking Report, Center for Urban and Regional Development Studies University of Newcastle, Reino Unido.
- Chica, Ricardo. 1992. "Nota metodológica sobre conceptos y medidas de competitividad", *Revista Universitas Económica* 7, 4, Bogotá, Universidad Javeriana.
- Chisholm, Michael. 1990. *Regions in Recession & Resurgence*, Londres, Cambridge University Press.

- Clarke, Susan, AA. VV. 1999. "Estrategias de desarrollo en áreas deprimidas en Estados Unidos", *Territorios 1*, Bogotá, CIDER, Universidad de los Andes.
- Colby, Michael E. 1990. "Environmental Management in Development, The Evolution of Paradigms", *World Bank Discussion Paper 80*, Washington D. C.
- CRECE-Misión siglo XXI. 1996. *Ranking de competitividad departamental*, Bogotá, Corporación Misión Siglo XXI (procesado).
- Cuadrado Roura, Juan R. 1998. *Disparidades regionales en el crecimiento. Convergencia divergencia y factores de competitividad territorial*, ponencia presentada en el IV Seminario Internacional, Red Iberoamericana sobre Globalización y Territorio, Bogotá, CIDER, Universidad de los Andes.
- Dally, Herman E. 1993. "The Economic Growth Debate: What some Economists Have Learned but Many Have Not", Markandya, Anil y Richardson, Julie, editores, *Environmental Economics*, Londres, Earthscan Publications Ltd.
- Datar. 2000. *Aménager la France de 2020, Mettre les Territoires en Mouvement*, París, Ministère de l'Aménagement du Territoire et de l'Environnement, La Documentation Française.
- Davies, D. R. y Weinstein D. E. 1997. "Economic Geography and Regional Production Structure: and Empirical Investigation", *NBER Working Paper 6093*.
- Eaton J. y Eckstein Z. 1994. "Cities and Growth: Theory and Evidence from France and Japan", *NBER Working Paper 4612*.
- Esser, K., AA. VV. 1996. "Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política", *Revista de la CEPAL 59*, Santiago de Chile.
- Fajnzylber, Fernando. 1988. "Competitividad internacional: evolución y lecciones", *Revista de la CEPAL 36*, Santiago de Chile.
- Fajnzylber, Fernando. 1991. "Inserción internacional e innovación institucional", *Revista de la CEPAL 44*, Santiago de Chile.
- Figueroa, Adolfo. 1998. "Equidad, inversión extranjera y competitividad internacional", *Revista de la CEPAL 65*, Santiago de Chile.
- Fujita, M.; Krugman, Paul y Mori, T. 1999. "On the Evolution of Hierarchical Urban Systems", *European Economic Review 43*, 2.
- Fujita, Masahisa; Krugman, Paul y Venables, Anthony. 1999. *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade*, Cambridge, The MIT Press.
- Fukuyama, Francis. 1996. *Confianza (trust), las virtudes sociales y la capacidad de generar prosperidad*, Madrid, Atlántida.
- Furió, Elies. 1996. *Evolución y cambio de la economía regional*, Barcelona, Ariel.
- Gallup, John Luke, AA. VV. 1999. *Geography and Economic Development*, The World Bank Annual Development Conference 1998, Washington D. C., The World Bank.
- Gargarella, Robert. 1999. *Las teorías de la justicia después de Rawls, un breve manual de filosofía política*, Barcelona, Paidós.
- Giddens, Anthony. 1999. *La tercera vía, la renovación de la social democracia*, Madrid, Taurus.
- Gore, Charles. 2000. "The Rise and Fall of the Washington Consensus as a Paradigm in Developing Countries", *World Development 28*, 5.

- Guéhenno, Jean-Marie. 1995. *El fin de la democracia, la crisis política y las nuevas reglas del juego*, Barcelona, Paidós.
- Guimarães, Roberto P. 2001. "Fundamentos territoriales y biorregionales de la planificación", *Serie Medio ambiente y Desarrollo* 39, CEPAL, Santiago, Chile.
- Habermas, Jürgen. 2000. *La constelación posnacional, ensayos políticos*, Barcelona, Paidós.
- Hall, Robert E. y Jones, Charles I. 1998. "Why Do Some Countries Produce Output per Worker than Others?", *NBER Working Paper* 6564.
- Heilbroner, Robert y Milberg, William. 1998. *La crisis de visión en el pensamiento económico moderno*, Barcelona, Paidós.
- Helmsing, A. H. J. 2000. "Hacia una reapreciación de la territorialidad del desarrollo económico", *Territorios* 5, Bogotá, CIDER, Universidad de los Andes.
- Henderson, Vernon. 1999. "Marshall's Scale Economies", *NBER Working Paper* 7358.
- Henderson, Vernon; Jhalizi, Zmarak y Venables, Anthony. 2000. *Geography and Development*, Washington D. C., The World Bank.
- Hernández, José Faber y Ortiz, Óscar. 2001. *La competitividad de Caldas dentro del contexto regional colombiano*, Manizales, Crece.
- Howes, Candace y Singh, Ajit. 1999. "National Competitiveness, Dynamics of Adjustment and Long-term Economic Growth", University of Cambridge, *Discussion Paper in Accounting and Finance* 43, agosto.
- Jessop, Bob. 1999. *Crisis del estado de bienestar, hacia una nueva teoría del Estado y sus consecuencias sociales*, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia y Siglo del Hombre Editores.
- Keating, Michael. 1999. *Governing Cities and Regions. Territorial Restructuring in a Global Age*, ponencia presentada en la Global City-Regions Conference, Los Angeles, 21 a 23 de octubre.
- Kennedy, Paul. 1993. *Hacia el siglo XXI*, Barcelona, Plaza & Janés, *Preparing for the Twenty-first Century*, Nueva York, Random House.
- Knack y Keefer. 1997. "¿Does Social Capital Have an Economic Pay Off? A Cross-country Investigation", *Quarterly Journal of Economics* 112, 4.
- Krugman, Paul. 1992. *Geografía y comercio*, Barcelona, Antoni Bosh Editor.
- Krugman, Paul. 1994a. "Competitiveness: A Dangerous Obsession", *Foreign Affairs*, marzo-abril.
- Krugman, Paul. 1994b. *Vendiendo prosperidad*, Barcelona, Editorial Ariel.
- Krugman, Paul. 1995. *Urban Concentration: The Role of Increasing Returns and Transport Costs*, Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1994, Washington D. C., The World Bank.
- Krugman, Paul. 1999. *The Role of Geography in Development*, Annual Bank Conference on Development Economics 1998, Washington D. C., The World Bank.
- Lall, Sanjaya. 2001. "Comparing National Competitive Performance: An Economic Analysis of World Economic Forum's Competitiveness Index", *QEH Working Paper SGI*.
- Lawson, Clive. 1999. "Towards a Competence Theory of the Regions", *Cambridge Journal of Economics* 223.

- Maillat, D. 1995. "Les milieux innovateurs", *Sciences Humanes* 8.
- Mandeng, Ousméne J. 1991. "Competitividad internacional y especialización", *Revista de la CEPAL* 45 (LC/G. 1687-P), Santiago de Chile.
- Markussen, Ann. 1996. "Sticky Places in Slippery Space: a Typology of Industrial Districts", *Economic Geography* 72.
- Markussen, Ann. 1999. "Fuzzy Concepts, Scanty Evidence Policy Distance: the Case for Rigour and Policy Relevance in Critical Regional Studies", *Regional Studies* 33, 9.
- Martínez M., Carlos. 1996. "La competitividad de la Unión Europea en la triada. Reflexiones metodológicas y análisis de indicadores", *Productividad, competitividad e internacionalización de la economía*, Bogotá D. C., Imprenta DANE.
- Mason, Ann. 2000. "Las implicaciones políticas de la globalización: la reconfiguración del Estado", Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia, *La globalización y las nuevas corrientes integracionistas* (Seminario Internacional, Cartagena de Indias, 13 y 14 de Abril de 2001), Bogotá, Fondo Editorial Cancillería San Carlos y CAF.
- Méndez, Ricardo. 1998. "Innovación tecnológica y reorganización del espacio industrial: una propuesta metodológica", *Revista Eure* 73, Santiago de Chile.
- Moncayo Jiménez, Édgard. 2001. "Evolución de los paradigmas y modelos interpretativos del desarrollo territorial", *Serie Gestión Pública* 13, Santiago de Chile, CEPAL.
- Moncayo Jiménez, Édgard. 2000. "La Comunidad Andina frente a la globalización: elementos para una respuesta concertada", Ministerio de Relaciones Exteriores de Colombia, *La globalización y las nuevas corrientes integracionistas* (Seminario Internacional, Cartagena de Indias, 13 y 14 de abril de 2001), Bogotá, Fondo Editorial Cancillería San Carlos y CAF.
- Mortimore, Michael y Pérez, Wilson. 2001. *La competitividad internacional de América Latina y el Caribe: las dimensiones empresarial y sectorial*, seminario Camino a la competitividad: el nivel meso y microeconómico, Santiago de Chile, 15 de marzo de 2001, CEPAL y BID.
- Neumayer, Eric. 2000. "Scare or Abundant? The Economics of Natural Resource Availability", *Journal of Economic Surveys* 14, 3.
- Núñez, Jairo y Sánchez, Fabio. 2000. "La geografía y el desarrollo económico en Colombia: una aproximación municipal", *Desarrollo y Sociedad* 46, Bogotá, CEDE, Universidad de los Andes.
- O'Brien, R. 1999. *Global Financial Integration: The End of Geography*, Londres, Pinter.
- OECD. 1992. *Technology and the Economy, the Key Relationships*, París.
- Ohmae, Kenichi. 1997. *El fin del Estado-Nación*, Santiago de Chile, Editorial Andrés Bello.
- Pérez, Wilson, coordinador. 1997. *Políticas de competitividad industrial, América Latina y el Caribe en los años noventa*, México, D. F., Siglo XXI editores.
- Piore, Michael J. y Sabel, Charles F. 1984. *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*, Nueva York, Basic Books. En español *La segunda ruptura industrial*, 1993, Buenos Aires, Alianza Editorial.

- PNUD. 1996. *Informe de Desarrollo Humano en Chile en 1996*, Ministerio del Interior, Subdere (2000), *Informe de Competitividad Regional*, Santiago de Chile.
- PNUD. 1998. *El desarrollo humano en Bolivia 1998*, La Paz.
- Porter, Michael. 2000. "Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy", *Economic Development Quarterly*, Thousand Oak, febrero.
- Porter, Michael E. 1990. *The Competitive Advantage of Nations*, New York, The Free Press.
- Porter, Michael E. 1998a. "Clusters and the New Economics of Competition", *Harvard Business Review*, noviembre-diciembre.
- Porter, Michael. 1998b. *On Competition*, Cambridge, Harvard Business School Press.
- President's Commission on Industrial Competitiveness. 1985. *Commission on Industrial Competitiveness Report*, Washington D. C.
- Pritchett, Lant. 1996. "Forget Convergence: Divergence Past, Present and Future", *Finance and Development*, Washington D.C., FMI, junio.
- Putnam, Robert; Leonardi, Robert y Nanetti, Raffaella. 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press.
- Rabellotti, Roberta. 1995. "¿Is there an Industrial District Model? Footwear Districts in Italy and Mexico Compared", *World Development* 23, 1.
- Ramos, Joseph. 1998. "Una estrategia de desarrollo a partir de complejos productivos en torno a recursos naturales", *Revista de la CEPAL* 66, Santiago de Chile.
- Rauch, James E. 1991. "Productivity Gains From Geographic Concentration of Human Capital: Evidence from the Cities", *NBER Working Paper* 3905.
- Reinoso, Eduardo D. 1995. *La competitividad de los estados mexicanos*, Monterrey, Instituto Tecnológico de Monterrey, Centro de Estudios Estratégicos.
- Restrepo, Jorge Alberto. 2000. "Externalidades en la industria colombiana", *Cuadernos de Economía* 33, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia.
- Roberts, Briav y Stinson, Bob. s. f. *The Multisectorial Qualitative Analysis*, Ahuri, A draft paper prepared for The Regional Science Association Conference.
- Robertson, R. 1992. *Globalización: Social, Theory and Global Cultural*, Londres, Sage.
- Rodríguez, Francisco y Sachs, Jeffrey. 1999. "Why Do Resource-Abundant Economies Grow More Slowly?", *Journal of Economic Growth* 4, septiembre.
- Rosenau, James N. 1997. "Cambio y complejidad, desafíos para la comprensión en el campo de las relaciones internacionales", *Análisis Político* 32, Bogotá, Universidad Nacional de Colombia.
- Ruttan, Vernon W. 1998. "The New Growth Theory and Development Economics: A Survey", *The Journal of Development Studies* 35, 2, diciembre.
- Sala-i-Martin, Xavier. 2000. *Apuntes de crecimiento económico*, segunda edición, Barcelona, Antoni Bosh Editor.

- Santamaría, Antonio R. 2001. *Los nacionalismos. De los orígenes a la globalización*, Barcelona, Ediciones Bellaterra.
- Schaper, Marianne. 1999a. "Evolución del comercio y de las inversiones extranjeras en industrias ambientalmente sensibles: Comunidad Andina, Mercosur y Chile (1990-1999)", *Serie Medio Ambiente y Desarrollo* 46, Santiago de Chile, CEPAL.
- Schaper, Marianne. 1999b. "Impactos ambientales de los cambios en la estructura exportadora en nueve países de América Latina y el Caribe: 1980-1995", Santiago de Chile, *Serie Medio Ambiente y Desarrollo* 19, CEPAL.
- Schmid, A. Allan y Robinson, Lindon D. 1995. "Applications of Social Capital Theory", *Journal of Agriculture and Applied Economics* 27, 1.
- Schmutzler, Armin. 1999. "The New Economic Geography", *Journal of Economic Surveys* 13, 4.
- Sen, Amartya. 1994. *Economic Regress, Concepts and Features*, Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, Washington D. C., The World Bank.
- Shurman, Hessel. 1998. "Promoción de la calidad para mejorar la competitividad", *Revista de la CEPAL* 65, Santiago de Chile.
- Storper, Michael. 1995. "The Resurgence of Regional Economies. Ten Years Later", *European Urban and Regional Studies* 2, 3.
- Storper, Michael. 1997. *The Regional World*, Nueva York, The Guilford Press.
- Strange, Susan. 1998. *The Retreat of the State*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Tamames, Ramón. 1983. *Ecología y desarrollo, la polémica sobre los límites al crecimiento*, Madrid, Alianza Editorial.
- Temple, Jonathan y Johnson, Paul A. 1998. "Social Capability and Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics* 113, 3.
- Torrijos, Vicente. 2000. "La diplomacia centrífuga. Preámbulo a una política exterior de las regiones", *Revista Desafíos* 2, Bogotá, CEPI, Universidad del Rosario.
- Vásquez Barquero, Antonio. 1996. "Desarrollos recientes de la política regional, la experiencia europea", *Revista Eure* 65.
- Veltz, Pierre. 1999. *Mundialización, ciudades y territorios*, Barcelona, Ariel Geografía.
- Venables, Anthony y Limao, Nuno. 1999. *Geographical Disadvantage: A Herksber-Ohlin-Von Thünen Model of International Specialization* (internet), The World Bank.
- Wolf, Martin. 2001. "Will Nation-State Survive Globalization?", *Foreign Affairs* 80, 1.
- Wolfe, David. 1997. "The Emergence of the Region State", ponencia presentada a la Bell Canada 5, *The Nation State in a Global Information Era: Policy Changes*, John Deutsh Institute for the Study of Economic Policy, Queen's University, Kingston, Ontario.
- Young, Allyn. 1928. "Increasing Returns and Economic Progress", *Economic Journal* 38, 152.