

Edgard Moncayo Jiménez

GLOCALIZACIÓN: NUEVOS ENFOQUES TEÓRICOS SOBRE EL DESARROLLO REGIONAL (SUB NACIONAL) EN EL CONTEXTO DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA Y DE LA GLOBALIZACIÓN

Resumen

El autor aborda en este artículo cuestiones atinentes al espacio, la geografía y la organización del territorio a partir del tema del desarrollo. Para fundamentar su tesis según la cual varios de los factores que impulsan la globalización tienen una base territorial, como el comercio internacional de bienes y servicios, el cambio tecnológico o los flujos internacionales, apela a las categorías del desarrollo social y las sitúa en dos dimensiones. En una primera instancia, el autor toma en cuenta la lógica intranacional de despliegue de los factores políticos, ambientales y comerciales; en un segundo momento destaca el papel de las regiones y las localidades en la reconstrucción del sistema económico mundial para concluir que en un contexto todavía incierto se destaca la configuración de regiones megapolitanas que funcionan como motores regionales en la nueva economía global.

Abstract

The author handles this article with questions that regard space, geography and territorial organisation based on the topic of development. To support his thesis that refers to the way in which various factors that give an impulse to globalisation have a territorial base, such as the international commerce of goods and services, technological change or international networks, the author utilises social development categories and places them in two dimensions. Initially, the author takes into account the international logic of the development of commercial, environment and political factors. Sec-

Desafíos, Bogotá (Colombia), (7): 50-99, semestre II de 2002

ondly, he emphasizes the role of regions and localities in the reconstruction of the global economic system to conclude that in a present uncertain context it is worth pointing out the configuration of megapolitanregions that function as regional motors in a new global economy.

Palabras clave

Glocalización, Desarrollo Regional, Integración Económica, Globalización, Territorialización, Fraggme-gración, Nueva Geografía Económica (NGE), Posfordismo, Competitividad Regional, Neofuncionalismo.

Desafíos, Bogotá (Colombia), (7): 50-99, semestre II de 2002

Introducción

Las cuestiones atinentes al espacio, a la geografía y a la organización del territorio han adquirido, en las últimas dos décadas, una importancia creciente en los estudios sobre el desarrollo, tanto en el plano socioeconómico como en el político.¹

Las profundas y crecientes desigualdades interregionales en el interior de los países, la emergencia de ciudades y de regiones de prominencia global y la crisis del Estado-nación son algunos de los fenómenos que están en el origen de la mencionada reterritorialización del desarrollo.²

A primera vista parece una paradoja que justo cuando —al lado del “fin de la historia”— comenzaba a hablarse del “fin de la geo-

grafía”³ o del “fin del territorio”,⁴ para sugerir un mundo donde las distancias se estarían trivializando,⁵ se esté produciendo una recuperación de la dimensión territorial en todos los órdenes relevantes de la economía y de la política contemporáneas. Lo que ocurre es que, en la medida en que los profundos procesos de reestructuración mundial son a la vez causa (al menos parcialmente) y consecuencia de las transformaciones en los espacios subnacionales, las dos tendencias (globalización y localización) se convierten en los dos rostros jánicos de la misma moneda.

Tanto es así que para denotar pertenencia de los dos conceptos (lo global y lo local), al mismo campo relacional, se ha apelado a extraños neologismos como *glocal*⁶ y *fragmegración*.⁷ La reespacialización del aconte-

¹ Helmsing, A. H. J., “Hacia una reapreciación de la territorialidad del desarrollo económico”, en *Territorios*, Bogotá, Cider-Uniandes, No. 5, 2001.

² Storper, Michael, “The Resurgence of Regional Economies. Ten Years Later”, en *European Urban and Regional Studies*, vol. 2, No. 3, 1995.

³ O'Brien, R., *Global Financial Integration. The End of Geography*, Londres, Pinter, 1999.

⁴ Badie, Bertrand, *La fin des territoires. Essai sur le désordre international et son utilité sociale du respect*. París, Fayard, 1995.

⁵ *Time-space compression* implica una abreviación del tiempo y un ‘encogimiento’ del espacio. Progresivamente, el tiempo que toma hacer las cosas se reduce y esto a su turno reduce la distancia vivencial entre diferentes puntos del espacio. Harvey, David, *The Condition of Postmodernity*, Oxford, Blackwell, 1989. Traducción del autor.

⁶ La expresión se atribuye a Robertson. Véase de este autor, Robertson, R., *Globalization. Social Theory and Global Culture*, Londres, Sage, 1992.

⁷ La expresión es de Rosenau. Véase, Rosenau, James N., “Cambio y complejidad. Desafíos para la comprensión en el campo de las relaciones internacionales”, en *Análisis Político*, Bogotá, IEPRI, Universidad Nacional de Colombia, No. 32, 1997.

cer socioeconómico y político se puede analizar desde diversas perspectivas, las cuales revisaremos brevemente a continuación.

La perspectiva económica

...las causas de la riqueza y pobreza de las naciones —el gran objeto de todas las investigaciones de la Economía Política—. Malthus a Ricardo, carta del 26 de enero de 1817⁸

En la búsqueda del santo grial de las causas del desarrollo económico, los economistas han recorrido ansiosos los terrenos de la división del trabajo, la expansión del mercado y la acumulación del capital hasta los de la tecnología y el comercio internacional, pasando por un misterioso paraje llamado el residuo de Solow.

Los determinantes del crecimiento solían buscarse en las distintas formas del capital —físicas, financieras, tecnológicas e incluso humanas— sin reparar en un recurso que parecería ser evidente: el territorio.

Esta omisión sorprende, aún más, en campos teóricos como el del comercio internacional, en

el cual los modelos estándar (e. g. Hecksher-Ohlin) prácticamente ignoraban conceptos como la distancia, el espacio y los costos de transporte.

Los temas atinentes a la geografía quedaban confinados a los dominios de la economía regional, los cuales hasta muy recientemente estaban en la periferia del *main stream* de la teoría económica. En la aceptación creciente de la idea de que el desarrollo y la competitividad tienen un carácter localizado, confluyen distintos enfoques teóricos, tal como se verá en los siguientes apartados.

La nueva geografía económica (NGE)

En esencia, la nueva geografía económica (NGE) plantea que el crecimiento de la economía en una determinada localización obedece a una lógica de causalidad circular, en la que los rendimientos crecientes a escala y los encadenamientos hacia atrás y hacia adelante de las empresas conducen a una aglomeración de actividades que se autorrefuerza progresivamente.

Una vez que una región tiene una alta concentración productiva, este patrón tiende a ser

⁸ Citada por Landes, David S., *The Wealth and Poverty of Nations. Why some are so Rich and some so Poor*, Nueva York, WW. Norton Company, 1998.

acumulativo: la región dominante adquiere una ventaja de localización, esto es, deviene atractiva para las firmas, debido al gran número de éstas que ya producen allí (y no, por ejemplo, por tener una mejor dotación de factores), esto es, el éxito explica el éxito.⁹

Claro que estos procesos acumulativos tienen un límite, porque llega un momento en que en contra de las fuerzas centrípetas que obran a favor de la aglomeración (economías externas, encadenamientos y mercados laborales densos), comienzan a actuar fuerzas centrífugas como los precios de la tierra, los costos del transporte y las deseconomías externas (congestión y polución). La interacción de estos dos tipos de fuerzas moldea la estructura espacial de una economía.

Como suele ocurrir en el desarrollo de la teoría económica (y en general de todas las ciencias sociales), la mayoría de los elementos postulados por la NGE no son completamente nuevos. En efecto, el concepto de las *ventajas de aglomeración* vinculadas a los rendimientos crecientes de escala se remonta a las contribuciones de Marshall

(1920) y Young (1928), habiendo sido reelaborado por los modelos de crecimiento endógeno en los años ochenta, y el de la causación circular debida a los encadenamientos había sido planteada por Hirshman y Myrdal en los años de 1950 y 1960.

Asimismo, la idea de que a las tendencias hacia la aglomeración se oponen diversas fuerzas centrífugas está inspirada en los modelos del geógrafo alemán de principios del siglo XIX, J. A. von Thünen y en los de sus continuadores de la escuela de Jena, en la primera mitad del siglo XX, Christaller y Lösh.

Los aportes nuevos de la NGE están referidos principalmente a tres aspectos: (a) la utilización de modelos con rendimientos de escala crecientes y competencia imperfecta para explicar los patrones de aglomeración, (b) una mejor comprensión de los factores determinantes del comercio internacional y (c) la integración de los diversos enfoques anteriores en un solo marco teórico coherente.

La nueva sistematización teórica constituye —según Krugman y sus colegas— una verdadera teoría general de la economía espa-

⁹ Una buena introducción a la NGE se encuentra en Schmutzler, Armin, "The New Economic Geography", en *Journal of Economic Surveys*, vol. 13, No. 4, 1999.

cial que subsume todos los modelos anteriores.¹⁰ Los estudios empíricos realizados con el instrumental analítico de la NGE han encontrado amplios indicios de la causación circular de acumulación en campos como el crecimiento urbano, la localización del capital humano, la expansión industrial y el desarrollo regional.

En la esfera del comercio internacional —que para Krugman es un caso especial de geografía económica— también funcionan los mecanismos circulares de aglomeración, y ello explicaría las configuraciones centro-periferia que caracterizan los intercambios comerciales. Al respecto dice nuestro autor:

...las fronteras entre la economía internacional y la economía regional están volviéndose borrosas en algunos casos importantes. Solamente es preciso mencionar la Europa de 1992: al convertirse en un mercado unificado, con libre movilidad del capital y del trabajo, cada

vez tendrá menos sentido pensar en las relaciones entre los países que la componen en términos del paradigma tradicional del comercio internacional.¹¹

y prosigue Krugman:

...describir la misión de la Comisión [europea] como la puesta en práctica de lo que aquí estamos intentando hacer en un plano puramente intelectual: eliminar la economía internacional (dentro de los límites de Europa) y sustituirla por la geografía económica.¹²

Basándose en las premisas anteriores Krugman y Venables predicen que la mayor integración induce una mayor especialización interregional y citan en su apoyo el hecho de que Estados Unidos —por ser más integrado que Europa— tiene una estructura regional más especializada.¹³ Aunque algunos autores señalan que la integración puede atenuar o, incluso, revertir el patrón de aglomeración

¹⁰ A partir de un primer trabajo publicado en 1991, Krugman y sus colegas fueron desarrollando el marco teórico que plasmaron en 1999 en un solo volumen. Véase, Fujita, Masahisa; Krugman, Paul, y Venables, Anthony, *The Spatial Economy, Cities, Regions and International Trade*, Cambridge, The MIT Press, 1999.

¹¹ Krugman, Paul, *Geografía y comercio*, Barcelona, Antoni Bosh, 1992, p. 14.

¹² *Ibid.*, p. 77.

¹³ Krugman, Paul y Venables, Anthony, "Integration, Specialization and Adjustment", en *European Economic Review*, No. 40, 1996.

espacial,¹⁴ el análisis empírico de las tendencias de especialización regional en Europa revelan que las industrias sujetas a economías de escala crecientes se están concentrando en las regiones que tienen acceso a mercados más amplios.¹⁵ Estos resultados confirman la hipótesis de Krugman y de Venables.

Otra implicación interesante de la NGE es la relación negativa entre la estructura de concentración regional de un país y su grado de liberalización comercial. Según Livas-Elizondo y Krugman,¹⁶ mientras mayor sea la apertura comercial de un determinado país, menor será su concentración productiva regional, porque en la medida en que la economía se vincula más al mercado internacional, la demanda interna deviene menos importante, es decir, si los po-

los de aglomeración tradicionales son mediterráneos, por ejemplo, los nuevos productos tenderán a situarse en las localizaciones más cercanas al comercio internacional (las costas).

Aunque se han encontrado algunas pruebas empíricas de la relación negativa en mención (Ades y Glaeser¹⁷ y Hanson¹⁸), su validez general se ha cuestionado sobre la base de que en el mundo real dichos polos mediterráneos (como Bogotá o Quito) también son sede de servicios financieros, gubernamentales y de telecomunicaciones, que pueden verse también beneficiados con la apertura comercial.¹⁹ De hecho, una investigación realizada en Colombia no corroboró la hipótesis de Livas-Elizondo y Krugman, en cuanto a una relocalización de inversiones de Bogotá hacia la

¹⁴ Ricci, Luca Antonio, "Economic Geography and Comparative Advantage. Agglomeration versus Specialization", en *European Economic Review*, No. 43, 1999.

¹⁵ Amiti, Mary, "New Trade Theories and Industrial Location in the E.U, A Survey of Evidence", en *Oxford Review of Economic Policy*, vol.14, No. 2, 1998.

¹⁶ Livas-Elizondo, R. y Krugman, P., "Trade Policy and the Third-World Metropolis", en *Journal of Development Economics*, No. 49, 1996.

¹⁷ Ades, A. F. y Glaeser, E. L., "Trade and Circuses, Explaining Urban Giants", en *Quarterly Journal of Economics*, No. 110, 1995.

¹⁸ Hanson, G. H., *Localization Economies, Vertical Organization, and Trade*, Cambridge, MA., MIT Press., 1996.

¹⁹ Isserman A. M., "It's Obvious, It's Wrong and Anyway they Said it years ago? Paul Krugman on Large Cities", en *International Regional Science Review*, 1990, y Henderson, J. V., "Ways to Think about Urban Concentration, Neoclassical Urban Systems versus the New Economic Geography", en *International Regional Science Review*, 1996.

costa Atlántica como consecuencia de la apertura.²⁰

Ahora bien, en lo relativo al crecimiento interregional, la NGE —dado al supuesto de las economías de aglomeración— antes que validar la hipótesis de convergencia (por la vía de la movilidad de los factores), postulada por la ortodoxia neoclásica,²¹ sostiene que el libre juego de las fuerzas del mercado conduce inexorablemente a una intensificación de las desigualdades regionales (polarización), como ya lo habían planteado Myrdal y Kaldor.

Las investigaciones empíricas muestran que si bien hasta los

años ochenta se produjo un largo ciclo de convergencia en el interior de un grupo numeroso de países (Estados Unidos, Japón, los de la Unión Europea, Canadá y varios de América Latina),²² más recientemente se observa en casi todas las latitudes un proceso de polarización. Las disparidades están aumentando tanto entre países como en entre ellos mismos.

Dicho fenómeno ha sido verificado a escala de 122 regiones de la Unión Europea,²³ en el interior de España y Francia²⁴ y en Japón.²⁵ En América Latina se han encontrado indicios de reversión en la convergencia en Colombia, Perú, Brasil y Chile.²⁶

²⁰ Fernández M., Cristina, *Agglomeration and Trade, The Case of Colombia*, Ensayos de Economía No. 33, 1998, Bogotá, Banco de la República.

²¹ Barro, Robert, "Economic Growth in a Cross Section of Countries", en *Quarterly Journal of Economics*, No. 106, 1991, y Barro, Robert y Sala-i Martin, Xavier, "Convergence across States and Regions", en *Brookings Papers on Economic Activity*, No. 1, 1991.

²² Una buena presentación de la bibliografía empírica sobre convergencia inter e intra en los países desarrollados y sus bases teóricas y metodológicas se encuentra en Sala-i-Martin, Xavier, *Apuntes de crecimiento económico*, Barcelona, Antoni Bosh, 2000. Para las referencias latinoamericanas, véase, CEPAL, *Una década de luces y de sombras, América Latina y el Caribe en los años noventa*, Bogotá, Alfa Omega, 2001, p. 303.

²³ Magrini, Stefano, "The Evolution of Income Disparities among the Regions of the European Union", *Regional Science and Urban Economics*, No. 29, 1999.

²⁴ Cuadrado Roura, Juan R., *Disparidades regionales en el crecimiento. Convergencia, divergencia y factores de competitividad territorial*, Ponencia presentada al V Seminario Internacional de la Red Iberoamericana sobre Globalización y Territorio, Bogotá, Cider-Uniandes, 1998.

²⁵ Fujita, Masahisa y Tabuchi, Takatoshi, "Regional Growth in Postwar Japan", en *Regional Science and Urban Economics*, No. 27, 1997.

²⁶ CEPAL, *op. cit.*, p. 303.

En estas dinámicas transicionales hacia la convergencia o hacia la divergencia también participa la geografía, en el sentido de que el crecimiento de un país o de una región está influido por el desarrollo de sus vecinos, como lo demuestran los trabajos basados en el enfoque económico de la Dependencia Espacial (*spatial econometrics*). Los canales a través de los cuales se produce esta interacción son el comercio, la tecnología, los flujos de capital y las condiciones políticas y sociales.²⁷

Sobre la significativa dependencia del crecimiento de un territorio con respecto a sus vecinos, se han encontrado pruebas tanto a escala de países como a escala de regiones.²⁸ Lo anterior implica que los procesos de convergencia no obedecen a movimientos independientes de cada economía, sino a trayectorias conjuntas (clubes) de territorios contiguos, lo cual evidencia la pertinencia de los acuerdos su-

pranacionales de integración y los esquemas de cooperación entre regiones subnacionales.

La relevancia de los procesos espaciales autoorganizados, que se basan en los efectos de aglomeración y en las externalidades, ha sido relativizada por un enfoque que destaca la importancia de la geografía física y el entorno natural en el crecimiento económico de los territorios.²⁹ En esta perspectiva teórica, factores como la distancia de las regiones a las costas, la latitud (distancia a la línea ecuatorial), la calidad de los suelos y los recursos naturales, entre otros, se tornan determinantes.

Bajo la influencia del enfoque en mención, el BID ha publicado un trabajo en el que se examinan empíricamente para América Latina las relaciones entre geografía física (incluye el impacto de los fenómenos naturales) y el desarrollo económico.³⁰ Aunque en principio la vinculación entre geo-

²⁷ Ramírez, María Teresa y Loboguerrero, Ana María, *Spatial Dependence and Economic Growth, Evidence from a Panel of Countries*, Borradores de Economía No. 206, Bogotá, Banco de la República, Subgerencia de Estudios Económicos, 2002.

²⁸ Rey, Sergio J. y Brett D. Montouri, "US Regional Income Convergence, A Spatial Econometric Perspective", en *Regional Studies*, vol. 33, No. 2, 1999, y Magalhães, André; Hewing, G., y Azzoni, C. R., "Spatial Dependence and Regional Convergence in Brazil", en *Regional Economics Applications Laboratory*, Real 00-T-11, University of Illinois at Urbana-Champaign, 2000.

²⁹ Gallup, John Luke; Sachs, Jeffrey D., y Mellinger, Andrew D., "Geography and Economic Development", en *Annual World Bank Conference on Development Economics*, Washington, 1999.

³⁰ BID, "Capítulo 3", en *Geografía y desarrollo en América Latina*, Informe Económico y Social, Washington, 2000.

grafía y desarrollo evoca la ingrata resonancia de un determinismo fatalista que ha conducido a veces al etnocentrismo y el racismo, el hecho cierto es que no pueden pasarse por alto los indicios de que existen fuertes regularidades empíricas en las que aparecen factores como el clima y la distancia de los centros productivos a las costas, estrechamente vinculados con los índices de desarrollo.

Algunos analistas llegan incluso a sugerir una suerte de 'maldición' originada en la disponibilidad de los recursos naturales y en la localización en el trópico, según la cual estos dos factores están inversamente asociados con el crecimiento y con la distribución del ingreso de los países.³¹

Sobre el tema de los recursos naturales conviene señalar que, en contraste con la aproximación de Gavin y Hausmann, otros enfoques están revalorizando el aporte que estos factores —bien aprovechados— pueden hacer al desarrollo, tal como ha

ocurrido en los países nórdicos, Canadá, Australia y Nueva Zelanda. La clave está en aprender a industrializar y a procesar los recursos naturales, al igual que en formar en torno a ellos clústeres que integren actividades proveedoras de insumos, servicios de ingeniería y equipos.³²

En este sentido, un estudio reciente del Banco Mundial señala que si un país rico en recursos naturales adopta en forma eficiente las tecnologías apropiadas, puede crecer en forma similar a los que basan su crecimiento en el sector industrial.³³

Los enfoques de la NGE y el que destaca la importancia de la geografía física no son incompatibles, tal como lo reconocen sus principales proponentes. Al respecto Krugman anota que:

Los dos enfoques bien pueden parecer contradictorios: uno parece ser una historia de predestinación, el otro una historia de azar [...] la contradicción es más aparente que real. De hecho, entender por qué pequeños

³¹ Gavin, Michael y Hausman, Ricardo, *Natur, Development and Distribution in Latin America-Evidence on the Role of Geography, Climate and Natural Resources*, Documento de Trabajo No. 378, Washington, IDB, 1998.

³² Ramos, Joseph, "Una estrategia de desarrollo a partir de los complejos productivos (*clusters*) en torno a los recursos naturales", en *Revista CEPAL*, Santiago de Chile, No. 66, 1998.

³³ El estudio fue dirigido por Guillermo Perry. Véase de este autor, *De los recursos naturales a la economía del conocimiento*, Washington, Banco Mundial, Oficina del Economista Jefe para América Latina, s. f.

eventos azarosos pueden tener grandes consecuencias para la geografía económica, es también crucial para entender por qué las diferencias subyacentes en geografía natural pueden tener efectos tan grandes [...] así, los enfoques resultan ser complementarios antes que contradictorios.³⁴

Por su parte Gallup *et al.* piensan que: "Una ciudad puede emerger a causa de ventajas iniciales de costos derivadas de la geografía, pero puede continuar prosperando debido a las economías de aglomeración, incluso cuando tales ventajas iniciales hayan desaparecido".³⁵

La conclusión es clara: la aglomeración retroalimentadora y también la política económica o industrial pueden dar a la dotación inicial de recursos naturales de una región nuevos impulsos para su desarrollo sostenido.

Acumulación flexible o posfordismo

En 1950 el Condado de Santa Clara (California) era un área agrícola, que generaba sólo 800

empleos manufactureros, la mayoría en plantas procesadoras de alimentos. En los años setenta se creaba una nueva firma cada dos semanas y en los ochenta, había una concentración de 330.000 empleados en el sector de alta tecnología (lo cual incluye 6.000 Ph. D.) y el empleo total crecía a tasas del orden del 30%. Desde entonces, el ingreso familiar de este territorio ha sido el más alto de California y uno de los mayores de los Estados Unidos.

Esta asombrosa transformación se produjo gracias a que en Silicom Valley (nombre contemporáneo del Condado de Santa Clara) se convirtió en el vibrante corazón de la revolución microelectrónica y de las tecnologías de información, lo que originó todo un nuevo modelo de producción. La mayoría de los inventos en este campo —el circuito electrónico integrado, el microprocesador, el sistema Unix y el computador personal— fueron desarrollados en esta franja de setenta por quince kilómetros en la península de San Francisco, que se extiende desde Palo Alto hasta los suburbios del norte de San José.³⁶

³⁴ Krugman, Paul, "The Role of Geography in Development", en *Annual World Bank Conference on Development Economics*, Washington, 1999, p. 90.

³⁵ Gallup, Sachs y Mellinger, *op. cit.*, p. 6.

³⁶ Castells, Manuel y Hall, Peter, "Capítulo 2", en *Technopoles of the World, the Making of 21st Century Industrial Complexes*, Londres, Routledge, 1994.

La conversión de un área agrícola en un pujante polo de innovación tecnológica puede explicarse, desde luego, utilizando los conceptos, que provee la NGE (véase apartado anterior); pero existe también un enfoque teórico que ha centrado específicamente su atención en las regiones industriales exitosas y en los territorios caracterizados por su capacidad y por funcionar con elevados índices de eficiencia colectiva, esto es, los distritos industriales y los entornos innovadores (*milieux innovateurs*).

Fueron los investigadores estadounidenses Piore y Sabel, quienes, al extrapolar muy creativamente los hallazgos de varios sociólogos italianos sobre la tercera Italia, sentaron las bases de la teoría de la acumulación o especialización flexible.

En su influyente libro *The Second Industrial Divide*,³⁷ escrito en 1984, dichos autores sostenían que el régimen de producción fordista —caracterizado por la producción en masa rígidamente estructurada— se estaba remplazando por un régimen basado en la acumulación flexible (posfordista),

cuya forma espacial sería el distrito o sistema local de pequeñas empresas.

De acuerdo con el enfoque de la acumulación flexible, en los nuevos modelos productivos —llamados genéricamente sistemas industriales (o productivos) regionales (SIR)— interactúan tres dimensiones: estructura industrial (intensiva en *pymes*), instituciones y cultura local (capital social) y organización interna de las firmas.³⁸

Los agrupamientos de *pymes* derivan su fuerza de la generación de economías externas, basadas en los flujos de información y personas (*knowledge spillovers*); en la cooperación interempresarial, mediante la creación de asociaciones; en la utilización de infraestructuras y servicios comunes, y en la aplicación conjunta de nuevas tecnologías. La existencia de capital social se relaciona con la habilidad de las personas para asociarse entre ellas y con la medida en la que sus normas y valores compartidos les permiten subordinar sus intereses individuales a los más amplios de la comunidad en su conjunto. Por último, los distritos industriales se asocian, des-

³⁷ Piore, Michael J. y Sabel, Charles, *The Second Industrial Divide, Possibilities for Prosperity*, Nueva York, Basic Books, 1984 [traducción al español: *La segunda ruptura industrial*, Buenos Aires, Alianza, 1993].

³⁸ Saxenian, Annalee, *Regional Advantage, Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Cambridge, Harvard University Press, 1996.

de el punto organizativo, a un sistema en constelación o red (*network*) en la que, en contraste con las formas convencionales de relaciones interfirmas —mercados y jerarquías—, las relaciones empresariales se dan en forma no estandarizada, esto es, por medio de acciones cooperativas y de división concertada del trabajo.³⁹ De estas redes hacen parte esencial unos mercados de trabajo especializados.

De acuerdo con la visión que se está describiendo, lo específico de los sistemas productivos locales tiene que ver con cómo el colectivo de empresas interactúa con el ambiente social, cultural y geográfico en el que está inserto. Estas interacciones, que van más allá de los aspectos económicos, se relacionan con la confianza (*trust*) y con el aprovechamiento del conocimiento tácito⁴⁰ o —en clave marshaliana— de la atmósfera empresarial de la comunidad, es decir, se

trata de un sistema en que la producción de mercancías implica la reproducción social del organismo productivo; un proceso productivo que, junto a las mercancías, reproduce los valores, los conocimientos, las instituciones y las circunstancias geográficas que sirven para perpetuarlo.⁴¹

Brunet y Belzunegui ofrecen una buena síntesis de los conceptos anteriores:

El distrito industrial puede definirse como un sistema productivo localizado donde se ubican un gran número de empresas que se dedican a la elaboración, en distintas fases, de un producto homogéneo. La actividad de estas empresas pertenece a un mismo ciclo de producción con diferentes responsabilidades estratégicas en él mismo. Pero todas ellas conforman un todo social y económico. Lo carac-

³⁹ Benko y Lipietz hablan incluso de *nebulosas de redes* o *redes de distritos* para significar las ciudades-región, como Los Ángeles, que contienen en su interior varios distritos metropolitanos de tamaño medio. Véase de estos autores, Benko, George y Lipietz, Allan, *Las regiones que ganan*, Valencia, Alfons El Magnanim, 1994, p. 373.

⁴⁰ El concepto es de Michael Polanyi y se refiere al conocimiento adquirido por los individuos que no está formalizado ni codificado y que ellos mismos no pueden articular completamente. Citado en Wolfe, David A., *The Emergence of the Region State*, Paper prepared for the Bell Canada Papers 5, The Nation State in a Global Information Era. Policy Challenges, John Deutsche Institute for the Study of Economic Policy, Queen's University, Kingston, Ontario, 1997, p. 13.

⁴¹ Brunet, Ignasi y Belzunequi, Ángel, *Empresa y estrategias en la perspectiva de la competencia global*, Barcelona, Ariel, 2000, pp. 216 y 217.

terístico de los distritos industriales es la compenetración e interrelación entre la esfera social, política y económica, donde el funcionamiento de una de ellas está condicionado por la organización y funcionamiento de las demás. Las decisiones que se toman en cada esfera repercuten en la estabilidad del sistema en general, a través de las implicaciones de las otras esferas.⁴²

Además de la tercera Italia, que es el ejemplo más destacado, la existencia de distritos industriales se ha documentado en Estados Unidos (Silicom Valley, Orange County), España (Valencia), Alemania (Baden-Wurtemberg), Dinamarca (Jutland), Bélgica (Flandes) y en varios países de América Latina, entre los que se pueden mencionar los casos de Brasil (Campinas, São Jose dos Campos y Florianópolis), Perú (Gamarra y Lima) y México (Guadalajara y León).

No obstante, la predicción de Piore y Sabel, en cuanto a la sustitución del sistema fordista por el de producción flexible, está aún muy lejos de ser un hecho

cumplido. Diversas investigaciones empíricas realizadas en Estados Unidos, Francia y Portugal no han confirmado la difusión generalizada del distrito industrial como nueva forma de organización espacial de la producción. Esto debido, entre otras razones, a que, como se mencionó, su desarrollo es básicamente *path-dependence*, es decir, es determinado por factores históricos y culturales, que no pueden ser replicados a voluntad.

En estas circunstancias el concepto de *distrito industrial* ha sido sometido a críticas de diverso talante, entre las que figuran la falta de rigor conceptual respecto de elementos como las redes de empresas, la noción de competencia cooperativa (cooperencia) y el carácter puramente local de la dinámica del distrito.⁴³ Otros autores anotan que la noción del distrito industrial desconoce el papel de los servicios y de la innovación en la dinámica de los sistemas productivos regionales.⁴⁴

Para superar estas limitaciones surge el concepto de medio o

⁴² Brunet y Belzunequi, *op. cit.*, p. 211.

⁴³ Un buen análisis crítico de los estudios sobre acumulación flexible se encuentra en Markussen, Ann, "Fuzzy Concepts, Scanty Evidence, Policy Distance. The Case for Rigour and Policy Relevance in Critical Regional Studies", en *Regional Studies*, vol. 33, No. 9, 1999.

⁴⁴ Vázquez Barquero, Antonio, *La teoría del desarrollo endógeno*, Madrid, Pirámide, 1999.

entorno innovador (*milieu innovateur*), desarrollado por el grupo GREMI (Group de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs), en el cual se destacan investigadores como Aydalot y Maillat.

El punto de partida para la construcción de la noción de medio innovador es la constatación de que no sólo la actividad económica en general, sino específicamente los procesos de innovación tecnológica y, por ende, las empresas que los generan tienden a concentrarse en ciertos territorios, sobre todo de carácter urbano-metropolitano. En especial en estos espacios se dan las precondiciones que propician el surgimiento de innovaciones: acumulación de *know-how* técnico, recursos humanos calificados, infraestructuras tecnológicas, universidades y centros de apoyo, capital de riesgo, etc., además de las ventajas que proporciona la propia proximidad espacial de las firmas innovadoras.⁴⁵

De esta manera vuelven a aparecer aquí los elementos de red, aprendizaje colectivo y externalidades, que estaban presentes en el concepto de distrito industrial.

El enfoque de medio innovador hace hincapié en el hecho de

que el territorio no actúa como simple escenario inerte y pasivo donde se localizan las empresas, sino que interactúa con ellas, hasta dar lugar a la figura del *territorio socialmente construido*, esto es, surgido de las estrategias de los actores.

En la medida en que el concepto de medio innovador involucra las nociones de red, sinergias y aprendizaje, en el marco de un determinado territorio, resulta muy afín al de sistema de innovación, desarrollado en los estudios neoshumpeterianos.

La primera definición de este sistema, propuesta por Freeman (1988), lo identificaba con la red de instituciones en el sector público y privado, cuyas actividades e interacciones producen y difunden nuevas tecnologías a escala nacional. Autores como Lundvall, Nelson y Edquist han contribuido posteriormente a la elaboración y aplicación del enfoque del Sistema Nacional de Innovación (SIN).

A juicio de Chudnovsky, los elementos definitorios del SIN son la innovación, como un proceso interactivo de producción y difusión de tecnología, y el aprendizaje colectivo. El concepto ya se está aplicando para

⁴⁵ Méndez, Ricardo, "Innovación tecnológica y reorganización del espacio industrial. Una propuesta metodológica", en *Revista Eure*, Santiago de Chile, vol. XXIV, No. 73, 1998.

efectos de definición de políticas en varios países europeos y latinoamericanos.⁴⁶

Trasladado al plano de los territorios subnacionales, al enfoque del SIN da lugar al de Sistema Regional de Innovación (SRI).

Un SRI puede ser definido como un conjunto de redes de agentes públicos, privados y educacionales que interactúan en un territorio específico y que aprovechan, al mismo tiempo, una infraestructura particular, para los propósitos de adaptar, generar y difundir innovaciones tecnológicas.⁴⁷ Por eso se habla también de región inteligente.⁴⁸

La fortaleza del enfoque del SRI es su visión sistémica, la cual desplaza la atención desde distintos actores y elementos aislados hacia el funcionamiento eficiente del sistema en su conjunto.

Aunque el SRI no ofrece lineamientos específicos de política, sí es un instrumento muy útil para identificar las fortalezas y las debilidades del potencial de innovación y competitividad de un territorio y a estos efectos está comenzando a ser utilizado por las regiones.⁴⁹

No obstante, conviene advertir que varios estudios de caso realizados en Europa revelan que la contribución de las redes y de las interacciones en las regiones muy innovadoras no son tan significativas como se sostiene en los enfoques del distrito industrial, el medio innovador y el SRI.

Esto sería especialmente cierto en las regiones metropolitanas, donde, según estas fuentes, predomina la innovación realizada por firmas individuales, que mantienen sus investigaciones en secreto. Para estas empresas es

⁴⁶ Chudnovsky, Daniel, "Políticas de ciencia y tecnología y el sistema nacional de innovación en la Argentina", en *Revista de la CEPAL*, No. 67, abril, 1999.

⁴⁷ Carlson, B. y Stankiewicz, R., "On the Nature, Function and Composition of Technological Systems", en *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 1, No. 2. Citado por Montero, Cecilia y Morris, Pablo, "Territorio. Competitividad sistémica y desarrollo endógeno. Metodología para el estudio de los sistemas regionales de innovación" en Ilpes/CEPAL, Universidad del Bio Bio, *Instituciones y actores del desarrollo territorial en el marco de la globalización*, Santiago de Chile, Universidad del Bio Bio, 1999, p. 330.

⁴⁸ Florida, R., "Towards the Learning Regions", en *Futures*, vol. 27, No. 5, 1995.

⁴⁹ En el trabajo citado de Montero y Morris se hace una aplicación del esquema del SRI a la región del Libertador, Bernardo O'Higgins. En otros países de América Latina el SRI se está utilizando ampliamente para las políticas regionales de C y T. Véase al respecto, Morales, Juan Ricardo y Perdomo, Jesús Hernán, *Ciencia, innovación y desarrollo regional*, Bogotá, Colciencias, 1998.

más importante el acceso a capital de riesgo y a personal con formación avanzada que el *networking*.⁵⁰ En consecuencia, no toda área con empresas innovadoras puede considerarse un medio innovador.

Los polos SRI son, la mayoría de las veces, *path-dependance*, esto es, el resultado de la historia, del azar y de las economías de aglomeración generadas por la acción espontánea de las fuerzas del mercado, pero excepcionalmente aparecen como consecuencia de intervenciones deliberadas de política industrial y tecnológica ejecutadas por los gobiernos. Es el caso de los tecnopolos.

Pierre Lafitte, fundador de Sophia Antípolis (Francia), define el tecnopolo como:

La acción de juntar en el centro de una misma localización, actividades de alta tecnología, centros de investigación, empresas y universidades, además de instituciones financieras, para

promover el contacto entre estos cuerpos, de tal manera que se produzca un efecto sinérgico del cual puedan emerger nuevas ideas e innovaciones tecnológicas, para luego promover la creación de nuevas empresas.⁵¹

Los tecnopolos pueden asumir diversas modalidades: parques científicos (Parque Científico de Cambridge, Parque Industrial de Stanford), tecnópolis (Sophia Antípolis y Tsukuba, Japón) y complejos urbano-académico-tecnológicos (Research Triangle Park, en Carolina del Norte, Estados Unidos, y Munich en Alemania).

En Japón, como parte integral de una política industrial con un fuerte contenido regional,⁵² existen en la actualidad 26 tecnópolis, entre las cuales se destacan las de Hakodate, Ube (Yamagushi), Sendai, Shinonogawa, Kumamoto, Oita (Kenhoku Kunisaki) y Tsukuba.

Las configuraciones caleidoscópicas descritas tienen un elemento común: su condición urbana.⁵³

⁵⁰ Simmie, James (edit.), *Innovation, Networks and Learning Regions?* Gateshead, Tyne and Wear, Jessica Kingsley Publishers, parte V, 1997.

⁵¹ Citado por Benko, Georges, "El impacto de los tecnopolos en el desarrollo regional. Una revisión crítica", en *Revista Eure*, Santiago de Chile, No. 73, dic., 1998.

⁵² "Ley para acelerar el desarrollo regional a través de complejos industriales de alta tecnología" (1983). Véase Park, Sang-Chul, "The Japanese Technopoles Strategy", en Simmie, *op. cit.* Véase también un completo *survey* de las tecnopolos en el mundo en Castells y Hall, *op. cit.*

⁵³ Caravaca Barroso, Inmaculada, "Los nuevos espacios ganadores y emergentes", en *Revista Eure*, Santiago de Chile, No. 73, dic., 1998.

Durante los años setenta y ochenta, la congestión y el malestar social, que con frecuencia acompañaron el crecimiento urbano, generaron una visión pesimista del futuro de los grandes conglomerados urbanos. Esto y el crecimiento urbano menos concentrado y, por lo tanto, más difuso, anunciado por el enfoque de la acumulación flexible, dieron pie a la tesis de la desurbanización o contraurbanización, como una tendencia inherente al desarrollo de las sociedades capitalistas avanzadas, en su transición hacia la sociedad postindustrial, prefigurada por Bell.

Como hemos visto, muy por el contrario, la reestructuración capitalista y la globalización están convirtiendo las grandes áreas urbanas en las formas espaciales dominantes de la nueva geoeconomía mundial. Son las *regiones que ganan*, en la expresión que Benko y Lipietz hicieron famosa.⁵⁴

En este sentido, un concepto que ha tomado mucha fuerza es el del clúster. Aunque su origen se remonta a Marshall y sus con-

notaciones están muy emparentadas con las del distrito industrial,⁵⁵ su creciente popularidad se debe a los trabajos y recomendaciones de política de Porter. Según la definición de este autor:

Los clusters son concentraciones geográficas de firmas e instituciones interconectadas en un determinado sector. Comprenden una gama de industrias y otras entidades importantes para la competitividad, ligadas entre sí.

Ellos incluyen [...] proveedores de insumos especializados como componentes, maquinaria, servicios e infraestructura especializada [...] frecuentemente se extienden hacia delante para incluir los canales de distribución y los clientes y horizontalmente hacia los fabricantes de productos complementarios y firmas en sectores relacionados por tecnología, habilidades o insumos comunes [...] muchos incluyen instituciones gubernamentales y de otra índole como universidades, agencias de normalización, centros de investigación, asociaciones gremiales y centros de formación vocacional...⁵⁶

⁵⁴ Estos autores aclaran que se están refiriendo a una 'victoria' económica, sin entrar en el debate de los criterios políticos, sociales, éticos y ecológicos de la emulación. Con esta misma connotación nosotros utilizamos el término. Benko y Lipietz, *op. cit.*, p. 376.

⁵⁵ Schmitz, Hubert y Nadvi, Khalid, "Clustering and Industrialization, Introduction", en *World Development*, vol. 27, No. 9, 1999.

⁵⁶ Porter, Michael E., "Clusters and the New Economics of Competition", en *Harvard Business Review*, nov.-dic., 1998, p. 78. La traducción es del autor.

Como se puede observar, aquí están juntas todas las teorías de encadenamientos, aglomeración, externalidades, proximidad, asociatividad, *networking*, innovación, cooperación, etc. Más adelante volveremos sobre las contribuciones de Porter.

Vale la pena hacer notar que pese a estar inscritas en tradiciones intelectuales muy heterogéneas, los enfoques de la NGE y de la acumulación flexible (AF) coinciden en varios puntos, aunque también, desde luego, hay diferencias importantes entre ellos.⁵⁷

Lo primero tiene que ver con la consideración que ambas visiones le conceden al papel del azar y a los accidentes históricos, en la génesis de las aglomeraciones; a las externalidades en su evolución, y a la causalidad circular y acumulativa entre historia y actividad humana. En cuanto a lo segundo, tal vez el desacuerdo más marcado radica en el efecto de las externalidades intangibles, no mercantiles (la atmósfera de Marshall o el conocimiento tácito de Polanyi), que para los teóricos de la AF es tan decisivo y del que la NGE prescinde por encontrarlos difícil de cuantificar.⁵⁸

De todas formas, es bien interesante la observación de Wolfe en cuanto a que, paradójicamente, mientras la atención que se presta a las tendencias hacia la globalización es cada vez mayor, las nuevas teorías se orientan hacia la importancia de las condiciones y de los factores y vinculados al territorio.⁵⁹

La competitividad regional

El concepto de competitividad, aplicado a escala nacional, surgió a mediados de los años ochenta, en los Estados Unidos, como una cuestión centrada en el vínculo entre el avance económico de los países y su participación en los mercados internacionales.

Fue el llamado *productivity slowdown* y el desempeño declinante del sector industrial de la economía estadounidense en el periodo mencionado, lo que produjo la preocupación en ese país de perder la carrera por el siglo XXI. En consecuencia, se realizaron numerosos trabajos para analizar el problema y se crearon cuerpos asesores en

⁵⁷ Helsing, *op. cit.*, pp. 52 y ss.

⁵⁸ Para una interesante apreciación crítica de la NGE desde la orilla de la AF, véase, Martin, Ron, "The New Geographical Turn in Economics. Some Critical Reflections", en *Cambridge Journal of Economics*, No. 23, 1999.

⁵⁹ Wolfe, *op. cit.*, p. 15.

los más importantes ámbitos, como la Comisión Presidencial sobre Competitividad Industrial (President's Commission on Industrial Competitiveness, 1985) y la Comisión del MIT sobre Productividad Industrial (MIT Commission on Industrial Productivity, 1986), para producir las recomendaciones pertinentes.

La definición más conocida y aceptada de competitividad se debe a la primera de las comisiones nombradas: "La capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales y elevar simultáneamente el nivel de vida de la población".⁶⁰

En Europa la OECD también comenzó a trabajar el concepto hacia finales de la década de los ochenta y ya a principios de los años noventa la Comisión Europea lo incorporó en sus propuestas de política industrial y tecnológica.⁶¹

Ahora bien, si como se señaló antes, las distintas vertientes teóricas coinciden en señalar el carácter *localizado* de los procesos de acumulación de capital e innovación tecnológica, de aquí puede inferirse que la competitividad es también un asunto de orden regional (o local) o en todo caso sectorial. Como bien dice Bendesky:

Así, para efectos prácticos, no tiene mucho sentido considerar la capacidad competitiva de una nación o incluso de un grupo de naciones constituidas en una región. La competitividad corresponde a los sectores y actividades económicas y, a partir de ellas, corresponde también a una región geográfica en particular.⁶²

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 apli-

⁶⁰ President's Commission on Industrial Competitiveness, *Commission on Industrial Competitiveness Report*, Washington, 1985. Esta definición ha sido objeto de severas críticas, la más conocida de las cuales es la de Krugman. Véase este autor, Krugman, Paul, "Competitiveness, A Dangerous Obsession", en *Foreign Affairs*, marzo-abril, 1994. Una presentación cuantitativa de los argumentos sostenidos en este artículo se encuentra en Krugman, Paul, *Vendiendo prosperidad*, Barcelona, Ariel, 1994, capítulo 10.

⁶¹ Martínez M., Carlos, "La competitividad de la Unión Europea en la Tríada. Reflexiones metodológicas y análisis de indicadores", en DANE, *Productividad, competitividad e internacionalización de la economía*, Bogotá, 1996.

⁶² Bendesky, León, "Economía regional en la era de la globalización", en *Comercio Exterior*, México, nov., 1994, p. 989.

cados. La base común de estas mediciones es la técnica del *benchmarking*, consistente en la evaluación comparativa del desempeño económico de unas regiones, entre sí, mediante la utilización de unos determinados criterios.

Típicamente los factores utilizados en el *benchmarking* se relacionan con la estructura sectorial de la economía, el grado de internacionalización, la calidad del gobierno y de la gerencia privada, la dotación de infraestructura, la eficiencia del sistema financiero, la ciencia y la tecnología y el capital humano. En algunas de estas metodologías, como las inspiradas en

las clasificaciones del World Economic Forum y el IMD, la ponderación que recibe cada uno de los criterios enumerados está muy imbuida de los enfoques ortodoxos que propugnan por *market friendly policies*, como mayor apertura exportadora, flexibilización del mercado laboral y profundidad financiera, que no siempre son aplicables en el contexto de las regiones atrasadas, donde las fallas del mercado ameritan intervenciones más estratégicas y selectivas.⁶³

Entre las metodologías desarrolladas en los países avanzados se pueden mencionar las siguientes:

Medición	Autor
Multisectorial Qualitative Análisis (<i>A tool for assessing the competitiveness of regions and development strategies for economic development</i>)	Australian Housing Urban Research Institute (AHURI)-Queensland University of Technology, Brisbane
Regional Benchmarking Report	Centre for Urban and Regional Development Studies, University of New Castle Upon Tyne, Reino Unido

En cuanto a América Latina, la mayoría de los ejercicios de medición de la competitividad regional que se han realizado se basan en la metodología del Foro Económico Global (*Informe de competitividad global*). Es el caso de:

⁶³ Para una evaluación crítica de las categorías de competitividad WEF, consúltese, Lall, Sanjaya, "Comparing National Competitive Performance. An Economic Analysis of World Economic Forum's Competitiveness Index", en *QEH Working Paper*, No. 61, 2001.

Medición	Autor
Competitividad de los estados mexicanos	Eduardo Reinoso, Centro de Estudios Estratégicos del Instituto Tecnológico de Monterrey, 1995
Estudios regionales de competitividad	IESA y Venezuela Competitiva, 1996
Informes de competitividad regional de Chile	PNUD y Subdere (Ministerio del Interior), 1999 y 2000
Ranking de competitividad de los departamentos de Colombia	Misión Siglo XXI y Crece, 1997, y Crece, 2001
Competitividad regional en Bolivia	PNUD, <i>Informe de desarrollo humano</i> , 1998
La firma Monitor de Michael Porter, que utilizó el conocido enfoque del diamante competitivo, desarrollado por este autor, ⁶⁴ también ha realizado estudios de competitividad en varias regiones de países latinoamericanos, especialmente en los del cono andino. ⁶⁵ Los trabajos de Porter popularizaron el uso de la noción de clúster en los análisis de competitividad regional.	En cambio, es de lamentar que no haya ocurrido lo propio con otro enfoque que se vale de un polígono de interacciones <i>a la Porter</i> , que es el de la <i>competitividad sistémica</i> , presentado por el Instituto Alemán de Desarrollo, ⁶⁶ basándose en trabajos de la OECD, y adoptado por la CEPAL en diversos trabajos de corte sectorial y funcional.

⁶⁴ Porter, Michael, *The Competitive Advantage of Nations*, Nueva York, Free Press, 1990. Elaboraciones posteriores de este mismo autor sobre clústeres y competitividad regional se encuentran en Porter, "Clusters and the New Economics of Competition", *op. cit.* y Porter, Michael, "Location, Competition and Economic Development, Local Clusters in a Global Economy", en *Economic Development Quarterly*, Thousand Oaks, feb., 2000.

⁶⁵ Para una buena síntesis propositiva de estos trabajos, véase Fairbanks, Michael y Lindsay, Stace, *Plowing the Sea. Nurturing the Hidden Sources of Growth in the Developing World*, Boston, Harvard Business School Press, 1997.

⁶⁶ Esser, Klaus; Hillebrand, Wolfgang; Messner, Dirk, y Meyer-Stamer, Jörg, "Competitividad sistémica. Nuevo desafío para las empresas y la política", en *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, No. 59, 1996.

Desafíos, Bogotá (Colombia), (7): 50-99, semestre II de 2002

Esta última entidad sí está haciendo un esfuerzo para 'bajar' a escala regional su programa Can Análisis, que sirve para evaluar la competitividad en los mercados internacionales.

La perspectiva política

Globalización significa re-regionalización a nivel sub y supranacional
Ulrich Beck

A juicio de muchos analistas, el Estado-nación —piedra angular de la organización política del mundo desde la suscripción del Tratado de Wesffalia en 1648— está experimentando una profunda crisis. En esta visión, su poder efectivo sufre una creciente erosión debido a un doble movimiento: la supranacionalización para proveer marcos regulatorios para la globalización y la descentralización para responder a las demandas de autonomía de las *polis* regionales y locales.

La acción conjunta de estas tendencias estaría determinando el vaciamiento (*hollowing out*) del

Estado-nación, en la medida en que muchas de sus competencias tradicionales se están delegando, hacia arriba, a las instituciones internacionales y, hacia abajo, a las instituciones de orden subnacional.

Las presiones hacia la supranacionalización obedecen a que el Estado está perdiendo autonomía para el manejo de problemas como la macroeconomía (tributación, distribución del ingreso, flujo de capitales), los derechos humanos, el medio ambiente, el narcotráfico, el armamentismo, entre otros, los cuales caen progresivamente en la órbita de la comunidad internacional.⁶⁷

Este fenómeno es todavía más notorio en el contexto de los procesos avanzados de integración económica —el europeo *par excellence*—, en el cual los países miembros transfieren a los órganos comunitarios sus competencias en materias como la política comercial y la innovación tecnológica, hasta llegar incluso a la adopción de una política monetaria y una moneda comunes.

Un aspecto de esa reorganización es la pérdida parcial,

⁶⁷ Algunos autores sostienen que, por el contrario, los países más avanzados y más integrados a los mercados internacionales han aumentado su tamaño y, por lo tanto, su capacidad para regular su economía. Véase, Rodrik, Dany, "Why do More Open Economies have bigger Governments?", en *Journal of Political Economy*, vol. 106, No. 5, 1998, y Wolf, Martin, "Will the Nation-State Survive Globalization", en *Foreign Affairs*, vol. 80 No. 1, 2001.

de jure, de la soberanía de los Estados nacionales en ciertos campos, a medida que los poderes de diseño de políticas se transfieren hacia arriba, a cuerpos supranacionales, y sus reglas y decisiones se vuelven obligatorias para los estados nacionales. Esta tendencia es especialmente clara en la Unión Europea pero también es visible en el NAFTA y otros bloques regionales organizados intergubernamentalmente.⁶⁸

No obstante la pertinencia de la observación antes transcrita de Jessop, compartida por los teóricos que Held *et al.* llaman hiperglobalizadores,⁶⁹ y los indicios de que actualmente las fuerzas de la globalización están desarticulando la forma específica de intersección entre soberanía y territorio, no es lícito declarar que por estas razones el Estado-nación esté condenado a desaparecer. Como bien advierte Sassen:

Pero me parece que más que una erosión de la soberanía, como consecuencia de la globalización y de las

organizaciones supranacionales, se trata de una transformación de la soberanía, una soberanía que no ha desaparecido, ni mucho menos, pero sus ubicaciones de concentración han cambiado a lo largo de las dos últimas décadas, y la globalización económica ha sido ciertamente un factor de este fenómeno.⁷⁰

En la propia Unión Europea (UE) la transnacionalización está lejos de ser un hecho cumplido o siquiera una tendencia absolutamente dominante. Es cierto que este proceso de integración dejó (hace mucho tiempo) de ser una simple alianza de Estados en la que predomina la lógica de los intereses intergubernamentales (como en las organizaciones internacionales clásicas), pero no por ello puede afirmarse que los gobiernos hayan sido completamente desplazados por las instituciones supranacionales.⁷¹

Si bien las interpretaciones neofuncionalistas de la UE están en lo cierto, al señalar que la integración ha generado una diná-

⁶⁸ Jessop, Bob, *Hacia una nueva teoría del Estado y sus consecuencias sociales*, Bogotá, Siglo del Hombre Editores/Universidad Nacional de Colombia, 1999, p. 191.

⁶⁹ Held, David *et al.*, *Transformaciones globales, política, economía y cultura*, México, Oxford University Press, 2002, p. XXXI.

⁷⁰ Sassen, Saskia, *¿Perdiendo el control? La soberanía en la era de la globalización*, Barcelona, Bellaterra, 2001, p. 47.

⁷¹ Éste y los párrafos siguientes (relativos a la UE) se basan en Morata, Francesc, *La Unión Europea, procesos actores y políticas*, Barcelona, Ariel, 1998, capítulo 3.

mica que se autorrefuerza acumulativamente y que conduce a niveles de interdependencia cada vez más profundos y a la consecuente ganancia de poder de los órganos comunitarios, también es evidente que éstos todavía están sujetos a fuertes condicionamientos impuestos por los Estados miembros.

Prueba de lo primero es la inclusión de las políticas comercial y monetaria en la órbita de las facultades exclusivas de las instituciones de Bruselas y de lo segundo, el manejo estrictamente intergubernamental de la PESC (política exterior y de seguridad común), buena parte de los asuntos interiores y de justicia y, sobre todo, de la desaparición de cualquier alusión a la vocación federal de la UE en el Tratado de Maastrich. En la mitad de los dos extremos hay una amplia esfera de facultades compartidas entre los dos sistemas de poder y otra en la que se aplica el "principio de subsidiariedad" (únicamente se actúa en común cuando resulta más eficaz que hacerlo por separado).

En el equilibrio de facultades entre las instituciones comunitarias y los Estados miembros pesan más que proporcionalmente las posiciones de los Es-

tados más grandes, como lo demuestra el poder de veto ejercido por Francia e Inglaterra, que han sido tradicionalmente nacionalistas a ultranza.

Este complejo entramado institucional, en el que comienzan a participar también las regiones y las ciudades, y el cual Jacques Delors calificó ingeniosamente como un OPNI (objeto político no identificado), puede describirse como un sistema híbrido de actores y de intereses nacionales, supranacionales, intergubernamentales y transnacionales, cuyo interjuego conduce en determinadas circunstancias a la soberanía mancomunada. Este concepto implica la creación de una esfera nueva de soberanía compartida (*pooling sovereignty*, según Kehone y Hoffman) y no de simple transferencia de ésta a las instituciones supranacionales.

Según esta visión, la UE ocuparía un espacio variable entre la soberanía nacional y la integración supranacional, que se concibe como una nueva entidad política en la que la autoridad y la capacidad de decisión en la elaboración de políticas se halla compartida entre múltiples sectores de gobierno (subnacionales, nacionales y supranacionales).⁷² En definitiva, como bien señala Morata:

⁷² Este enfoque, que es compartido por teóricos como Rosenau, Giddens, Castells y Held, es llamado por Held *et al.* transformacionalista. Véase, Held *et al.*, *op. cit.*, p. XXXVII.

Europa deberá ser capaz de hallar un compromiso viable entre dos tipos de exigencias: la regulación centralizada de un cierto número de políticas y el respeto de la diversidad cultural y de la autonomía institucional de sus naciones y *regiones*.⁷³

Por lo demás, volviendo al plano más general, la globalización —que, como dice Wolf— “*is not destined, it is cosen*”—⁷⁴ ya está enfrentando contrapropuestas y movimientos alternativos que, como los que comenzando en Seattle (con ocasión de la reunión anual de la OMC, en diciembre de 1999), han logrado la institucionalización del Foro Social Mundial que ha celebrado dos cumbres en Porto Alegre (2001 y 2002).⁷⁵

Mientras que los efectos de la globalización y de la supranacionalización en la soberanía del Estado-nación han sido objeto de abundantes estudios, el otro lado de la moneda —la génesis y las implicaciones de la emergencia del poder subnacional— ha recibido mucho menos atención. No obstante, existen cre-

cientes indicios de que los cambios en los ámbitos regional y local son tan significativos como aquellos que están ocurriendo en el plano supranacional.⁷⁶

Manifestaciones claras de lo anterior son, por ejemplo, la fragmentación de antiguos Estados nacionales como la Unión Soviética, Yugoslavia y Checoslovaquia; las tensiones separatistas que se registran en Canadá, el Reino Unido, España e Italia; el avance imparable de los procesos de descentralización política y fiscal a escala prácticamente universal, y la emergencia de nuevas formas de gobierno y organización institucional ancladas en lo local (*local governance*). En este sentido, algunos analistas van tan lejos como proponer que se está gestando una transición desde el Estado-nación hacia el Estado-región.⁷⁷

Para entender las tendencias mencionadas se ofrecen interpretaciones tanto de corte economicista como de carácter político.

Las primeras se escriben en el marco teórico de la Escuela de

⁷³ Morata, *op. cit.*, p. 108. Las cursivas son mías.

⁷⁴ Wolf, *op. cit.*, p. 182.

⁷⁵ Véase una memoria de la reunión de 2002 en Foro social Mundial II, Porto Alegre, *Otro mundo es posible*, Bogotá, Fica, 2002.

⁷⁶ Wolfe, *op. cit.*

⁷⁷ Omahe, Kenichi, *El fin del Estado-nación*, Santiago de Chile, Andrés Bello, 1997.

la Regulación Francesa, según el cual el cambio en el sistema tecnoeconómico (descrito en el apartado anterior) acarrea una modificación en un amplio espectro de instituciones políticas y sociales. Es decir, una reestructuración de toda la infraestructura sociopolítica, en términos de Wolfe.⁷⁸

En la misma línea se sitúa Jessop para quien, así como el Estado de bienestar keynesiano (EBK) era la forma de regulación más apropiada para la reproducción ampliada del fordismo, el Estado de trabajo shumpeteriano (ETS) proporciona el mejor armazón político posible del posfordismo.⁷⁹ Al ser las funciones del ETS la promoción de la competitividad y de la innovación estructurales y el impulso a la flexibilización del mercado laboral y en la medida en que, como hemos visto, estos procesos se llevan a cabo cada vez más en forma localizada, de aquí se sigue —según Jessop— que el principal escenario del ETS sería la región (o la ciudad), y su principal preocupación la de

modelar las economías regionales para hacerlas más competitivas a escala global.

Ha habido modificaciones importantes en el papel de las ciudades como sujetos, sitios y pilares de reestructuración económica y del logro de competitividad estructural. Estos cambios se reflejan en el interés y el énfasis crecientes en el “Estado de competencia” a nivel nacional (y al menos en Europa, supranacional) y en la “ciudad empresarial” a los niveles local y regional.⁸⁰

Por su parte, la conocida tesis de Omaha —uno de los hiperglobalizadores más radicales— plantea en esencia que dada la inexorable decadencia del Estado-nación, esta entidad se está reemplazando por los Estados-región, es decir, por las economías regionales dinámicas que resultan más funcionales a los nuevos circuitos de la economía mundial.⁸¹ Para este autor la declinación de los Estados nacionales se origina en su creciente incapacidad para impulsar el cre-

⁷⁸ Wolfe, *op. cit.*, p. 6. Este autor cita en su apoyo los trabajos de la teórica venezolana Carlota Pérez, quien conjuntamente con Freeman, Lundvall y Nelson pertenece a la corriente neoshumpeteriana que ha desarrollado el concepto de *sistemas nacionales de innovación*.

⁷⁹ Jessop, Bob, *Crisis del Estado de bienestar, hacia una nueva teoría del Estado y sus consecuencias sociales*, Bogotá, Siglo del Hombre /Universidad Nacional de Colombia, 1999.

⁸⁰ *Ibid.*, p. 177.

⁸¹ Omaha, *op. cit.*

cimiento, el bienestar social y la distribución de la riqueza, así como en su impotencia para controlar los tipos de cambio y proteger sus mercados de capitales. Al punto que:

Lo que esta combinación de fuerzas ha dejado al fin claro es que el Estado-nación se ha convertido en una unidad de organización artificial, incluso delusoria, a la hora de reflexionar sobre la actividad económica. El Estado-nación combina elementos en un nivel erróneo de agregación.⁸²

Por el contrario, en un mundo sin fronteras, las unidades económicas naturales —según Omaha— serán, por ejemplo, la región de Shutoken en Japón —Tokio y las tres prefecturas inmediatamente adyacentes— que tiene un PIB total, el cual, si fuera un país independiente, le permitiría ocupar el tercer lugar a escala mundial, detrás de los Estados Unidos y Alemania; la Padania en el norte de Italia; Baden-Württemberg (o el alto Rin) en Alemania; el triángulo de crecimiento de Singapur, Johore (Malasia) y las vecinas islas de Rian (Indonesia), y San Diego-Tijuana.⁸³

Para nuestro autor, los Estados-región (*region states*) suelen ser lo suficientemente pequeños para que sus ciudadanos compartan los mismos intereses como consumidores (no más de veinte millones de habitantes), pero han de tener el tamaño mínimo crítico (no menos de cinco millones de habitantes) para sostener las infraestructuras de transporte y de comunicaciones y justificar las economías de servicios profesionales necesarias para participar en la economía global.⁸⁴

No obstante la fuerza sugestiva del concepto de Estado-región y la pertinencia de la argumentación en la que se sustenta, estamos de acuerdo con Keating cuando escribe:

Saltar directamente de la reestructuración económica al ascenso de las regiones y al fin del Estado-nación es una forma de determinismo económico o funcional que nos da una impresión equivocada de lo que está pasando. El ascenso de las economías regionales no implica el fin del Estado-nación, puesto que éste no se originó por razones económicas o funcionales.

⁸² *Ibid.*, p. 33.

⁸³ *Ibid.*, p. 110.

⁸⁴ *Ibid.*, p. 127.

El Estado-nación continúa cumpliendo una variedad de papeles vitales en seguridad, ciudadanía, redistribución y formación de identidad y por lo tanto hay fuerzas muy poderosas —en la política, la burocracia, el estamento militar, los negocios y la sociedad civil— interesadas en mantener su vigencia.⁸⁵

En todo caso, resulta innegable que las transformaciones regionales, comentadas a lo largo de este apartado, han inducido importantes innovaciones en la organización institucional y en las formas de gobierno en el ámbito subnacional. En efecto, al lado de la *associational economy*, que denotan los autores posfordistas,⁸⁶ han emergido modalidades como el Estado de trabajo shumperiano (ETS), antes mencionado, y distintos esquemas de *associated governance*, que tienen como rasgos comunes la transferencia de autoridad y responsabilidad en algunas materias cruciales (educación, innovación tecnológica, infraestructura) a los ámbitos regionales y la asocia-

ción de las organizaciones públicas con las no gubernamentales en la tarea de planificar y promover el desarrollo.

En el plano regional y local el gobierno tiende a convertirse en socio, facilitador y árbitro de consorcios público-privados, alianzas para el desarrollo y múltiples agencias con propósitos especiales.⁸⁷ Las regiones más avanzadas están adelantando, incluso, sus propias estrategias internacionales, una especie de *paradiplomacia* o *política interméstica* (*intermestics*), tendente a asegurar recursos económicos y a forjar alianzas con otras regiones.⁸⁸ Es lo que Torrijos llama diplomacia centrífuga:

Una diplomacia que se *aleja del centro estatal* y que podría definirse como aquel conjunto de iniciativas exteriores de tipo político, social, económico, cultural, etc., diseñadas, emprendidas, reguladas y sostenidas por colectividades territoriales (las regiones) que proclaman y despliegan una *ca-*

⁸⁵ Keating, Michael, *Governing Cities and Regions Territorial Restructuring in a Global Age*, Global City-regions Conference, Los Ángeles, 21-23 octubre, 1999, p. 3. Traducción del autor.

⁸⁶ Cooke, Philip y Morgan, Kevin, *The Associational Economy, Firms, Regions and Innovation*, Oxford, Oxford University Press, 1998.

⁸⁷ Azua, Jon, *Alianza cooperativa para la nueva economía, empresas, gobiernos y regiones, innovadoras*, Madrid, McGraw Hill, 2000.

⁸⁸ Keating, *Governing Cities and Regions Territorial Restructuring in a Global Age*, *op. cit.*, p. 12.

*pacidad de actuación propia.*⁸⁹

En el marco de la Unión Europea, la paradiplomacia ha conducido a que más de sesenta regiones europeas y cierto número de ciudades dispongan de oficinas de representación en Bruselas y, lo que es más importante, a la creación por el Tratado de Maastrich (1992) del Comité de las Regiones (CdR) que, aunque hasta ahora con carácter consultivo, constituye un instrumento de expresión de los intereses regionales en los procesos comunitarios.⁹⁰ La creación del CdR se debe, ante todo, a la presión de los poderosos *länder* alemanes y ha abierto el camino para que en varios países miembro (España, Bélgica, Alemania, Austria) se establezcan procedimientos para la participación de las regiones en la formulación de la política exterior (en especial en la referida a la UE). Además, cada vez son más frecuentes los esquemas de cooperación interregional que desbordan los marcos nacionales (Eje Atlántico, Eje Mediterráneo, Eurociuda-

des, la Asociación de los Cuatro Motores,⁹¹ etc.). El activismo regional europeo, impulsado por la Asamblea de Regiones de Europa (ARE), se ha plasmado en un proyecto estratégico llamado Europa de las Regiones y de las Ciudades, liderado principalmente por Alemania y España. Éste no se plantea en términos antagónicos al de la construcción de la Europa de los Estados-nación, puesto que como bien anota Jáuregui:

...la Europa unida no puede constituirse ni contra los Estados ni contra las regiones, ni tan siquiera al margen de ellos, sino que debe constituir el crisol resultante de ese variado, complejo y rico acervo social y cultural de las diferentes colectividades que componen la sociedad europea.⁹²

En este sentido, la experiencia reciente de regiones ganadoras, como Baden-Württemberg (Alemania) y Rhône Alpes (Francia), revela que su éxito se explica en buena medida por la sinergia y por la complementariedad en-

⁸⁹ Torrijos, Vicente, "La diplomacia centrífuga. Preámbulo a una política exterior de las regiones", en *Revista Desafíos*, Bogotá, Cepi, Universidad del Rosario, No. 2, 2000, pp. 20-21. Las cursivas son del original.

⁹⁰ Este párrafo y los dos siguientes se basan en Morata, *op. cit.*, capítulo 9.

⁹¹ Las regiones de Baden-Württemberg (Stuttgart), Cataluña (Barcelona), Rhône-Alpes (Lyon) y Lombardía (Milán), que constituyen el principal motor del crecimiento europeo.

⁹² Jáuregui, Gurutz, *Los nacionalismos minoritarios y la Unión Europea*, Barcelona, Ariel, 1997, p. 184.

tre las políticas regionales, las de sus respectivos Estados nacionales y las comunitarias.

Las iniciativas económicas regionales, la paradiplomacia y, en general, la expansión del papel de los cuasiestados regionales también es la manifestación de una respuesta deliberada de los gobiernos subnacionales al abandono de las políticas keynesianas de los gobiernos nacionales y su reticencia a abocar los problemas de ajuste estructural que demandan las regiones.

Es importante señalar que paralelamente al cuadro de tendencias dibujado —que tiene un marcado sabor eficientista y hasta neocorporatista—, también se percibe en el ámbito regional la lenta configuración de una vasta y compleja red de actores sociales (el tercer sector) que, a partir de procesos de organización e interacción en los agentes públicos y privados, tratan de romper los circuitos de la globalización excluyente basándose en propuestas plausibles para una reconfiguración democrática, equitativa y sostenible del territorio.⁹³

Por otra parte, existen unas modalidades de activismo regional que pueden llegar a representar una amenaza para la integridad del Estado-nación. Es el caso de lo que Keating llama “nacionalismos minoritarios” o “separatistas”. “El nacionalismo minoritario o separatista supone la negación de las reivindicaciones exclusivas por parte del nacionalismo estatal y la afirmación de las derechos nacionales de autodeterminación para los grupos incluidos en él”.⁹⁴

Éste es el fenómeno que condujo a la desintegración de Yugoslavia, Checoslovaquia y la Unión Soviética, que se presenta actualmente en Cataluña, Quebec y Escocia, y que el autor en mención llama (lamentándose de lo poco elegante de la expresión) “nacionalismos regionales”, caracterizados por tener una fuerte dimensión cívica y estar concentrados en el autogobierno territorial (que se vinculan activamente en el mercado internacional), más que en reivindicaciones de carácter étnico o cultural.

El autogobierno y la autonomía tienen en este contexto un significado nuevo, ya no se trata de

⁹³ Betancur, María Soledad *et al.*, *Globalización, cadenas productivas, redes de acción colectiva*, Bogotá, Tercer Mundo Editores/Colciencias/otros, 2001, pp. 361-371.

⁹⁴ Keating, Michael, *Naciones contra el Estado, el nacionalismo de Cataluña, Quebec y Escocia*, Barcelona, Ariel, 1996. Los párrafos siguientes se basan en esta misma fuente.

crear nuevos Estados y menos de una estrategia de autarquía económica, sino de un proyecto nacional-regional para reconstruir la política sobre una base territorial legitimada histórica y culturalmente, pero que pueda utilizarse para hacer frente a las realidades políticas y económicas de la época.

Los nuevos nacionalismos comparten con el nacionalismo clásico dos rasgos importantes: la creencia en el derecho a la autodeterminación y la resistencia cultural a las tendencias homogeneizantes de la globalización. Esto último—que Touraine llama estrategias de “identidad defensiva”⁹⁵— explicaría también la reactivación de los fundamentalismos religiosos y otros integristas.⁹⁶

Las aspiraciones de las regiones poderosas como Cataluña, Escocia y Quebec resultan de más fácil manejo en el marco de la UE, dados los espacios abiertos en este esquema para la participa-

ción de las regiones, que en otros procesos integracionistas (como el NAFTA) son de carácter estrictamente intergubernamental.

En síntesis, en el contexto de lo que Habermas denomina la “constelación posnacional”,⁹⁷ en la que el Estado-nación ha dejado de monopolizar la soberanía, el territorio y la política, los espacios organizados de orden subnacional están adquiriendo progresivamente plena carta de ciudadanía. Esto no quiere decir que las regiones deban competir con los Estados, ni que éstos se estén sustituyendo por aquéllas.

Primero, porque pese a las tendencias hacia lo que Strange llama “*the diffusion of the state power*”,⁹⁸ ya descritas, el Estado-nación está lejos de haber perdido su vigencia, y, segundo, porque salvo en el caso de los regionalismos separatistas, las regiones exitosas buscan más bien funcionar en sinergia con los Estados a los cuales pertenecen.⁹⁹ En este sentido, resulta

⁹⁵ Touraine, A., *Critique de la modernité*, París, Fayard 1992 [traducción castellana: *Crítica de la modernidad*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 1994].

⁹⁶ Held et al., *op. cit.*, p. 564.

⁹⁷ Habermas, Jürgen, *La constelación posnacional*, Barcelona, Paidós, 2000.

⁹⁸ Strange, Susan, *The Retreat of the State*, Cambridge, Cambridge University Press, 1996.

⁹⁹ Wheeler, Stephen, *Reasons for Successful Regional Planning. A Comparative Analysis of Portland, Toronto and the San Francisco Bay Area*, presentado en la conferencia anual de la Associate of Collegiate Schools of Planning, Pasadena, California, 1998 (swheeler@ulink.berkeley.edu).

pertinente hacer notar que el comercio entre las regiones interiores de un país es todavía, de lejos, más intenso que el intercambio con terceros países. La intensidad del comercio interregional interno en un país típico de la OECD es diez veces más densa que aquella entre los países miembros de la OECD; esta proporción es de seis a uno en la UE y de doce a uno en Canadá con respecto al comercio bilateral con los Estados Unidos.¹⁰⁰

Especialmente en el mundo en desarrollo, para nada conviene declarar la muerte del Estado-nación cuando le quedan tantas tareas por cumplir en los planos social y económico, por ejemplo, compensar los efectos negativos de la competencia externa en los grupos sociales y territorios más vulnerables y conducir una inserción discriminada y selectiva en la globalización.

Chisholm 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 econo-

mías 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 diferenciales; *regiones y naciones comienzan a alinearse en un continuum, antes que ser entidades separadas.*¹⁰¹

La perspectiva del neoinstitucionalismo y del capital social

El amor o el civismo no son recursos limitados o fijos, como pueden ser otros factores de producción; son recursos cuya disponibilidad, lejos de disminuir, aumenta con su empleo.
Albert Hirschman

¹⁰⁰ Véase, Helliwell, John F., *How Much do National Borders Matter?*, Washington, Brookings Institution Press, 1998.

¹⁰¹ Chisholm, Michael, *Regions in Recession & Resurgence*, Londres, Cambridge University Press, 1990, p. 25. Las cursivas son mías.

Como vimos en el apartado 1.2, fue el análisis del agudo contraste entre la prosperidad de las regiones del centro-norte y el rezago de las del sur en Italia, lo que condujo a los sociólogos de este país, a finales de los años setenta, a formular la tesis del distrito industrial, para explicar el fenómeno.

Enfrentado a la misma cuestión, el sociólogo estadounidense Robert Putnam, a principios de la década de los noventa, encontró que el *explanandum* está en el capital social, conformado por el grado de confianza existente entre los actores sociales de una comunidad, las normas de comportamiento cívico practicadas y el grado de asociatividad.¹⁰²

Es decir, las desigualdades entre la Italia septentrional y la meridional se explicarían —según Putnam— por la existencia en la primera de altos índices de com-

promiso cívico y de propensión de los ciudadanos a asociarse para trabajar en pro de las causas públicas. Estos factores serían más determinantes para el desempeño económico de una región, que los económicos propiamente dichos. Fukuyama comparte este enfoque y los cualifica, al advertir que la estructura familiar ampliada del centro-norte de Italia, sirve como soporte a las *pymes* flexibles y dinámicas; en cuanto este recurso no existe en el sur, donde las familias son más atomizadas y aisladas.¹⁰³ Para este analista la estructura familiar compleja es un rasgo que comparte la Terza, Italia, con Hong Kong y Taiwan, y por ello lo llama el “confucianismo italiano”.

La importancia del capital en el desarrollo socioeconómico ha sido comprobada empíricamente en una amplia muestra de países, por autores como Knack y Keefer,¹⁰⁴ Schmid y Robinson,¹⁰⁵ Temple y Johnson¹⁰⁶ y la Porta *et*

¹⁰² Putnam, Robert; Leonardi, Robert, y Nanetti, Raffaella Y., *Making Democracy Work, Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press, 1993. [traducción al español: *Para hacer que la democracia funcione*, Caracas, Galac, s. f.].

¹⁰³ Fukuyama, Francis, *Confianza (Trust), las virtudes sociales y la capacidad de generar prosperidad*, Madrid, Atlántida, 1996, capítulo 10.

¹⁰⁴ Knack, S. y Keefer, P. “Does social Capital have and Economic Payoff? A Cross Country Investigation”, en *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, No. 4, 1997.

¹⁰⁵ Schmid, A. Allan y Robinson, Lindon D., “Applications of Social Capital Theory”, en *Journal of Agriculture and Applied Economics*, vol. 27, No. 1, 1995.

¹⁰⁶ Temple, Jonathan y Johnson, Paul A., “Social Capability and Economic Growth”, en *Quarterly Journal of Economics*, vol. CXIII, No. 3, 1998.

al.¹⁰⁷ Una investigación realizada en Colombia también revela —a escala regional— una asociación positiva entre sectores de capital social y de desarrollo.¹⁰⁸

No obstante, tiene razón Bagnasco cuando señala que el capital social debe ser considerado en relación con otras variables, porque de lo contrario se corre el riesgo que las comparaciones estadísticas entre indicadores genéricos de confianza y de desempeño económico resulten tautológicas, en la medida en que la confianza y el éxito económico se refuerzan recíprocamente.¹⁰⁹

Además, surge la pregunta —planteada por Coleman— de si el capital social es una reserva de confianza producida espontáneamente por la cultura tradicional de una sociedad local o existe la posibilidad de que este

recurso pueda ser también desarrollado por la acción política del Estado. En este sentido, Levi considera que el interés de Putnam por las asociaciones civiles, alejadas del Estado, conduce a una visión demasiado romántica de la sociedad y que, por lo tanto, es necesario explorar las distintas vías por las que el Estado puede favorecer la creación de capital social.¹¹⁰

En la dirección señalada por Levi, Kliksberg presenta experiencias como las de Villa El Salvador (Perú), Barquisimeto (Venezuela) y Porto Alegre (Brasil), donde se han puesto en marcha procesos de movilización del capital social, mediante diversas modalidades de concertación entre el Estado y la sociedad civil, con resultados ampliamente satisfactorios.¹¹¹

En la misma tesitura, Durston,¹¹² al analizar el caso de las comu-

¹⁰⁷ La Porta, R. *et al.*, “Trust in Large Organizations”, en *The American Economic Review*, 1997.

¹⁰⁸ Cuellar, María Mercedes, *Colombia, un proyecto inconcluso, valores, instituciones y capital social*, tomo II, Bogotá, Universidad Externado de Colombia, 2000.

¹⁰⁹ Bagnasco, Arnoldo, “Nacimiento y transformación de los distritos industriales, un examen de la investigación en Italia con observaciones de método para la teoría del desarrollo”, en Carmagnani, Marcelo y Gordillo de Anda, Gustavo (coord.), *Desarrollo social y cambios productivos en el mundo rural europeo contemporáneo*, México, Fondo de Cultura Económica, 2000, p. 82.

¹¹⁰ Levi, M., “Social and Unsocial Capital, A Review Essay of Robert Putnam’s ‘Making Democracy Work’”, en *Politics & Society*, vol. 24, No. 1, 1996.

¹¹¹ Kliksberg, Bernardo, “Capital social y cultural, claves esenciales del desarrollo”, en *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, No. 69, 1999.

¹¹² Durston, John, “Construyendo capital social comunitario”, en *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, No. 69, 1999.

nidades indígenas de Chiquimula (Guatemala), y Appendini *et al.*,¹¹³ al examinar los casos de San Pablo en México (explotación maderera) y Malare en India (producción lechera), concluyen que sí es posible construir capital social mediante acciones público-privadas deliberadas.

Hay un elemento en el enfoque del capital social que aproxima a éste con la teoría del distrito industrial, y es el de las redes de cooperación, tal como se desprende de la siguiente cita de Putnam:

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 otras están condenadas por una política estructurada verticalmente, a una vida social fragmentada y aislada y a una cultura de desconfianza.¹¹⁴

La perspectiva ambiental

Flora y Flora¹¹⁵ distinguen cuatro formas básicas de capital: (i) el natural, constituido por la dotación de recursos naturales con que cuenta un territorio; (ii) el construido, generado por la actividad humana, que incluye infraestructura, bienes de capital, capital financiero, etc.; (iii) capital humano, determinado por los grados de nutrición, salud y educación de la población, y (iv) el capital social, consistente, como acabamos de ver, en el grado de confianza existente entre los miembros de una sociedad.

Hasta fechas muy recientes, los enfoques ortodoxos del desarrollo acentuaron principalmente el papel del capital construido y dejaron de lado las demás formas de capital, que pueden ser tanto o más determinantes en la evolución a largo plazo de una sociedad.

En la actualidad, en cambio, nadie discute la pertinencia de poner a

¹¹³ Appendi, Kirsten y Nuijter, Monique, "El papel de las instituciones en contextos locales", en *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, No. 76, 2002.

¹¹⁴ Putnam, *op. cit.*, p. 15. Las cursivas son mías.

¹¹⁵ Flora, Cornelia y Flora, Jan, *Just in time, Research in Minnesota*, Washington, Banco Mundial, 2000.

actuar las cuatro dimensiones del capital en las concepciones y en la práctica del desarrollo económico y, en particular, la necesidad de tomar en cuenta la conservación y el acrecentamiento del capital natural.

Esta última preocupación se ha concretado en el concepto de desarrollo sostenible, que combina el mejoramiento cuantitativo de la riqueza y el bienestar social en el largo plazo, con el manejo adecuado de los recursos biofísicos y geoquímicos del planeta. Este postulado remite a los límites físicos que tienen los procesos de crecimiento y a la interdependencia entre los sistemas socioeconómicos y ecológicos, mediante ciclos de retroalimentación, que determinan las posibilidades de desarrollo de ambos. Éste impone, además, como condición, que los sistemas que son esenciales para la manutención y reproducción de la vida, algunos de los cuales no son renovables ni sustituibles, sean conservados.

Ahora bien, si las formas de capital representadas en los procesos de inversión y de innovación están cada vez más vinculadas al territorio —como vimos la segunda sección— con mayor razón los recursos naturales, que son por definición localizados, tienen una connotación netamente espacial y le agregan una

nueva dimensión al concepto de desarrollo territorial.

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 otro, por su adecuado aprovechamiento económico.

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

Boisier ofrece una buena definición de biorregión:

Una región en cuya estructura sistémica hay un elemento de carácter ecológico que sobredetermina o que condiciona la naturaleza y el funcionamiento regional, por ejemplo, determina la flora, la fauna, el modo de producción, las relaciones sociales, los bienes y servicios producidos y la forma de inserción externa de la región, incluso su cultura.¹¹⁶

El biorregionalismo será, entonces, la metodología para planificar y gestionar integralmente las dos dimensiones presentes en la biorregión: la oferta de recursos ecosistémicos y su aprovechamiento productivo.

¹¹⁶ Boisier, Sergio, "Biorregionalismo, la última versión del traje del emperador", en *Territorios*, Bogotá, Cider-Uniandes, No. 5, 2001, s. p.

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 en desarrollo a un proceso de *reprimarización* de las exportaciones, esto es, un patrón exportador más intensivo en recursos naturales y, por lo tanto, más sensible ambientalmente.¹¹⁷ 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.¹¹⁸

Por las razones anteriores, un elemento esencial de la estrategia de desarrollo de las biorregiones debería ser la transformación industrial de sus recursos naturales, a la manera

en que lo sugieren Ramos¹¹⁹ y Perry.¹²⁰

La perspectiva ambiental ha permeado las relaciones internacionales y en particular los procesos de integración económica. En la UE, los tratados de Maastricht (1992) y de Ámsterdam (1997) fortalecieron la preocupación por el medio ambiente en el derecho comunitario, lo cual dio base para la definición de una nueva estrategia europea de desarrollo sostenible (V Programa Medio Ambiental, 1993-2000) y para la puesta en marcha de la Agencia Europea de Medio Ambiente en 1993.¹²¹

Los acuerdos de integración en el hemisferio occidental también han comenzado a ocuparse del tema medioambiental, con distintos enfoques y grados de profundidad.¹²² El TLC es el esque-

¹¹⁷ Schaper, Marianne, *Impactos ambientales de los cambios en la estructura exportadora en nueve países de América Latina*, Serie Medio ambiente y Desarrollo No.19, Santiago de Chile, CEPAL, 1999. En un trabajo posterior esta autora reporta que dicha tendencia muestra síntomas de reversión en la segunda mitad de los años noventa. Véase, Schaper, Marianne, *Evolución del comercio y de las inversiones extranjeras en industrias ambientalmente sensibles. Comunidad Andina, Mercosur y Chile (1990-1999)*, Serie Medio Ambiente y Desarrollo No.46, Santiago de Chile, CEPAL, 2001.

¹¹⁸ Rodríguez, Francisco y Sachs, Jeffrey, "Why do Resource-Abundant Economies Grow More Slowly?" en *Journal of Economic Growth*, No. 4, 1999.

¹¹⁹ Ramos, *op. cit.*

¹²⁰ Perry, Guillermo, *De los recursos naturales a la economía del conocimiento*, Washington, Banco Mundial, Oficina del Economista Jefe para América Latina, 2001.

¹²¹ Tamames, Ramón y López, Mónica, *La Unión Europea*, Madrid, Alianza, 1999, capítulo 10.

¹²² Un completo análisis de la dimensión ambiental en los procesos de integración en los que participan los países latinoamericanos se encuentra en, Real

ma que lleva más lejos la consideración del desarrollo sostenible, al haber aprobado desde su constitución el Acuerdo Paralelo de Cooperación Ambiental de América del Norte (1993), que luego se convertiría en Acuerdo Complementario del TLC.

Por su parte, en el Subsistema de Integración Económica Centroamericana se adoptó, en 1991, el Protocolo del Convenio Constitutivo de la Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo (CCAD); en el Mercosur se ha venido negociando el Protocolo Adicional al Tratado de Asunción sobre Medio Ambiente y en la Comunidad Andina; el Comité Andino de Autoridades Ambientales (CAAAM) promulgó, en 2001, los Lineamientos para la Gestión Ambiental y el Desarrollo Sostenible en la Comunidad Andina.

Hacia una visión integral del desarrollo regional

Cada lugar es, al mismo tiempo, objeto de una razón global y de una razón local que conviven dialécticamente.
Milton Santos

La exposición realizada en las secciones anteriores gira alrededor de dos aproximaciones para explicar el fenómeno de revalorización de la dimensión territorial en los procesos contemporáneos de desarrollo: una que se centra en la lógica intranacional de despliegue de los factores económicos, políticos, sociales y ambientales, y otra que destaca el papel de las regiones y las localidades en la reestructuración de la economía mundial.

La primera de dichas aproximaciones conduce a una concepción del territorio, según la cual, éste ya no sería el simple receptáculo pasivo de las actividades humanas, sino un sujeto activo y determinante de los procesos de desarrollo. Como bien apunta Scott: "Uno pudiera decir, incluso, que la cuestión central de la economía política clásica acerca de la riqueza de las naciones está siendo transformada en el mundo actual en la pregunta acerca de las fuentes y la dinámica de la riqueza de las regiones".¹²³

La confluencia de los enfoques de la NGE, la acumulación flexi-

Ferrer, Gabriel, *Integración económica y medio ambiente en América Latina*, Madrid, Mc Graw Hill, 2000.

¹²³ Scott, Allen J., *Regions and the World Economy, the Coming Shape of Global Production Competition, and Political Order*, Oxford, Oxford University Press, 1998, p. 160.

Desafíos, Bogotá (Colombia), (7): 50-99, semestre II de 2002

ble, el capital social y el biorregionalismo, ya examinados, puede encuadrarse en lo que algunos autores denominan la teoría de la competencia¹²⁴ regional (*Competence Regional Theory*), concepto que integra la perspectiva de la competencia en el campo de las firmas individuales con los distintos enfoques de la aglomeración y de la integración social, en el marco de sistemas productivos geográficamente delimitados.¹²⁵

Sobre la base de estas nuevas concepciones se están desarrollando también, nuevos enfoques de política que apuntan a la promoción del *desarrollo local endógeno*, definido como:

Un proceso de crecimiento y cambio estructural de la economía de una ciudad, comarca o región, en el que se pueden identificar al menos tres dimensiones: una económica, caracterizada por un sistema de producción que permite a los empresarios locales usar, eficientemente, los factores productivos, generar eco-

nomías de escala y aumentar la productividad a niveles que permiten mejorar la competitividad en los mercados, otra sociocultural, en la que el sistema de relaciones económicas y sociales, las instituciones locales y los valores sirven de base al proceso de desarrollo y otra, política y administrativa, en que las iniciativas locales crean un entorno local favorable a la producción e impulsar el desarrollo sostenible.¹²⁶

Con relación a lo anterior, es pertinente señalar que dado que no hay causalidades automáticas y deterministas entre reestructuración económica y cambio sociopolítico, no hay fórmulas únicas hacia el desarrollo local endógeno.

Se trata, más bien, de construir socialmente la región,¹²⁷ mediante lo que Keating llama una coalición para el desarrollo (*development coalition*), esto es, una alianza de actores sociales competitivos con el desarrollo local.

¹²⁴ En la acepción de aptitud, capacidad.

¹²⁵ Lawson, Clive, "Towards a Competence Theory of the Regions", en *Cambridge Journal of Economics*, No. 23, 1999.

¹²⁶ Vázquez Barquero, Antonio, *Desarrollo económico local y descentralización, aproximación a un marco conceptual*, Proyecto CEPAL/GTZ Desarrollo Económico Local y descentralización en América Latina, Santiago de Chile, CEPAL, documento LC/ R. 1964, 2000.

¹²⁷ En el medio latinoamericano, un autor que ha desarrollado este concepto es Sergio Boisier. Véase de este autor, "Las regiones como espacios socialmente construidos", en *Revista CEPAL*, Santiago de Chile, No. 35, 1988.

En el proyecto de construir socialmente la región, el Estado desempeña un papel fundamental, puesto que toda una nueva gama de formas productivas no pueden expandirse por el conjunto de la sociedad, sin un cambio correspondiente en un amplio repertorio de instituciones sociales y políticas, es decir, un nuevo sistema productivo regional necesitará unas instituciones regionales de gobierno que adopte políticas (sociales, económicas y tecnológicas) que resulten funcionales a la ampliación y consolidación de dicho sistema.

Un Estado de éstas características habrá de ser menos centralizado (por definición), menos jerárquico y más proclive a las alianzas público-privadas, lo cual muchas veces implica unas transferencias de recursos y de competencias en materia de promoción del desarrollo a organizaciones privadas y cívicas. Este tipo de Estado es el que Jessop llama Estado de trabajo o shumpeteriano (ETS) en oposición al Estado keynesiano de bienestar a escala nacional, que era la forma de regulación más apropiada para la reproducción del capitalismo fordista.

En términos de Jessop:

Los distintos objetivos del EBK con respecto a la re-

producción económica, social fueron a promover el pleno empleo en una economía nacional relativamente cerrada, principalmente a través de la demanda, y generalizar las pautas del consumo de masas, a través de los derechos al bienestar y de nuevas formas de consumo colectivo [...] sus objetivos económicos y sociales [los del EST] pueden sintetizarse 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 de competitividad estructural.¹²⁸

Lo expuesto no implica que pensemos que la transición delineada por Jessop —hacia un Estado empresarial y neocorporatista— es un hecho cumplido y menos aún en el ámbito de los países en desarrollo, en los cuales estos procesos no sólo son todavía 'borrosos', sino que están enfrentando unas contratendencias hacia un Estado que no pierda de vista su función de cohesión social, en asocio con una sociedad civil fuerte.

...a que en este contexto excluyente y de oligopolización

¹²⁸ Jessop, *op. cit.*, pp. 65-66.

del mercado, en el ámbito regional se vaya configurando una vasta y compleja red de actores sociales que, a partir de procesos de organización e interacción en la configuración de las políticas públicas, tratan de romper los circuitos de globalización excluyente a partir de propuestas basadas en una reconfiguración democrática y equitativa del territorio, articulando para ello iniciativas tanto económicas como sociales y culturales.¹²⁹

Ahora bien, dadas las tendencias descritas hacia la reterritorialización, ciertamente llama la atención el hecho que en la actualidad se acentúe tanto el papel de la globalización en los fenómenos de cambio económico y sociopolítico en curso.

Al respecto, es necesario entender que varios de los factores que impulsan la globalización tienen una fuerte base territorial, como es el caso del comercio internacional de bienes y servicios, del cambio tecnológico y de los flujos financieros, en particular.

Esto es así, porque, como vimos, la producción industrial y la de servicios, y la innovación

tecnológica, tienden a concentrarse en unas pocas regiones dentro de cada país.¹³⁰ A su turno estas regiones comienzan a influir cada vez más en el diseño tanto de las políticas internacionales de los países a los que pertenecen como de los marcos regulatorios de orden supranacional.

Lo que podemos decir en este punto es que la mayor parte del desarrollo económico en el mundo moderno es realmente generado en el contexto de aglomeraciones localizadas, combinadas con tipos específicos de procesos económicos que apuntalan *capacidades productivas y competitivas regionales*.¹³¹

La forma como estas aglomeraciones regionales interactúan a escala global se presenta en el siguiente diagrama, tomado de Scott. En este esquema las áreas desarrolladas del mundo son representadas como un sistema de economías regionales polarizadas, en el que cada una consiste en un área metropolitana central y un *hinterland* circundante, ocupado por comunidades secundarias y zonas agrícolas prósperas. Algunos de estos sistemas metrópolis-*hinterland* se llegan a fusionar entre sí, para formar regiones

¹²⁹ Betancur, María soledad *et al.*, *op. cit.*, p. 368.

¹³⁰ En los Estados Unidos, las cuarenta principales áreas metropolitanas originaron, en 1994, el 63,5% de las exportaciones. Véase, Scott, *op. cit.*, p. 57.

¹³¹ *Ibid.*, p. 64. Las cursivas son mías.

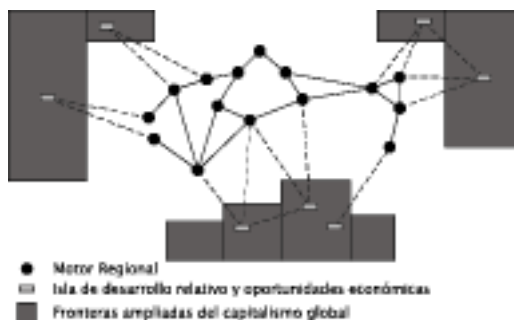
megapolitanas, como ocurre en el caso de Boston-New York-Filadelfia, Los Ángeles-San Diego-Tijuana, Milán-Turín-Génova, el Dutch Randstad, Tokio-Nagoya-Osaka, entre otros. Según Scott estas entidades pueden ser concebidas como los *motores regionales* de la nueva economía global.

Los nodos centrales están unidos por complejas redes comerciales, tecnológicas y financieras, que también se extienden (con menor densidad) hacia algunas islas de pros-

peridad situadas en los países en desarrollo. Por ejemplo, la frontera norte de México, São Paulo, Buenos Aires y Santiago, en América Latina.

La emergente configuración de la economía global resulta en extremo pertinente para el análisis de la evolución de los procesos de integración, los cuales, en la medida en que estimulan más los flujos de comercio y capital que los de trabajadores, pueden contribuir a profundizar la polarización regional de los países que participan en ellos.

Diagrama 1. Mosaico global de economías regionales



Fuente: Scott, Allen J. (1998), op. cit., p. 69. Traducción del autor

Bibliografía

Ades, A. F. y Glaeser, E.L., "Trade and Circuses. Explaining Urban Giants", en *Quarterly Journal of Economics*, No. 110, 1995.

Age, Global City-regions Conference, Los Angeles, 21-23 octubre, 1999.

Amiti, Mary, "New Trade Theories and Industrial Location in the E.U. A Survey of Evidence", en

Oxford Review of Economic Policy, vol.14, No. 2, 1998.

Appendi, Kirsten y Monique Nuijten, "El papel de las instituciones en contextos locales", en *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, No. 76, 2002.

Azua, Jon, *Alianza cooperativa para la nueva economía, empresas, gobiernos y regiones: innovadoras*, Madrid, McGraw Hill, 2000.

Desafíos, Bogotá (Colombia), (7): 50-99, semestre II de 2002

- Badie, Bertrand, *La fin des territoires. Essai sur le désordre international et son l'utilité sociale du respect*, París, Fayard, 1995.
- Bagnasco, Arnoldo, "Nacimiento y transformación de los distritos industriales, un examen de la investigación en Italia con observaciones de método para la teoría del desarrollo", en Carmagnani, Marcelo y Gordillo de Anda, Gustavo (coord.), *Desarrollo social y cambios productivos en el mundo rural europeo contemporáneo*, México, Fondo de Cultura Económica, 2000.
- Barro, Robert, "Economic Growth in a Cross Section of Countries", en *Quarterly Journal of Economics*, No. 106, 1991.
- _____ y Sala-i Martin, Xavier, "Convergence across States and Regions", en *Brookings Papers on Economic Activity*, No. 1, 1991.
- Bendesky, León, "Economía regional en la era de la globalización", en *Comercio Exterior*, nov., México, 1994.
- Benko, Georges, "El impacto de los tecnopolos en el desarrollo regional. Una revisión crítica", en *Revista Eure*, Santiago de Chile, No. 73, 1998.
- _____ y Lipietz, Allan, *Las regiones que ganan*, Valencia, Alfons El Magnanim, 1994.
- Betancur, María Soledad et al., *Globalización, cadenas productivas, redes de acción colectiva*, Bogotá, Tercer Mundo Editores/Colciencias/otros, 2001.
- BID, "Capítulo 3", en *Geografía y desarrollo en América Latina*, Informe Económico y Social, Washington, 2000.
- Boisier, Sergio, "Las regiones como espacios socialmente construidos", en *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, No. 35, 1988.
- Boisier, Sergio, "Biorregionalismo. La última versión del cuento del traje del emperador", en *Territorios*, Bogotá, Cider-Uniandes, No. 5, 2001.
- Brunet, Ignasi y Belzunequi, Ángel, *Empresa y estrategias en la perspectiva de la competencia global*, Barcelona, Ariel, 2000.
- Caravaca Barroso, Inmaculada, "Los nuevos espacios ganadores y emergentes", en *Revista Eure*, Santiago de Chile, No. 73, 1998.
- Carlson, B. y Stankiewicz, R. "On the Nature, Function and Composition of Technological Systems", en *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 1, No. 2.
- Castells, Manuel y Hall, Peter, *Technopoles of the World, the Making of 21st Century Industrial Complexes*, Londres, Routledge, 1994.
- CEPAL, *Una década de luces y de sombras, América Latina y el Caribe en los años noventa*, Bogotá, Alfa Omega, 2001.

Desafíos, Bogotá (Colombia), (7): 50-99, semestre II de 2002

- Chisholm, Michael, *Regions in Recession & Resurgence*, Londres, Cambridge University Press, 1990.
- Chudnovsky, Daniel, "Políticas de ciencia y tecnología y el sistema nacional de innovación en la Argentina", en *Revista de la CEPAL*, No. 67, abril, 1999.
- Cooke, Philip y Kevin, Morgan, *The Associational Economy, Firms, Regions and Innovation*, Oxford, Oxford University Press, 1998.
- Cuadrado Roura, Juan R., *Disparidades regionales en el crecimiento. Convergencia, divergencia y factores de competitividad territorial*, Ponencia presentada al V Seminario Internacional de la Red Iberoamericana sobre Globalización y Territorio, Cider-Uniandes, Bogotá, 1998.
- Cuellar, María Mercedes, *Colombia. Un proyecto inconcluso, valores, instituciones y capital social*, tomo II, Bogotá, Universidad Externado de Colombia, 2000.
- Durston, John, "Construyendo capital social comunitario", en *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, No. 69, 1999.
- Esser, Klaus; Hillebrand, Wolfgang; Messner, Dirk, y Meyer-Stamer, Jörg, "Competitividad sistémica. Nuevo desafío para las empresas y la política", en *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, No. 59, 1996.
- Fairbanks, Michael y Lindsay, Stace, *Plowing the Sea, Nurturing the Hidden Sources of Growth in the Developing World*, Boston, Harvard Business School Press, 1997.
- Fernández M., Cristina, "Agglomeration and Trade. The Case of Colombia", en *Ensayos de Economía*, Bogotá, Banco de la República, No. 33, 1998.
- Flora, Cornelia y Flora, Jan, *Just in Time, Research in Minnesota*, Washington, Banco Mundial, 2000.
- Florida, R., "Towards the Learning Regions", *Futures*, vol. 27, No. 5, 1995.
- Foro social Mundial II, Porto Alegre, *Otro mundo es posible*, Bogotá, Fica, 2002.
- Fujita, Masahisa y Tabuchi, Takatoshi, "Regional Growth in Postwar Japan", *Regional Science and Urban Economics*, No. 27, 1997.
- _____; Krugman, Paul, y Venables, Anthony, *The Spatial Economy, Cities, Regions and International Trade*, Cambridge, The MIT Press, 1999.
- Fukuyama, Francis, *Confianza (Trust), las virtudes sociales y la capacidad de generar prosperidad*, Madrid, Atlántida, 1996.
- Gallup, John Luke; Sachs, Jeffrey D., y Mellinger, Andrew D., "Geography and Economic Development", en *Annual World Bank Conference on Development Economics*, Washington, 1999.

Desafíos, Bogotá (Colombia), (7): 50-99, semestre II de 2002

- Gavin, Michael y Hausman, Ricardo (1998), "Nature, Development and Distribution in Latin America-Evidence on the Role of Geography, Climate and Natural Resources", documento de trabajo No. 378, en BID, *Geografía y desarrollo en América Latina*, Informe Económico y Social 2000, Washington, 2000.
- Habermas, Jürgen, *La constelación posnacional*, Barcelona, Paidós, 2000.
- Hanson, G. H., *Localization Economies, Vertical Organization, and Trade*, Cambridge, MA., MIT Press, 1996.
- Harvey, David, *The Condition of Postmodernity*, Oxford, Blackwell, 1989.
- Held, David *et al.*, *Transformaciones globales, política, economía y cultura*, México, Oxford University Press, 2002.
- Helliwell, John F., *How Much do National Borders Matter?*, Washington, Brookings Institution Press, 1998.
- Helmsing, A. H. J., "Hacia una reapreciación de la territorialidad del desarrollo económico", en *Territorios* No. 5, Bogotá, Cider-Uniandes, 2001.
- Henderson, J. V., "Ways to Think about Urban Concentration. Neoclassical Urban Systems versus the New Economic Geography", en *International Regional Science Review*, 1996.
- Isserman A. M., "It's Obvious, It's Wrong and Anyway they Said it years ago? Paul Krugman on Large Cities", en *International Regional Science Review*, 1990.
- Jáuregui, Gurutz, *Los nacionalismos minoritarios y la Unión Europea*, Barcelona, Ariel, 1997.
- Jessop, Bob, *Crisis del Estado de bienestar, hacia una nueva teoría del estado y sus consecuencias sociales*, Bogotá, Siglo del Hombre Editores/ Universidad Nacional de Colombia, 1999.
- Jessop, Bob, *Hacia una nueva teoría del Estado y sus consecuencias sociales*, Bogotá, Siglo del Hombre Editores/ Universidad Nacional de Colombia, 1999.
- Keating, Michael, *Naciones contra el estado, el nacionalismo de Cataluña, Quebec y Escocia*, Barcelona, Ariel, 1996.
- , *Governing Cities and Regions Territorial Restructuring in a Global*, s. d., 1999.
- Kliksberg, Bernardo, "Capital social y cultural, claves esenciales del desarrollo", en *Revista de la CEPAL*, Santiago de Chile, No. 69, 1999.
- Knack, S. y Keefer, P., "Does Social Capital have and Economic Payoff? A Cross Country Investigation", en *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, No. 4, 1997.

Desafíos, Bogotá (Colombia), (7): 50-99, semestre II de 2002

- Krugman, Paul, *Geografía y comercio*, Barcelona, Antoni Bosh, 1992.
- _____, *Competitiveness. A Dangerous Obsession*, *Foreign Affairs*, marzo-abril, 1994.
- _____, "Capítulo 10", en *Vendiendo prosperidad*, Barcelona, Ariel, 1994.
- _____, "The Role of Geography in Development", en *Annual World Bank Conference on Development Economics*, Washington, 1999.
- _____, y Venables, A., "Integration, Specialization and Adjustment", en *European Economic Review*, No. 40, 1996.
- La Porta, R. *et al.*, "Trust in Large Organizations", en *The American Economic Review*, 1997.
- Lall, Sanjaya, "Comparing National Competitive Performance. An Economic Analysis of World Economic Forum's Competitiveness Index", en *QEH Working Paper*, No. 61, 2001.
- Landes, David S., *The Wealth and Poverty of Nations, Why Some are so Rich and Some so Poor*, Nueva York, WW. Norton Company, 1998.
- Lawson, Clive, "Towards a Competence Theory of the Regions", en *Cambridge Journal of Economics*, No. 23, 1999.
- Levi, M., "Social and Unsocial Capital. A Review Essay of Robert Putnam's 'Making Democracy Work'", en *Politics & Society*, vol. 24, No. 1, 1996.
- Livas-Elizondo, R. y Krugman, P., "Trade Policy and the Third-World Metrópolis", en *Journal of Development Economics*, No. 49, 1996.
- Magalhães, André; Hewing, G., y Azzoni, C. R., *Spatial Dependence and Regional Convergence in Brazil*, Regional Economics Applications Laboratory, Real 00 -T-11, University of Illinois at Urbana-Champaign, 2000.
- Magrini, Stefano, "The Evolution of Income Disparities among the Regions of the European Union", en *Regional Science and Urban Economics*, No. 29, 1999.
- Markussen, Ann, "Fuzzy Concepts, Scanty Evidence, Policy Distance. The Case for Rigour and Policy Relevance in Critical Regional Studies", en *Regional Studies*, vol. 33, No. 9, 1999.
- Martin, Ron, "The New Geographical Turn in Economics. Some Critical Reflections", en *Cambridge Journal of Economics*, No. 23, 1999.
- Martínez M., Carlos, "La competitividad de la Unión Europea en la Tríada. Reflexiones metodológicas y análisis de indicadores", en *DANE, Productividad, competitividad e internacionalización de la economía*, Bogotá, 1996.
- Méndez, Ricardo, "Innovación tecnológica y reorganización del espacio industrial. Una propuesta metodológica", en *Revista Eure*, Santiago de Chile, vol. XXIV, No. 73, 1998.

Desafíos, Bogotá (Colombia), (7): 50-99, semestre II de 2002

- Montero, Cecilia y Morris, Pablo, "Territorio, competitividad sistémica y desarrollo endógeno. Metodología para el estudio de los sistemas regionales de innovación" en Ilpes/CEPAL, Universidad del Bio Bio, *Instituciones y actores del desarrollo territorial en el marco de la globalización*, Santiago, Universidad del Bio Bio, 1999.
- Morales, Juan Ricardo y Perdomo, Jesús Hernán, *Ciencia, innovación y desarrollo regional*, Bogotá, Colciencias, 1998.
- Morata, Francesc, *La Unión Europea, procesos actores y políticas*, Barcelona, Ariel, 1998.
- O'Brien, R., *Global Financial Integration. The End of Geography*, Londres, Pinter, 1999.
- Omaha, Kenichi, *El fin del Estado-nación*, Santiago de Chile, Andrés Bello, 1997.
- Perry, Guillermo, *De los recursos naturales a la economía del conocimiento*, Washington, Banco Mundial, Oficina del Economista Jefe para América Latina, 2001.
- Piore, Michael J. y Sabel, Charles, *The Second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity*, Nueva York, Basic Books, 1984 [traducción al español. *La segunda ruptura industrial*, Buenos Aires, Alianza, 1993].
- Porter, Michael, *The Competitive Advantage of Nations*, Nueva York, Free Press, 1990.
- _____, "Clusters and the New Economics of Competition", en *Harvard Business Review*, nov.-dic., 1998.
- _____, *Location, Competition and Economic Development. Local Clusters in a Global Economy*, Thousand Oaks, Economic Development Quarterly, 2000.
- President's Commission on Industrial Competitiveness, *Commission on Industrial Competitiveness Report*, Washington, 1985.
- Putnam, Robert; Leonardi, Robert, y Nanetti, Raffaella Y. *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press, 1993 [traducción al español: *Para hacer que la democracia funcione*, Caracas, Galac].
- Ramírez, María Teresa y Loboguerrero, Ana María, "Spatial Dependence and Economic Growth: Evidence from a Panel of Countries", en *Borradores de Economía*, No. 206, Bogotá, Banco de la República, Subgerencia de Estudios Económicos, 2002.
- Ramos, Joseph, "Una estrategia de desarrollo a partir de los complejos productivos (clusters) en torno a los recursos naturales", en Santiago de Chile, *Revista CEPAL*, No. 66, 1998.
- Real Ferrer, Gabriel, *Integración económica y medio ambiente en América Latina*, Madrid, McGraw Hill, 2000.

Desafíos, Bogotá (Colombia), (7): 50-99, semestre II de 2002

- Rey, Sergio J. y Montouri, Brett D., "US Regional Income Convergence: A Spatial Econometric Perspective", en *Regional Studies*, vol. 33, No. 2, 1999.
- Ricci, Luca Antonio, "Economic Geography and Comparative Advantage. Agglomeration versus Specialization", en *European Economic Review*, No. 43, 1999.
- Robertson, R., *Globalization. Social Theory and Global Culture*, Londres, Sage, 1992.
- Rodríguez, Francisco y Sachs, Jeffrey, "Why do Resource-Abundant Economies Grow More Slowly?", en *Journal of Economic Growth*, No. 4, 1999.
- Rodrik, Dany, "Why do More Open Economies have bigger Governments?", en *Journal of Political Economy*, vol. 106, No. 5 1998.
- Rosenau, James N., "Cambio y complejidad, desafíos para la comprensión en el campo de las relaciones internacionales", en *Análisis Político*, Bogotá, IEPRI, Universidad Nacional de Colombia, No. 32, 1997.
- Sala-i-Martin, Xavier, *Apuntes de crecimiento económico*, Barcelona, Antoni Bosh, 2000.
- Sassen, Saskia, *¿Perdiendo el control? La soberanía en la era de la globalización*, Barcelona, Bellaterra, 2001.
- Saxenian, Annalee, *Regional Advantage, Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Cambridge, Harvard University Press, 1996.
- Schaper, Marianne, *Impactos ambientales de los cambios en la estructura exportadora en nueve países de América Latina*, Serie Medio ambiente y Desarrollo No. 19, Santiago de Chile, CEPAL, 1999.
- _____, *Evolución del comercio y de las inversiones extranjeras en industrias ambientalmente sensibles. Comunidad Andina, Mercosur y Chile (1990-1999)*, Serie Medio Ambiente y Desarrollo No. 46, Santiago de Chile, CEPAL, 2001.
- Schmid, A. Allan y Robinson, Lindon D. "Applications of Social Capital Theory", en *Journal of Agriculture and Applied Economics*, vol. 27, No. 1, 1995.
- Schmitz, Hubert y Nadvi, Khalid, "Clustering and Industrialization. Introduction", en *World Development*, vol. 27, No. 9, 1999.
- Schmutzler, Armin, "The New Economic Geography", en *Journal of Economic Surveys*, vol. 13, No. 4, 1999.
- Scott, Allen J., *Regions and the World Economy, the Coming Shape of Global Production Competition, and Political Order*, Oxford, Oxford University Press, 1998.
- Simmie, James (edit.), *Innovation, Networks and Learning Regions?* Gateshead, Tyne and

Desafíos, Bogotá (Colombia), (7): 50-99, semestre II de 2002

- Wear, Jessica Kingsley Publishers, 1997.
- Storper, Michael, "The Resurgence of Regional Economies. Ten Years Later", en *European Urban and Regional Studies*, vol. 2, No. 3, 1995.
- Strange, Susan, *The Retreat of the State*, Cambridge, Cambridge University Press, 1996.
- Tamames, Ramón y López, Mónica, *La Unión Europea*, Madrid, Alianza, 1999.
- Temple, Jonathan y Johnson, Paul A., "Social Capability and Economic Growth", en *Quarterly Journal of Economics*, vol. CXIII, No. 3, 1998.
- Torrijos, Vicente, "La diplomacia centrífuga. Preámbulo a una política exterior de las regiones", en *Revista Desafíos*, Bogotá, Cepi, Universidad del Rosario, No. 2, 2000.
- Touraine, A., *Critique de la modernité*, París, Fayard, 1992 [traducción castellana: *Crítica de la modernidad*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 1994].
- Vázquez Barquero, Antonio, *La teoría del desarrollo endógeno*, Madrid, Pirámide, 1999.
- _____, *Desarrollo económico local y descentralización. Aproximación a un marco conceptual*, Proyecto CEPAL/GTZ Desarrollo Económico Local y descentralización en América Latina, Santiago de Chile, CEPAL, doc, LC/R. 1964, 2000.
- Wheeler, Stephen, *Reasons for Successful Regional Planning. A Comparative Analysis of Portland, Toronto and the San Francisco Bay Area*, A paper presented at the Annual Conference of the Associate of Collegiate Schools of Planning, Pasadena, California, 1998 (swheeler@ulink.berkeley.edu).
- Wolf, Martin, "Will the Nation-State Survive Globalization", en *Foreign Affairs*, vol. 80, No. 1, 2001.
- Wolfe, David E., *The Emergence of the Region State*, Paper prepared for the Bell Canada Papers 5, The Nation State in a Global Information Era. Policy Challenges, John Deutsche Institute for the Study of Economic Policy, Queen's University, Kingston, Ontario, 1997.