

Los nuevos centros de gravedad del desarrollo regional en la Europa de los 90.

Ricardo Cappellin*

1. INTRODUCCION.

El rápido desarrollo de las actividades de servicios que ha tenido lugar en las últimas décadas en todos los países industrializados requiere un gran esfuerzo en infraestructuras de cara a establecer nuevas y modernas relaciones entre las economías nacionales y regionales. Las ciudades representan los nodos de esas redes materiales e inmateriales y son los lugares donde la tradicional concentración de infraestructuras es más «evidente». Por tanto, el estudio de las relaciones entre los servicios y el desarrollo regional y metropolitano puede ser de gran utilidad en el diseño de las políticas de planificación regional y nacional encaminadas a dar respuesta a estas limitaciones en las infraestructuras de las economías industrializadas.

En segundo lugar, los cambios políticos y económicos que han ocurrido en la Europa del Este han agrandado el espacio económico e implicaran no solo nuevas formas de relaciones en el mercado internacional entre los distintos países y regiones sino también la necesidad de rediseñar las redes infraestructurales y el desarrollo de actividades de servicios modernos. Estos últimos, que eran considerados como «improductivos», constituyen en realidad la infraestructura clave en la administración y el cambio continuo de una economía de mercado.

* Este artículo se ha escrito en el contexto del proyecto de investigación: THE STATE OF SOCIAL AND ECONOMIC COHESION IN THE COMMUNITY PRIOR TO THE CREATION OF THE SINGLE MARKET: THE VIEW FROM BOTTOM-UP, coordinado por el "Department of Government of the London School of Economics and Political Science" para la "Commission of the European Communities".

En este trabajo se estudia la transformación en las formas organizativas de las economías industriales y los factores que determinan el desarrollo, la concentración espacial y la internacionalización de las actividades de servicios modernos en un contexto europeo.

Por tanto, se analizan las relaciones entre esas crecientes relaciones económicas internacionales y la transformación del sistema urbano europeo en un conjunto complejo de redes de centros urbanos regionales y transnacionales, unidos no solo por relaciones de carácter competitivo sino también cooperativo.

En este estudio se analizan las características de las teorías y políticas tradicionales sobre las disparidades regionales y se demuestra que no son de gran utilidad en el estudio de los problemas de desarrollo de las regiones de la Comunidad menos desarrolladas. A continuación muestra los cambios desde una perspectiva analítica y el desarrollo de la estrategia que implica el enfoque del desarrollo endógeno y las redes intra e interregionales.

También se analizan en este trabajo las implicaciones de la internacionalización de las economías regionales y la diversificación del espacio europeo en varias redes territoriales para las políticas de desarrollo en las regiones más atrasadas. Este trabajo ofrece algunas indicaciones para las políticas nacionales e internacionales en el campo de los servicios e infraestructuras y para el desarrollo de esquemas de cooperación interregional en materia de desarrollo de infraestructuras. Finalmente, se estudian las relaciones entre políticas regionales y la política de competencia de la Comunidad Europea y se señala la necesidad de políticas regionales que integren el enfoque redistributivo o compensatorio tradicional con un mercado orientado a una estrategia de eficiencia económica.

2. CAMBIOS EN LA ESTRUCTURA INDUSTRIAL.

Han existido siempre unas relaciones muy estrechas o incluso un «isomorfismo» entre las formas de organización económica de los sectores industrial y de servicios y las formas de la estructura territorial de las distintas regiones y países, tanto en la realidad empírica como en los modelos teóricos.

De hecho, la existencia de un gran número de pequeñas empresas en las primeras fases de industrialización de los países de la Europa Occidental ha

llevado a la elaboración de un modelo clásico de competencia perfecta. Similarmente, la teoría de localización tradicional ha asumido que las formas de localización espacial fueran la consecuencia de las decisiones de localización microeconómica de hogares y empresas individuales y se ha intentando generalizar el modelo de equilibrio general en el contexto espacial.

Consecuentemente, el creciente papel de las grandes corporaciones y el desarrollo de los mercados oligopolísticos ha llevado a la necesidad de interpretar los procesos de toma de decisiones en el interior de esas grandes organizaciones y promocionado el desarrollo de la economía empresarial. El papel crucial de las grandes corporaciones, afectando a las formas de localización, también ha justificado la necesidad de integrar el modelo tradicional de localización de Weber con las contribuciones teóricas que son difícilmente compatibles con la ortodoxia neoclásica, tales como la teoría de la innovación y la de organización industrial.

En particular, la crisis de las grandes corporaciones y de la organización del «Fordist paradigm» que ha tenido lugar en los últimos veinte años, ha llevado a elaborar nuevos modelos en el análisis de la estructura territorial y económica (Cappellin 1988a, Cappellin y Nijkamp 1990, Lakshmanan 1990). Una atención más profunda a la existencia de relaciones cooperativas y no solo competitivas en y entre las empresas y los recientes estudios sobre el desarrollo de acuerdos y adquisiciones entre empresas son los factores de un nuevo paradigma: el enfoque de «redes», el cual parece útil en la interpretación de los cambios recientes tanto en la organización de las actividades económicas industriales como en las espaciales.

Obviamente, las redes han existido siempre, como queda reflejado por la importancia de los flujos intermedios y las economías de aglomeración dentro de los distritos industriales de Marshall que caracterizaron las primeras fases de la industrialización. Un fenómeno similar es el que viene también representado por las complejas relaciones comerciales y administrativas entre las ciudades marítimas mediterráneas de la edad antigua y medieval con las del norte de Europa. Sin embargo, sólo recientemente se han identificado a las redes como una forma intermedia de organización entre el «mercado» y la «jerarquía» (Williamson 1981).

La creciente importancia de esta forma de organización se puede relacionar con el papel fundamental de la información en la fase actual del desarrollo

económico, en la medida en que el «modelo de mercado» y el «modelo de jerarquía» parecen inadecuados con respecto al «modelo de redes» en la organización de los flujos de información y conocimiento (Cappellin 1989b).

Por un lado, el mercado se caracteriza por varias imperfecciones que con frecuencia dificultan un intercambio monetario en la circulación de la información y requiere, en su lugar, varias formas de cooperación entre las empresas o las instituciones implicadas. De hecho, la información no estrictamente apropiable y con frecuencia el uso gratuito de la misma es inevitable. Existen límites en capacidad computacional de los distintos actores, la cual está relacionada con sus diferentes niveles de aportación de conocimiento. La información es, con frecuencia, muy compleja y el comportamiento de los actores es muchas veces impredecible, impidiendo que se pueda admitir el supuesto de información perfecta y transparencia que implica el modelo de mercado. Las actividades de investigación requieren tanto tiempo y son tan arriesgadas que los precios de mercado no son indicadores efectivos de los resultados futuros. Las innovaciones requieren el uso de tecnologías complementarias, de forma que el número de agentes que pueden interactuar es muy limitado y no ilimitado como en el modelo de competencia perfecta.

Por otro lado, las corporaciones pueden convertirse en una forma inadecuada de organización, dado que con frecuencia son muy rígidas y limitan esa flexibilidad de circulación de la información que será necesaria para tener acceso a un amplio abanico de fuentes diferentes de información. Estas fuentes son con frecuencia externas a las empresas individuales y las grandes empresas pueden ser más reacias a los contactos externos que las pequeñas, a las que se les hace depender de fuentes externas de información. Las innovaciones requieren autonomía en la toma de decisiones y motivación personal, circunstancias éstas que son difíciles en una organización jerárquica. Los intercambios de información implican un papel activo de las dos partes e intercambios bilaterales que contrastan con la asimetría de las posiciones de las partes dentro de una organización jerárquica.

Por lo tanto, a partir de un «modelo jerárquico» de organización, donde las distintas unidades operativas solo tienen funciones de implementación, se ha producido un desplazamiento hacia un «modelo de redes», donde los elementos principales son el desarrollo de la capacidad empresarial de las unidades individuales de producción y el desarrollo de las relaciones de cooperación entre estas últimas.

La estructura de una red está continuamente cambiando de acuerdo con los cambios internos de los participantes y de las oportunidades externas y peligros a los cuales tienen que responder. Por lo tanto, las redes son más flexibles y tienen menores costes de ajuste que las organizaciones jerárquicas, tales como las grandes empresas integradas. Por otro lado, cuando se comparan con los intercambios de un mercado perfecto, las redes resultan más duraderas que estos últimos.

Adicionalmente, mientras que los intercambios de mercado, en un modelo de competencia perfecta, implican un poder de negociación similar entre los distintos agentes, las redes implican algunas restricciones sobre la completa autonomía de los agentes individuales y alguna forma de poder y dependencia, aunque menor que en una organización jerárquica. De hecho, a diferencia del modelo jerárquico de integración vertical y horizontal dentro de una gran empresa, la coordinación entre los participantes de una red se basa en el consenso y en las capacidades de liderazgo más que en la autoridad y en las directrices jerárquicas.

En el modelo de redes hay una dimensión espacial claramente implícita. Las redes pueden consistir en un sistema local de empresas industriales o de servicios localizados en un mismo distrito o área urbana. Por otro lado, las redes pueden ser un conjunto de diferentes localizaciones, las cuales están separadas por distancias físicas o económicas y representan nodos en la circulación de intensos flujos de bienes, servicios, personas, capitales y de información. De hecho, las redes representan un paradigma que se utiliza no solo en economía industrial, la cual estudia las relaciones cooperativas y competitivas entre empresas, sino también en las economías del transporte y urbanas, que estudian los flujos materiales e inmateriales entre distintas localizaciones o centros urbanos. Mientras que la economía industrial da más énfasis al estudio del comportamiento de los factores de los actores en las redes, desde una perspectiva espacial es claramente importante resaltar el estudio de los flujos materiales e inmateriales, de las conexiones infraestructurales y de los costes de transporte y de transacciones en las relaciones entre los distintos agentes. Así, diferentes disciplinas pueden considerar aspectos diferentes pero también complementarios de la misma red.

Las redes requieren una inversión conjunta en recursos humanos, materiales y financieros por parte de los distintos participantes de cara a alcanzar los objetivos comunes en un futuro más o menos lejano. Así, un modelo de

organización tipo red, a diferencia de un modelo de organización de mercado, es intrínsecamente dinámico y se basa en los conceptos de riesgo y apoyo recíproco. Las redes se basan en la existencia de economías de escala o sinergias. Esto último permite reducir costes en las producciones conjuntas de distintos productos o incrementar la eficiencia de los recursos propios de cada agente individual de cara a alcanzar los objetivos comunes, mediante la garantía del acceso más o menos libre a los recursos de los agentes en las redes.

El desarrollo de un modelo de organización tipo red dentro de grandes empresas («red de empresas») y entre empresas de diferentes regiones y países o incluso dentro de distritos industriales, realizado por muchas empresas de tamaño medio y pequeño, («redes de empresas») implica un incremento no solo de los flujos de productos y flujos financieros sino también un incremento de relaciones materiales e inmateriales, tales como información, directivas, personas y servicios en general.

Un modelo de organización de red enfatiza el papel de las actividades de servicios, en la medida que los servicios representan los canales de circulación de flujos de bienes, de recursos financieros y de información entre las diferentes empresas pertenecientes a las redes (Cappellin 1989a, Bailly, Cappellin y Maillat 1989). Los servicios guían los procesos de orientación de una empresa en un entorno turbulento, lo que requiere el acceso a un mayor volumen de información y la capacidad de interpretarla y la elaboración de programas y proyectos de acción. En consecuencia, los servicios eficientes juegan un papel fundamental en la minimización de los costes de transacción entre los diferentes agentes económicos de una economía regional y nacional. A los productores de servicios avanzados se le puede definir como «redes de servicios», dado que representan los canales o las infraestructuras inmateriales a través de las cuales tienen lugar las relaciones entre las empresas, de forma similar a las infraestructuras del transporte tradicional en la circulación de bienes e inputs intermedios entre las distintas empresas.

Adicionalmente, los servicios representan un papel crucial en los procesos de ajuste de las empresas a las nuevas tecnologías y productos, lo que requiere cambios en la organización de los recursos humanos y financieros y en el tipo de relaciones entre las distintas unidades de producción. Así pues, los servicios eficientes juegan un papel crucial en la minimización de los costes de los ajustes (o transacciones) que implica el cambio tecnológico. En esta perspectiva, los

servicios eficientes son fundamentales para promocionar no solo los cambios tecnológicos dentro de las empresas sino también las innovaciones sociales en la estructura de los sistemas productivos locales. La función de toma de decisiones de las empresas está cada vez más inmersa en las actividades de servicios, mientras que las actividades industriales juegan una función de implementación (Cappellin 1980, Cuadrado 1990).

3. LA INTERNACIONALIZACION DE LA PRODUCCION DE SERVICIOS.

El proceso de internacionalización afecta no solo a las empresas industriales sino también a todos los sectores de servicios (Cappellin 1989c). Ante todo, la creciente internacionalización de las empresas que usan los servicios está llevando a la internacionalización de empresas de servicios, que tienen que acompañar la actividad internacional de sus clientes. En concreto, la necesidad de coordinación interna en las empresas de grandes multiplantas y empresas internacionales lleva al desarrollo de telecomunicaciones, de valor añadido de servicios y de servicios financieros internacionales.

En segundo lugar, los distintos mercados nacionales de empresas de servicios se hacen cada vez más homogéneos, como resultado de una mayor difusión de las modernas tecnologías y los procedimientos de gestión, y esto crea la posibilidad de expandirse en el mercado exterior, bien a través de filiales directas o mediante acuerdos con empresas locales, sin necesidad de incurrir en elevados costes para adaptar los servicios particulares a las necesidades específicas de los mercados extranjeros.

En tercer lugar, la demanda de servicios se hace cada vez más compleja o segmentada en distintos núcleos específicos en la medida que las necesidades de los clientes, tanto consumidores finales como empresas, se hace más sofisticada, debido al crecimiento de los niveles de renta per cápita y a la difusión de las modernas tecnologías. Esto lleva a las empresas especializadas en servicios modernos específicos a expandirse fuera de su mercado local o nacional, que puede ser muy pequeño, y dirigirse a mercados extranjeros donde la demanda de sus servicios particulares pueda desarrollarse.

En cuarto lugar, la rápida aceleración del progreso tecnológico y la complejidad de los esfuerzos de la investigación y el desarrollo que necesitan los

nuevos servicios obligan a las empresas a incrementar su área de operación, para establecer vínculos con otras empresas que puedan asegurarle el acceso a la tecnología extranjera y al «saber-como» y para comercializar directamente o indirectamente los nuevos productos que han desarrollado, antes de que el «tiempo de ventaja» sobre sus competidores se haya agotado.

Las empresas de servicios, que con frecuencia pueden explotar una posición monopolistas u oligopolística en sus mercados nacionales, se ven obligadas a cambiar sus estrategias y no pueden seguir con retraso el crecimiento de la demanda nacional sino que necesitan anticiparse a la evolución de los mercados y de las políticas de los competidores. Mientras que los clientes estaban tradicionalmente obligados a adaptarse a los niveles insuficientes y a las características inadecuadas de la oferta de servicios, el proceso de internacionalización de los servicios ha obligado a las empresas a asignar una gran importancia a incorporar políticas de continua mejora de la calidad y a la adaptación a las características cualitativas de la oferta y no solo a planificar el incremento de la oferta en niveles absolutos.

Por estas razones, parece que el proceso de internacionalización será muy diferente en función de los sectores de servicios específicos que se consideren, y esto confirma la necesidad de evitar una definición «residual» o agregada de las actividades de servicios. En concreto, mientras que los mercados nacionales de los servicios tradicionales pueden ser demasiado estables en sus respectivos mercados nacionales como para permitir una expansión de las empresas extranjeras, el proceso de internacionalización será más importante en dos campos diferentes. Primero, se desarrollará en aquellos servicios que traten explícitamente con flujos materiales e inmateriales internacionales y que deberán acompañar el proceso de internacionalización de sus clientes estableciendo subsidiariedades o acuerdos en los países donde estos últimos van a desarrollarse. Segundo, el proceso de internacionalización puede relacionarse con la creciente segmentación de los mercados de servicios, que como núcleos específicos puede resultar conveniente incluso para empresas nacionales bien establecidas para crear acuerdos con empresas extranjeras que pueden contribuir con un saber hacer más avanzado y especializado.

En relación con las formas del proceso de internacionalización de los sectores de servicios, es interesante observar la creación de redes entre empresas que son muy similares a otras estudiadas en los sectores industriales,

como por ejemplo en la literatura sobre «distritos industriales locales» o las relacionadas con la internacionalización de empresas industriales. De hecho, el desarrollo de empresas de servicios en países extranjeros o simplemente fuera de las regiones de origen requiere la creación de subsidiaridades o pactos con empresas locales, puesto que los flujos de exportación son con frecuencia imposibles para actividades de servicios: de hecho, el uso y producción («servuction») de servicios requiere una estrecha continuidad entre productor y usuario (Philippe y Monnoyer 1989).

La creciente internacionalización no solo está llevando a una mayor competitividad entre empresas sino, también, a nuevas formas de cooperación entre empresas de diferentes países. Los acuerdos entre empresas de servicios pueden cubrir tipos de áreas tales como el marketing, producción, investigación, desarrollo y finanzas. Estos acuerdos pueden ser bilaterales o multilaterales. Cada empresa puede suscribir una pluralidad de acuerdos con diferentes empresas.

El proceso de internacionalización tiene un carácter gradual en el aprendizaje (Cappellin 1989c), dado que habitualmente implica un continuo cambio en las formas de cooperación entre la empresa considerada y las otras. Los acuerdos formales entre las empresas de servicios se crean con frecuencia solo después de muchos años de cooperación informal, bajo el aspecto de relaciones de correspondencia. Las compañías financieras y las consultoras con frecuencia no tienen interés en obligarse de otra forma con socios extranjeros. En otros casos, tales como países muy lejanos o en el caso de tener que ajustarse a las reglas proteccionistas nacionales, puede resultar necesario un acuerdo formal o una «joint venture» para iniciar una cooperación, pero puede que lleve bastante tiempo antes de que esa cooperación se plasme en proyectos operativos. Finalmente, los acuerdos específicos suelen tener una vida corta y pronto puede que se desarrollen relaciones más estrechas en campos que son muy diferentes de aquellos que inicialmente se consideraron o pueden que se interrumpan o cancelen.

El desarrollo de servicios en una economía regional está siendo cada vez más autónomo del crecimiento de la demanda de servicios por parte de las empresas locales, pasando a depender de forma creciente de los factores por el «lado de la oferta» (Cappellin 1989a). Esto último puede explicar porqué una región puede ser capaz de reducir su dependencia de los servicios importados

de otras regiones o de incrementar sus exportaciones de servicios hacia éstas últimas. En este contexto, cada vez más importante el nivel de los costes de producción, la calidad de los servicios, el precio y la calidad de los inputs de trabajo, la adopción de productos y procesos de innovación, el acceso a las redes de información, la disponibilidad de economías de aglomeración y la disponibilidad de iniciativas empresariales.

El proceso de internacionalización de las economías regionales y nacionales no contradice un comportamiento o una estrategia de «desarrollo endógeno» y las redes internacionales no son una alternativa a las redes locales (Cappellin 1990a y 1990b). De hecho, las empresas pueden tener cierto acceso indirecto a algunas redes internacionales a través de otras empresas locales que participen de esas redes. Adicionalmente, la posición relativa y la competitividad de una empresa en una red internacional se ve notablemente mejorada por su acceso privilegiado a recursos tales como el saber hacer, mano de obra, servicios especializados, que están disponibles en las áreas urbanas donde están localizadas la empresas.

En concreto, la cooperación entre las empresas de servicios del mismo área podrá permitir participar en una mayor oferta internacional y garantizar al cliente un «paquete» de servicios que cubren de una forma más completa sus diversas necesidades. Esto implica que la cooperación dentro de las cadenas locales puede facilitar la expansión geográfica permitiéndole estar presentes donde no podrán exportar de forma individual sus servicios. Esta explotación de las vinculaciones locales representa una ventaja para las pequeñas empresas de servicios, las cuales están ubicadas en los grandes centros urbanos internacionales, tales como las capitales de los distintos países, donde tienen acceso a las redes internacionales de otras organizaciones públicas y privadas.

4. EL PAPEL DE LAS CIUDADES Y DE LAS REDES URBANAS.

La recuperación económica que ha caracterizado a la segunda mitad de los 80 ha creado nuevas oportunidades para los centros urbanos (Cappellin 1988a). Estas fueron las áreas más fuertemente afectadas por las crisis económicas de los 70 y ahora han emergido como núcleos claves en el desarrollo regional y nacional, tanto en los países menos desarrollados como en los más avanzados.

Por otro lado, las áreas urbanas son aún un cuello de botella en desarrollo económico de algunas regiones económicamente más retrasadas, tales como algunas regiones mediterráneas de la Comunidad Europea, en donde el alto nivel de congestión, los inadecuados servicios públicos y privados y la falta de una infraestructura moderna aún dificultan el desarrollo de la actividad industrial en la economía regional.

Por lo tanto, las políticas regionales deberían tomar en cuenta, de una forma más explícita, la dimensión urbana de los problemas regionales y el papel fundamental de las ciudades dentro de una estrategia de desarrollo endógeno.

Las ciudades realizan tres funciones fundamentales en una economía regional. En primer lugar representan los principales puntos de localización de las actividades de servicios tradicionales y modernos tanto para la población como para las empresas de la región. La concentración urbana de las actividades de servicios se puede explicar por la existencia de «costes de transacción» (Cappellin 1988a), los cuales caracterizan las estrechas relaciones entre las distintas empresas de servicios localizadas en la misma área urbana y el carácter segmentado del mercado de trabajo urbano de las distintas actividades de servicios.

Los costes de transacción también afectan a las transferencias de información y del saber hacer, lo que permite la continua creación de nuevas empresas de servicios, a la vez que juegan un papel fundamental en la explicación de la reconversión de la economía urbana hacia actividades de servicios más avanzados y a la concentración de estos en los principales centros urbanos. Así pues, una segunda función de las ciudades, estrechamente relacionada con la anterior, es el papel de «incubadora» de innovaciones y de creación de nuevas empresas. Las áreas urbanas se están caracterizando, más que lo hacen sus entornos, por una gran flexibilidad y receptividad hacia las innovaciones. Estas áreas ofrecen a las nuevas empresas distintas formas de economías de urbanización y facilitan de modo especial la adopción de nuevas tecnologías, las cuales se pueden adaptar de forma gradual a las características específicas de la estructura económica de la región en la que la ciudad en cuestión se encuentra.

Sin embargo, una tercera función, y la más importante, de los centros urbanos es la de nexo en las relaciones entre la economía regional y nacional

y la economía internacional. Los centros urbanos juegan el papel de nodos en las modernas redes internacionales de transporte y telecomunicaciones. Además son la principal localización de aquellas actividades de servicios que regulan las relaciones económicas, tecnológicas y culturales entre una región y el mundo exterior, tales como la mayoría de los servicios tecnológicamente avanzados y las sedes centrales de las principales empresas industriales.

Por lo tanto, los centros urbanos son las áreas más expuestas a la competencia extranjera y, probablemente también, las más expuestas a los impactos positivos y negativos del Mercado Interno Europeo. La estructura urbana de un país se está convirtiendo en un factor decisivo en la evolución de las disparidades regionales, en la medida que las economías nacionales y regionales están cada vez más expuestas a los factores internacionales.

El carácter internacional de una ciudad no debe relacionarse sólo con su tamaño, sino más bien con la función específica en la que está especializada y que le permite jugar un papel concreto en un sistema urbano interregional dado (Cappellin 1989b). De hecho, el tamaño puede que no sea una variable fundamental en una estructura caracterizada tanto por una creciente interdependencia entre los distintos centros urbanos dentro de un sistema urbano interregional concreto como por la creciente competencia internacional entre los distintos sistemas urbanos interregionales, más que entre las ciudades consideradas individualmente. Algunas ciudades grandes pueden desempeñar sólo el papel de capital regional o centro de servicios, como ocurre en el modelo tradicional de lugares centrales, mientras que otras más pequeñas pueden que tengan un posicionamiento internacional al estar especializadas en actividades concretas y estrechamente relacionadas con otros centros urbanos que pertenecen al mismo sistema urbano interregional.

Varios estudios recientes sobre la estructura del sistema Europeo (Brunet et al. 1989, Conti and Spriano 1989, Camagni and Pio 1989) demuestran, con abundante evidencia empírica, que la disponibilidad de servicios específicos puede variar de forma considerable entre ciudades de igual tamaño de población, y que las ciudades pueden clasificarse en distintos tipos según su especialización en servicios concretos. Sin embargo, resulta evidente que una ciudad pequeña no puede desempeñar un papel internacional si no está relacionada mediante contactos estrechos con otras ciudades, para así conseguir la masa crítica necesaria para ser visible a nivel internacional.

Por lo tanto, el sistema Europeo global no se parece a la estructura tradicional que se caracterizaba por un número reducido de grandes ciudades internacionales y un gran número de ciudades que desempeñaban un papel regional. Parece como si se hubieran organizado diferentes subsistemas urbanos con dimensión interregional y a veces transnacional, tales como los que se indican en la fig. 1. Dentro de cada uno de estos subsistemas prevalece un comportamiento cooperativo y unas relaciones de estrecha interdependencia basadas en la especialización de cada centro urbano, mientras que entre los distintos subsistemas prevalece un comportamiento competitivo o relaciones más débiles o incluso una completa autonomía.

Desde esta perspectiva, la «gran columna dorsal urbana Europea» que se extiende desde Londres hasta Milán (Brunet 1989) da la impresión de ser una imagen artificial. Por el contrario, factores históricos, geográficos y económicos dan soporte a la distinción entre dos sistemas urbanos diferentes y también competitivos, los cuales están representados por las «Metrópolis del Norte de Europa» y el «Sistema Regional Alpino», ambos sistemas con una población de aproximadamente 70 millones y un producto nacional bruto similar (Cappellin 1989b y 1990b). Los dos sistemas urbanos pueden interpretarse como una red urbana, en donde la fortaleza relativa de cada ciudad se ve consolidada por la cercana y las fuertes relaciones económicas y sociales con otras ciudades pertenecientes a la misma red.

El fortalecimiento del papel internacional de una ciudad está estrechamente relacionado con dos factores que son complementarios:

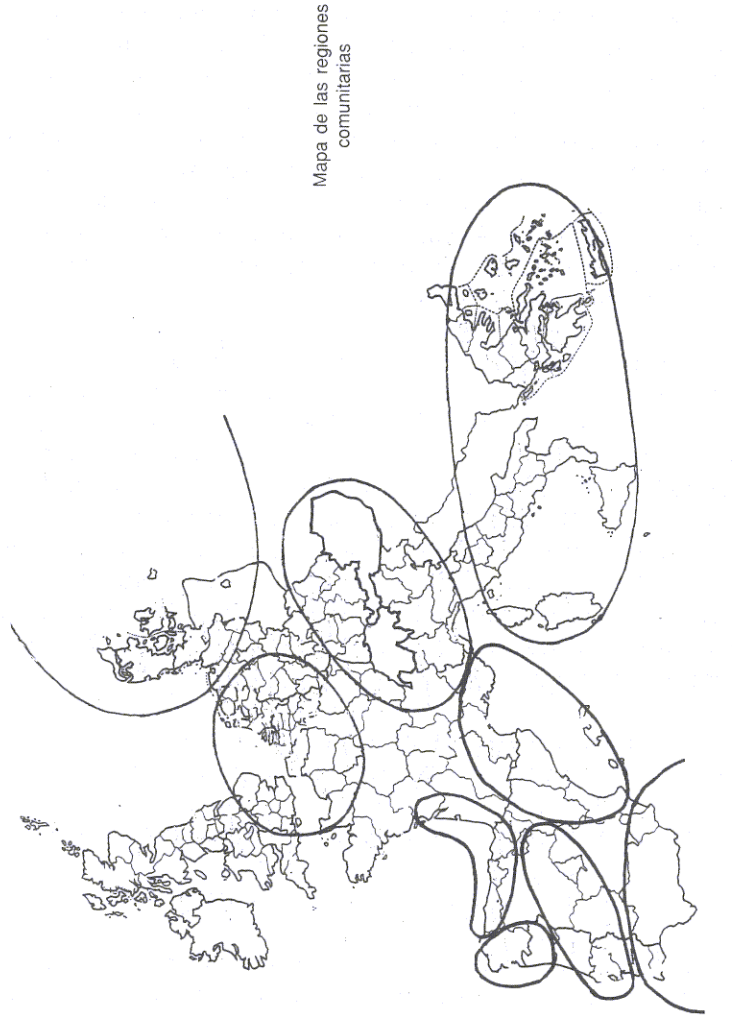
- 1) la capacidad para especializarse en actividades específicas,
- 2) la creación de alianzas con otras ciudades.

De hecho, cada sistema urbano deberá explotar las ventajas competitivas en determinadas actividades industriales o de servicios, sobre la base de una identificación de los recursos productivos que caracterizan ese centro con respecto a otros centros y que pueden definir su «imagen» o su visibilidad en el contexto del sistema urbano global.

Adicionalmente, el papel de una ciudad en las relaciones internacionales e interregionales depende de la capacidad de establecer alianzas con otras

Figura 1

Sistema Urbano y Cooperación Interregional en Europa.



ciudades que le permitan alcanzar la masa crítica necesaria para atraer nuevos recursos y eliminar los obstáculos específicos. Esto implica la necesidad de superar los umbrales relacionados con el tamaño mínimo del mercado al que ha de suministrarle ciertas actividades especiales y tener acceso a los recursos y la tecnología del saber hacer, lo que podrá entorpecer la competitividad de un centro urbano con otras grandes ciudades.

Los centros urbanos deberán mantener su papel en las redes de servicios interregionales e internacionales a la vez que intentar convertirse en centros que desempeñen la función de eje o conexión entre la demanda y la oferta de servicios de otras regiones próximas .

Debe subrayarse que el concepto de espacialización de cada ciudad en funciones concretas y el de cooperación de las ciudades dentro de una misma red urbana no debiera interpretarse como la necesidad de relocalizar los servicios concretos en distintas ciudades en un intento de evitar toda composición sectorial que implique solapamientos. Por el contrario, los distintos sectores de servicios podrán estar representados en cada ciudad, pero deberán tener diferentes niveles y deberán estar integrados entre si mismos y con actividades industriales dentro de cada centro urbano en distintas formas que le lleven a la especialización de funciones diferentes. De forma similar a las grandes empresas, en donde las distintas funciones son asignadas a las diferentes «unidades empresariales», las cuales se organizan mediante un complejo abanico de actividades que abarcan desde la producción hasta la investigación y las finanzas, un sistema urbano puede estructurarse en base a distintas ciudades cada una de las cuales tiene una «misión estratégica» diferente siendo capaz de cumplimentar las distintas actividades de servicios que se localizan en ellas. Esto indica que no existe contradicción entre la existencia de servicios similares en distintas ciudades y que a la vez estén especializadas en funciones diferentes.

Es cierto que se está dando una tendencia hacia una concentración selectiva, pero esto no lleva a una concentración del empleo en servicios e industria dentro de las grandes ciudades. Por el contrario, la creciente interdependencia y la creación de redes entre las distintas ciudades implica una mayor especialización de cada ciudad y el desarrollo de nuevos nodos o nuevos polos que juegan un papel internacional en actividades específicas y que pueden ser capaces de competir con éxito con las grandes ciudades en esos campos específicos.

Por lo tanto, el proceso de internacionalización y el desarrollo de ciudades contradice una supuesta tendencia hacia la dominación metropolitana e incluso da pie a pensar en el «renacimiento» de ciudades intermedias en relación con el poder de las grandes metrópolis. En concreto, la concreción del Mercado Interno Europeo podría promocionar el desarrollo directo de relaciones internacionales entre ciudades «secundarias» en cada país, sin pasar a través de sus respectivas capitales nacionales. De hecho, el Mercado Interno Europeo conllevará una reducción del papel de las regulaciones y administraciones nacionales, debido a la transferencia de forma gradual del poder hacia las instituciones Europeas y al proceso de armonización gradual de las regulaciones nacionales. Esto puede llevar a una pérdida de privilegios de las ciudades capitales como puertas de acceso en las relaciones internacionales.

5. ENFOQUES TRADICIONALES DE LA POLÍTICA DE DESARROLLO REGIONAL.

Las teorías tradicionales del desarrollo económico se han caracterizado por un enfoque dualista simple, al igual que la interdependencia de las regiones en el proceso desarrollo económico ha sido interpretado como una dicotomía entre el «Norte» o «Centro» y la «Periferia» (Richardson 1978). Las teorías tradicionales, si bien discrepan respecto a la orientación de los flujos entre esos dos tipos de regiones, en cambio todas sostienen que las disparidades en el desarrollo interregional dependen de los flujos de capital y de mano de obra entre las distintas regiones (Cappellin y Molle 1988, Cappellin 1988 y 1989).

De acuerdo con el enfoque neoclásico, el capital deberá moverse desde las regiones donde es abundante hacia aquellas donde es escaso y la mano de obra deberá moverse en sentido contrario. Por el contrario, otras teorías, que podrían calificarse como de Keynesianas, tales como el modelo de crecimiento acumulado de Myrdall (1957), Hirschman (1958), Kaldor (1970) y Holland (1976) o el modelo de base de exportación (North 1953, Czamanski 1964) y el modelo de polos de desarrollo de Perroux (1955) y Paelinck (1965) han puesto el énfasis en el papel de las economías de escala y de los efectos de aglomeración, que incrementarían las exportaciones de las regiones más desarrolladas, determinarían los efectos multiplicadores de los sectores no exportadores y estimularían los flujos de entrada hacia esas regiones tanto del

capital como de la mano de obra, todo lo cual llevará a un creciente alejamiento de las regiones menos desarrolladas.

Estos dos enfoques diferentes que han caracterizado la literatura del desarrollo regional hasta los sesenta se han reconciliado con la hipótesis de Williamson (1975), según la cual las disparidades regionales se pueden representar por una curva campaniforme. Los niveles de renta per cápita muy bajos se caracterizan por disparidades regionales pequeñas, éstas crecen de forma rápida con las primeras fases del proceso de desarrollo económico y después de un cierto periodo, el creciente peso de las deseconomías de aglomeración llevan a una reducción de las disparidades regionales.

Las teorías tradicionales de las disparidades regionales son importantes en la medida que han sido utilizadas de forma extensa para las regiones menos desarrolladas, tales como el Mezzogiorno italiano, durante los años cincuenta y sesenta y aún son la razón de las políticas adoptadas por las instituciones nacionales y de la CEE, aunque se han sustituido en gran medida por enfoques más modernos en la implementación de políticas regionales por instituciones locales.

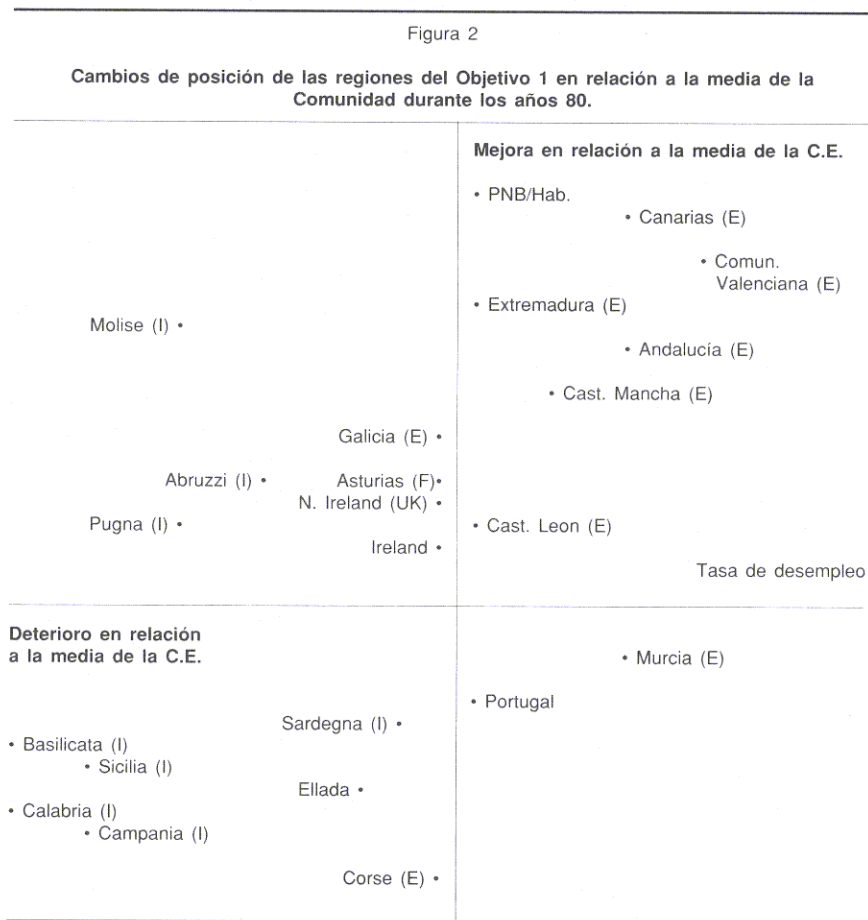
Las políticas regionales tradicionales han tenido algunos resultados parciales y localizados, pero después de casi cuarenta años de experiencia con estas políticas, cuando el nivel global de disparidades es considerable (Comisión de la C.E. 1990 y 1991) y especialmente cuando se analizan en profundidad las características actuales de las economías de las regiones menos desarrolladas, resulta difícil negar que estas políticas han fallado y que existe necesidad de un cambio profundo en los enfoques de las políticas regionales.

De acuerdo con el reciente cuarto informe de la Comunidad Europea (1991) sobre la situación económica de las regiones, la existencia de unas amplias disparidades regionales es una característica persistente de la economía europea. Sin embargo, una característica positiva de la reciente evolución de las regiones Objetivo 1 se refleja en que las regiones menos desarrolladas de la Comunidad Europea ya no son un área homogénea y compacta, sino que se han caracterizado por actuaciones económicas diferentes y actualmente difieren con respecto a los objetivos de desarrollo económico.

De hecho, las tendencias en las disparidades regionales no pueden describirse ni como un crecimiento o decrecimiento homogéneos, sino más bien como un proceso de diferenciación en las formas de desarrollo de cada región (Illeris

1991). Así pues, esta forma de evolución de las economías regionales no puede interpretarse de acuerdo con las teorías neoclásica y keynesiana de las disparidades regionales, siendo más bien consistente con las indicaciones de la teoría del desarrollo endógeno y del enfoque moderno de las redes espaciales.

Como se indica en la figura 2 (Comisión de la CE 1991), la mayoría de las regiones españolas del Objetivo 1 han tenido una mejora considerable tanto



Fuente: Comisión de la C.E., 1991.

en términos de PNB per cápita y de tasa de paro. Lo mismo podría decirse para las disparidades de paro en el caso de Portugal y para las disparidades de PNB per cápita para otras regiones españolas, de Irlanda e Irlanda del Norte así como algunas regiones italianas que indican una continuación del esquema de desarrollo Adriático hacia el Sur (Abruzzi, Molise y Puglia). Por otro lado, la situación ha empeorado para la mayoría de las regiones periféricas, tales como las islas: Sicilia, Cerdeña y Córcega, y para Grecia y algunas regiones de Italia (Campania, Basilicata y Calabria).

Los casos de la Tercera Italia y de muchas otras regiones intermedias tales como el Sur de Alemania, el Sur de Francia y la Costa Mediterránea Española, han demostrado que es imposible analizar el proceso espacial de desarrollo económico en la Comunidad Europea siguiendo un enfoque dualista simple, distinguiendo un «centro» y una «periferia».

Las teorías tradicionales no son muy útiles ni para explicar el gran éxito de muchas de las regiones intermedias recientemente industrializadas ni para analizar los problemas actuales de desarrollo de las regiones retrasadas de la Comunidad, tales como las regiones Objetivo 1. Estas teorías no centran su atención en aquellos factores que parecen ser actualmente los más relevantes en el proceso de desarrollo económico de esas regiones.

En concreto, dos son los mayores problemas que parecen caracterizar la estructura económica de esas regiones y se relacionan con estructura de la economía y del territorio de las regiones menos desarrolladas. El primer problema viene representado por la lentitud del proceso de cambio en esas regiones, tanto en términos tecnológicos, económicos, sociales, culturales e institucionales. Mientras que esas regiones han llevado a cabo cambios profundos en las últimas tres décadas, sus desarrollo contradice las indicaciones de la teoría del «desfase tecnológico», según la cual las economías retrasadas se verían favorecidas por la posibilidad de imitar unas tecnologías ya existentes.

El subdesarrollo a veces se asocia con falta de capacidades empresariales en la esfera privada y pública y por la dominación de distintas fuerzas conservadoras que intentan conservar su estabilidad y status en lugar de promocionar el cambio y la competitividad como indica el proceso Schumpeteriano de «destrucción creativa».

La persistencia de un retraso tecnológico y el inadecuado precio y/o competitividad dinámica, debería relacionarse con un proceso dinámico donde el ritmo de cambio en las regiones menos desarrolladas es con frecuencia menor que en las desarrolladas debido a la existencia de obstáculos tanto dentro como fuera de las empresas concretas (Cappellin 1983, Camagni y Cappellin 1985).

Un factor adicional que está claramente relacionado con la baja propensión a la innovación es la débil integración de las regiones menos desarrolladas en la economía nacional e internacional. Esto está claramente demostrado por la baja propensión tanto a la exportación como a la importación, además de por otros indicadores tales como la inversión extranjera, los acuerdos tecnológicos y comerciales con empresas extranjeras e incluso por el movimiento de pasajeros con países extranjeros y el conocimiento de lenguas extranjeras.

Hay pocas empresas y organizaciones en las regiones menos desarrolladas que mantengan contactos estrechos con otras empresas y organizaciones de países extranjeros. Las pocas excepciones tienen escasa influencia en sus economías local y el entorno cultural que las rodea y con frecuencia se ven obligadas a trabajar de una forma casi totalmente aislada con respecto a su entorno regional. Esto último se percibe como un factor negativo del que hay que protegerse en lugar de como un factor de ventaja comparativa que deba fortalecerse, como ocurre en las regiones más desarrolladas.

Mientras que las teorías tradicionales han arguido con frecuencia que la apertura de barreras al comercio es una causa del incremento de las disparidades, debería observarse que después de treinta años de integración europea, las regiones menos desarrolladas de la Comunidad aún están débilmente integradas en la Economía Europea. Periferia y aislamiento son aún dos características de las regiones menos desarrolladas y son un handicap para un desarrollo mayor del que representa una protección para las actividades económicas locales existentes, como se derivara de las teorías tradicionales de las disparidades regionales.

El proceso de internacionalización de las economías regionales no implica solo unos mayores flujos comerciales sino también unos mayores flujos de personas, capitales, servicios e información. Por lo tanto, en el caso de las regiones económicamente retrasadas la integración comercial se ha anticipado en gran medida a la integración internacional en los campos tecnológicos, financieros, organizacionales y también culturales.

Un segundo tema importante en el desarrollo de las regiones del Objetivo 1 es la organización de su territorio. De hecho, otra restricción al desarrollo viene representada por el bien documentado y aún pobre estado de las infraestructuras públicas (Biehl 1986). Esto es aplicable a las infraestructuras básicas tales como agua y energía y también a las infraestructuras de transporte y servicios, especialmente los transportes de servicios por tren, mar y aire. Adicionalmente, se necesitan un nuevo tipo de infraestructuras y de servicios paralelos para desarrollar también actividades modernas nuevas en las regiones retrasadas, tales como infraestructuras para la protección del medio ambiente, servicios de telecomunicación, ferias internacionales y centros de congresos, universidades y centros de investigación.

Estos distintos tipos de infraestructuras y servicios son fuertemente complementarios entre ellos y deberían localizarse en el territorio de cada región de una forma equilibrada y eficiente. Esto indica el papel importante que juegan los grandes centros urbanos en las regiones menos desarrolladas en la medida que ellos son los nodos en las redes de infraestructuras. Sin embargo, también debería prestarse la atención adecuada a la mejora de los servicios y de las infraestructuras en los centros urbanos pequeños y medianos. Estos representan un bien valioso para la economía regional, pues pueden ayudar para evitar la excesiva concentración en los grandes y ya congestionados centros urbanos, ya que esta concentración representa otro cuello de botella importante en el desarrollo de muchas regiones económicamente poco desarrolladas.

Por lo tanto, con frecuencia, las ciudades representan una fuente de deseconomías externas más que economías externas para las economías de las regiones más débiles de la Comunidad, y la política regional debería centrarse en el papel que las áreas urbanas juegan como principales oferentes de servicios modernos, como incubadoras de innovaciones y como vías de acceso en las relaciones con la economía internacional.

En resumen, la experiencia de muchas décadas de intervención basada en las políticas regionales tradicionales puede calificarse como un fracaso en base a varias razones.

En primer lugar, las teorías tradicionales se han mostrado como inadecuadas por incapacidad para predecir las tendencias regionales o para explicar porqué el desarrollo regional ha sido el mayor en algunas regiones que no estaban

industrializadas durante los años cincuenta y que no han sido el objetivo explícito de las políticas regionales. Como se indicó anteriormente, los casos de la Tercera Italia y de muchas otras regiones intermedias tales como las del Sur de Alemania y Francia y la Costa Mediterránea de España, demuestran que es imposible analizar el proceso de distribución espacial del desarrollo económico en la Comunidad Europea según un enfoque dualista simple, distinguiendo un «centro» y una «periferia».

En segundo lugar, las políticas regionales tradicionales han mostrado ser ineficientes en el uso de recursos públicos, dado que sobreestimaron la capacidad de atraer nuevas inversiones a las regiones menos desarrolladas mediante incentivos financieros, de forma que consiguieron unos incrementos de empleo muy limitados para los recursos utilizados.

En tercer lugar, las políticas regionales tradicionales son la razón fundamental de la dependencia mental que, de forma similar a los países menos desarrollados, se esconde detrás del empresariado local, pues al dedicar la mayor parte de los recursos para ayudar a la inversión extranjera priva a la administración local del estímulo para actuar de forma autónoma sin necesidad de esperar a las directrices nacionales, y refuerza la hegemonía mediante las capacidades técnicas externas a la región en lugar de mantener el desarrollo de las capacidades técnicas dentro de las regiones consideradas.

En cuarto lugar, las políticas regionales tradicionales se han caracterizado por un enfoque dirigista. Esto ha llevado al crecimiento de la maquinaria burocrática, la cual está más interesada en que continúe la asistencia que en la promoción de un empresariado local con éxito y autónomo. Esto ha llevado a un control completo de cualquier actividad económica en las regiones menos desarrolladas por parte del sector público. Han llevado al desarrollo de un sistema asistido que ha distorsionado los comportamientos microeconómicos y han estimulado iniciativas que están principalmente orientadas a la búsqueda del acceso a la ayuda externa más que al desarrollo autosostenido.

Por lo tanto, economistas y políticos deberían preguntarse así mismos si las políticas actuales son adecuadas, dado que:

- a) cuarenta años de experiencia es un periodo suficientemente largo para evaluar no solo a corto sino también a largo plazo los efectos de una política,

- b) existen varias indicaciones de que las políticas regionales actuales representan por sí mismas un obstáculo concreto al desarrollo autónomo de las regiones menos desarrolladas,

Así pues, parece que hay necesidad de reorientar las estrategias existentes en política regional.

6. UNA NUEVA ESTRATEGIA PARA LAS REGIONES MENOS DESARROLLADAS.

La persistencia, después de varias décadas de política regional en las regiones más atrasadas de la Comunidad, de amplias disparidades regionales indica la necesidad de abandonar el enfoque de las políticas tradicionales, según las cuales los cuellos de botella del desarrollo era consecuencia de la escasez de capital, de mano de obra cualificada y por las barreras debidas a las economías de escala, en favor de los nuevos enfoques.

Mientras que la relevancia de esos factores en la situación actual de muchas de las regiones menos desarrolladas de la Comunidad es como mínimo cuestionable, los modernos enfoques del desarrollo regional, tales como los del desarrollo endógeno y el de redes, indican que los obstáculos más importantes para el desarrollo deberían buscarse en las bajas capacidades empresariales y de innovación, la escasez de un saber hacer específico y la baja internacionalización de la economías regionales poco desarrolladas.

De acuerdo con los enfoques tradicionales, las políticas regionales representan un instrumento para defender a las regiones más débiles de la competencia internacional. Sus principales instrumentos son las transferencias financieras desde las regiones más desarrolladas para conseguir reducir los costes de los factores de producción y mantener la competitividad de los precios de las empresas de las regiones menos desarrolladas.

Por el contrario, los enfoques más modernos, tales como el del crecimiento endógeno (Bianchi 1990, Cappellin 1983, Ciciotti et al. 1990, Garofoli 1990, Konsolas 1990, Maillat 1990, Stoehr 1990, Vázquez Barquero 1990) y el de redes (Cappellin 1991b y 1991d, Kamann y Strijker 1991, Leonardi 1991, Nijkamp 1990, Scott y Storper 1990), siguen una estrategia más activa. Su objetivo es

reducir los desfases tecnológicos y organizacionales entre las regiones más débiles y más fuertes y ponen el énfasis en el concepto de competitividad dinámica, basada en la capacidad de adoptar innovaciones y promocionar la internacionalización de empresas.

Por lo tanto estos enfoques modernos apuntan la necesidad de reducir los distintos «costes de ajuste» y «costes de transacción», los cuales representan las causas estructurales de la persistencia de barreras a la entrada y al crecimiento de empresas en las regiones menos desarrolladas (Tablas 1 y 2).

Altos costes de ajuste implican que la velocidad de adopción de innovaciones es demasiado baja, de forma que el desfase con las regiones más desarrolladas

Tabla 1

TEORIAS TRADICIONALES DE LAS DISPARIDADES REGIONALES	TEORIAS TRADICIONALES DE LAS TEORIA DEL DESARROLLO REGIONAL ENDOGENO
<p>1. <i>HIPOTESIS:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Flujos Interregionales de factores de producción. <p>2. <i>FACTORES CLAVES DEL DESARROLLO:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Localización de las inversiones externas. - Reducción de los costes de producción. - Promocionar la industrialización de la economía regional. <p>3. <i>OBJETIVOS:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Promocionar la igualdad interregional con políticas redistributivas. - Promocionar la eficiencia a través la concentración espacial de las inversiones. <p>2. <i>INSTRUMENTOS DE POLITICA:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Incentivos financieros. - Infraestructura. - Acuerdos con grandes empresas nacionales e internacionales. 	<p>1. <i>HIPOTESIS:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Inmovilidad de los recursos regionales. <p>2. <i>FACTORES CLAVES DEL DESARROLLO:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Superar barreras de entrada a nuevas empresas y producciones. - Promoción del empresariado e innovaciones de procesos productos y organizaciones. - Promocionar el desarrollo intersectorial. <p>2. <i>OBJETIVOS:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Asegurar igualdad de oportunidades a las capacidades empresariales. - Promocionar las ventajas comparativas en el mercado internacional. <p>3. <i>INSTRUMENTOS DE POLITICA:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - I+D y transferencia tecnológica. - Educación profesional. - Oferta de productores de servicios. - Cooperación entre empresas locales. - Cooperación con empresas extranjeras. - Cooperación público privada. - Políticas territoriales. - Políticas medioambientales.

Tabla 2

POLITICA TRADICIONAL PARA LAS REGIONES MAS RETRASADAS	UNA NUEVA POLITICA PARA LAS REGIONES MAS RETRASADAS
<p>1. <i>PROBLEMAS:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Falta de capital. - Falta de trabajo cualificado. - Explotación economías de escala. <p>2. <i>ESTRATEGIA:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Política regional como defensa de la competencia internacional. - Incremento de las transferencias a las regiones más débiles. <p>3. <i>OBJETIVOS:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Asegurar la competencia de precios. - Reducir los costes de producción. <p>4. <i>INSTRUMENTOS:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Subsidios a las empresas. - Transferencias a las familias. <p>5. <i>EFFECTOS:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo no autosostenido. - Incremento de la dependencia. - Incompatibilidad con la política de competencia de la CEE. 	<p>1. <i>PROBLEMAS:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Falta de empresariado. - Falta de innovaciones. - Falta de una saber hacer específico. - Falta de internacionalización. <p>2. <i>ESTRATEGIA:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Política regional orientada al mercado. - Política regional basada en la eficiencia económica. <p>3. <i>OBJETIVOS:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Reducir los costes de ajuste. - Reducir los costes transacción. <p>4. <i>INSTRUMENTOS:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Oferta de productores de servicios. - Políticas territoriales. - Cooperación interregional. <p>5. <i>EFFECTOS:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Desarrollo autosostenido. - Competitividad internacional. - Compatibilidad con la política de competencia de la CEE.

no se puede reducir. Por otro lado, altos costes de transacción esconden distintas formas de acuerdos con empresas y organizaciones externas y transferencias apropiadas de saber hacer y recursos financieros desde fuera.

Una política de innovación implica una alta selectividad en la medida que los subsidios financieros debieran concentrarse en la ayuda de nuevas empresas y nuevos productos, mientras que las empresas y producciones ya existentes debieran ayudarse fundamentalmente a través de la provisión de servicios especializados. Una política de internacionalización de la economía regional implica también una alta selectividad. Requiere intervenir, en primer lugar, en aquellas empresas y organizaciones que desempeñan el papel de puerta de entrada o de portero en las relaciones internacionales, y pueden jugar un papel

importante en la promoción de comportamientos innovadores en un entorno local conservador.

Los enfoques endógeno y de redes realzan la necesidad de promover políticas expresamente dirigidas a las actividades de servicios, mientras que las políticas tradicionales se han concentrado solo en las actividades industriales. De hecho, los modernos productores de servicios, tales como I+D, consultoras y también servicios financieros y de marketing, facilitan, por un lado, aquellos cambios económicos, organizacionales y sociales que se requieren para la adopción de innovaciones y, por el otro, representan los canales inmateriales que facilitan el flujo de bienes, personas, capital e información entre una región y el mundo exterior.

Adicionalmente, los nuevos enfoque de la política regional asignan un papel fundamental a las modernas infraestructuras, las cuales representan un importante cuello de botella en la reconversión de las producciones tradicionales a otras más modernas y en la integración de las regiones tradicionalmente aisladas en una economía internacional.

Desde esta perspectiva, en la medida que los servicios y las infraestructuras están normalmente concentrados en centros urbanos, una componente fundamental de las políticas de desarrollo regional basada en los enfoques endógeno y de redes es una integración entre políticas económicas y territoriales.

Las políticas regionales tradicionales se han centrado en los costes de competitividad de la producción de las regiones más débiles. Sin embargo, la reducción de los costes de producción a través de los subsidios resulta de poca ayuda en un sistema económico continuamente cambiante, en donde la competitividad depende del continuo incremento de la productividad y de la continua y temporal introducción de nuevos productos y mejora de la calidad de los existentes. Sin esos cambios continuos o una mayor receptividad de las innovaciones, los costes de las empresas serán inevitablemente incompatibles con los precios internacionales. Como resultado, los subsidios, que inicialmente pretendían compensar las desecomomías externas, deberían mantenerse para siempre de cara a poder compensar las ineficiencias internas. Esta es la cuestión que es acometida por la política regional que opera sobre los «costes de ajuste».

Durante casi cuarenta años, las políticas regionales han mantenido a través de subsidios financieros producciones no competitivas en las regiones menos

desarrolladas, en base al argumento de que los subsidios financieros deberían compensar los costes extraordinarios («oneri impropri») causados por deseconomías externas a las empresas localizadas en esas regiones. Parece que hubiera resultado más provechoso utilizar los recursos disponibles para la política regional, durante un periodo de tiempo largo como ese, para intentar abordar de forma gradual las distintas causas que determinan esas deseconomías externas, en lugar de intentar simplemente compensar sus efectos. De hecho, este es el objetivo de una política regional que intenta influir sobre los «costes de transacción» en las relaciones entre las empresas y el entorno externo.

Las políticas tradicionales, que intentan mantener tasas de beneficios de las empresas en las regiones menos desarrolladas a través de los subsidios financieros, van a plantear inevitablemente un conflicto con la política de competencia de la Comunidad y cada vez se verán más restringidas ante la perspectiva de la formalización del Mercado Unico Europeo.

Los subsidios financieros se han convertido para las regiones más débiles en una alternativa a las políticas de devaluación o dumping. Como en el caso del efecto inflacionista de una política de devaluación, los efectos a largo plazo de los subsidios regionales sobre las tasas de beneficio y sobre las capacidades de producción parecen más que dudosos. De hecho, parece como si solo hubieran tenido un efecto redistributivo, al permitir incrementar el precio de los factores de producción por encima de los niveles que corresponden a su productividad.

Los incentivos financieros promueven solo la demanda de inversión y ayudan a las empresas del sector de la construcción, pero rara vez son determinantes de la creación de empresas industriales ineficientes y no competitivas, que reducirán la producción después de un corto periodo de tiempo para poder renovar la demanda de incentivos para la inversión en nuevas plantas de producción. En general, elevados subsidios de capital han conducido a plantas de producción con una relación de capital/trabajo demasiado alta y a una subutilización de la capacidad de producción.

Los subsidios financieros regionales representan una forma de política industrial implícita y con frecuencia son utilizados por grandes empresas en sectores tales como el del automóvil, química y electrónica, para mantener las producciones, las cuales no son competitivas a nivel internacional, salvo que

relocalicen sus plantas de producción en las regiones menos desarrolladas. Estos subsidios solo tienen un efecto a corto plazo sobre el empleo, en la medida que estas plantas se reducirán en un futuro próximo cuando los obstáculos a la competencia internacional se eliminen de forma gradual.

Los menores costes de depreciación de los bienes de capital, que se adquirieron mediante elevados incentivos a la inversión, representan, con frecuencia, solo un factor de la rentabilidad de la producción. Por lo tanto, una vez que la depreciación financiera de las estructuras se ha completado, los incentivos para mantener la producción cesan y los puestos de empleo creados tienen una vida corta. Así pues la escasez de recursos disponibles para las políticas de desarrollo regional se han distraído en el sostenimiento de actividades que un futuro inmediato serán la causa de una profunda crisis sectorial, y con gran probabilidad, de nuevos subsidios.

Por el contrario, la competitividad solo se garantiza por corto período de tiempo de venta de los nuevos productos y por una tasa de crecimiento de la productividad mayor que la de los precios de los factores de producción. Una política regional basada en la reducción de los costes de ajuste y de transacción tiende a influir tanto en el entorno general en el que operan las empresas como en la capacidad de esas empresas de tomar decisiones adecuadas y oportunas. Así pues, los enfoques modernos de política regional no tienen un efecto único sobre los costes que sería rápidamente compensado por el incremento de los precios de los factores, sino que tienen efectos a largo plazo en la medida que permiten un crecimiento estable de la tasa de crecimiento de la productividad, de la producción y de las ventas de las empresas.

Estas nuevas estrategias de política regional pueden ser compatibles e incluso complementarias con políticas de competencia en tanto que intentan igualar las oportunidades y las capacidades de los comportamientos empresariales en los distintos entornos regionales.

El conflicto de la política regional con la política de competencia es utilizado a veces por aquellos que tienen unos intereses creados en la continuidad de una política puramente redistributiva, como un polémico argumento para distraer la discusión en torno a un supuesto riesgo de que los recursos financieros para las políticas regionales podrían reducirse. Por el contrario, no existe duda de que una política regional diferente, basada en los enfoques endógenos y de redes, también conllevará de igual forma una gran transferencia de recursos

desde las regiones más desarrolladas. La cuestión real es el carácter de la política regional implementada y la forma de prevenir que los recursos existentes sean despilfarrados.

Es cierto que los modernos enfoques de política regional son más complejos que las simples transferencias financieras y que requieren mayores capacidades técnicas y de organización por parte de las estructuras administrativas regionales, nacionales y de la CEE. Por estas razones las políticas regionales tradicionales no son un factor de desarrollo, sino que parecen más bien uno de los aspectos del subdesarrollo. De hecho, el revés del sistema económico de las regiones europeas más débiles también implica el revés técnico, organizacional, económico y cultural de las políticas regionales que tradicionalmente se han adoptado en esas regiones.

Por otro lado, la política de competencia puede representar una restricción útil en la reorientación de las estrategias de política regional. El desarrollo de las regiones más débiles de la Comunidad realmente parece que requiere un esfuerzo para reintroducir factores de mercado en las economías donde, de forma muy similar a los antiguos países socialistas, una intervención estatal permisiva ha distorsionado casi de forma completa la estructura de precios y las motivaciones de los comportamientos económicos. Así pues, el reto de la política de competencia de la CEE puede tener algunos efectos positivos, siempre que pueda limitar las políticas que no tengan efectos a largo plazo sobre el desarrollo económico y que sean solo una forma de asistencia y redistribución.

El reto de los conflictos con la política de competencia de la Comunidad Europea podría más bien conducir al desarrollo de una nueva estrategia de política regional, la cual podría definirse como política regional de «reorientación de mercado», basada en los criterios de «eficiencia económica». La política regional debería intentar promocionar las capacidades de las empresas locales, tanto existentes como nuevas, para mantener una competencia internacional mediante un continuo hacer frente a los obstáculos internos y externos, en lugar de proteger las empresas regionales mediante la creación de obstáculos permanentes a la competencia a través de subsidios financieros.

Una política regional de reorientación de mercado implica que la administración pública requerirá que las empresas y las producciones promovidas por los incentivos de política regional han de demostrar, a través de un análisis explícito, que pueden ser competitivas a nivel internacional, después que los

subsidios temporales, orientados a superar los costes de ajuste y transacciones específicos, sean suspendidos.

7. NUEVAS TAREAS PARA LA POLÍTICA REGIONAL EUROPEA.

La política regional europea ha intentado tradicionalmente promocionar el desarrollo económico principalmente en la regiones con problemas. La «cohesión» económica habitualmente se interpreta como la necesidad de reducir las disparidades regionales con respecto a los niveles de vida estandares (Cappellin y Molle 1988, Comisión de la C.E. 1990, Vickerman 1990, Camagni et al. 1990). Lo racional es que las grandes disparidades podrán dificultar el consenso político necesario para completar la creación de una unión económica y política, salvo que las regiones más desarrolladas de la Comunidad demuestren una solidaridad hacia las regiones más débiles.

Sin embargo, mientras que las regiones del Objetivo 1 parecen de hecho considerar a todas las regiones menos desarrolladas de la Comunidad, las regiones del Objetivo 2 y 5b (que representan el 21,4% de la población de la CEE) parecen estar casualmente distribuidas o actuar fundamentalmente por consideraciones políticas. Con la excepción de unas pocas y grandes áreas en donde el declive económico es un fenómeno histórico y de largo plazo y que afecta a todos los sectores de la economía regional, las regiones del Objetivo 2 deberían redefinirse con la perspectiva de un escenario económico europeo nuevo y el número de ellas debería reducirse considerablemente. De hecho, es cuestionable si la política regional de la CEE debiera intervenir en áreas muy pequeñas, tales como las regiones del nivel III. El desarrollo de éstas debería considerarse en el entorno y posiblemente sea de competencia exclusiva de sus respectivas regiones de nivel II y/o de sus respectivos estados nacionales. Adicionalmente, la reconversión industrial se ha convertido en un problema que no es peculiar de determinadas regiones, pues está difundido en todas las regiones y países y puede incluso ser considerado como una necesidad permanente para todas las empresas y sectores durante aquellos periodos donde el cambio tecnológico está acelerándose.

Por lo tanto, parece que tanto las áreas como los objetivos de las políticas regionales de la CEE deberían revisarse para tomar en cuenta los recursos limitados disponibles y los problemas actuales nuevos de las regiones de Europa.

En concreto, dos políticas regionales paralelas podrán promoverse. Mientras que la intervención en las regiones menos desarrolladas, tales como las del Objetivo 1, debiera continuar, podría promocionarse un nuevo tipo de intervención dirigido a todas las regiones de la Comunidad. Este segundo tipo de intervención debería marcarse como objetivo el eliminar aquellos obstáculos que tienen una dimensión espacial o territorial y que entorpecen una mayor integración económica y social de las regiones y países de la Comunidad. Por lo tanto la política regional de la Comunidad Europea debería articularse en dos tipos de objetivos (Tabla 3):

- a) programas que promueven el desarrollo económico,
- b) programas que promuevan la integración europea.

Las dos áreas de intervención de las políticas regionales indicadas arriba son diferentes en distintos aspectos, dependiendo del modelo de desarrollo regional que impliquen, las regiones consideradas, los objetivos específicos que persigan, el papel que juegan las instituciones de CEE, los procedimientos institucionales de la política económica, la forma en que los costes financieros se distribuyan entre los distintos agentes y las relaciones con otras políticas europeas. En concreto, las características de esos dos tipos de política regional se pueden describir de forma esquemática como sigue:

A) Programas que promuevan el desarrollo económico,

1. Modelo de Desarrollo Regional:

El desarrollo económico regional es determinado por la capacidad y la interacción positiva de los factores endógenos de cada región y los exógenos, frecuentemente movilizados por las políticas regionales nacionales y de la Comunidad.

2. Entorno espacial de la política regional de la CEE:

La política regional europea debería considerar las regiones del nivel II que pertenecen a la Comunidad y que tienen problemas específicos de desarrollo económico.

3. Estrategia política:

La política regional europea debería promocionar las capacidades empresariales internas de cada región y adoptar un enfoque intersectorial e integrado basado en emparejamientos de los distintos sectores locales.

Tabla 3

OBJETIVOS DE LA POLITICA REGIONAL PARA EL DESARROLLO REGIONAL	OBJETIVOS DE LA POLITICA REGIONAL PARA LA INTEGRACION EUROPEA
1. <i>MODELO DE DESARROLLO</i>	1. <i>MODELO DE DESARROLLO</i>
- El desarrollo económico se promueve por la interdependencia entre los factores endógenos y exógenos.	- La innovación y la competitividad se promueven por las redes interregionales y la cooperación interregional.
2. <i>CONTEXTO ESPACIAL</i>	2. <i>CONTEXTO ESPACIAL</i>
- Regiones con problemas individuales. - Concentración en las regiones de la CEE.	- Redes de regiones. - Extensión a regiones de fuera de la CEE.
3. <i>ESTRATEGIA POLITICA</i>	3. <i>ESTRATEGIA POLITICA</i>
- Programas intersectoriales integrados. - Emparejamientos entre agentes locales. - Promocionar el empresariado local.	- Abordar los problemas europeos comunes. - Reducción de los costes de transacción en las relaciones interregionales.
4. <i>DISEÑO DE POLITICA</i>	4. <i>DISEÑO DE POLITICA</i>
- Fundamentalmente <i>Bottom-up</i> . - Las autoridades locales proponen proyectos específicos. - La CEE elabora regulaciones generales y evalúa proyectos propuestos.	- Fundamentalmente <i>Top-Down</i> . - La CEE elabora planes estratégicos. - Las autoridades locales contribuyen con proyectos específicos.
5. <i>FINANCIACION</i>	5. <i>FINANCIACION</i>
- La financiación de la CEE tiene un papel complementario. - Coordinación de los programas regionales, nacionales y CEE.	- Los fondos de la CEE tienen el papel principal. - Cooperación interregional. - Emparejamientos públicos-privados.
6. <i>PROCEDIMIENTOS INSTITUCIONALES</i>	6. <i>PROCEDIMIENTOS INSTITUCIONALES</i>
- Principio de jerarquía. - Coordinación vertical. - Cooperación entre regiones, estados respectivos y CEE.	- Principio de subsidiariedad. - Coordinación horizontal. - Cooperación entre regiones. - Concertación entre una asamblea de regiones europeas y CEE.
7. <i>RELACIONES ENTRE LA POLITICA REGIONAL Y NO REGIONAL</i>	7. <i>RELACIONES ENTRE LA POLITICA REGIONAL Y NO REGIONAL</i>
- La política regional intenta cohesión así como la reducción de disparidades regionales. - Cada política se dirige a objetivos diferentes y a veces en conflicto. - La política regional tiene un carácter fundamentalmente redistributivo y compensatorio.	- La política regional intenta la cohesión así como un incremento de la integración europea. - Las políticas regionales y no regionales persiguen objetivos comunes y complementarios. - La política regional contribuye a alcanzar los objetivos de otras políticas.

4. Diseño de la política:

La política regional europea debería seguir un enfoque *bottom-up* y un enfoque regulatorio. Este se basa en la elaboración de regulaciones y en consecuencia en la evaluación de programas elaborados por las agencias regionales y nacionales.

5. Procedimientos institucionales:

Los programas individuales en cada región (Entornos de la Comunidad Regional) son el resultado de procesos de concertación entre las respectivas administraciones regionales y nacionales y las instituciones de la CEE.

6. Financiación de las políticas regionales:

La política regional europea se basa en el principio de la cofinanciación por las autoridades nacionales y regionales de los programas que se dirigen a esos países y regiones.

7. Relaciones con las políticas de la CEE no regionales:

La política regional europea y las otras políticas no regionales de la CEE son casi autónomas unas de otras en la medida que persiguen distintos objetivos. En concreto, la política regional europea debería intentar redistribuir renta hacia las regiones más atrasadas o compensar los impactos negativos sobre las disparidades regionales de las políticas europeas no regionales.

B) Programas que promuevan la integración europea.

1. Modelo de desarrollo regional:

La innovación y la competitividad de una economía regional en el contexto europeo es el resultado de la estructura y el cambio de las redes interregionales e internacionales donde circulan los flujos de bienes, servicios, personas, capital e información.

2. Entorno espacial de la política regional de la CEE:

La política regional europea debería considerar los programas interregionales que tienen un interés europeo o transnacional específico. Deberían elaborarse estos programas interregionales solo para las regiones del nivel II y también deberían considerarse medidas en países que no pertenezcan a la CEE siempre que estas se requieran para promocionar la integración con regiones de la CEE.

3. Estrategia política:

La política regional europea debería perseguir objetivos que tengan una dimensión europea y promocionar las medidas que pueden reducir los obstáculos o los costes de transacción que impidan una mayor integración y los flujos interregionales de bienes, servicios, personas, capital e información.

4. Diseño de la política:

La política regional europea debería seguir también un enfoque *top-down* y activo, basado en la elaboración de programas europeos originales, los cuales deberían implementarse en coordinación con la Comunidad y las agencias regionales y nacionales.

5. Procedimientos institucionales:

Los programas europeos (Master Plans sectoriales del Espacio Europeo) deberían ser el resultado de un proceso de concertación entre las instituciones de la CEE y las instituciones que representan a los gobiernos nacionales (Consejos de Ministros) y una institución apropiada que represente a todos los gobiernos regionales.

6. Financiación de las políticas regionales:

La política regional debería ser en gran medida autónoma respecto de las contribuciones específicas de los países y regiones concretos, en la medida que intente promocionar programas interregionales que tengan impactos indirectos en toda la Comunidad. También debería promocionar distintas formas de cooperación pública-privada en aquellos programas que puedan tener efectos específicos en algunas empresas y sectores.

7. Relaciones con las políticas de la CEE no regionales:

La política regional europea y las otras políticas no regionales de la CEE deberían estar integradas en la medida que tengan objetivos comunes representados por una creciente integración y «cohesión» de la Economía Europea. La política regional debería contribuir a alcanzar los objetivos de las otras políticas y estas últimas deberían diseñarse para contribuir a reducir las disparidades regionales e integrar el espacio europeo.

Por lo tanto, el frecuentemente invocado principio de subsidiaridad podría aplicarse también con respecto al dominio de la política regional de la CEE, dado que esta última debería intervenir fundamentalmente en aquellos temas que tienen un interés europeo o transnacional.

8. EL PAPEL DE LAS INFRAESTRUCTURAS Y DE LAS POLÍTICAS INTER-REGIONALES.

El proceso de transformación de la base económica de las distintas ciudades y en particular el proceso de internacionalización de las empresas industriales y de servicios requiere un nuevo esfuerzo en infraestructuras, parecido al requerido en el pasado para facilitar el despegue industrial de distintas economías regionales y nacionales. Esto implica no solo ajustar la oferta de aquellas infraestructuras que están ya congestionadas debido al continuo incremento de la demanda, sino también una inversión en aquellas nuevas infraestructuras «duras» y «blandas» y en servicios que son los apropiados respecto a las nuevas características de los procesos de producción y que deberían anticipar el desarrollo de la demanda respectiva.

El volumen de la inversión requerida y la necesidad de considerar zonas espaciales que tengan un carácter interregional implica que debería asignarse un papel mayor a la coordinación interregional de las políticas regionales y urbanas. Esto también puede implicar algunas nuevas restricciones a la autonomía fiscal y planificadora de las instituciones locales. De hecho, el carácter interregional de los distintos problemas regionales es usado como pretexto para una transferencia de poderes desde las administraciones locales a las nacionales.

Sin embargo, un límite a las políticas nacionales en los campos del transporte y otras infraestructuras mayores es el hecho de que solo persiguen objetivos sectoriales y no tienen en cuenta la perspectiva territorial en las relaciones entre las distintas regiones. En concreto, las políticas nacionales en el campo del transporte y las infraestructuras de las telecomunicaciones parecen maximizar la eficiencia interna a corto plazo de esas infraestructuras, sin prestar una atención adecuada a los efectos a largo plazo que esas nuevas infraestructuras pueden determinar en relación a la accesibilidad relativa de las distintas regiones, y sobre el cambio en la estructura espacial de la localización de las actividades económicas y de la población.

La eliminación de las barreras del transporte y las comunicaciones y también de otras barreras artificiales administrativas y políticas, que representa el deseo del Mercado Interno Europeo, puede tener efectos ambiguos en la estructura espacial de las actividades económicas y en las disparidades regionales,

llevando a una mayor concentración o a una mayor difusión según los distintos sectores y regiones considerados.

En primer lugar, las políticas de transporte nacional y la localización de la inversión regional en otros servicios públicos importantes se diseñan con frecuencia en una forma radial por lo que pueden representar una ventaja para las capitales con respecto a las ciudades «secundarias» y regiones periféricas. Esta estructura jerárquica de las distintas redes de transporte nacional puede extenderse a nivel internacional mediante la coordinación de políticas nacionales en nuevas políticas europeas. Por lo tanto, las capitales pueden convertirse en el centro en las relaciones internacionales, mientras que las regiones periféricas (por ejemplo: Rhode Alpes y Piamonte) y ciudades secundarias (por ejemplo: Lyon y Turín) pueden verse saltadas en las vinculaciones directas entre sus respectivas capitales, aunque estén más cerca de las fronteras con los países extranjeros.

A los proyectos de infraestructura que conectan las regiones limítrofes y las ciudades secundarias de los distintos países se le está dando una menor prioridad que a los proyectos que conectan las distintas capitales. Será suficiente con indicar el rápido progreso de los proyectos de TAV que conectan las capitales de las «Metrópolis del Norte de Europa»: París, Bruselas, Amsterdam, Londres, Duesseldorf, Frankfurt en relación con las décadas que serán necesarias para mejorar las conexiones ferroviarias de pasajeros y mercancías entre Milán, Lyon, Zurich, Stuttgart, Munich y Viena. Las administraciones nacionales de París, Roma y Bonn están menos interesadas en la mejora de las comunicaciones directas entre las ciudades «secundarias» que entre sus uniones bilaterales.

Una política internacional en el campo de las infraestructuras y de los servicios, elaborada por los gobiernos nacionales y otras instituciones nacionales, asignará una mayor atención a la existencia de vías de acceso y a las desconexiones existentes entre las distintas redes nacionales de la que habitualmente le asignarían las políticas nacionales. La existencia de estos cuellos de botella en los transportes y comunicaciones internacionales (por ejemplo en la región Alpina o entre el Este y el Oeste de Europa) está dificultando el desarrollo de distintos centros urbanos, los cuales podrán ser fundamentales en un contexto transnacional, como los sistemas urbanos indicados en la fig. 1, y les obliga a depender de las capitales alejadas que son el centro en las redes internacionales.

En segundo lugar, las políticas nacionales en el campo de las infraestructuras y servicios tienden a seguir un enfoque sectorial muy estrecho. Con frecuencia no están integradas entre los distintos sectores. Una perspectiva regional realzaría la necesidad de tal tipo de coordinación de las distintas políticas sectoriales. De hecho, está claro que las autopistas, los ferrocarriles y las redes de transporte aéreo y marítimo se entrecruzan creando nodos que deberían permitir el transporte intermodal y a la vez son vas de acceso entre las distintas redes internacionales, nacionales y regionales.

Sin embargo, estos nodos son los principales centros de otros servicios importantes que normalmente están más bien concentrados; tales como las sedes centrales de las grandes empresas, de las instituciones financieras, de otras empresas de servicios modernos y también de las administraciones públicas. De hecho, la distribución de cada servicio entre los distintos centros urbanos afectará a la localización espacial de los otros servicios, pues el crecimiento y la competitividad internacional de un centro específico que ofrece un servicio particular se ve afectado por la disponibilidad y al calidad de otros servicios complementarios. Por lo tanto, el desarrollo de las distintas ciudades a veces se ve entorpecido por decisiones contradictorias que se toman de acuerdo con una perspectiva sectorial muy estrecha. Se necesita una perspectiva regional para poder diseñar redes de servicios de forma que permitan explotar las «economías de dimensión» que existen en la producción conjunta de diferentes servicios en los mismos centros urbanos.

En tercer lugar, los centros urbanos deberían intentar alcanzar una posición de liderazgo en el contexto interregional y no limitarse a ser centros oferentes únicamente servicios concretos para sus respectivas regiones. Cada centro puede representar el núcleo o el mercado que permita el emparejamiento de la oferta y la demanda de una mayor área o también de diferentes áreas demandantes y oferentes. Las ciudades portuarias siempre han desempeñado esa función, pero oportunidades similares pueden surgir en el caso de muchas actividades de servicios. Ciertamente, para los casos de transporte aéreo, mercados financieros y ferias internacionales, una ciudad puede representar no solo un centro de servicios para la economía local sino también un núcleo entre dos áreas diferentes. Este puede ser el caso de las relaciones entre la Europa del Norte y el área Mediterránea o entre la Europa del Este y la Europa Occidental o, en menor escala, las relaciones entre dos regiones diferentes, aparte de la región donde se encuentra la ciudad considerada.

El desarrollo económico de una ciudad, especialmente en el caso de actividades de servicios, debería interpretarse en el contexto de una relación de complementariedad con el de sus entornos más próximos y con el de otras ciudades de su mismo sistema urbano regional. Así pues, deberían elaborarse esquemas efectivos de cooperación entre las administraciones públicas de las diferentes ciudades y entre éstas y las distintas administraciones regionales y nacionales.

9. LAS BASES TEÓRICAS DE LA COOPERACIÓN INTERREGIONAL.

La existencia de temas interregionales y transnacionales en la dirección del gran espacio europeo requiere, ciertamente, un esfuerzo por parte de la Comisión de la CEE en el diseño de programas que tienen una naturaleza interregional. Sin embargo, un enfoque alternativo y complementario es que la CEE promueva formas flexibles de cooperación entre regiones, tanto dentro de un mismo país como dentro de la CEE y entre regiones de la CEE y otras regiones vecinas de la CEE y otros países. Este segundo enfoque parece más compatible con los principios de subsidiariedad, contabilidad democrática y compañerismo. La cooperación interregional es necesaria si los responsables de la política económica quieren evitar la solución alternativa en términos de crear «Autoridades Superiores» tecnocráticas cada vez que un problema conlleve algún tipo de efectos interregionales, lo que ocurre en la mayoría de los casos.

La creciente importancia de las relaciones internacionales e interregionales, y sus impactos sobre las economías regionales y nacionales, han obligado incluso a las autoridades regionales a fortalecer sus contactos con otras administraciones regionales de su mismo país o de países extranjeros de cara a desarrollar esquemas específicos de cooperación interregional.

Un enfoque cooperativo de las relaciones entre regiones en diferentes países constituye una alternativa al enfoque competitivo y de conflictos que ha sido el que, en el pasado, ha caracterizado las relaciones entre las regiones limítrofes (Maillat 1990). Estas nuevas relaciones pueden ayudar a superar las causas frecuentes, aunque objetivamente a veces menos importantes, de conflictos bilaterales, que en el pasado han caracterizado las relaciones bilaterales entre regiones limítrofes. De hecho, una cooperación más estrecha entre regiones de diferentes países ha permitido, con frecuencia, a las regiones limítrofes

redescubrir para si mismas una posición geográfica central en el contexto de la gran Europa.

La cooperación interregional también puede ayudar a superar las relaciones las típicas relaciones de carácter puramente competitivo y de conflicto entre las áreas centrales de los distintos países y las regiones limítrofes, las cuales se contemplan con frecuencia como periféricas en términos nacionales. De hecho, debería remarcarse que la cooperación interregional en una base transnacional no solo beneficia a las regiones limítrofes sino que es extremadamente, positiva para todas las regiones, sobre todo para las regiones periféricas de la CEE, tales como las regiones mediterráneas, las cuales solo a través de una mayor cooperación podrán escapar de su situación de aislamiento relativo.

La cooperación interregional se puede justificar desde un punto de vista teórico por distintas razones, que son similares a las que, de acuerdo a recientes trabajos sobre economía industrial, justifican el crecimiento de acuerdos y otras formas de cooperación entre empresas, fundamentalmente a nivel internacional. En concreto, se pueden identificar los siguientes ocho factores de cooperación. Estos funcionan tanto individualmente como en combinación simultánea, siendo esta segunda forma más frecuente.

En primer lugar, una condición inicial que es esencial para implementar cualquier esquema de cooperación interregional es la existencia de valores culturales comunes en las regiones en cuestión, dado que cualquier forma de cooperación solo se puede desarrollar cuando se construye sobre unos fundamentos de mutuo conocimiento y amistad.

En segundo lugar, el desarrollo de alianzas interregionales es posible donde existen redes económicas (Teece 1982 y 1989, Cappellin y Nijkamp 1990, Viesti 1989), en términos de intercambio de información y aprendizaje en áreas de política comunes entre las regiones consideradas. El incentivo para cooperar se incrementa en la medida que lo hace el número de regiones implicadas, pues esto permite un acceso a un conjunto mayor de conocimientos y experiencias del que se tendrá disponible dentro de regiones individuales. Obviamente, este tipo de cooperación requiere que la información intercambiada tenga la naturaleza de «bien público» y que su transferencia a otros no implique que su propietario original la pierda. Es también esencial que la transferencia de tal

tipo de información no modifique de forma sustancial las ventajas competitivas, en términos económicos, de una región sobre otras. Este tipo de cooperación es particularmente importante en las áreas de cultura y de investigación básica precompetitiva.

En tercer lugar, la cooperación interregional puede crear estímulos a partir del uso conjunto de recursos comunes y de forma coordinada. El propósito de esto es evitar aparición de deseconomías externas como consecuencia del uso individual de esos recursos. Un ejemplo típico de esto es la utilización y administración de los recursos naturales tales como el mar o las fuentes comunes del agua. Pero también se podría incluir *joint-ventures* en el desarrollo de servicios comunes tales como infraestructuras específicas de transporte, donde la cooperación interregional ayuda a evitar problemas tales como *free-riding* o el libre uso de servicios establecidos por otras regiones.

Un cuarto factor, estrechamente relacionado con los anteriores, es la necesidad de superar los tamaños mínimos específicos o explotar las economías de escala específicas en la creación de ciertos servicios públicos tales como aeropuertos, universidades, centros de investigación, ferias internacionales, campañas de publicidad, etc.. Evidentemente, para que este factor, al igual que los anteriores, sea operativo, las regiones implicadas deben ser vecinas, dada la necesidad de una movilidad fácil por parte de los consumidores potenciales de esos servicios entre las regiones particulares consideradas.

La quinta consideración es que la cooperación interregional puede resultar necesaria porque las distintas regiones representan un área orgánica geoeconómica o debido a las economías de dimensión entre los instrumentos de las diferentes áreas de política. En un contexto territorial, las economías de dimensión se pueden surgir por el hecho de que en la administración de diferentes servicios existen relaciones significativamente complementarias que requieren un enfoque integrado y un área de planificación mayor que la de una región. Este hecho es incluso más importante en el contexto de la planificación socioeconómica y de la política industrial, en donde la efectividad de determinadas medidas requiere que el área en cuestión tenga un alto nivel de interconexión interna o, en cualquier caso, más importante que las relaciones de un área particular con otras áreas externas. Cuando se da esta circunstancia, se puede utilizar una gran variedad de instrumentos de política para alcanzar una serie de objetivos diferentes pero interrelacionados y evitar efectos de saturación, los cuales debilitarían la efectividad de esos instrumentos.

El sexto factor de la cooperación interregional es la reducción de los distintos «costes de transacción», tanto materiales como inmateriales, los cuales constituyen un obstáculo en las relaciones económicas entre las distintas regiones y en una mayor integración económica entre ellas (Cappellin 1989a y 1989c). Así pues, otro objetivo de la cooperación interregional es ofrecer información relativa a la legislación de los distintos países y regiones, eliminar barreras artificiales, implementar programas que puede estimular la cooperación entre las organizaciones privadas y las empresas de las distintas regiones y crear las infraestructuras de transporte y comunicaciones esenciales para unir las economías de cada región individual.

En séptimo lugar, la cooperación interregional es vital de cara a regular o limitar el nivel de competencia entre las regiones, evitando así los conflictos económicos y las medidas recriminatorias. Un ejemplo de esto son los esquemas de incentivos competitivos, diseñados para atraer inversiones extranjeras o la competencia entre distintas regiones para conseguir obras públicas importantes de carácter nacional o ser seleccionada como ubicación de grandes eventos, tales como muestras internacionales y eventos deportivos decididos por el gobierno nacional o incluso a nivel internacional.

Finalmente, la cooperación interregional es esencial si las regiones desean proteger y expandir sus áreas de autonomía activa, al margen de las interferencias de los gobiernos nacionales y de las instituciones de la CEE, o si las regiones lo que buscan es influir en las decisiones que se toman a esos niveles. Así pues, un octavo factor que justifica la cooperación interregional es el incremento del poder de negociación conjunto de cada una de las regiones en sus relaciones con las organizaciones exteriores (o cualquier «enemigo externo común»). Por lo tanto, la cooperación ofrece una forma de apoyo a las regiones individuales en la competencia con otras regiones o con otras alianzas regionales a escala europea.

Así pues, el propósito de la cooperación interregional es alcanzar un tipo de sinergia donde el resultado generado por la cooperación es mayor que el que las regiones individuales podrían alcanzar sobre la base de sus propios recursos. A través de la cooperación, cada región puede tener acceso más o menos libremente a los recursos de las otras regiones, creando sinergias positivas a partir de los efectos combinados de estos y sus recursos endógenos. Estos recursos son, fundamentalmente, la mano de obra, el aprendizaje tecnológico y organi-

zacional, las capacidades productivas específicas, los accesos privilegiados a circuitos de información específicos o redes especiales, ligados a otros factores.

Las alianzas interregionales tienen una dimensión geográfica y temporal específica. De hecho, están influidas por la distancia entre las regiones consideradas, dado que las características económicas y socioculturales tienden a ser más parecidas entre regiones vecinas. Este factor distancia condiciona la accesibilidad a los recursos de una región por parte de otra región; en cambio se puede modificar por decisiones mutuas tendentes a reducir los «costes de transacción», los costes de transporte, comunicación y coordinación entre las regiones individuales que pertenezcan a esa alianza.

En segundo lugar, la cooperación interregional es un proceso circular acumulativo. Cuanto más dura una alianza, mayor será el conjunto de recursos comunes disponibles a las regiones consideradas y en consecuencia mayor será el abanico de objetivos que pueden alcanzar conjuntamente. Las alianzas tienden a ser más estables con el paso del tiempo porque la acumulación del conocimiento recíproco y la amistad entre las regiones las lleva a un desarrollo directo de sus propios recursos hacia alcanzar los objetivos conjuntos y en consecuencia las regiones se apiñan más estrechamente en una especie de «relación de idiosincracia» (Williamson 1981).

La estructura de la toma de decisiones dentro de una alianza interregional puede estar más o menos institucionalizada y acordada, yendo desde acuerdos esporádicos sobre temas específicos a una coordinación permanente a través de la armonización de los respectivos procedimientos administrativos y a la creación de formas muy compactas tales como instituciones públicas comunes.

La cooperación no implica coordinación burocrática, ni el establecimiento de funciones concretas distintas ni la creación nuevos «altos cargos», sino que se alcanza mediante acuerdos contractuales flexibles, tales como «acuerdos para la planificación», consorcios o *joint ventures* («Sociedades Mixtas»), los cuales pueden tener dimensiones geográficas distintas según el problema particular que se aborde.

Dentro de este contexto, el establecimiento de alianzas interregionales requiere que las autoridades públicas regionales adopten un enfoque empre-

sarial y necesita el desarrollo de un proyecto en el que se orienten los recursos disponibles hacia los nuevos objetivos, lo que implica un cierto margen de riesgo. En concreto, la creación de acuerdos de cooperación interregional y de redes requiere que use un enfoque estratégico, lo que implica los siguientes requisitos (Cappellin 1990d):

- identificación de los objetivos prioritarios específicos,
- concertación a nivel regional entre las distintas instituciones públicas y privadas de una región,
- concentración de los recursos disponibles en un número reducido de programas a nivel internacional,
- esfuerzos graduales pero continuos.

Existen muchas medidas que pueden tomar las autoridades regionales para desarrollar las relaciones internacionales. Sin embargo, con frecuencia, estas medidas son incoherentes en su conjunto, bien porque se aplican a sectores claramente diferentes o porque se dirigen a regiones o países también diferentes. Esto lleva a la necesidad de una coordinación estratégica orientada a unos objetivos claramente definidos y que reclama unos recursos diferentes.

Si los distintos aspectos de las relaciones internacionales dentro de una región estuvieran coordinados, se podría desarrollar una especie de «política exterior» regional (Cappellin 1991b). 1991c, CNEL 1990).

La política exterior de los gobiernos regionales se ha restringido, hasta ahora, normalmente al campo de la información. Los resultados alcanzados en este campo pueden parecer en términos «operativos» casi despreciables, aunque representan un desarrollo de vital importancia. Esto es así porque el desarrollo gradual del conocimiento mutuo y la amistad entre los cuerpos administrativos de las distintas regiones es por naturaleza un proceso lento. Sin embargo, es la base fundamental para posteriores desarrollos porque sin ese elemento esencial, no tendrá sentido siquiera plantearse objetivos más ambiciosos. Adicionalmente, los efectos «operativos» de los proyectos que se han llevado a cabo hasta ahora no pueden medirse de forma inmediata, dado que el intercambio de información y de experiencia ha llevado a cada administración, sin lugar a dudas, a seguir un enfoque más moderno en sus políticas del que habrían seguido si hubieran permanecido encerradas en un provincianismo arrogante.

El problema que debe considerarse ahora es como progresar hacia unas mayores relaciones internacionales, tales como la financiación conjunta de programas de infraestructura y servicios comunes o de coordinación recíproca en los procesos de negociación conjunta con las autoridades nacionales y de la CEE.

10. CONCLUSIONES.

Este trabajo ha ilustrado los cambios en la perspectiva analítica y en la estrategia política que implican los enfoques del desarrollo endógeno y de redes intra e interregionales.

El paradigma moderno de redes territoriales subraya la necesidad de incorporar en el análisis del desarrollo regional los efectos de dos nuevas tendencias, tales como la internacionalización de las economías regionales y la diversificación del espacio europeo en varios subsistemas integrados por diferentes regiones y centros urbanos.

De acuerdo con los enfoques modernos, la política regional debería influir, fundamentalmente, tanto en el entorno general en el que las empresas operan como en la capacidad de que esas empresas tomen decisiones adecuadas y en su momento preciso. Por lo tanto, las medidas deberían instrumentalizarse para conseguir reducir los «costes de ajuste o transición» en la adopción de innovaciones y reducir los «costes de transacción» en las relaciones entre las empresas locales y su entorno exterior.

Es cierto que los enfoques modernos de política regional son más complejos que la simple transferencia financiera, y que requieren mayores capacidades técnicas y organizacionales en las estructuras administrativas regionales, nacionales y de la CEE. Desde esta perspectiva, parece también demostrado que el fracaso del sistema económico de las regiones más débiles de Europa es debido al fracaso técnico, organizacional, económico y cultural de las políticas regionales que tradicionalmente se han adoptado en esas regiones. Las políticas tradicionales no solo no son efectivas para la promoción del desarrollo económico, sino que han introducido en las economías de las regiones más retrasadas amplias distorsiones que han dificultado su desarrollo económico.

La política de competencia europea crea un reto a la política regional, lo que la induce a cambiar las estrategias tradicionales. La política regional debería intentar promover las capacidades de las empresas locales, existentes o nuevas, para que sean competitivas internacionalmente mediante el continuo hacer frente a los obstáculos internos y externos, y no proteger a las empresas regionales creando obstáculos permanentes a la competencia mediante subsidios financieros. En consecuencia, el conflicto con la política de competencia puede llevar al desarrollo de una nueva estrategia, la cual puede definirse como una política regional de «mercado orientado», basada en criterios de «eficiencia económica».

Parece como si, tanto el área, como los motivos de las políticas regionales de la CEE debieran revisarse para que incorporaran los recursos disponibles y los problemas actuales de las regiones europeas. El principio de subsidiariedad, frecuentemente invocado, debiera aplicarse también en relación con el dominio de la política regional de la CEE, en la medida que esta debiera intervenir en aquellos temas que tienen un interés europeo o transnacional. La política regional de la CEE debiera consistir, no solo en programas que persigan el desarrollo económico de las regiones menos desarrolladas, sino también, en programas que procuren la integración europea y que afecten a todas las regiones del gran espacio europeo.

La política regional europea debiera promocionar medidas que puedan reducir los obstáculos o los costes de transacción que impiden una mayor integración. La política regional europea no debería seguir solo un enfoque *bottom-up* o un enfoque de regulación, basados en la elaboración de nuevas regulaciones complejas y en la evaluación de programas elaborados por las agencias regionales y nacionales. Debiera seguir, también, un enfoque *top-down* y un enfoque activo, basados en la elaboración de programas europeos originales, que debieran implementarse en coordinación con las instituciones de la Comunidad y las administraciones regionales y nacionales.

Finalmente, debiera subrayarse que los problemas regionales tienen también una dimensión institucional. Los gobiernos regionales están reclamando un mayor poder tanto a las autoridades nacionales como a las europeas. El fortalecimiento de los ideales de autonomía, regionalismo y federalismo está creciendo entre las poblaciones europeas. Un enfoque de redes para la política regional indica la oportunidad de formas específicas de cooperación voluntaria entre las distintas instituciones locales para la provisión de estructuras y servicios comunes y en la implementación de programas comunes.

BIBLIOGRAFIA

- Bailly A., Cappellin R. e Maillat D., Services a la production et changement technologique: introduction generale, *Revue d'Economie Regionale et Urbaine*, n. 4, 1989.
- Bianchi, P., Industrial districts and industrial policy interventions, in Konsolas N., op. cit., 1990.
- Biehl, D., *The contribution of infrastructure to regional development*. Brussels: DG XVII, Commission of the European Communities, 1986.
- Brunet, R. et al, *Les Villes Europeennes*. Paris: Datar, 1989.
- Camagni, R. and Pio, A., Funzioni urbane e gerarchia urbana europea: la posizione di Milano nel sistema dell'Europa Centro-Meridionale, in IRER-Progetto Milano (ed.), *La trasformazione economica della città*. Milano: Franco Angeli, 1989.
- Camagni, R. and Cappellin, R., *Sectoral productivity and regional policy*. Luxembourg: Office for the Official Publications of the EEC, ISBN 92-825-5535-6, 1985.
- Camagni, R., Chesire, P., de Guademar, J.P. and Cuadrado Roura, J.R., Europe's regional policies, past and future, University of Readings, Department of Economics, Discussion Paper n. 48, 1990.
- Cappellin R., Teorie e modelli dello sviluppo spaziale delle attività di servizio, *Giornale degli Economisti ed Annali di Economia*, n. 3-4, 1980.
- Cappellin, R., Productivity growth and technological change, *Giornale degli Economisti ed Annali di Economia*, 42, 1983.
- Cappellin, R., Transaction costs and urban agglomeration, *Revue d'Economie Regionale et Urbaine*, 2, 1988a.
- Cappellin R., I servizi alla produzione e lo sviluppo locale, in Antonelli, C., Cappellin, R., Garofoli, G. and Jannaccone Pazzi, R., *Le Politiche di Sviluppo Locale: nuove imprese, innovazione e servizi alla produzione per uno sviluppo endogeno*. Milano: Franco Angeli-Istituto Guglielmo Tagliacarne, 1988b.
- Cappellin, R., Opciones de la politica regional en la CEE, *Papeles de Economia Española*, n. 35, 1988c.
- Cappellin, R., The diffusion of producer services in the urban system, *Revue d'Economie Regionale et Urbaine*, n. 4, 1989a.
- Cappellin, R., International linkages among cities: a network approach, paper presented at the 29th European Congress of the Regional Science Association, Cambridge, August 29- September 1, 1989b.
- Cappellin, R., Lo sviluppo e l'internazionalizzazione dei servizi: l'approccio dei networks interregionali, in F. Onida (ed.), *Il commercio internazionale di servizi e la posizione dell'Italia*. Roma: Istituto Nazionale per il Commercio Estero, 1989c.
- Cappellin, R., Descentralizacion territorial de la industria, in Ministerio de Economia y Hacienda (ed.), *Politica Regional en la Europa de los Anos 90*. Madrid: Ministerio de Economia y Hacienda, 1989d.
- Cappellin, R., Networks nelle città e networks tra città, in Curti F. and Diappi L. (eds.), *Gerarchie e Reti di Città: tendenze e politiche*. Milano: Franco Angeli, 1990a.
- Cappellin, R. El Mercado Unico Europeo y la internacionalizacion de la pequena y mediana empresa, *Estudios Territoriales*, 32, 1990c.
- Cappellin, R., International networks of cities, in Camagni, R. (ed.), *Innovation networks: a spatial perspective*. London: Belhaven, 1991a.
- Cappellin, R., Theories of local endogenous development and international co-operation in Tykkylainen, M. (ed.), *Interregional co-operation and development in the European fringe areas*. Berlin: Springer Verlag, (forthcoming) 1991b.
- Cappellin, R., The international dimension of regional economies: interregional cooperation in Europe, paper presented at the European Congress of the Regional Science Association, Lisbon, August 27-30, 1991c.
- Cappellin, R., Fondamenti e prospettive della politica estera regionale, in F. Boscacci and G. Gorla (eds), *Economie Locali in Ambiente Competitivo*. Milano: Franco Angeli, 1991d.
- Cappellin, R. and Molle, W., The coordination problem in theory and policy, in W. Molle and R. Cappellin, op. cit., 1988.
- Cappellin, R. and Nijkamp, P. (eds.), *The spatial context of technological change*. Aldershot: Avebury-Gower, 1990.

- Ciciotti, E., Alderman, N. and Thwaites, A. (eds.), *Technological change in a spatial context: theory, Empirical evidence and policy*. Berlin: Springer Verlag, 1990.
- CNEL - Commissione per i Rapporti Internazionali, Relatore Cons. Alfredo Solustri, *Alpe Adria - Documento di Base*, 19 April 1990.
- Commission of the E.C., *Europe 2000: outlook for the development of Community's territory*. Bruxelles, COM(90) 544, 1990b.
- Commission of the E.C., *The Regions in the 1990s - Fourth Periodic Report*, Bruxelles, COM (90) 609, 1991.
- Conti, S. and Spriano, G., *Strutture urbane, innovazione tecnologica e reti urbane internazionali. Il percorso empirico. Appendice alla relazione*. Torino: Fondazione Agnelli, 1989.
- Cuadrado Roura J.R., Services and new information technologies: producer services, in Cappellin R. and Nijkamp P. (eds.), *The Spatial Context of Technological Change*. Aldershot: Avebury-Gower, 1990, pp. 195-226.
- Cuadrado, J.R. and Auriolles, J., The entrepreneurial decision in the location of new industries, *Entrepreneurship & Regional Development*, 2, 1990.
- Czamanski, S., A model of urban growth, *Papers of the Regional Science Association*, 13, 1964.
- Garofoli, G., Local development: patterns and policy implications, in R. Cappellin and P. Nijkamp, op. cit., 1990.
- Garofoli, G., Europa mediterranea tra cambiamento e stagnazione, *Delta*, n. 44-45, 1990.
- Hirschmann, A.O., *The strategy of economic development*. New Haven: Yale U.P., 1958.
- Holland, S., *Capital versus regions*. London: Mac Millan, 1976.
- Illeris, S., *Services and regions in Europe*. Aldershot: Avebury-Gower, 1989.
- Illeris, S., Urban and regional development in Western Europe in the 1990s: will everything happen in the London-Bruxelles-Franckfurt-Milan «banana» ?, paper presented at the Budapest meeting of the IGU Commission on Urban Systems and Urban Development, June 1991.
- Kaldor, N., The case for regional policies, *Scottish Journal of Political Economy*, 17, 1970.
- Kamann, D.J. and Strijker, D., Concepts of dynamic networking in economic and geographical space and their applications, in Camagni, R. (ed.), *Innovation networks: a spatial perspective*. London: Belhaven, 1991.
- Konsolas, N. (ed.), *Local development: Regional Science studies in Southern Europe*. Athens: **Regional Development Institute**, 1990.
- Lakshmanan, T. R., Knowledge technologies and the evolution of the service sector, in R. Cappellin and P. Nijkamp, op. cit., 1990.
- Leonardi, R., The implication of economic and social cohesion on the Community's institutional architecture after the creation of the Single Market: the role of transregional networks, Paper of the London School of Economics, 1991.
- Maillat, D., Smes. Innovation and territorial development, in R. Cappellin and P. Nijkamp, op. cit., 1990.
- Maillat, D., Transborder regions between members of the EC and non-members countries, *Built Environment*, 16, 1, 1990.
- Molle, W., and Cappellin, R. (eds.), *Regional impact of Community policies in Europe*. Aldershot: Avebury-Gower, 1988.
- Myrdall, G., *Economic theory and underdeveloped regions*. London: Duckworth, 1957.
- Nelson, R.R. and Winter, S.G., *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge, Mass.: Harvard U.P., 1982.
- Nijkamp, P., Spatial developments in the United States of Europe: glorious victories or ignominious defeats ?, *Papers of the Regional Science Association*, 69, 1990.
- North, D., Location theory and regional economic development, *Journal of Political Economy*, June 1953.
- Paelinck, J., La theorie du developpement regional polarise, *Cahiers de l'INSEA*, 159 L. 15, 1965.
- Perroux, F., Note sur la notion de pole de croissance, *Economie Appliquee*, 7, 1955.
- Philippe, J. and Monnoyer, M.C., Gestion de l'espace et developpement des services aux entreprises, *Revue d'Economie Regionale et Urbaine*, n. 4, 1989.
- Pred, A., *City systems in advanced economies*. London: Hutchinson, 1977.
- Richardson, H. W., *Regional and urban economics*. Harmondsworth: Penguin Books, 1978.
- Scott, A.J. and Storper, M., Regional development reconsidered, The Lewis Center for Regional Policy Studies, University of California, Los Angeles, Working Paper n. 1, December 1990.

- Scott, A.J. and Storper, M., Regional development reconsidered, The Lewis Center for Regional Policy Studies, University of California, Los Angeles, Working Paper n. 1, December 1990.
- Stoehr, W.B. and Toedtling, F., Spatial equity. Some antitheses to current regional development doctrine. *Papers of the Regional Science Associations*, 38, 1978.
- Stoehr, W., *Global challenge and local response. Local initiatives for economic regeneration in contemporary Europe*. London: Mansell Publishing, 1990.
- Teece, D.J., Toward and economic theory of the multiproduct firm, *Journal of Economic Behaviour and Organisation*, 3, 1982.
- Vazquez-Barquero, A., Conceptualizing regional dynamics in recetly industrialised countries. *Environment and Planning A*, 21, 1990.
- Vickerman, R., Regional implications of the Single European Market, *Built Environment*, 1, 1990.
- Williamson, O.E., The modern corporation: origin, evolution, attributes, *Journal of Economic Literature*, 19, 1981.
- Williamson, J.G., Regional inequality and the process of national development: a description of the pattern, in J. Friedman and W. Alonso (eds.), *Regional policy: readings in theory and applications*. Cambridge, Mass.: MIT Press, 1975.