



**DIRECCION DE POLITICAS Y PLANIFICACION REGIONALES**

Distr.  
GENERAL

LC/IP/G.78  
29 de agosto de 1994

ORIGINAL: ESPAÑOL

INCENTIVOS FISCALES Y DESARROLLO  
REGIONAL: LA EXPERIENCIA INTERNACIONAL

José Marcelino Monteiro da Costa \*/

Documento 94/10

Serie Investigación

- (\*) El autor es profesor de la Universidad Federal de Pará, Brasil. Las opiniones expresadas en este documento, el cual no ha sido sometido a revisión editorial, son de exclusiva responsabilidad del autor y pueden no coincidir con las de la Organización.

## INDICE

	<u>Página</u>
PRESENTACION . . . . .	1
1. Introducción . . . . .	3
2. Estudios y Evaluaciones Principales . . . . .	5
3. La Comunidad Económica Europea (CEE) . . . . .	7
4. Estados Unidos . . . . .	18
5. Japón . . . . .	21
6. Los Tigres Asiáticos . . . . .	24
7. Conclusión . . . . .	26
Notas . . . . .	30
BIBLIOGRAFIA . . . . .	33

## PRESENTACION

Las políticas de fomento del desarrollo regional (subnacional) ya cumplieron prácticamente medio siglo en América Latina, si se acepta como hito inicial la creación de las primeras Comisiones de Cuencas en México, en 1947.

En estos casi cincuenta años ha habido oportunidad para ensayarlo casi todo, desde las intervenciones infraestructurales más directas hasta la prescindencia completa. La realidad latinoamericana configurada entre la crisis mundial de fines de los veinte hasta la primera crisis del petróleo, es una realidad que se ubica casi en las antípodas de la actual, en términos de cerramiento al comercio, proteccionismo, regulación, intervención estatal, etc.

José Marcelino Monteiro da Costa, uno de los más destacados especialistas latinoamericanos en desarrollo regional y profesor en numerosas oportunidades de los cursos del ILPES sobre desarrollo regional, ha tenido el buen tino de investigar la situación actual de un instrumento de política pública --**los incentivos fiscales**-- en el marco de economías de mercado desarrolladas, Estados Unidos, Europa y Japón.

El trabajo de Monteiro da Costa resulta instructivo para quienes se ocupan del desarrollo regional en América Latina, en donde a veces se percibe una descalificación sin más de toda forma de política pública explícita a favor del desarrollo regional, como si la pura lógica de mercado, con independencia de sus méritos, que no son pocos, pudiese generar un ordenamiento territorial socialmente deseable.

**INCENTIVOS FISCALES Y DESARROLLO REGIONAL: LA EXPERIENCIA INTERNACIONAL** contribuirá además a enriquecer el acervo bibliográfico del LIDER (Laboratorio Integrado de Diseño de Estrategias Regionales), principal actividad de capacitación del ILPES en el área del desarrollo de regiones. Su publicación por parte de la Dirección de Políticas y Planificación Regionales del Instituto se inscribe en el marco de abrir los canales de publicación a los miembros de las redes creadas por el ILPES y que se vinculan a este tema.

Sergio Boisier, Director  
Dirección de Políticas y  
Planificación Regionales  
ILPES

## 1. Introducción

El presente texto trata de las experiencias internacionales recientes más importantes en lo que respecta a la utilización de incentivos fiscales como instrumentos de desarrollo regional.

Para comenzar, algunas observaciones de carácter general.

El punto de partida de las intervenciones estatales, caracterizadas como políticas regionales explícitas, se remonta al decenio de 1930, durante la gran depresión. Los Estados Unidos y el Reino Unido fueron los precursores. En 1933, en los Estados Unidos, se produjo la creación del organismo gestor de la Cuenca del Tennessee, en tanto que el Reino Unido inauguró, en 1934, un programa destinado a paliar la elevada tasa de desempleo que azotaba las entonces denominadas "regiones especiales" y estableció medidas en forma de incentivos microeconómicos de diversa índole. A partir de entonces, el trato territorial diferenciado incorporado en las políticas de desarrollo regional fue adoptado y ampliamente difundido, salvo raras excepciones, en las economías industrializadas, y el recurso a los incentivos fiscales y financieros, como instrumentos hábiles para el logro de los objetivos de corrección o disminución de los desequilibrios económico-espaciales, se convirtió, por lo tanto, en norma frecuente.

La incorporación de los incentivos fiscales en lo medular de las políticas de fomento regional tiene generalmente por objetivo básico, dentro de límites de extensiones de territorio seleccionadas de antemano, la creación de estímulos para atraer inversiones (inducción a la movilidad espacial del capital) que, a falta de las mencionadas ventajas, difícilmente se canalizarían hacia los lugares previstos, con miras básicamente a fomentar el aprovechamiento de las potencialidades económicas regionales o la recuperación de áreas cuya productividad comenzó a declinar.

Según Heller y Kauffman (1972), los incentivos fiscales pueden presentarse en diversas formas. Las más corrientes son las exenciones parciales o totales, válidas generalmente durante un período definido, que incluyen uno o varios impuestos; o, inclusive, la depreciación acelerada o el trato especial a las reinversiones, en el caso del impuesto a la renta de personas físicas o jurídicas. En muchos países se adoptaron preferencias fiscales, con base en una o varias de esas formas.

El desestimiento fiscal ha consistido principalmente en exenciones, rebajas, depreciación acelerada, reducciones del impuesto adeudado, deducciones y créditos fiscales.

Entre las modalidades de desestimiento fiscal, es una buena sugerencia, según Rezende (1993) descubrir la importante distinción entre aquellas que constituyen un incentivo a la inversión y las que incentivan la producción. Las primeras se basan generalmente en deducciones o reducciones del impuesto sobre la renta (personal o empresarial) para inversión en proyectos prioritarios o para el desarrollo nacional. Las segundas disminuyen los costos tributarios que gravan la producción y circulación de mercancías y otorgan ventajas de ubicación cuando esa reducción es limitada en el plano geográfico. En el primer caso, existe una transferencia obligada del ingreso de los contribuyentes de las regiones más desarrolladas para financiar el crecimiento de las regiones de menor desarrollo. En el segundo caso, hay un desplazamiento espontáneo de actividades productivas impulsado por las ventajas de ubicación generadas por la legislación tributaria. Los incentivos del FINAM 1/ pertenece al primer caso, en tanto que los incentivos de la Zona Franca de Manaus corresponden a la segunda categoría.

Debido a todo lo anterior, en las secciones subsiguientes se tratará de señalar, en forma somera, en las tres economías actuales más avanzadas --en vista de que funcionan como polos mundiales de generación y difusión de innovaciones de toda clase-- la lista y la importancia de los incentivos fiscales preferidos básicamente en las principales experiencias promovidas de manera explícita o implícita, ya sean de fomento regional o de estímulo a la descentralización de la actividad económica. Se tratará, entonces, de los casos de la Comunidad Económica Europea (CEE), los Estados Unidos y el Japón. Al proceder de esta manera, se incorporará luego al análisis la tríada importante de categorías de las sociedades capitalistas modernas propuesta por Ostry (1991) --la economía pluralista de mercado estadounidense, las economías sociales de mercado de Europa occidental y la economía empresarial de mercado del Japón-- simultáneamente con las diferentes concepciones en boga en ellas respecto principalmente del papel del Estado, las deficiencias del mercado, los horizontes temporales, las interdependencias entre el Estado y la actividad empresarial, etc. Antes, sin embargo, se mencionarán los principales análisis más conocidos en materia de incentivos realizados durante los dos últimos decenios.

El mayor espacio dedicado a la CEE se justifica porque el tema regional en Europa occidental es más importante en relación con los Estados Unidos y el Japón, lo que probablemente trajo consigo una abundante experiencia de intervenciones explícitas de política regional y utilización de paquetes de incentivos, así como una fecunda producción académica en torno al tema.

Por último, a pesar de que las políticas fiscales de desarrollo industrial de los "tigres asiáticos" (Corea del Sur, Singapur, Taiwán y Hong Kong) no hayan sido concebidas para resolver problemas de desigualdades económico-territoriales, es

pertinente, al menos a guisa de ilustración, insertar de paso el tema para comprobar cuáles son los incentivos fiscales y financieros que dichas economías han puesto en marcha, aunque es probable que las políticas también hayan contribuido parcialmente al éxito difundido de esos países de reciente industrialización.

## 2. Estudios y Evaluaciones Principales

A partir del decenio de 1970 se realizaron en diversos países varios estudios específicos y comparativos para revelar la composición de la serie de incentivos utilizados; igualmente, se efectuaron diversos estudios con el propósito de evaluar los resultados y aspectos positivos y desfavorables.

La Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), que reúne exclusivamente las economías del hemisferio boreal, entre ellas las más ricas (como, por ejemplo, Estados Unidos, Japón, Alemania, Francia, Canadá, Suecia, Italia, Reino Unido, etc.) produjo en los años setenta dos informes consecutivos sobre los instrumentos de política regional utilizados en los países miembros (OCDE, 1974, 1979). Se comprobó que entre 1978 y 1979, en el ámbito de la OCDE, la gama de las formas principales de ayuda e incentivos incluía 14 categorías. 2/ Los incentivos fiscales ocupaban un lugar destacado. Además, de las 18 economías incluidas en el estudio, solamente tres (Estados Unidos, Dinamarca y Suecia) no utilizaban incentivos fiscales en sentido estricto a escala nacional y preferían otros instrumentos de fomento regional. (Véase el Cuadro 1)

Durante ese mismo decenio se realizaron otras investigaciones relativas a la práctica de incentivos. Las más conocidas fueron las efectuadas por Smith (1971), Emanuel (1973), Hansen (1974), Armstrong y Taylor (1978), Richardson (1979), etc.

Dichos análisis, sin embargo, por remontarse al decenio de 1979, están evidentemente desactualizados, en vista de los cambios profundos ocurridos en el contexto de las economías industrializadas a partir de la crisis que estalló en 1973, los cuales comenzaron a manifestarse con mayor nitidez a partir del inicio del pasado decenio.

Y con razón, las estrategias de desarrollo regional y los respectivos instrumentos de intervención en la realidad concreta comenzaron a experimentar mutaciones graduales respecto de la nueva importancia que asumieron diversos condicionamientos interdependientes, entre los cuales cabe destacar la tendencia a la globalización de la economía, simultáneamente con la instauración de un nuevo paradigma tecnológico, provocando de esta manera, en el torbellino de la tercera revolución industrial, la transición, actualmente en plena gestación, hacia una nueva etapa del desarrollo capitalista. 3/

Cuadro 1

OCDE: MODALIDADES DE CONCESIONES FISCALES, POR PAISES  
(1978-1979)

PAIS	A LA INVERSION	A LAS UTILIDADES	AYUDAS ESTATALES A LA INVERSION	IMPUESTOS NACIONALES LOCALES, TASAS, ETC.
Rep. Fed. de Alemania	X	X	X	X
Australia				X
Austria			X	X
Bélgica	X	X	X	X
Canadá	X			
Dinamarca				
España	X			X
EE. UU.				
Finlandia	X	X		X
Francia	X		X	X
Irlanda	X	X		X
Italia	X	X	X	X
Japón				X
Noruega	X	X	X	X
Países Bajos	X			
Reino Unido			X	X
Suecia				
Turquía	X			X

Fuente: Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), Un rapport sur le rôle des stimulus à l'industrie dans le développement régional, Paris, OCDE, 1979.

Sin embargo, existen trabajos más recientes que ponen de manifiesto la búsqueda de nuevas formas de enfrentar el tema de las disparidades regionales --o sencillamente considerarlas--, la mayoría limitados a la Comunidad Económica Europea (CEE), como por ejemplo, entre otros, los informes sucesivos del European Policy Research Centre de la Universidad de Strathclyde (Escocia), coordinados por Yuill y Allen (1980/1991). 4/

Finalmente, por ser de actualidad y por abarcar los casos considerados, existe un trabajo excelente y bien documentado recientemente elaborado por Maia Gomes (1993), que constituye una valiosa ayuda para la mejor comprensión de las políticas de desarrollo regional y el papel que juegan los incentivos fiscales como instrumentos de fomento en el mundo contemporáneo.

### 3. La Comunidad Económica Europea (CEE)

La franja occidental del continente europeo disfruta de apreciables niveles de desarrollo y de ingreso por habitante. Sin embargo, subsisten disparidades económicas interregionales relativamente importantes, además mucho más acentuadas que las observadas para los Estados Unidos y el Japón.

La organización del espacio económico europeo muestra una compleja estructura centro-periferia. Hay un eje central de dinamismo, o "gran dorsal europea", en plena fase de consolidación que se expandió gradualmente a partir del núcleo tradicional de dominio situado en el triángulo delimitado por París, Londres y el área del Ruhr, incluida Rotterdam. El eje actual de desarrollo continental o centro estratégico de polarización --que se extiende desde Inglaterra, pasando por Frankfurt, hasta la Lombardía, con Londres y Milán como puntos límites claves-- tiene como núcleo o parte económica más activa el triángulo Munich-Stuttgart-Zurich, y a París, Bruselas y Amsterdam como puntos de importancia relativa. A partir de ese "arco central" de dinamismo se estructuró paulatinamente la "lambda inclinada del desarrollo de Europa", que abarca los nuevos corredores de desarrollo comunitario que atraviesan desde el sur de Alemania hasta el norte de Italia y se prolongan por el arco mediterráneo (o "arco latino") desde el norte de Italia, torciendo por el sur de Francia hasta entrar al sur de España (del Castillo y otros, 1990; Cuadrado, 1992; R. Brunet, 1989; Gaudemar, 1992; Albuquerque, 1993; Rodwin y Sazamani, 1991). De manera que se manifiesta una coexistencia funcional entre el eje central de desarrollo comunitario y las áreas periféricas o atrasadas a escala europea, no obstante la presencia, diseminada en el plano territorial, de puntos de dinamismo relativo aunque de importancia económica secundaria en el contexto de la Comunidad, dadas las tenues conexiones estructuradas entre sí y la posición de dependencia respecto de las relaciones económicas con el eje dinámico central.

Las diferencias económico-sociales básicas entre las diversas regiones de Europa occidental pueden aquilatarse con base en los siguientes datos y aseveraciones tomados de análisis recientes (Comisión, 1991; Comisión CE, 1991; Cuadrado, 1991, 1992; Albuquerque, 1993).

a) El eje central de dinamismo, que representa sólo una sexta parte de la extensión territorial de la Comunidad, genera prácticamente la mitad de la riqueza y alberga sólo 25.53% de la población;

b) El PIB por habitante de las diez regiones comunitarias más pobres (situadas en Grecia, Irlanda, Portugal, España e Italia) fue, en 1988, menos de la tercera parte del de las diez regiones más ricas (situadas invariablemente en el eje dinámico). El comportamiento del PIB por habitante de las primeras mostró una disminución, entre 1980 y 1988, de 47% a 45% del PIB medio de la Comunidad, mientras que para las regiones más desarrolladas ese indicador evolucionó, en el mismo período, de 145% a 151%;

c) En relación con el nivel de empleo, en 1990 el índice medio de desempleo regional (22%) de las diez regiones comunitarias con mayor desempleo fue casi nueve veces mayor que el índice medio de las diez regiones con menos desempleo (2.5%);

d) Otras variables estratégicas para el desarrollo regional, como formación de infraestructuras diversas y de telecomunicaciones o gastos en investigación y desarrollo (I&D), revelan marcadas desventajas para las regiones atrasadas, con proyecciones poco alentadoras en relación con el futuro;

e) Sin tener en cuenta las notorias desigualdades a nivel subnacional en algunos casos, con base en el Informe anual, 1992, del Banco Mundial, se comprobaron diferencias de nivel considerables entre los países de la CEE en relación con el producto por habitante de 1990. Luxemburgo, Alemania, Dinamarca, Francia y Países Bajos superaron el promedio comunitario. Bélgica, Italia y Reino Unido se situaron levemente por debajo de dicha media. España, Grecia, Irlanda y Portugal presentaron niveles del producto medio muy inferiores al alcanzado por la Comunidad en conjunto;

f) En último análisis, el avance de la integración comunitaria deja que desear, principalmente en lo que atañe a la disminución de las disparidades regionales intracomunitarias. 5/ La coyuntura desfavorable de los primeros años del decenio de 1990, a su vez, debe probablemente haber agravado los desequilibrios territoriales, puesto que la incidencia negativa suele repercutir con mayor agresividad en la periferia.

Ante lo expuesto, no debe constituir sorpresa el hecho de que en Europa occidental durante los últimos decenios se vengan

practicando insistentemente políticas y programas explícitos de desarrollo regional, al amparo del Tratado de Roma, suscrito el 25 de marzo de 1957 y que entró en vigencia a partir de 1958. Paralelamente al desafío impuesto por los problemas regionales arraigados en varios de los países miembros, la preocupación principal giró en torno a la posibilidad de que el proceso de integración económica continental contribuyera a agravar la problemática actual de las disparidades regionales. De acuerdo con Swann (1978), ello podría comprometer el proyecto de unificación política.

Actualmente existe una política regional comunitaria definida por la CEE, paralelamente a las políticas regionales delineadas para cada país miembro.

En los últimos años se ha venido imponiendo gradualmente la coordinación de la política regional emanada de la CEE, en vista de que los efectos propagados por varios de los programas y proyectos que interesan a la Comunidad en conjunto traspasan los límites de las fronteras nacionales. Entretanto, y aun con el advenimiento de la Unión Europea (la Comunidad Europea después del Tratado de Maastricht), ello no ha impedido, al parecer, *mutatis mutandis*, la iniciativa de cada país miembro de delinear su política regional y escoger las modalidades respectivas en materia de incentivos que habrá de aplicar. El escenario futuro más probable parece apuntar hacia un mayor entrecruzamiento de los distintos niveles de decisión, con una división de responsabilidades bien definida. Para Velasco (1993), los cambios producidos en la economía occidental en los últimos decenios, junto con las tendencias a la jerarquización del poder político observadas en los diversos países, contribuyen a descargar en los poderes públicos regionales y locales una creciente responsabilidad en materia de desarrollo económico.

El presente ensayo no tiene por objeto analizar los orígenes y la evolución de la política regional de la CEE, cuyos instrumentos y objetivos han variado a lo largo del tiempo. Tan sólo interesa conocer cuáles son los instrumentos vigentes de la política regional de la Comunidad y, sobre todo, el papel y la importancia que juegan los incentivos fiscales cuya aplicación compete a los gobiernos nacionales.

La actual política regional comunitaria comprende la puesta en marcha simultánea de un conjunto heterogéneo, aunque articulado, de instrumentos de fomento. 6/

De acuerdo con Bueno (1990), las intervenciones en las regiones que recibieron ayuda se han efectuado mediante:

a) Concesión de financiamiento generalmente de capital físico o para inversiones diversas;

b) Concesión de subvenciones o ayudas para la reubicación o formación de mano de obra joven;

c) Subvenciones o ayudas para mantener los precios de las materias primas, en particular los productos agrícolas;

d) Concesión de créditos en condiciones preferenciales para inversiones en infraestructura y en determinados proyectos industriales.

Los organismos a cargo de las mencionadas intervenciones son los que manejan fondos estructurales -Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER), Fondo Social Europeo (FSE) y Fondo de Orientación y Garantía Agraria-sección Orientación (FEOGA-Orientación)- y el Banco Europeo de Inversiones (BEI).

El pilar de la política regional de la CEE es el FEDER, creado en 1975, cuyo objetivo fundamental es la corrección de los principales desequilibrios económicos al interior de la Comunidad, de conformidad con lo expresado en su reglamento constitutivo, reforzado por reformas recientes, sobre todo la de 1988, el reglamento y la consiguiente ampliación de su dotación financiera y los demás fondos estructurales. Se ha dado máxima prioridad a la creación de infraestructura en las áreas problemáticas, puesto que para ello se destina aproximadamente 90% de los recursos disponibles. Para 1993, el FEDER, según Maia Gomes (1993), deberá disponer de aproximadamente 9 000 millones de dólares.

El FEDER tiene como objetivos la promoción del desarrollo y el ajuste estructural de las regiones atrasadas; la conversión de las regiones gravemente afectadas por la decadencia industrial; la lucha contra el desempleo en el largo plazo; la aceleración del ajuste de las estructuras agrícolas, así como el fomento de las áreas rurales, etc. (Mellors y Copperthwaite, 1990). Se trata de alcanzar los mencionados objetivos mediante el financiamiento a programas comunitarios o programas nacionales de interés comunitario, actividades de fomento del desarrollo regional endógeno (I&D local), proyecto de empresas directamente productivas y estudios y preparación de operaciones integradas de desarrollo (Bueno, 1990).

Además de cooperar principalmente con los fondos nacionales orientados a la dotación de infraestructura, el FEDER actúa de manera coordinada con los otros dos fondos de índole estructural (FSE y FEOGA-Orientación) y el BEI.

El FEOGA es el principal instrumento de financiamiento de las medidas comunitarias de carácter agrícola. A partir de 1964 se estructuró en dos secciones: la sección Garantía, orientada hacia el corto plazo, se destina a financiar la regulación de los mercados y la garantía de los precios, y la sección Orientación, que actúa en relación con el mejoramiento de las estructuras

agrarias, en un contexto de mediano y largo plazos (Cordon, 1988). Según Bueno (1990), el FEOGA-Orientación, que cuenta con recursos no insignificantes (5% del presupuesto comunitario), es el organismo encargado de subsidiar los precios de determinados productos agrícolas en las regiones donde el desempleo rural es relativamente elevado.

El FSE tiene como función el suministro de fondos para la formación profesional de la fuerza laboral joven en las áreas más afectadas por el desempleo, con el objeto de lograr su disminución (Bueno 1990).

Por último, el BEI, creado en 1958, se destina a conceder créditos en condiciones preferenciales, tanto en materia de plazos como de intereses, para financiar puertos, sistemas de riego, comunicaciones en general, vías acuáticas en particular y determinados programas o proyectos industriales (Bueno, 1990).

Las políticas básicamente sectoriales pero importantes aplicadas actualmente, que tienen la característica de desencadenar impactos intrarregionales o interregionales significativos, conceden prioridad a la energía, las informaciones y las telecomunicaciones. Además de éstas, con miras a la modernización o la reconversión industrial de las regiones carboníferas y siderúrgicas, la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) desde 1954 destina préstamos sustanciales con esa finalidad (Landáburu, 1988).

Entre los instrumentos de política regional de competencia exclusiva de los países comunitarios es pertinente subrayar el papel preeminente atribuido a los beneficios fiscales y financieros, en virtud de que poseen la propiedad intrínseca de facilitar la atracción predominantemente localizada de formación de capital y de la producción o de estimular la adopción de tecnología de vanguardia y el florecimiento de "nuevos espacios industriales". Sin embargo, los sistemas de incentivos regionales nacionales deben regirse por las normas comunitarias básicas referentes al principio de la libre competencia (artículos 92 a 94 del Tratado de la CEE) y a los fondos estructurales.

En el Cuadro 2, que se explica por sí sólo, se enumeran los principales incentivos fiscales y financieros a los que recurrieron en 1987 los países de Europa occidental, salvo Portugal, Grecia y España, cuyos datos están referidos a 1984.

Cuadro 2

EUROPA OCCIDENTAL: PRINCIPALES INCENTIVOS REGIONALES FISCALES Y FINANCIEROS  
POR PAISES (1987)

PAIS	SIGLA	INCENTIVO
ALEMANIA	IA	Subvenciones al capital
	IG	Subvenciones a la inversión
	SDA	Depreciación acelerada
	ERP	Préstamos regionales favorables
BELGICA	IS	Subsidio de intereses
	CG	Subvenciones al capital
DINAMARCA	CSL	Préstamos favorables a empresas
	RDG	Subvenciones para el desarrollo regional
	MSL	Préstamos favorables a municipios
ESPAÑA		Subsidios para inversiones regionales
		Incentivos cambiarios
		Préstamos oficiales favorables
FRANCIA	PDR	Subvenciones al desarrollo regional
	FSAI	Fondo especial de adaptación regional
	PLAT/PLAR	Subvenciones al empleo regional
	LBTC	Reducciones al impuesto local sobre utilidades
	PAT	Subvenciones de política regional
GRAN BRETAÑA	RDG	Subvenciones al desarrollo regional
	RSA	Asistencia financiera selectiva
	OSIS	Programa de subvenciones a la transferencia y creación de empleo calificado
GRECIA		Subvenciones a la inversión
		Subsidio de intereses
		Depreciación acelerada
		Concesiones tributarias
PAISES BAJOS	IPR	Subvenciones al capital
	VVIR(IRA)	Bonificaciones financieras

(continuación Cuadro 2)

ITALIA	CG	Subvenciones al capital
	NSFL	Préstamos del Fondo Nacional a bajas tasas de interés
	SSC(N)	Concesiones previsionales
	SSH(H)	Concesiones previsionales
LUXEMBURGO	CG/IS	Subvenciones al capital y subsidio de intereses
PORTUGAL		Asistencia financiera
		Concesiones tributarias
SUECIA		Préstamos por ubicación
		Subvenciones por ubicación
		Subvenciones para inversiones intensivas en mano de obra
IRLANDA	IDA(N)	Subvenciones para nuevas industrias
	IDA(RM)	Subvenciones para reequipamientos
	IDA(SP)	Subvenciones al sector de servicios
IRLANDA DEL NORTE	CG	Subvenciones al capital
	SA	Asistencia selectiva

Fuente: D. Yuill y K. Allen (comps.), *European Regional Incentives*, Glasgow, University of Strathclyde, 1991.

Cuadro 3

EUROPA OCCIDENTAL: PRINCIPALES INCENTIVOS FISCALES REGIONALES  
GASTOS POR HABITANTE, EN LIBRAS ESTERLINAS, A PRECIOS DE 1987  
(1980-1987)

PAIS	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987
BELGICA	20,8	34,8	-	26,2	41,0	26,3	25,3	21,7
DINAMARCA	5,2	5,1	5,6	5,0	5,4	5,8	6,1	5,9
FRANCIA	8,9	6,1	6,1	7,0	8,8	6,4	5,0	2,6
IRLANDA	63,4	67,4	46,3	27,2	36,4	32,5	39,0	35,0
ITALIA	102,7	129,8	141,8	142,5	116,5	130,3	112,7	117,1
LUXEMBURGO	36,2	14,9	43,2	13,0	18,1	13,5	57,8	55,9
PAISES BAJOS	31,8	27,0	29,9	20,2	24,3	31,1	18,2	13,5
IRLANDA DEL NORTE	91,0	76,6	69,0	60,9	74,1	82,9	64,0	55,9
GRAN BRETAÑA	37,0	39,5	45,9	45,8	44,1	41,8	37,5	26,5
ALEMANIA	16,7	18,0	18,0	15,4	20,5	20,5	18,5	--

Fuente: D. Yuill y K. Allen (comps.), *European Regional Incentives*, Glasgow, University of Strathclyde, 1991.

El cuadro 3 registra el valor, en libras esterlinas a precios de 1987, del gasto neto equivalente de los principales incentivos regionales por habitante entre 1980 y 1987.

Las deducciones que pueden sacarse de las informaciones contenidas en los cuadros antes mencionados, reforzadas por las observaciones y conclusiones a que llegaron algunas de las diversas evaluaciones sobre incentivos, principalmente las de Yuill y Allen (1991) y Pablos y Valiño (1993), son las siguientes:

a) Prácticamente todos los países de la CEE, durante el decenio de 1980, incurrieron en gastos fiscales como instrumento de política regional, aunque en volumen de recursos y en escala de importancia bastante desiguales;

b) La comparación entre los países revela notables diferencias en la composición del abanico de incentivos ofrecido;

c) En lo que respecta a los gastos directos, las modalidades de subvenciones al capital y a los intereses fueron las que ocuparon una posición más destacada;

d) En cuanto a las transferencias netas de gastos públicos en incentivos por habitante, Italia ocupó indiscutiblemente el primer lugar, seguida por Irlanda del Norte;

e) Los incentivos prestaron servicio a 30%-45% de la población de la CEE, inclusive en países (Alemania Federal y Países Bajos) cuyos problemas regionales no eran particularmente graves (Cuadrado, 1988);

f) En algunos casos se comprobó una tendencia decreciente en la utilización de los incentivos fiscales durante el decenio pasado, aunque en algunos países de tamaño económico relativamente importante (Alemania, Bélgica, Francia e Italia) aún persiste, en contra de la orientación de la CEE, la importancia de su aplicación.

En términos relativos, se produjo un incremento favorable a las asignaciones infraestructurales o sectoriales, en detrimento del monto de los incentivos, los que parecen haber perdido el encanto que disfrutaron en el período 1951-1973. <sup>7/</sup> A pesar de todo, es prematuro aseverar que ello implique una amplia convergencia de intenciones en el sentido de suprimirlos, según lo que revelan ciertos análisis. De acuerdo con Bachtler (1990), el fenómeno provino del cambio de prioridades. A diferencia de los desequilibrios regionales, la cuestión de la competitividad de los países llegó a tener mayor importancia comparativa. No fue, entonces, por obra del azar que las prioridades se orientaron hacia los sectores estratégicos y los incentivos se ampliaron para estimular la formación o consolidación de concentraciones

territoriales que albergaban actividades económicas vinculadas a las tecnologías de vanguardia. Según otras interpretaciones, ante la presencia de nuevos factores en el escenario regional, el referido sesgo se vincula al surgimiento de otras aportaciones teóricas, las que incorporan ideas y fórmulas renovadoras para hacer frente a los desafíos impuestos por el actual contexto económico.

No obstante que el objetivo de este artículo no consiste en investigar casos particulares en la esfera de la CEE, merece la pena consignar, en forma somera, dos experiencias: Italia y Alemania. La primera, por ser la más conocida internacionalmente y haber despertado mucho interés y un sinnúmero de polémicas, en el ámbito académico y en la esfera de lo pragmático, en torno al tema regional. La última, por la magnitud de la problemática que enfrenta actualmente.

Los esfuerzos por industrializar el sur de Italia merecen destacarse, ya que durante mucho tiempo la experiencia de la Cassa per il Mezzogiorno (fondo de desarrollo para el sur), creada en 1950 mediante la ley 646, para coordinar la aplicación de las inversiones públicas y privadas y la promoción del desarrollo económico del sur de la península (CASSA, 1973), inspiró modelos institucionales y la formulación de políticas de desarrollo regional adoptadas por algunos países de industrialización reciente, como, por ejemplo, en Brasil la Superintendencia para el desarrollo del Nordeste (SUDENE), creada en 1959 durante el gobierno de Juscelino Kubistchek.

La política de desarrollo regional para el sur de Italia pasó, en el transcurso del tiempo, por un proceso de continua metamorfosis y se transformó en un rico laboratorio teórico y de experimentación de estrategias y políticas en materia de desarrollo regional. El acento inicial fue el lanzamiento de un programa de preindustrialización, que comprendía inversiones infraestructurales (carreteras, ferrocarriles, abastecimiento de agua y otros servicios necesarios, así como la protección a la agricultura). En 1957 se promulgó la ley que establecía la asistencia directa en forma de subsidios para la compra de equipos, préstamos en condiciones favorables, exención de impuestos y diversos otros incentivos. Subsiguientemente, para optimizar esa política de inversión industrial directa, se produjo el intento de fomentar la ubicación territorial preferentemente puntualizada, cuyo resultado fue la selección de nueve áreas principales de crecimiento económico y un sistema de puntos o polos de crecimiento (**poli di svillupo**). En los años sesenta predominó el sesgo por el desarrollo de la industria básica intensiva en capital, condición necesaria para el establecimiento de las bases de sustentación para hacer factibles otras actividades productivas. A partir de 1969 y comienzos del decenio de 1970, en el afán de industrializar realmente el Mezzogiorno, el gobierno italiano instituyó el concepto de **contrattazione programmata**, cuyo alcance sería la

acción coordinada de las inversiones públicas y privadas, a fin de viabilizar de manera más eficiente los objetivos económicos y sociales, todo de conformidad con el plan quinquenal entonces en ejecución (Smith, 1971). Enseguida, la prioridad pasó a ser la puesta en marcha de complejos industriales como respaldo a los principales puntos de crecimiento proyectados, con Bari en primer plano y Taranto como ubicación subsidiaria. Las empresas del gobierno también se utilizaron como instrumentos de política regional y las sociedades de inversión estatales [Istituto per la Ricostruzione Industriale (IRI) y Ente Nazionale Idrocarburi (ENI)] destinaron obligatoriamente al menos 40% de sus inversiones para el Mezzogiorno. Y así sucesivamente.

Paralelamente a todo esto, los incentivos fiscales utilizados con largueza fueron --y todavía son-- un elemento coadyuvante relativamente importante. En el sur de Italia (Mezzogiorno) existen principalmente cuatro incentivos: una subvención de capital, un préstamo a bajas tasas de interés con cargo al denominado 'fondo nacional de crédito', una bonificación de la cuota empresarial de previsión social y tres bonificaciones fiscales, dos referentes al impuesto local sobre la renta y una sobre el impuesto general a las utilidades. Aparte de esos incentivos, existen otras ayudas regionales de carácter nacional menos importantes, así como otras concedidas por las regiones autónomas (Pablos y Valiño, 1993).

La República Federal de Alemania (RFA), después de su reunificación, en octubre de 1990, con la ex República Democrática Alemana (RDA), es por el momento, según Maia Gomes (1993), probablemente la experiencia europea más interesante en lo que atañe al tema de las disparidades regionales, ante la difícil tarea de superar el retraso económico relativo de la parte oriental.

En este sentido, aun careciendo de base teórica o modelos adecuados para servir de orientación a la transformación de una economía socialista en una economía social de mercado (Donges, 1992; Blommenstein y Marrese, 1991; Hare, 1990; Kornai, 1990, etc.), la economía alemana, considerada como una 'nueva frontera de acumulación' con dinamismo potencial relativamente promisorio, delineó todo un conjunto de medidas concomitantes con el objeto de consolidar más rápidamente la incorporación de la ex RDA, a un ritmo similar a la disminución gradual futura de las disparidades económico-sociales existentes.

Según un documento oficial (Federal Republic of Germany, 1991), cuatro son las medidas principales iniciadas para alcanzar la meta prevista:

a) La ampliación a las cinco entidades federativas originarias de la ex RDA --Brandenburgo, Turingia, Sajonia, Sajonia-Anhalt y Mecklenburgo-Pomerania occidental-- de toda la gama de instrumentos institucionales vigentes en la RFA;

b) La privatización de las empresas estatales, con preferencia a la propiedad privada. La sociedad de inversiones Treuhandanstalt quedó a cargo de privatizar el parque industrial que el gobierno alemán oriental había llevado a la quiebra (Meollan, 1993);

c) La creación de infraestructura económica y social, con miras a disminuir los desequilibrios en su disponibilidad;

d) Por último, aunque no menos importante, la puesta en marcha de un paquete de incentivos fiscales y financieros para estimular las actividades directamente productivas que por acaso vinieran a ubicarse en la franja oriental. A propósito, los incentivos básicos ofrecidos por Alemania oriental antes de la reunificación, en el decenio de 1980, consistían en subvenciones de capital, amortización acelerada, subvenciones a la inversión y préstamos regionales a bajas tasas de interés.

A modo de remate de la etapa y considerando que el progreso tecnológico ha venido ocupando paulatinamente una posición decisiva en la reorientación de la filosofía y el delineamiento de las políticas contemporáneas de desarrollo regional, tanto en Europa occidental como en el resto del mundo, se tomaron los ejemplos de Francia y España para demostrar la potencialidad de simbiosis entre los incentivos y el fomento de la innovación tecnológica.

Sophie-Antipolis, situada en el sur de Francia, fue el resultado de un intento de las autoridades por crear las condiciones adecuadas para que la industria francesa alcanzara niveles compatibles de excelencia tecnológica. Aunque el éxito de esta experiencia se deba a diversos condicionamientos simultáneos interdependientes, el factor fundamental fue la concentración en esa área de actividades de investigación y desarrollo promovidas por una serie de grandes empresas. Además, otras ventajas coadyuvantes reforzaron la consolidación de esa ciudad de la Costa Azul --el 'entorno ambiental' (medio natural y urbano) y el desplazamiento de diversos laboratorios y centros de investigación estatales y universitarios de alto nivel-- entre los cuales cabe mencionar los beneficios fiscales otorgados por Montecarlo (del Castillo y otros, 1990).

En lo referente a España, las empresas instaladas en tres de los parques tecnológicos incluidos en los programas de las Zonas de Reindustrialización Urgente (ZRU), ubicados, respectivamente en Madrid, Cataluña y el País Vasco, pueden optar a los siguientes beneficios: subsidio no resarcible de hasta 30% de la inversión total en capital fijo; preferencia para obtener crédito oficial; e incentivos fiscales durante un período de cinco años, un subsidio hasta de 99% sobre todo impuesto o tasa a la localización de actividades industriales y la posibilidad de planes especiales de reembolso. El parque tecnológico del País Valenciano, que estaba listo para ser acreditado ante la ZRU, tendría también la

posibilidad de habilitarse para recibir de la CEE subsidios disponibles en el FEDER, puesto que ya había sido incluido en los programas de desarrollo de dicho Fondo (Ybarra y otros, 1991).

#### 4. Estados Unidos

En los Estados Unidos no existe una política nacional explícita de desarrollo regional. Las transformaciones territoriales más importantes han sido generalmente estimuladas por intervenciones de índole principalmente sectorial. Smith (1971) atribuye el fenómeno a los valores arraigados en una sociedad moldeada por el sistema de economía de 'libre empresa', los que imponen restricciones a la injerencia estatal para resolver los problemas económicos.

Un conjunto coincidente de circunstancias o especificidades ha impedido probablemente una mayor participación estatal en el tema regional, confirmando lo que Friedmann y Bloch (1990) llamaron "excepcionalismo americano", a saber:

a) A coexistencia de disparidades regionales relativamente pequeñas. Las divergencias entre el ingreso regional y nacional por habitante son insignificantes, en términos positivos o negativos, en relación con la mayor parte de las otras economías industrializadas, según las estimaciones para 1991 divulgadas por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos, ora mayores (Nordeste, 117%), ora menores (Sur, 92%; Oeste, 99%; Centro-Oeste, 98%);

b) El proceso histórico gradual de convergencia de los ingresos medios regionales -salvo, según Ram (1992) durante el pasado decenio, cuando se produjo una ligera reversión de esa tendencia-, fenómeno de largo plazo detectado hace mucho tiempo por Hirschmann (1958) en sus influyentes contribuciones a la teoría del desarrollo regional y refrendadas, en el caso estadounidense, por las comprobaciones empíricas de Williamson (1965);

c) La avanzada fase de integración económica interregional alcanzada;

d) El grado relativamente elevado de movilidad geográfica de los factores capital y trabajo y la diseminación territorial, sin gran desfase, de las innovaciones sociales, etc. 8/

Sin embargo, la experiencia de los Estados Unidos en políticas de desarrollo regional no es del todo insípida e insignificante. Smith (1971) esboza la cronología de las intervenciones regionales explícitas, a partir del programa de valorización de la cuenca del río Tennessee.

Durante la Gran Depresión, en el núcleo del 'New Deal', el gobierno federal emprendió decisivamente, en 1933, su obra más

importante formalmente manifiesta de desarrollo regional: el organismo gestor de la Cuenca del Tennessee (TVA). Este megaproyecto pionero terminó por convertirse en el marco de referencia obligado de cualquier programa de valoración de cuencas hidrográficas concebido en otro lugar, e inclusive inspiró en Brasil, en el decenio de 1950, la creación de la Superintendência do Plano de Valorização Econômica da Amazônia (SPVEA) (Superintendencia del plan de valoración económica de la Amazonía).

En 1961, durante el gobierno de Kennedy, fue creado el Programa de los Estados Unidos para áreas subdesarrolladas (Area Redevelopment Administration, RDA), con miras a propiciar préstamos y donaciones para fomentar el desarrollo comercial e industrial de las zonas minadas por el desempleo crónico. Los resultados, sin embargo, se esfumaron debido a la insuficiencia de los recursos financieros asignados para dicho programa.

En 1965, con la Ley de desarrollo para la región de los Montes Appalaches (Appalachian Development Act) y la Ley de obras públicas y desarrollo económico (Public Works and Economic Development Act), el gobierno federal, a través de la Administración de Desarrollo Económico (EDA), creada en ese entonces, y la intermediación de las autoridades de los estados, se embarcó en una estrategia más eficaz de planificación nacional en beneficio de las regiones estancadas. Las medidas puestas en práctica dieron preferencia a los 'puntos de crecimiento'. Se establecieron tres tipos de áreas para recibir asistencia: las 'áreas de reordenación', los 'distritos de desarrollo económico' y las 'regiones de desarrollo económico' (extensiones territoriales problemáticas que sobrepasaban los límites fijados por las fronteras de los estados). Las dos primeras fueron habilitadas para disfrutar de la amplia gama de beneficios ofrecidos por la EDA (donaciones y préstamos para infraestructura económica y otras facilidades, préstamos a la industria y el comercio, financiamiento de capital de trabajo y asistencia técnica). Las evaluaciones de este ensayo, sin embargo, no fueron auspiciosas. Al igual que otros tantos programas de fomento regional, la EDA terminó por debilitarse a causa de objetivos ambiciosos y la pulverización de los recursos, 9/ e impidió nuevas intervenciones explícitas.

Sin embargo, el gobierno estadounidense, de manera implícita, influyó decisivamente en el desarrollo de algunas regiones mediante la ejecución de gigantescos proyectos estratégicos. Los más sobresalientes fueron el programa espacial (NASA), el programa de gastos militares, ambos centrados regionalmente (oeste y sur), las voluminosas inversiones, lo que estimuló directamente, a través del sistema de contrataciones oficiales, los sectores de alta tecnología, paralelamente a la proliferación puntual de importantes centros de tecnología de 'tercera generación', como fue el caso del Silicon Valley en California. 10/ Otra empresa de repercusiones territoriales múltiples fue el programa de construcción de infraestructura vial, que contribuyó a la conexión física más

eficiente entre los estados y consolidó la integración de las regiones occidental y meridional a la economía nacional.

Ante la omisión real de la participación explícita del Ejecutivo federal en el manejo de la problemática regional, la laguna fue colmada gradualmente por la acción objetiva de los gobiernos de las entidades federativas, los que asumieron la responsabilidad de instituir, en sus jurisdicciones, incentivos económicos locales tanto para el Estado en conjunto como para determinadas áreas prioritarias y sectores estratégicos. De esta manera, los Estados recurrieron, con largueza y generosidad, en forma aislada o conjuntamente, a reducciones y exenciones tributarias estatales y municipales, préstamos en condiciones favorables, asistencia financiera e infraestructural, implantación de complejos planificados de inversiones (distritos, parques, corredores, zonas industriales, etc), legislación laboral especial, etc. 11/ Además, los Estados y las alcaldías reciben regularmente transferencias del gobierno para realizar programas de desarrollo local, cuyo montos, en 1983, ascendieron a la cifra de 5 600 millones de dólares aproximadamente (Eisinger, 1988).

Por todo ello, parece que el 'excepcionalismo' estadounidense no es tan excepcional, como pretenden Friedmann y Bloch (1991). Pero es irrefutable que es sui generis. Al igual que las frustraciones derivadas de las escasas injerencias explícitas del gobierno federal y la inocuidad de la mayoría de algunos programas que competen a los Estados y municipalidades, a fin de cuentas los considerables gastos del gobierno federal para la construcción de carreteras interestatales y aquellos canalizados hacia los programas del espacio y armamentos, por una parte, y por otra el reciente éxito en el logro de la política de amparo al surgimiento de 'nuevos espacios industriales', principalmente donde existían condiciones previas suficientes en términos de un entorno moderno (capacitación tecnologico-científica, estructura organizacional compatible, fuerza de trabajo especializada, etc.) --por ejemplo, Silicon Valley, Boston's Route 128, North Carolina Research Triangle Park, condado de Orange, las regiones de Dallas-Fort Worth y Austin, en Tejas (Scott, 1988)--, todo esto demuestra que la acción estatal, aun disimulada u orientada hacia objetivos nacionales y sectoriales, siempre que sea consecuente, puede fomentar efectos de gran alcance en las economías regionales. Tal vez el 'hilo de Ariadna', como de manera clara revela el caso que nos ocupa, no sea el eufemismo de 'excepcionalismo', sino más exactamente lo prosaico: disponer de una apuesta inicial para sufragar la movilización de recursos financieros y tecnológicos por el monto necesario.

## 5. Japón

Los instrumentos de política general puestos en marcha en el Japón han guardado coherencia y estrecha vinculación con los objetivos de las políticas industrial y tecnológica de largo plazo fijados por el Ministerio de Industria y Comercio Internacional (MITI), a través de sus 'planes nacionales integrales' sucesivos.

La base de las mencionadas políticas, a su vez, experimentó modificaciones graduales a medida que avanzaba la economía y disminuía la intervención estatal directa (Porter, 1991).

En síntesis, entre los decenios de 1960 y 1980 12/, el acento en las políticas evolucionó desde el intento de convertir en polos de crecimiento las ciudades menos industrializadas situadas a lo largo de la costa japonesa, comenzando por la instalación de industrias básicas (acero y química) y la fiscalización de la ubicación de nuevos proyectos industriales, para pasar luego a la opción preferencial por la dotación infraestructural de transportes en gran escala (carreteras y trenes de gran velocidad) y consagrar finalmente el actual designio de creación de tecnópolis (Glasmeier, 1988; Abe y Alden, 1988; Kawashima, 1985).

Sin embargo, vale la pena reconocer que las mencionadas políticas territoriales siempre se combinaron con la índole del problema regional japonés. Es decir, la alta densidad demográfica y el congestionamiento de la actividad económica en las metrópolis (Tokio, Osaka y Nagoya), a igual ritmo que las diferencias interregionales del ingreso por habitante relativamente insignificantes (Abe y Alden, 1988).

De suerte que la política económica espacial del Japón fue delineada con el propósito primordial de fomentar la desconcentración/deslocalización territorial de la industria y las respectivas actividades auxiliares y satélites para ubicaciones determinadas de antemano y geográficamente dispersas, utilizando asimismo la tradicional práctica del empleo de instrumentos fiscales y financieros.

A partir del inicio del decenio de 1980, se incorporaron a la estrategia espacial e industrial del Japón instrumentos originales y creadores de desarrollo: la creación de tecnópolis, el programa de cerebros de la industria (descentralización de determinadas ramas de prestación de servicios complejos, tales como laboratorios de investigación, diseño industrial, desarrollo de productos, información, etc.) y el proyecto de teletopía (establecimiento integrado de redes de procesamiento de informaciones y telecomunicaciones) (Wadley, 1986).

El programa de las tecnópolis es, según Tatsuno (1986), el intento más complejo emprendido hasta la fecha por países de industrialización avanzada. Consiste en la concepción de un modelo

que abarca industrias impulsoras del desarrollo, basadas en el nuevo paradigma tecnológico-económico.

Las tecnópolis japonesas, diseñadas para albergar complejos industriales de alta tecnología --las **sunrise industries** basadas en la biotecnología, cerámica fina, electrónica, mecatrónica, robótica, nuevos materiales y computadores y sistemas de programación (Tatsuno, 1986)--, asumieron, por consiguiente, la condición ambivalente de instrumentos de desarrollo regional y de descentralización tecnológica. O mejor, **la innovación tecnológica pasó a considerarse como instrumento decisivo de la política regional**, principalmente para las áreas más atrasadas del Japón.

La meta inicial establecida para el año 2000 apunta a transformar la economía japonesa en un 'archipiélago de alta tecnología' compuesto por tecnópolis proyectadas para una diseminación territorial. La ciudad científica de Tsukuba, situada a 70 km del distrito urbano de Tokio, fruto de 30 años de múltiples esfuerzos en materia de políticas de desarrollo nacional y regional (Taketoshi, 1984; Glasmeier, 1988) sería el marco de referencia de ese proceso. 13/

En los estudios de establecimiento previo del programa de las tecnópolis, se analizaron 19 áreas en cuanto a las posibilidades de ubicación en perspectiva. Sólo nueve fueron seleccionadas en 1984, para ostentar la condición especial de tecnópolis (Glasmeier, 1988; MITI, 1984; Murata, 1988).

En relación con los incentivos, las empresas que deciden instalarse en una tecnópolis cuentan con una serie liberal y acumulativa de beneficios de carácter fiscal y financiero:

a) Se concede trato fiscal especial para la depreciación en las inversiones en equipos y construcción de edificios dentro de la tecnópolis;

b) El gobierno japonés subvenciona una tercera parte del capital invertido en equipos e instalaciones para investigación y desarrollo, siempre que estén dirigidos por laboratorios o centros de investigación locales;

c) Se permiten descuentos fiscales para la compra de viviendas de los trabajadores y para la instalación de sistemas de fiscalización de la contaminación y conservación de energía;

d) Por último, las distintas instituciones bancarias del sector público ofrecen préstamos en condiciones favorables (Kawashima y Stöhr, 1989; del Castillo, 1990).

En lo que atañe al programa de cerebros de la industria, hay una oferta conjunta de incentivos fiscales, financieros e infraestructurales.

Al margen de esos programas, es preciso considerar la existencia de incentivos específicamente destinados a estimular la ubicación orientada o la reubicación de actividades industriales, que según Maia Gomes (1993) incluye la coparticipación del gobierno central en el financiamiento de obras públicas de construcción de infraestructura por parte de los gobiernos locales en las áreas de inducción, así como programas de incentivos directos a la inversión en estas mismas áreas. Estos últimos [...] se dividen en tres grupos: incentivos fiscales, subsidios e incentivos financieros.

En el Cuadro 4 se da información acerca de la composición de la serie de incentivos directos a la inversión ofrecidos por los programas de incentivos especiales. Esta información, sacada de Maia Gomes (1993), se basa en documentos oficiales del MITI relativos a las políticas de localización y reubicación industrial, instituidas en los 'planes integrales' y que tienen por objeto una distribución más equilibrada de la actividad productiva en el aspecto territorial.

La oferta de facilidades fiscales y crediticias no se agota ahí.

Cuadro 4

## JAPON: INCENTIVOS INDUSTRIALES PARA LOCALIZACION Y REUBICACION (1991)

INCENTIVOS	NIVEL DE GOBIERNO	ESPECIFICACIONES/FUENTES
Fiscales	Nacional	Trato tributario especial para la sustitución de activos productivos específicos Trato fiscal especial en materia de depreciación Disminución del impuesto a la renta en casos especificados
	Alcaldías	Trato favorable para: - impuesto a las empresas; - impuesto a la adquisición de propiedad fija; - impuesto sobre activos fijos
	Municipios	Trato favorable para el impuesto sobre activos fijos y para el impuesto especial sobre la propiedad de la tierra
Subsidios		Subsidios para fomentar la reubicación de industrias Ayudas para el desarrollo del empleo regional
Financieros (préstamos en condiciones favorables)		-Banco Japonés de Desarrollo -Corporación financiera de la pequeña y mediana empresa -Corporación para el desarrollo de las regiones de Hokkaido y Tohoku -Corporación financiera popular -Banco para cooperativas comerciales e industriales -Corporación para la promoción y el desarrollo regionales -Banco cooperativo central para la agricultura y la silvicultura

Fuente: Ministerio de Industria y Comercio Internacional del Japón (MITI), "Industrial location policies in Japan", Tokio, 1991, inédito.

La pequeña y mediana empresa cuenta, cumulativamente, para asegurar su funcionamiento eficiente, con marcos institucionales y legales de amparo, por ejemplo la Ley básica de la pequeña y mediana industria de 1963 (Durán, 1992).

Las modalidades de ese apoyo son de un doble carácter: las medidas para la modernización, el cambio estructural y el fortalecimiento de la infraestructura productiva (apoyo financiero, suplementos crediticios, descuentos tributarios, fomento de cooperativas, capacitación de personal, desarrollo de sistemas de información, fomento del desarrollo tecnológico); apoyo para conseguir oportunidades de negocios con las instituciones gubernamentales y prevención de quiebras (SMEA-MITI, 1990; Durán, 1992).

Cabe, sin embargo, formular dos observaciones:

a) No obstante todos esos beneficios a la pequeña y mediana empresa, lo que en la práctica ha permitido resultados eficaces es el conjunto de iniciativas de estímulo a la realización orientada de subcontrataciones con las grandes empresas;

b) De suma importancia para inducir la introducción de nuevas tecnologías en el segmento de la pequeña empresa y, por lo tanto, elevar satisfactoriamente la productividad, han sido las medidas de modernización y cambio estructurales, el otorgamiento de préstamos en condiciones favorables para la adquisición de robots y máquinas-herramientas de control numérico (Glasmeier, 1988).

## 6. Los Tigres Asiáticos

Los cuatro "tigres" del Asia sudoriental, Taiwán, la República de Corea del Sur, Hong Kong y Singapur), contrariando mitos y falsedades propagados insistentemente, usan y abusan de incentivos infraestructurales, fiscales y financieros para fomentar el desarrollo económico acelerado orientado hacia el mercado externo. Por esta razón, se decidió insertar una breve referencia a los instrumentos de la política industrial aplicados en esos países de reciente industrialización, a pesar de tener conocimiento de que durante su concepción e implementación no se pensó en connotaciones o consecuencias de carácter económico-espacial en relación con el entorno nacional donde comenzaron a funcionar estas plataformas de exportación.

A medida que se profundizaron los análisis y se examinaron minuciosamente los casos específicos de los 'tigres' <sup>14/</sup>, se comprobó, no obstante la existencia de diferencias estructurales y características propias y distintas entre ellos, que la intervención consciente sistemáticamente activa e inductora del Estado, a través de múltiples mecanismos y canales para alentar la

inversión privada (Banco Mundial, 1993), fue decisiva para obtener resultados positivos. 15/

La eficacia de la política estatal de industrialización de los 'tigres' se basó efectivamente en políticas económicas de seis grandes categorías: infraestructural, fiscal, crediticia, comercial, cambiaria y administrativa. Rhee (1986), Bustelo (1990) y Berzosa (1991) detallan el conjunto de estímulos para la ubicación de las empresas y las ayudas financieras practicadas en esas economías.

En resumen, en lo que respecta específicamente a estímulos infraestructurales, fiscales y financieros, los 'tigres' utilizaron, según el esquema sintético presentado por Berzosa (1991):

a) **Facilidades infraestructurales:** alquiler de terrenos a precios bajos para la producción; carreteras para acceso directo a puertos y aeropuertos; edificios prefabricados para la producción; modernos servicios de transporte y telecomunicaciones; instalaciones para el abastecimiento de agua y energía; servicios de mantenimiento y reparación; centros permanentes de formación de mano de obra; instalaciones sanitarias; urbanizaciones y viviendas para los trabajadores, etc.;

b) **Estímulos fiscales y financieros:** exenciones temporales o definitivas de impuestos sobre las sociedades y ventas; otros incentivos fiscales, tales como por ejemplo, reducciones de cupos, incentivos especiales para la creación de puestos de trabajo, etc.; exención de impuestos y aranceles para la importación de bienes de producción, piezas de repuesto, materias primas, productos semielaborados e insumos; préstamos preferenciales, etc.

Bustelo (1990), a su vez, enumera como incentivos fiscales adoptados por los 'tigres asiáticos': reducciones de impuestos sobre la renta de las sociedades y personas físicas que participan en actividades de exportación; exención total de impuestos indirectos sobre insumos y ventas de las empresas extranjeras; amortización acelerada del capital fijo de las actividades que justifiquen una actividad exportadora mínima; e incentivos a la comercialización en el exterior.

No obstante todas esas ventajas, el factor decisivo del crecimiento económico fue, en opinión de Berzosa (1991), la implantación de "áreas de libre comercio" o de "zonas francas" y la respectiva gama de exenciones arancelarias y demás ventajas que hicieron posible esa modalidad de industrialización.

## 7. Conclusión

El examen superficial anteriormente realizado sobre la utilización, en los centros más importantes de la economía internacional (Estados Unidos, Japón y CEE), de incentivos fiscales como instrumentos de la política de desarrollo regional, permite formular, a modo de conclusión, toda una serie de deducciones. Sin pretensiones de agotar la lista, se enumeran a continuación las que parecen más importantes.

En primer lugar, la adopción de incentivos fiscales ha sido una constante en los ensayos de intervención estatal explícita con miras a corregir las distorsiones económico-territoriales ocasionadas por la irracionalidad predominante en el proceso de desarrollo capitalista, ya sea en lo referente a las economías de industrialización consolidada o en lo que respecta a varias de las recientes experiencias de industrialización tardía. En otras palabras, se descubrió que el recurso a los incentivos fiscales --como instrumento para inducir la ampliación de la capacidad productiva en puntos seleccionados a priori de manera arbitraria en el espacio económico concreto (caso más corriente), de estímulo a la descentralización de la actividad económica de las áreas metropolitanas (caso particular del Japón) y de fomento a la recuperación de áreas de involución industrial (caso que enfrentan algunas regiones del Reino Unido y de los Estados Unidos), o también como elemento obligatorio en la mayoría de las estrategias de desarrollo regional (polos, puntos, áreas, zonas, corredores o centros de crecimiento, polígonos de industrialización, base de exportaciones, etc.)--, además de ser común, ha sido práctica obligada. O mejor: depende de la etapa de desarrollo capitalista, puesto que es habitual, ya sea en economías de gran tamaño o en economías relativamente modestas. Asimismo, ha encontrado aceptación en países de vasta extensión territorial como en economías de pequeño tamaño (por ejemplo, Luxemburgo). O inclusive ha sido practicada en países que conviven con problemas de desequilibrios territoriales agudos, o en países donde el tema regional no alcanza a asumir proporciones preocupantes. Y así sucesivamente.

En segundo lugar, respecto del marco teórico de referencia adoptado, los incentivos fiscales hallan cabida, mutatis mutandis, en las estrategias y políticas regionales moldeadas con arreglo a la inspiración teórica de las alternativas neoclásica, keynesiana, la polarización al estilo de Perroux o de la causalidad circular y acumulativa al estilo de Myrdal. Y siguen marcando su presencia en los más recientes aportes teóricos al desarrollo regional, los que se aglutinan principalmente en las vertientes denominadas 'potencial del desarrollo regional' y 'desarrollo endógeno'. Esta corriente y el sinnúmero de contribuciones eclécticas que abarca 16/ --ya sea la variante innovación y difusión (modelos de la incubadora, del ciclo de vida del producto, de drenaje o filtering down, de localización de servicios y de contraurbanización, etc.),

o el enfoque costo y producción (modelos de pequeñas empresas locales, de desarrollo autónomo o espontáneo, de crecimiento industrial difuso y de descentralización espacial de los procesos productivos, etc.)--, no pueden, sin embargo, considerarse en rigor teorías, en vista de que constituyen meras aproximaciones y carecen de una sólida construcción lógica y de un cuerpo doctrinal coherente.

En tercer lugar, los cambios graduales que ocurrieron a lo largo del tiempo, causados por el contexto cambiante de la realidad concreta o la orientación teórica predominante, determinaron evidentemente una transformación en los objetivos, estrategias y políticas de desarrollo regional. Esto, a su vez, influyó en la importancia atribuida a los instrumentos fiscales y en la definición del perfil de los paquetes de beneficios ofrecidos.

En cuarto lugar, se observó que el uso de los subsidios ha sido más frecuente y generalizado que el de los incentivos fiscales en sentido estricto. Respecto de la opción entre incentivos fiscales y subsidios, Porter (1991) comenta que, en general, los incentivos fiscales constituyen un recurso mejor que los subsidios para fomentar el mejoramiento de una industria, porque obligan a las empresas solamente a realizar proyectos cuando vislumbran la perspectiva de obtener una rentabilidad económica. Los subsidios crean una actitud de dependencia y una industria subvencionada propaga su incompetencia a las otras. El subsidio, una vez aplicado, es difícil de suspender. Y peor aún, los subsidios a una industria moribunda alientan a otras a buscarlos.

En quinto lugar, como característica inherente a las importantes transformaciones estructurales por las que atraviesa la economía mundial, ha sido cada vez más frecuente canalizar los incentivos fiscales para fomentar la creación de ventajas competitivas <sup>17/</sup> --al contrario de la dependencia de las ventajas comparativas basadas en la dotación de factores-- <sup>18/</sup>, el desarrollo tecnológico-científico, el surgimiento de concentraciones territoriales de actividades de alta tecnología, simultáneamente con la formación y consolidación de agrupaciones económicas sinérgicas, etc. Todo ello en detrimento de las regiones menos favorecidas, cuya prioridad se ha relegado, en forma gradual, a un segundo plano <sup>19/</sup>, lo que, en opinión de Uribe Echevarría (1992), ha supuesto el predominio de instrumentos de política económica básicamente 'horizontales' y por consiguiente, sin márgenes para dar preferencia a determinadas regiones. Y ello no obstante que aún es incierta la dirección de los efectos espaciales provenientes del nuevo paradigma tecnológico (Costa, 1992), en vista de que se ha delineado una nueva modalidad de localización geográfica de las inversiones (Pérez, 1986), que puede erosionar las ventajas comparativas obtenidas por la disponibilidad de la fuerza de trabajo (de mediana y baja especialización) y recursos naturales, como también, paradójicamente, implicar el aprovechamiento de potencialidades, el aumento de oportunidades de

inversión y la constitución de 'complejos productivos a partir de los recursos naturales'<sup>20/</sup>, por una parte, y por otra, representar desigualdades interregionales más explícitas (Gatto, 1989) y agravar las disparidades intrarregionales.

En sexto lugar, en estrecha vinculación con lo afirmado anteriormente, se descubrió que en el medio académico y en las esferas gubernamentales se viene imponiendo una nueva forma de enfrentar los incentivos, que provoca un cambio gradual en la estrategia y el estilo de aplicar la política en materia de incentivos. Es aquella que tiene en cuenta la orientación intrínseca, a través del mercado de los factores de producción, de los efectos estimulados por el tipo de política de desarrollo regional adoptado o susceptible de ser aplicado. Esta puede estar orientada a la inducción de repercusiones del lado de la oferta de los factores o del lado de la demanda (Eisinger, 1988). La opción por la primera modalidad, de corte tradicional, predominó en la mayoría de las experiencias llevadas a cabo, sobre todo hasta finales de los años setenta. Supone una postura pasiva, ya que se limita al simple ofrecimiento de uno o más incentivos convencionales con miras a atraer industrias aisladas, sin importar el dinamismo potencial de las actividades establecidas o las economías externas capaces de ser creadas, a pesar de que con frecuencia se haga referencia a estas con las justificaciones presentadas al momento de su adopción. Por el contrario, la estrategia orientada hacia el lado de la demanda de los factores inaugura un nuevo estilo de política de fomento. Rompe con la inercia característica del sesgo de la opción anterior. Independientemente de la utilización de incentivos --no los hace necesariamente descartables, sino que los convierte en instrumentos complementarios valiosos-- es creativa, comprometida y dinámica. Trata, en última instancia, de establecer prioridades y estímulos a fin de proporcionar apoyo sustancial y decisivo a los sectores dotados de mayor dinamismo potencial. Se trata, en el fondo básicamente, de instaurar las condiciones necesarias y suficientes para el florecimiento de 'aglomerados económicos sinérgicos porterianos', los cuales, según Boisier (1993) no surgen por generación espontánea, sino fundamentalmente mediante el papel catalítico que el Estado puede desempeñar. En este nuevo estilo de política espacial, la elección de sectores o ramas prioritarias es decisiva y, a partir de ahí, la creación de un ambiente propicio a la investigación científica y a las innovaciones tecnológicas, la determinación de oportunidades de inversión dotadas de potencial dinámico, la formación de grupos empresariales y la constitución de complejos productivos o la producción especializada de una parte de los componentes de los productos finales para que la región, en el contexto de la división espacial del trabajo, pueda beneficiarse de ventajas competitivas.

Por último, aunque no por ello menos importante, el buen sentido recomienda descartar desde el inicio las consideraciones maniqueístas, en vista de que no hay nada intrínsecamente perverso

en la política regional de beneficios fiscales, habida cuenta en última instancia de su carácter de instrumento neutral, cuyos efectos dependen de las formas de concepción, implementación y control. No hay que perder de vista el hecho de que la política fiscal de incentivos no es una panacea para el atraso económico regional y tampoco parece eficaz cuando se aplica de manera aislada. Lo ideal sería considerarla sólo como un instrumento meramente coadyuvante. Es decir, utilizarla conjuntamente con otras medidas de estímulo (infraestructurales, financieras, etc.) y delimitada por parámetros restrictivos bien definidos, principalmente prioridades sectoriales y espaciales. Sólo de esta manera se utilizará al máximo su potencial de atracción espacial de formación de capital. El meollo del asunto en relación con la práctica de la política de incentivos fiscales no reside, a fin de cuentas, en la interrogante hamletiana de adoptarla o no, sino fundamentalmente en la forma más eficiente de utilizarla.

Notas

1/ Fondo de Inversión de la Amazonía.

2/ Entre ellas, ayudas y subvenciones a la inversión, préstamos en condiciones favorables, concesiones fiscales, subvenciones al costo de la mano de obra, subvenciones a la previsión social, preparación de terrenos industriales, participación estatal en el capital, subvenciones al transporte y otros servicios públicos, capacitación de mano de obra, ayudas a la movilidad y readiestramiento laboral, trato preferencial en lo referente a contratos con el Estado, etc. Sin incluir las ayudas concedidas por las administraciones locales e instituciones de fomento no vinculadas al gobierno central, se identificaron más de 50 modalidades de incentivos (OCDE, 1979).

3/ Las interpretaciones teóricas disponibles respecto de la actual reestructuración industrial son: el estructuralismo neoschumpeteriano, que se pronuncia por el ingreso en la era del quinto ciclo de Kondratieff; la escuela regulacionista francesa, que vislumbra la sustitución del modelo fordista por el posfordismo; el nuevo paradigma de la especialización flexible; la tesis de la transición de la fabricación mecánica hacia la fabricación sistémica; y la versión de la acumulación flexible (Mortimore, 1992; Henry, 1992).

4/ Véase también: Cuadrado (1989), Pablos y Valiño (1993), Schwab (1985), Yuill, Allen y Hull (1980), Velasco (1986), Armstrong y Taylor (1986), Ashcroft (1981), Luger (1984), Sant (1984), OCDE (1984), etc.

5/ En análisis específicos se da cuenta, a grosso modo, de tres etapas bien definidas de la evolución de las disparidades regionales en la CEE: la primera, que llega hasta 1973, presenta indicios de convergencia; la segunda, que va de 1973 a 1985, revela síntomas de ampliación; la tercera, que abarca la segunda mitad del decenio de 1980, señala un período de cierta estabilidad (Villaverde, 1991; Comisión, 1980, 1985, 1987, 1991; Molle y otros, 1980; Clause y otros, 1986).

6/ Véase principalmente: Landáburu (1988), Mellors y Copperthwaite (1990), Gaudemar (1990a, 1990b), del Castillo y Sámano (1990), Illescas Ortiz (1987), Maia Gomes (1993), Allen y Yuill (1990), Cuadrado (1988, 1990), Bueno (1990), Schwab (1985), etc.

7/ Gaudemar (1990a) insinúa que la preferencia por programas infraestructurales y sectoriales con repercusiones regionales compensó con creces los montos desembolsados por concepto de incentivos directos.

8/ Friedmann y Bloch (1990) señalan, incluso, como determinantes de la no injerencia estatal en las políticas de desarrollo regional: las tasas de crecimiento altas y sostenidas de la economía nacional, el nivelamiento cultural entre las regiones y el sistema federativo de gobierno.

9/ Véase también Weaver, 1984.

10/ El Silicon Valley, importante centro tecnológico mundial, tuvo como determinante decisivo de su éxito los aportes masivos de recursos con fines de investigación y desarrollo, inyectados por el Departamento de Defensa a las empresas situadas en ese lugar (Hanson, 1984). Además, el mencionado Departamento, mediante sus compras masivas de armamentos, aseguró posteriormente el mercado para los productos derivados de las investigaciones (del Castillo, 1990).

11/ Véase, especialmente, Smith (1971), Eisinger (1988) y Maia Gomes (1993).

12/ En los años cincuenta, la Ley general de desarrollo nacional de la tierra, de 1950, proponía que se coordinaran todas las políticas nacionales socioeconómicas e industriales para ayudar a integrar las regiones atrasadas a la economía nacional (Glasmeier, 1988).

13/ La ciudad científica fue proyectada dentro del concepto de creación de una ciudad agradable y atractiva, donde pudieran vivir y trabajar científicos y técnicos (Kawashima, 1985).

14/ Véase, por ejemplo, entre otros Deyo (1978), Goldenstein (1991), Jenkins (1992), Bustelo (1990), Wade (1990), Amsden (1989), White (1988), etc.

15/ Sin tener en cuenta la ayuda externa recibida por cuenta del anticomunismo (Jenkins, 1992).

16/ En relación con el desarrollo endógeno, véase, entre otros: Cappellin (1988, 1983), Cuadrado (1988), Wadley (1986), Biehl y otros (1986), Fuá y Zacchia (1983), Aydalot (1985), Camagni, Diappi y Leonardi (1986), Ciciotti y Wettman (1981), Stöhr (1988), etc.

17/ El fundamento básico de éstas, según Porter (1991), es el compromiso estratégico de largo plazo con la innovación y el mejoramiento del sector industrial.

18/ En este sentido, véase principalmente Mortimore (1992), Agosin y Tussie (1992), Teece (1987) y The Economist (1992).

19/ Para Richardson y Townroe (1986), es irreal prever buenos resultados, inclusive en las concentraciones industriales más esperanzadoras de las regiones periféricas de los países en desarrollo, sin la aplicación de medidas suplementarias, como los incentivos a la localización. En la visión neoliberal de Friedmann (1984), es difícil influir en la localización de las firmas de tecnología de vanguardia mediante la oferta de incentivos económicos, ante la escasa influencia que el poder público puede ejercer.

20/ Las dos formas institucionales más importantes de generación y difusión de progreso técnico —la empresa transnacional y los aglomerados sinérgicos porterianos— son portadoras de una descentralización territorial que busca localizaciones no metropolitanas, ya sea porque sus actividades se vinculan a la manufactura de recursos naturales generalmente periféricos, o porque requieren sinergias más fácilmente explotables en regiones y ciudades intermedias (Boisier y otros, 1992).

## BIBLIOGRAFIA

- ABE, H. e Alden, J.D. (1988) - Regional Development Planning in Japan. Regional Studies 25.
- Agosin, M. y D.Tussie (1993), Globalization, Regionalization and New Dilemmas in Trade Policy for Development (UNCTAD/OSG/RS/74), Ginebra, Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).
- Alburquerque, F. (1993), "Pautas de localización y desarrollo territorial en la Comunidad Europea", Revista latinoamericana de estudios urbano regionales (EURE), vol.19, N°57.
- Alemania, Gobierno (1991), Doing Business in the Five New Laender, Colonia, Federal Office of Foreign Trade Information.
- Allen, K. y D.Yuill (1990), "Financial Instruments for The Promotion of Regional Development", Innovation and Regional Development, H.Ewers y J. Allesch (comps.), Berlín, W. de Gruyter.
- Amsden, A. (1989), Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization, Nueva York, Oxford University Press.
- Armstrong, H. y J. Taylor (1986), Regional Economics and Policy, Deddington, Philip Allan.
- \_\_\_\_\_ (1978), Regional Economic Policy and its Analysis, Deddington, Philip Allan.
- Ashcroft, B. (1981), "The Measurement of the Impact of Regional Policies in Europe", Regional Studies, vol.16, N°4.
- Aydalot, F. (1985), Economie Régionale et Urbaine, París, Economica.
- Bachtler, J. (1990), "Incentivos bajo presión: ayudas regionales en la Comunidad Europea", Políticas públicas de ayuda y de promoción económica: una valorización, J. del Castillo y A. Sámano (comps.), San Sebastián, Diputación Foral de Gipuskoa.
- Banco Mundial (1993), The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy, Nueva York, Oxford University Press.
- Berzosa, C. (1991), Los nuevos competidores internacionales: hacia un cambio en la estructura mundial, Madrid, Ediciones de las Ciencias Sociales.

- Biehl, D. y otros (1986), The Contribution of Infrastructure to Regional Development, Luxemburgo, Comunidad Económica Europea (CEE).
- Blommenstein, H.J. y M. Marrese (comps.) (1991), Transformation of Planned Economies: Property Rights Reform and Macroeconomic Stability, París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).
- Boisier, S. (1993), Las transformaciones en el pensamiento regionalista latinoamericano: escenas, discursos y actores (LC/IP/G.67), Santiago de Chile, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES).
- Boisier, S. y otros (1992), La descentralización: el eslabón perdido de la cadena de transformación productiva con equidad y sustentabilidad (LC/IP/G.62-P), serie Cuadernos del ILPES, N°36, Santiago de Chile, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES). Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: 92.III.F.1.
- Brunet, R. (comp.) (1989), Les Villes Européenes, París, DATAR/GIP-RECLUS.
- Bueno, J.L. (1990), Los desequilibrios regionales, Madrid, Ediciones Pirámide.
- Bustelo, P. (1990), Economía política de los nuevos países industriales asiáticos, Madrid, Siglo Veintiuno de España Editores.
- Camagni, R., L. Diappi y G. Leonardi (1986), "Urban Growth and Decline in a Hierarchical System", Regional Science and Urban Economics, N°16.
- Capellin, R. (1988), "Opciones de política regional en la CEE", Papeles de economía española, N°35.
- \_\_\_\_\_ (1983), "Osservazione Sulla Distribuzione Inter ed Intraregionale della Attività Produttiva", Industrializzazione Senza Fratture, G. Fuá y C. Zacchia (comps.), Bolonia, Il Mulino.
- Cassa per el Mezzogiorno (1972), La cassa per il mezzogiorno, Roma.
- Ciciotti, E. y R.W. Wettmann (1981), The Mobilisation of Indigenous Potential, Bruselas, Comisión de las Comunidades Europeas.
- Clausse, G., J. Girard y J.M. Rion (1986), "Evolutions des Disparités dans la Communauté, 1970-1982: Analyse Statistique et Comparative", Cahiers BEI, septiembre.

Comisión de las Comunidades Europeas (1991), Las regiones en la década de los noventa, Bruselas, Dirección General de Políticas Regionales.

\_\_\_\_\_ (1987), Les Régions de la Communauté Elargie, Bruselas.

\_\_\_\_\_ (1985), Las regiones de Europa, Madrid, Banco Exterior de España.

\_\_\_\_\_ (1980), Les Régions de l'Europe, Bruselas.

Comisión de las Comunidades Europeas/Parlamento Europeo (1991), Efectos regionales de las políticas comunitarias, Luxemburgo.

Cordon, T.E. (1988), "Aportaciones del FEOGA a España", Papeles de economía española, N°35.

Cuadrado, J.R. (1992), "España en el marco económico y territorial europeo", Ejes territoriales de desarrollo: España en la Europa de los noventa, J.R. Cuadrado y otros, Madrid, Colegio de Economistas.

\_\_\_\_\_ (1991), "El avance hacia la unidad europea y los desequilibrios regionales", Las economías regionales en la España de los noventa, A. Piera y otros, Madrid, Colegio de Economistas de Madrid.

\_\_\_\_\_ (1988), "Políticas regionales: hacia un nuevo enfoque", Papeles de economía española, N°35.

Cuadrado, J.R. y otros (1992), Ejes territoriales de desarrollo: España en la Europa de los noventa, Madrid, Colegio de Economistas.

Da Costa, J.M.M. (1992), "Impactos Econômico-Territoriais do Novo Padrão Tecnológico: O Caso da Amazônia", XX Encontro Nacional de Economia. Anais, Campos de Jordão, Asociación Nacional de Centros de Posgraduados de Economía (ANPEC).

Del Castillo, J. y A. Sámano (comps.) (1990), Políticas públicas de ayuda y de promoción económica: una valorización, San Sebastián, Diputación Foral de Gipuskoa.

Del Castillo, J. y otros (1990), Cambio económico y cambio espacial: perspectivas desde el eje Atlántico, Bilbao, Gobierno Vasco, Departamento de Economía y Planificación.

Deyo, F.C. (comp.) (1987), The Political Economy of the New Asian Industrialism, Ithaca, Cornell University Press.

- Donges, J.B. (1992), "Alemania y los problemas de una transformación económica. Un nuevo centro de gravedad de la economía europea?", Ejes territoriales de desarrollo: España en la Europa de los noventa, J.R. Cuadrado y otros, Madrid, Colegio de Economistas.
- Durán, C.R. (1992), "Las empresas micro, pequeñas y medianas: crecimiento con innovación tecnológica", Comercio exterior, vol.42, N°2.
- Eisinger, P.K. (1988), The Rise of Entrepreneurial State, Madison, The University of Wisconsin Press.
- Emanuel, A. (1973), Issues of Regional Policy, París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).
- Ewers, H. y J. Allesch (comps.) (1990), Innovation and Regional Development, Berlín, W. de Gruyter.
- Friedman, M. (1989), "Regional Development in Post-Industrial Society", Journal of the American Institute of Planners, N°3.
- Friedmann, J. y R. Bloch (1990), "American Exceptionalism in Regional Planning, 1933-2000", International Journal of Urban and Regional Research, vol.14, N°4.
- Fuá, G. y C. Zacchia (comps.) (1983), Industrializzazione senza fratture, Bolonia, Il Mulino.
- Gatto, F. (1989), "Cambio tecnológico neofordista y reorganización productiva: primeras reflexiones sobre sus implicaciones territoriales", Revista latinoamericana de estudios urbano regionales (EURE), vol.16, N°47.
- Glasmeier, A.K. (1988), "The Japanese Technopoly programme: High-tech Development Strategy or Industrial Policy in Disguise?", International Journal of Urban and Regional Research, vol.12, N°2.
- Goldstein, S. (comp.) (1991), Minidragons: Hong Kong, Singapore, South Korea, Taiwan. Fragile Economic Miracles in the Pacific, Boulder, Westview Press.
- Gaudemar, J.P. (1992), "El futuro del Mediterráneo noroccidental", Ejes territoriales de desarrollo: España en la Europa de los noventa, J.R. Cuadrado y otros, Madrid, Colegio de Economistas.

- \_\_\_\_\_ (1990a), "La evolución de las políticas regionales en los países europeos: algunas tendencias recientes", Políticas públicas de ayuda y de promoción económica: una valorización, J. Del Castillo, J. y A. Sámano (comps.), San Sebastián, Diputación Foral de Gipuskoa.
- \_\_\_\_\_ (1990b), "Regional Ddisparities in Europe: Interpretation and Political Consequences", Innovation and Regional Development, H. Ewers y J. Allesch (comps.), Berlín, W. de Gruyter.
- Hansen, N.M. (comp.) (1974), Public Policy and Regional Development, Cambridge, Ballinger.
- Hanson, D. (1984), Los nuevos alquimistas: Silicon Valley y la revolución microelectrónica, Barcelona, Editorial Planeta.
- Hare, P.G. (1990), "From Central Planning to Market Economy: Some Microeconomic Issues", The Economic Journal, N°100.
- Heller, J. y K. M. Kauffman (1972), Incentivos Fiscais à Indústria em Países Subdesenvolvidos, Rio de Janeiro, Secretaria da Receita Federal.
- Hirschman, A. O. (1958), The Strategy of Economic Development, New Haven, Yale University Press.
- Henry, N. (1992), "The New Industrial Spaces: Locational Logic of a New Production Era?" International Journal of Urban and Regional Research, vol.16, N°3.
- Ilescas Ortiz, R. (1987), "Construcción del mercado interior comunitario e incentivos económicos en regiones menos favorecidas", Estudios regionales, N°19.
- Jenkins, R. (1992), "La experiencia de Corea del Sur y Taiwán: ejemplo para América Latina?", Comercio exterior, vol.42, N°12.
- Kawashima, T. (1985), "Technopolis in Japan: Regional Development and Technological Innovation, inédito.
- Kawashima, T. y W.B. Stöhr (1989), "Decentralized Technology Policy: The Case of Japan", Government and Policy, vol.6, N°4.
- Landáburu, E. (1988), "La política regional de la Comunidad", Papeles de economía española, N°35.
- Luger, M. (1984), "Investment Incentives and the Demand of Labor in U.S. Regions", Regional Science and Urban Economics, N°14.

- Kornai, J. (1990), The Road to a Free Economy. Shifting from a Socialist System: The Example of Hungary, Nueva York, W.W. Norton.
- Maia Gomes, G. (1993), "Políticas de desenvolvimento regional no mundo contemporâneo (e algumas de sus implicações para o Brasil)", São Paulo, Confederação Nacional de la Industria (CNI), inédito.
- Melloan, G. (1993), "Alemanha: Finalmente, o Lado Leste do País Começa a Dar Sinal de Vida", Gazeta mercantil, 8 de diciembre.
- Mellors, C. y N. Copperthwaite (comps.) (1990), Regional Policy. Spicers European Policy Reports, Londres, Routledge.
- MITI (Ministerio de Industria y Comercio Internacional de Japón) (1991), "Industrial Location Policies in Japan", Tokio, inédito.
- \_\_\_\_\_ (1984), "Outline of The Technopolis Plan", New from MITI, N°226.
- Molle, W. y otros (1980), Regional Disparity and Economic Development in the European Community, Westmead, Saxon House.
- Mortimore, M. (1992), "El nuevo orden industrial internacional", Revista de la CEPAL, N°48 (LC/G.1748-P), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), diciembre.
- Murata, K. (1988), "The Technopolis: Concepto and Present Situation", Journal of Economics, N°29.
- OCDE (Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos) (1984), Report of the Results of the Workshop on Research Technology and Regional Policy, París, OCDE.
- \_\_\_\_\_ (1979), Un Rapport Sur le Rôle des Stimulants à L'industrie dans le Développement Régional, París, OCDE.
- \_\_\_\_\_ (1974), Re-appraisal of Regional Policies in OECD Countries, París, OCDE.
- Ostry, S. (1991), "Technology and The Global Economy: International Responses", Montreal, OECD International Policy Conference on Industry, Science and Technology, inédito.
- Pablos, L. y A. Valiño (1993), "Instrumentos de política regional en los países de la CEE en la década de los ochenta", Temas de organización económica internacional, S. González (comp.), Madrid, McGraw-Hill.

- Pérez, C. (1986), "Las nuevas tecnologías: una visión de conjunto", La tercera revolución industrial: impactos internacionales del actual viraje tecnológico, C. Ominami (comp.), Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano (GEL)/Programa de Estudios Conjuntos sobre las Relaciones Internacionales de América Latina (RIAL).
- Piera, A. y otros (1991), Las economías regionales en la España de los noventa, Madrid, Colegio de Economistas de Madrid.
- Porter, M.E. (1991), La ventaja competitiva de las naciones, Buenos Aires, Javier Vergara Editor.
- \_\_\_\_\_ (1990), "The Competitive Advantage of Nations", Harvard Business Review, vol.90, N°2.
- Ram, R. (1992), "Interstate Income Inequality in The United States: Measurements, Modelling and Some Characteristics", Review of Income and Wealth, N°1.
- Rezende, F. (1993), "A Amazônia e a Renúncia Fiscal", inédito.
- Rhee, Y.W. (1986), La política de exportaciones y su administración: lecciones derivadas del Asia oriental, Washington, D.C., Banco Mundial.
- Richardson, H.W. (1979), Regional Economics, Urbana, University of Illinois.
- Richardson, H.W. y P.M. Townroe (1986), "Regional Policies in Developing Countries", Handbook of Regional and Urban Economics, vol.1, P. Nijkamp y E. Mills (comps.), Amsterdam, Elsevier Science Publishers.
- Rodwin, L. y H. Sazanami (comps.) (1991), Industrial Change and Regional Economic Transformation: The Experience of Western Europe, Londres, Harper-Collins Academic.
- Schwab, R.M. (1985), "Regional effects of investment incentives", Journal of Urban Economics, vol.12, N°2.
- Scott, A.J. (1988), New Industrial Spaces, Londres, Pion.
- SMEA/MITI (1990), "Outline of The Small and Medium Enterprise Policies of The Japanese Government", inédito.
- Smith, D.M. (1971), Industrial Location: An Economic Geographical Analysis, Nueva York, John Wiley.
- Stöhr, W.B. (1988), "La dimensión espacial de la política tecnológica", Papeles de economía española, N°35.

- Swann, D. (1978), The Economics of the Common Market, Harmondsworth, Penguin Books.
- Taketoshi, M. (1984), "Explanatory Note On Tsukuba", Regional Development II (Tsukuba Science City), Prefeitura de Ibaraki.
- Tatsuno, S. (1986), The Technopolys Strategy: Japan, High Technology and the Control of the 21st Century, Englewood Cliffs, Prentice Hall.
- Teece, D.J. (comp.) (1987), The Competitive Challenge: Strategies for Industrial Innovation and Renewal, Cambridge, Ballinger.
- The Economist (1992), "Economic Growth: Explaining the Misery", 4 de enero.
- Uribe-Echevarría, F. (1992), "Desarrollo regional en el nuevo entorno de políticas públicas: un nuevo rol para el Estado latinoamericano", Cuadernos de economía, vol.12, N°17, Santa Fe de Bogotá.
- Velasco, L. (1986), "Incentivos financieros y fiscales en la política regional comunitaria", Situación, N°1.
- Velasco, R. (1993), "El papel de las agencias de desarrollo en la política regional europea", Territorios en transformación: análisis y propuestas, J.L. Curbello, F. Alburquerque y C. de Mattos (comps.), Madrid, CSIC.
- Villaverde, J.C. (1991), Los desequilibrios regionales en España, Madrid, Instituto de Estudios Económicos.
- Ybarra, J.A. y otros (1991), "Technological Parks: Their Theory and Reality in Spain", International Journal of Urban and Regional Research, vol.15, N°3.
- Yuill, D. y K. Allen (comps.), European Regional Incentives, Glasgow, University of Strathclyde, varios años.
- Yuill, D., K. Allen y C. Hull (1980), Regional Policy in the European Community: The Role of Regional Incentives, Londres, Croom Helm.
- Wade, R. (1990), Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization, Princeton, Princeton University Press.
- Wadley, D. (comp.) (1986), Restructuring the Region: Analysis, Policy Model and Programs, París, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).

Weaver, C. (1984), Regional Development and the Local Community: Planning, Policy, and Social Context, Chichester, John Wiley and Sons.

White, G. (comp.) (1988), Development States in East Asia, Londres, MacMillan.

Williamson, J.G. (1965), "Regional Inequality and The Process of National Development", Economic Development and Cultural Change, vol.13, N°4.