

LABORATORIO INTEGRADO DE DISEÑO DE
ESTRATEGIAS REGIONALES (LIDER)

Organizado por el Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES) con la colaboración de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y el apoyo financiero y técnico del Instituto de Cooperación Iberoamericana del Gobierno de España (ICI/AECI).

Santa Cruz, Bolivia, 9 agosto/10 septiembre, 1993

Documento CPRD-C/107

CRECIMIENTO Y DECLINACION ECONOMICA:
TEORIAS Y HECHOS */

Edward J. Malecki

*/ Capítulo 1 de "Technology and Economic Development. The Dynamics of Local, Regional and National Change". Longman Scientific and Technical, John Wiley and Sons, New York, 1991. Traducción libre de Sergio Boisier, para uso exclusivo de los cursos del ILPES.

CRECIMIENTO Y DECLINACION ECONOMICA: TEORIAS Y HECHOS

(Capítulo 1)

El crecimiento económico y el desarrollo siempre han sido geográficamente desequilibrados. Las primeras observaciones tenían que ver con contrastes relativamente conspicuos, tales como ciudades pujantes y áreas rurales atrasadas, países europeos avanzados y colonias rezagadas o colonias antiguas. Estas y otras disparidades más sutiles, son los resultados de un sistema económico capitalista que aparece más influyente en los 90 que lo que ha sido durante muchas décadas anteriores. Las corporaciones y los empresarios desarrollan sus tareas dentro de este sistema y los resultados de sus decisiones afectan a las personas y a los lugares. El sistema capitalista es un sistema global, pero simultáneamente modela y responde a circunstancias locales. El crecimiento del trabajo de tiempo parcial, el auge y declinación de áreas industriales y el altamente selectivo crecimiento dentro del Tercer Mundo - para mencionar sólo algunos ejemplos familiares - son impactos derivados del cambio económico, vistos a una escala regional (menos que global, más que local).

Los 70 y los 80 representan un tiempo de cambio dramático en la estructura del cambio económico en todas las escalas. El aumento en la competencia internacional ha arrojado a las firmas y a las regiones previamente aisladas de la competencia en un nuevo entorno económico en el cual la interdependencia y la interacción son normas. El comercio llegó a constituirse en una consideración tremendamente importante tanto para las naciones como para las localidades. Las redes corporativas de largo alcance crearon: "fábricas globales" que movilizan muebles y componentes de país a país bajo el control de la administración corporativa. "Alianzas estratégicas" y otras coaliciones de firmas gigantes han fortalecido tanto el alcance tecnológico como geográfico de las grandes empresas. Las bases teóricas para los estudios de crecimiento económico durante los 60 y los 70 - hubieron pocos

estudios de declinación - tendieron a presumir que el crecimiento y el desarrollo ocurrirían inevitablemente, si se elegían políticas correctas, si los factores económicos apropiados estaban disponibles y si la población aceptase los cambios políticos y sociales apropiados (Landes, 1989; Reynolds, 1983).

Algunos de estos cambios se encontraban en marcha desde antes, pero su pleno impacto no se sintió hasta los 80. Varios eventos no previstos parecieron desenvolverse al mismo tiempo, afectando simultáneamente a las economías avanzadas post-industriales y a las naciones subdesarrolladas, claro que de distinta manera. Para los países occidentales, el ascenso de Japón al liderazgo económico, la estagnación de Europa en el crecimiento del empleo durante los 80 y el alza meteórica de los nuevos países industrializados (NICs) pusieron a las teorías y políticas existentes de cabeza. Lo que había funcionado en los 50, cuando la "torta" estaba creciendo, parecía no trabajar en los 70 y los 80, cuando la "torta" se mantuvo constante o incluso se achicó.

La medición de conceptos aparentemente simples tales como el empleo se hizo más difícil en la medida en que el trabajo de horario completo y los beneficios laterales llegaron a estar menos asegurados. Las firmas en varios países también trasladaron la producción desde localizaciones urbanas con una fuerza de trabajo sindicalizada a regiones periféricas, en donde la industrialización y la sindicalización tenían, si es que la tenían, una breve historia y donde en consecuencia, los salarios, beneficios y normas laborales eran más convenientes para los empleadores. Más alarmante todavía, miles de puestos de trabajo desaparecieron en la medida en que nuevas plantas de abrían en Asia y en otras partes. Dentro de las economías avanzadas, emergieron contrastes más agudos entre regiones. La "división Norte-Sur" en el UK, la "economía bicostera" y una persistentemente estancada región rural en los EE.UU., la explosiva metrópolis de Tokio y las rezagadas regiones periféricas en Japón, la Tercera Italia entre el norte industrial

y el perpetuamente atrasado Mezzo-giorno llegaron todos a ser síntomas de un conjunto generalizado de problemas permeando el cambio económico en todo el mundo (Dicken, 1986). Al mismo tiempo, la industria de alta tecnología, la robótica y el "management" fueron considerados como soluciones a tales problemas, aunque en realidad a menudo parecían meramente reforzar la desigualdad (Bessant y Cole, 1985; Castells, 1985a; Keeble y Wever, 1986).

El clamor de los países subdesarrollados, con algunas pocas excepciones notables, también empeoró. El crecimiento se hizo más difícil, las importaciones crecieron dramáticamente en tanto que la producción y el estándar de vida cayó. El petróleo, del cual depende la maquinaria y otros mecanismos de la industrialización, se elevó en su precio haciendo el costo de la transformación económica todavía más difícil. Los mercados para productos se hicieron más globales - con estándares, distribución y servicios casi más importantes que el precio - colocando de nuevo a los países periféricos sin lazos cercanos a las corporaciones multinacionales (MNC) fuera del sistema en donde ocurre el crecimiento económico. Las transferencias internacionales de nueva tecnología - un mecanismo básico de cambio tecnológico, pero llevado a cabo largamente por organizaciones privadas - a menudo perpetúa el patrón de dependencia (Ernst, 1980). Como quiera que se midan, notables disparidades en el bienestar humano están presentes en una escala global (Tata y Schultz, 1988).

Nuevas formas de organización de la producción, tales como la especialización flexible, las economías de alcance, las alianzas estratégicas entre firmas y la subcontratación extensa, han transformado a las actividades económicas en modalidades que desafían directamente a las teorías y a las políticas de todo tipo. Los sistemas de producción flexible difieren radicalmente de la línea de ensamblaje de producción en masa, que descansa básicamente en trabajadores no adiestrados y en tareas rutinarias, algo sobre lo cual se han focalizado las críticas marxistas (Bravermann, 1974;

Sayer, 1985; Scott, 1988a). Más importante todavía, la tecnología y la innovación de productos son los elementos centrales en estos nuevos y complejos patrones de actividad corporativa y hacen cualquier explicación simple menos aceptable (Hyman y Streek, 1988).

Producción global

Un conjunto especialmente importante de contribuciones a la comprensión de la actividad económica ha sido la investigación sobre corporaciones multinacionales, derivada en buena medida del trabajo de Hymer (1975). Las empresas multidivisionales que operan simultáneamente en muchos países disponen de una elevada flexibilidad respecto a productos y mercados. Sin embargo, el punto central de Hymer fue que la división del trabajo dentro de las corporaciones corresponde a un patrón geográfico - que ahora es denominado como división espacial del trabajo - que crea y refuerza el desarrollo desequilibrado. La naturaleza jerárquica de grandes empresas, reforzada por la tecnología informática (Cap. 5), condujo a muchos investigadores a concluir que el desarrollo económico extendido no puede ocurrir (Frobel, Heinrichs y Kreye, 1980; Muller, 1979). Mucho del argumento focaliza en la dependencia tecnológica asociada con la concentración corporativa de la investigación y desarrollo (I&D) en los países sede y la producción en las regiones y países periféricos. Además de la división del trabajo, las transferencias restrictivas de tecnología parecen perpetuar la dependencia tecnológica (Germidis, 1977). En verdad, la condición de las multinacionales es muy compleja y ha eludido explicaciones simples (Biersteker, 1978; Dicken, 1986; Dunning, 1979).

Las empresas multinacionales han evolucionado a través de una secuencia de tres etapas distintas. Las primeras firmas globales fueron aquéllas organizadas para extraer de otros lugares recursos

naturales y otros productos primarios no disponibles en casa. Especias, seda, pieles, oro, y plata, entre los primeros de tales ítems que todavía están siendo demandados. Sin embargo la lista se ha expandido para incluir frutos tropicales y otras cosechas agrícolas, petróleo y otros minerales.

La segunda etapa fue la expansión hacia otros mercados principalmente para la venta de productos manufacturados, aunque ésto también tomó la forma de producción misma, comenzando en la segunda mitad del Siglo XIX ((Dicken, 1986:57-9). Esta etapa mercantil ocurre primero entre los países ricos (así como en las élites de los países del Tercer Mundo) donde los mercados - consumidores, industrias y gobiernos - pueden acceder a los productos. Así, el comercio entre Europa, Japón y Norteamérica toma lugar predominantemente entre firmas multinacionales que buscan en estos países mercados para sus bienes y servicios manufacturados. Tanto los objetivos de recursos como de mercados de las multinacionales mantienen la tradicional división internacional del trabajo incorporada en la influyente tesis del ciclo de producto de Vernon (1966). Sólo las economías avanzadas podrían producir bienes manufacturados en tanto ellos fueran rentables; los países subdesarrollados tenían un papel limitado en la economía mundial, aparte de ser oferentes de insumos primarios.

La tercera etapa de la actividad multinacional es muy diferente. Descansa en la "nueva división internacional del trabajo" en la cual las tareas de producción pueden ser descompuestas en actividades que pueden ser realizadas por trabajadores no calificados en países donde los costos laborales son muy bajos comparados a los países avanzados (Figura 1.1). Los trabajadores asiáticos, aparte de Japón, ganan menos de un quinto del nivel disfrutado por los trabajadores en U.S.A. o Europa. La emergencia de la manufactura en los países del Tercer Mundo contrasta fuertemente con el papel anterior de estos países en la economía mundial. En verdad, la inversión directa bajo la

forma de fábricas y, probablemente todavía más importante, el surgimiento de los arreglos de subcontratación con las firmas del Tercer Mundo ha alterado la manera de ver el desarrollo económico.

El auge de los NICs a la categoría de potencias económicas ha sido especialmente notable (OECD, 1988a). Los NICs incluyen un primer equipo, todos localizados en Asia, conocidos también como "los cuatro tigres" - Hong-Kong, Corea del Sur, Singapur y Taiwán - y un grupo más amplio y más diversificado que incluye India, Malasia, Filipinas y Thailandia en Asia, Brasil y México en América Latina y, en algunas listas, Israel y Sudáfrica (para algunas cuestiones de la definición de los NICs, ver Ingalls y Martin, 1988). Aunque la industria manufacturera de los NICs incuestionablemente comenzó con productos de baja tecnología tales como textiles, vestuario y calzados, productos tecnológicamente más intensivos, tales como productos eléctricos y electrónicos y equipos de transporte ahora son comunes (J. Henderson, 1989; OECD, 1988a.).

La nueva división espacial del trabajo que ha emergido de la actividad corporativa global ha producido economías regionales de tres grandes tipos (Hamilton y Linge, 1983:24):

1. Aquéllas con un entorno de alta tecnología;
2. Aquéllas con una proporción significativa de personal calificado pero carentes de una estructura industrial moderna y diversificada;
3. Aquéllas con reservas de mano de obra no calificada que es o un excedente de la ocupación agrícola y rural o redundante en relación a industrias declinantes.

El gran ímpetu en la producción internacional y la creación de la "fábrica global" en los 50 y los 60 fue el resultado de varias

"tecnologías facilitadoras" o "permisivas" que efectivamente comprimieron el espacio y permitieron a las grandes empresas llegar a ser verdaderamente globales. La tecnología ha sido un elemento facilitador para la división internacional del trabajo, derivada de tres principales conjuntos de cambios:

1. Desarrollos en la tecnología y en la organización de la producción que subdividió y estandarizó procesos complejos de producción en unidades simples con mínimos requerimientos de entrenamiento o destrezas, permitiendo de esta manera a los trabajadores de cualquier lugar realizar las tareas requeridas;
2. Mejorías en las telecomunicaciones y en el transporte a partir de la Segunda Guerra Mundial permitiendo que las personas, los bienes y la información pudiesen viajar de manera eficiente y barata a cualquier localización en el globo, transformando la localización industrial y la administración de la producción en asuntos fuertemente independientes de la localización geográfica;
3. El desarrollo de una reserva mundial de mano de obra potencial, no penetrada todavía por los sindicatos y en consecuencia con escaso poder para demandar salarios y beneficios adicionales (Bluestone y Harrison, 1982:115-18; Dicken, 1986:106-16; Froebel, Heinrichs y Kreye, 1980:37-44).

Estos desarrollos han permitido a las empresas, particularmente a aquellas empresas que ya eran grandes, el desarrollo de una estrategia global y el control del desarrollo de productos, de la producción y del mercadeo.

Las "economías permisivas" permitieron a los administradores movilizar capital (también productos) a larga distancia y operar redes de largo alcance de facilidades productivas. La "reducción

de destreza" sugerida en el punto 1 anterior es una manera científica y deliberada de aliviar la dependencia de ciertos conjuntos de trabajadores calificados, pero ha permitido también a algunos segmentos de producción que requieren bajos niveles de destreza el ser removidos "mar afuera" en tanto que otros permanecen cerca de contingentes de mano de obra especializada. La industria global de los semiconductores ejemplifica esta tendencia (J. Henderson; 1989; Molina, 1989; Scott; 1987; Scott y Angel, 1988; E. Schoenberger, 1986).

Tecnología, regiones y desarrollo económico

La dinámica del cambio tecnológico constituye el foco de este libro. La tecnología es un elemento central en relación al cambio regional, sea positivo, sea negativo y al cambio económico y a la creación y destrucción de puestos de trabajo. Es la más obvia causa, el más obvio efecto de la riqueza acumulativa de las naciones. La tecnología también promete, más que cualquier otro fenómeno, sacar a las naciones pobres de la pobreza. Como un "disturbio crónico" de ventaja comparativa, ha provisto la principal fuente de cambio tanto para las firmas, como para las regiones y naciones (Chesnais, 1986). El concepto de tecnología usado en este libro es un concepto amplio que incluye el conocimiento en todas sus formas, desde procedimientos simples y rutinarios cotidianos a métodos de organización y administración en empresas grandes y pequeñas, desde maquinarias que producen en cantidades enormes que previamente requerían muchos trabajadores hasta complejas investigaciones científicas que crean aún nuevas invenciones y productos. Las empresas capitalistas se benefician de los nuevos productos tanto, sino más que, de los nuevos procesos ahorradores de mano de obra, aunque mucho más atención se ha prestado a esto último (Sayer, 1985).

Este Capítulo introduce el concepto de **desarrollo regional** como una combinación de características cualitativas y cuantitativas de la economía de una región, de las cuales lo cualitativo o estructural es lo más significativo. Esta perspectiva de desarrollo regional puede no resultar familiar para todos los lectores, pero ha jugado un importante papel de puente para los científicos sociales que tratan de explicar las disparidades en la estructura económica y de bienestar. Economistas, geógrafos, planificadores, científicos políticos y sociólogos todos contribuyen al desarrollo regional como campo de estudio (Malecki, 1983).

El crecimiento y la declinación, como cambios cuantitativos en la actividad económica, expresan su impacto en una región, en puestos de trabajo y en el ingreso, de decisiones de fuentes tanto internas como externas. Los atributos cualitativos incluyen el **tipo** de ocupación - no solamente su número - y las características estructurales de largo plazo, tales como la habilidad para generar nueva actividad económica y la capacidad para maximizar el beneficio que es retenido dentro de la región. La teoría estándar de crecimiento económico y de desarrollo se ha concentrado en los cambios cuantitativos, a pesar de una creciente percepción de que el crecimiento regional depende, a menudo críticamente, de aspectos que pueden ser comprendidos sólo en comparación con otras regiones o naciones. Los hechos del desarrollo regional sugieren que no es suficiente apoyarse en conceptos de crecimiento sin una preocupación equivalente que permitan que el crecimiento tenga lugar o que previenen que éste ocurra. Estas son preocupaciones de desarrollo regional, independientemente de si el examen se hace a nivel nacional, subnacional o local.

Las teorías y políticas convencionales acerca del desarrollo regional focalizan su atención de un modo u otro en la "función de producción" capital-trabajo y en las respuestas del Estado a través de diversas políticas. Las primeras políticas derivaron casi

directamente del modelo neoclásico, que es "una ideología, una religión" sobre la cual se han fundado virtualmente todas las políticas económicas de postguerra (Vining, 1987). El trabajo, es particularmente problemático, puesto que es considerado por las firmas como un insumo a la producción en tanto que los gobiernos lo consideran un producto del crecimiento regional. Las destrezas laborales y los salarios varían notablemente y tales variaciones influyen fuertemente las decisiones de localización de las firmas y en último término, la división espacial del trabajo. La interacción entre el capital, el trabajo y el Estado (o sector público) es fundamental para la dinámica del desarrollo económico (Storper y Walker, 1989). Para las grandes empresas, muchos otros factores en adición al trabajo forman parte de su proceso decisional y apoyan la visión de la complejidad del cambio económico (Clarke, 1986).

La competencia es aguda por la superioridad y preeminencia tecnológica, tanto al nivel internacional como local (Botkin, Dinamancescu y Stata, 1982; Miller y Coté, 1987; Office of Technology Assessment, 1984). Este es el último escenario en donde la intervención estatal ha interactuado con los intereses privados para generar políticas que se dirigen al ámbito de la competitividad de empresas y regiones. El enfoque por el lado de la oferta, que enfatiza la creación de firmas, de puestos de trabajo y de riqueza basada en recursos internos, es una parte - aunque importante - del proceso de desarrollo (Sweeney, 1987). Sin embargo, nuevas empresas y alta tecnología, suponen pasos críticos, barreras y sinergias que determinan el patrón de crecimiento y desarrollo (Stohr, 1982, 1986a).

Regiones: la arena del cambio económico

¿Qué queremos decir por "regional"? Las regiones pueden ser espacios subregionales, especialmente en países grandes, o agregados de varias naciones. Por ejemplo, Europa después de 1992 será más una sola región que lo que ha sido siempre. La flexibilidad de la definición no es imprecisión; en realidad refleja las varias escalas geográficas en las cuales ocurre el cambio económico.

Tradicionalmente en el análisis económico regional, las regiones se definieron de tres maneras (Boudeville, 1966; Meyer, 1963). Primero, las regiones pueden ser homogéneas con respecto a alguna característica física, social o económica. En EE.UU., el cinturón del maíz y el cinturón fabril representan dos designaciones regionales de ese tipo que fallan para sostener escrutinios de largo plazo (Smith y Dennis, 1987). Segundo, la nodalidad o la polarización alrededor de un lugar urbano central tiene la ventaja de prestar atención a los atributos económicos de las ciudades y de su dominación sobre el espacio circunvecino, especialmente en términos de mercado de trabajo (Berry, 1973). Finalmente, las regiones políticamente definidas se adhieren a límites administrativos que se correlacionan con instituciones políticas o estatales o con sus bien definidas esferas de influencia.

Las políticas, sean nacionales o bien subnacionales, generalmente ignoran los nodos urbanos en favor de conjuntos más pequeños de grandes regiones y la recolección de información típicamente se hace para tales áreas administrativas (Tiebout, 1962). En la escala internacional, los datos están normalmente disponibles sólo para la nación como un todo y tal vez para unas pocas ciudades o áreas urbanas. Datos subnacionales frecuentemente son muy difíciles de obtener. En las economías avanzadas, datos

regionales para las unidades administrativas a menudo son mejores, pero problemas de detalle y de frecuencia siguen subsistiendo cuando se compara con la escala nacional. Al final "tenemos que hacer lo que podamos con las regiones que tenemos" (Brown y Burrows, 1977:16).

Decididamente las regiones no están bien definidas por los límites políticos y Smith y Dennis (1987) muestran que el "cinturón industrial" americano evolucionó desde un número de regiones más pequeñas, cada una especializada en la producción de diferentes productos (Meyer, 1983). Un "nuevo cinturón industrial" no ha surgido en el **sunbelt** norteamericano a pesar de los altos niveles de empleo manufacturero; su relativa diversidad industrial lo distingue del norte en términos de su evolución (Smith y Dennis, 1987). En el UK, Gales del Sur ha evolucionado desde una región carbonífera a una región industrial debido a la nueva tecnología desplegada en el corredor M4 al este de Londres (Hall *et.al.*, 1987; Sayer y Morgan, 1986). Las transformaciones de Gales del Sur en el UK y de la región de Nueva Inglaterra en U.S.A. han atraído una gran cantidad de atención como lugares en donde el trabajo ha definido y moldeado en gran medida a las regiones y al cambio regional (Cooke, 1985a; Harrison, 1984; Morgan y Sayer, 1985; Sayer y Morgan, 1986). En verdad, los matices locales del cambio económico han producido un surgimiento de "estudios de localidad" que examinan incluso áreas menores que las regiones tradicionales (Cooke, 1986; McArthur, 1989).

En lugar de estas definiciones, Markusen (1987:16-17) propone una definición alternativa: "una región es una sociedad territorialmente contigua e históricamente generada que posee un entorno físico, un medio socioeconómico-político y cultural y una estructura espacial diferente de otras regiones y de otras unidades territoriales mayores, como la ciudad y la nación". Las regiones se diferencian por distintas estructuras de clase que se distribuyen diferenciadamente, por la separación de la propiedad

financiera y productiva y por una especialización económica y sectorial que a menudo perdura durante largos períodos (Markusen, 1987; Massey, 1984).

Gilbert (1988) resume el pensamiento regional sobre regiones delineando tres definiciones de región. Primero, la región es la organización espacial de los procesos sociales asociados con el modo de producción. La división social del trabajo, el proceso de acumulación de capital, la reproducción de la fuerza de trabajo y los procesos políticos e ideológicos de dominación utilizados para mantener las relaciones sociales de producción, definen la región como la "articulación concreta de las **relaciones de producción** en un tiempo y lugar" (Gilbert, 1988:209). Una segunda forma de ver la región utiliza la **cultural local** como un medio mediante el cual la gente y los grupos se ligan a través de procesos específicos de comunicación que potencian su manera colectiva de pensar acerca de los lugares y del espacio. La tercera perspectiva visualiza la región como **locus** para la **interacción social** de todo tipo, pero particularmente de aquéllas que crean o refuerzan la dominación y la dependencia.

La formación de una región, que envuelve elementos del primer y del tercer enfoque citado, ocurre a través de la interacción social-regional en tanto simultáneamente condición y producto de las relaciones sociales entre individuos, grupos e instituciones en el espacio regional (Gilbert, 1988:216-217). El papel del individuo en este escenario es problemático pero la postura dominante actualmente es considerar a los individuos como actores (agentes humanos) que están constreñidos por estructuras sociales (Gilbert, 1988:218; Stohr, 1988). Las interacciones entre el sistema capitalista y las localidades y regiones definen el proceso de desarrollo.

Resulta claro que las regiones no son estáticas, sino que son "tan cambiantes y maleables como las relaciones económicas y

sociales que las comprenden y que ellas comprenden" (Smith y Dennis, 1987:169). En su ejemplo de la región central norte de EE.UU., Smith y Dennis sostienen que la declinación de esa región comenzó en los 20 con la salida de la industria textil. Movimientos similares tuvieron lugar en otros sectores en respuesta a cambios tecnológicos masivos, tales como costos de transportes dramáticamente más bajos, estandarización de la producción y una creciente eficiencia en la escala mínima de las plantas. El resultado sin embargo, también habría tenido una importante dimensión espacial: las regiones llegaron a ser no simplemente subconjuntos del espacio nacional o de los mercados, sino unidades del espacio internacional. Las comparaciones de costos, salarios, y condiciones laborales se movieron desde una visión meramente local o intraregional a una internacional. Esta internacionalización, aunque reconocida de algún modo en términos de la arena global de las finanzas y de las inversiones productivas, ha cambiado marcadamente "la escala en la cual las regiones se constituyen como unidades económicas coherentes e integradas" (Smith y Dennis, 1987:171), ver también Graham *et.al.* (1988). Douglas (1988) documenta una transformación similar de áreas urbanas en Japón desde 1970 como consecuencia de las corporaciones transnacionales de ese país.

Disparidad regional: centro y periferia

Las regiones y las naciones experimentan procesos similares que se manifiestan en todas las escalas espaciales (Smith, 1984). La división del trabajo dentro y entre las grandes empresas y las relaciones de dominación y dependencia entre firmas y entre lugares son mecanismos comunes que afectan a las regiones de todos los tamaños. En particular las áreas periféricas a diferentes escalas - nacional, regional y local - exhiben similares impactos estructurales y cualitativos y similares efectos laterales

derivados de los mecanismos tradicionales de desarrollo económico (Stohr, 1982). Las comparaciones de las diferencias en la actividad económica entre naciones son a menudo dudosas, habida cuenta de las vastas diferencias en población, tierra, recursos e historia (Walsh, 1987), pero las similitudes dentro de la economía global o del sistema mundial sugieren que hay mucho más de similar que de diferente (Drucker, 1989; Taylor, 1985).

En la visión del sistema mundial, tres elementos comprenden la "economía mundial": (1) un mercado mundial único; (2) un sistema múltiple de estados; y (3) una estructura triplemente articulada (Wallerstein, 1979). La visión de Wallerstein de una división del trabajo internacional tripartita impone una estricta estructura **centro-semiperiferia-periferia** en el "sistema capitalista mundial" que puede ser demasiado estricta en la práctica (Knox y Agnew, 1989; Lipietz 1986). Sin embargo, mediante el proceso de desarrollo capitalista, incluyendo el colonialismo, las regiones del mundo han llegado a estar bien definidas dentro de una división internacional del trabajo. Para Wallerstein, el centro se caracteriza por mano de obra libre acoplada a tareas diestras. En la periferia, típicamente envuelta en un único tipo de cultivo o de producción minera, están los países en los cuales el trabajo es coercitivo, bajo un poder estatal colonial. Entre el centro y la periferia está lo que Wallerstein llama la **semiperiferia**, compuesta por países que han regredido del **status** central mediante procesos de desindustrialización y aquéllos encaminándose hacia un **status** central en tanto experimentan un rápido desarrollo industrial (Cooke, 1982:153; Wallerstein, 1979). La Europa del Sur es una ilustración frecuente de una semiperiferia, incómodamente colocada entre las economías centrales de Europa del Norte y la periferia del Tercer Mundo (Arrighi, 1985; Hudson y Lewis, 1985; Seers, Schaffer y Kijunen, 1979).

Tal estructura centro-periferia no es estática, como la rápida elevación de Japón lo sugiere. La visión del sistema mundial también sostiene que "centro" y "periferia" no son áreas, regiones ni estados, sino que espacios en donde procesos centrales o periféricos dominan. "En términos más simples, los procesos centrales consisten de relaciones que incorporan **relativamente** altos salarios, tecnología avanzada y una mezcla diversificada de producción en tanto que los procesos periféricos envuelven bajos salarios, tecnologías más rudimentarias y una mezcla productiva simple (Taylor, 1985:17). La semiperiferia es la categoría dinámica dentro de la economía mundial. La reestructuración de espacios envuelve regiones que emergen y que se hunden a través de la semiperiferia (Taylor, 1985:17-18). Cambios en el **status** relativo de las naciones en la competencia internacional constituyen observaciones frecuentes desde varias perspectivas (Cohen y Zysman, 1987; Kennedy, 1987; Pavitt, 1980; Porter, 1990; Prestowitz, 1988).

Las unidades regionales dentro de las naciones plantean un problema más difícil, en parte debido a que los límites son menos precisos pero también, más importante, porque una región es más "abierta" que una nación: esto es, una mayor proporción de su economía dependerá de flujos de importaciones y exportaciones desde y hacia otras regiones. Estos flujos son notoriamente más difíciles de medir, porque las restricciones usuales al comercio vía barreras aduaneras, control de inmigración, controles de cambio y cuotas comerciales no existen, así que aún la información más rudimentaria acerca de flujos es superficial o inexistente (Richardson, 1973).

Los problemas económicos regionales - algo que se aplica similarmente entre naciones y a regiones dentro de naciones - incluyen desigualdad en el ingreso, desempleo y pérdidas migracionales (Brown y Burrows, 1977). Las tasas de crecimiento del ingreso o de la ocupación, son los indicadores habituales de

las diferencias económicas regionales. El hecho de que las regiones no crezcan a tasas iguales, que no provean igual número de empleo o empleos suficientes para aquéllos que lo buscan, es un asunto complejo. Considérese el empleo primeramente. Los puestos de trabajos pueden ser provistos ya sea por firmas locales o bien pueden ser traídos a una región desde afuera, para producir bienes y servicios para mercados externos. Algunos puestos de trabajo tendrán que ver con la provisión de bienes y servicios a las organizaciones y a los consumidores en la región local, otros a clientes distantes e incluso extranjeros. La variedad de posibles mercados complica el enfoque convencional de la base de exportación al desarrollo regional. Aún si el desempleo es pequeño, no todos los puestos de trabajo son iguales, sea en pago, en seguridad o en movilidad ascendente. De la misma manera, lo que es producido en un lugar es tal vez menos importante que quien lo produce y en cuál etapa del proceso productivo (Clark, Gertler y Whiteman, 1986:20-38).

Dominación y dependencia

El desarrollo es fundamentalmente "una relación de dominación/dependencia que se expresa de muchas maneras" (Brookfield, 1975:1). Debido a su variada expresión, no es un concepto neutral o científico sobre el cual exista un acuerdo claro (Toye, 1987; Arndt, 1987; Peattie, 1981:11-12) da un ejemplo.

El tópico del desarrollo económico es de suyo complicado y difícil de tratar desde una única perspectiva La transformación de las instituciones políticas y sociales, las confrontaciones tanto dentro o como entre naciones de los pros y de los contras y la disputa por recursos escasos han hecho más difícil tratar con el tópico en cualquier marco estrecho, como el que provee la economía. Una vez que un tópico es visto como envolviendo procesos mundiales e interrelacionados

de transformación económica y social y como una manera de designar la interacción de la especie humana con el entorno natural, se transforma en un tópico tan amplio y complejo que es difícil generalizar.

Dentro de los países subdesarrollados, persisten algunos problemas que son fundamentalmente geográficos. **El dualismo**, esto es el contraste agudo entre sectores tradicionales y modernos, es ahora tan evidente como en las ciudades gigantes que caracterizan a las naciones subdesarrolladas (Armstrong y McGee, 1985; Santos, 1979). De hecho, es el altamente estructurado dualismo que se encuentra en el Tercer Mundo lo que demuestra cuán pobremente integradas están las corporaciones multinacionales con las naciones en las cuales ellas operan. La dicotomía "centro-periferia" identificada por Friedmann (1966) continúa como una de las "metáforas dominantes" de nuestro tiempo (Strassoldo, 1981). Sus extensiones en el amplio fenómeno del dualismo han sido bien descritas por Santos (1979) y Broockfield (1975).

Bivand (1981) caracteriza la asimetría entre periferia "pura" y centro "puro" mediante varias dimensiones (Tabla 1.1). La distinción entre periferia y centro en términos geográficos se refiere a niveles de articulación y de acceso. Económicamente, el centro (core) es un conjunto de regiones en las que la complejidad, la tecnología y el control constituyen la norma. Cultural y políticamente, las regiones centrales son dominantes y las regiones periféricas son dependientes.

De hecho, la situación en el contexto del Tercer Mundo es considerablemente más compleja que el modelo dual o centro-periferia es capaz de capturar. Lo, Salih y Douglas (1981), han propuesto un "marco macroespacial de desarrollo" que consiste en cinco componentes:

1. **Un mercado mundial** principalmente compuesto de países desarrollados que compran productos primarios a los países del Tercer Mundo y que exportan productos manufacturados, particularmente tecnología moderna incorporada en bienes de capital, a ellos;
2. **Un sector urbano formal** dominado por enclaves extranjeros y corporaciones nacionales modernas en el campo financiero, manufacturero y de negocios;
3. **Un sector urbano informal** consistente en un amplio espectro de actividades tradicionales, de pequeña escala y caracterizado por ocupaciones tales como vendedores, trabajadores por el día y servicios que son distintos del sector de enclave y de sus ocupaciones relacionadas de tipo profesional y burocrático (Armstrong y McGee, 1985; Portes, Castells y Benton, 1989; Santos, 1979);
4. **Un sector rural exportador** derivado en muchos casos de la economía de plantación desarrollada durante el periodo colonial junto con la explotación posterior a la independencia de recursos naturales tales como minerales, petróleo y madera;
5. **Una economía rural campesina** históricamente aislada del mercado nacional y mundial y dominada por campesinos y propietarios ocupados principalmente en la producción de alimentos.

Este marco de todos modos simplifica la realidad y la variedad de los países del Tercer Mundo, pero captura de una manera efectiva las interrelaciones entre los diferentes grupos en una economía (Figura 1.2). En particular, la Figura 1.2 ilustra el contraste entre el sector formal, ligado a la economía mundial a través del

intercambio y del comercio y el sector informal, al cual la moderna tecnología apenas llega, sea en las ciudades o en áreas rurales.

El resultado actual en las ciudades del Tercer Mundo ha sido descrito por Stretton (1978:104):

Los gobiernos construyen grandes barrios para ellos mismos en sus ciudades. Estimulan las inversiones privadas en oficinas en el centro de la ciudad, hoteles, hospitales, barrios residenciales acomodados con estándares occidentales de espacios y servicios, aeropuertos y aerolíneas nacionales e internacionales y rápidos accesos desde los aeropuertos a los centros de las ciudades. Este tipo de desarrollo es a veces defendido como la creación de condiciones que atraerán hombres de negocios extranjeros y en consecuencia aumentarán sus inversiones - aunque cualquier inversión adicional que se atraiga es muy probablemente del mismo tipo desigual.

El paradigma centro-periferia se manifiesta en el sistema urbano-global también. Una ciudad puede llegar a ser una "ciudad mundial" mientras que el resto de la nación - y países enteros - permanecen largamente fuera de la economía mundial (Friedmann, 1986 a; Friedmann y Wolf, 1982). Friedmann (1986a) presenta siete tesis interrelacionadas:

1. La forma y la extensión de la integración de una ciudad con la economía mundial y las funciones asignadas a la ciudad en la nueva división espacial del trabajo, serán decisivas para los cambios estructurales de cualquier tipo que ocurran dentro de ella.
2. Las ciudades clave a lo largo y ancho del mundo son utilizadas por el capital global como "puntos de base" en la organización espacial de la articulación de la producción y de los mercados. Las articulaciones resultantes hacen posible

ordenar a las ciudades mundiales en una compleja jerarquía espacial.

3. Las funciones globales de control de las ciudades mundiales se reflejan directamente en la estructura y dinámica de sus sectores productivos y del empleo.
4. Las ciudades mundiales son sitios privilegiados para la concentración y acumulación del capital internacional.
5. Las ciudades mundiales son puntos de destino para grandes contingentes de migrantes tanto domésticos como internacionales.
6. La formación de ciudades mundiales coloca en la mira las mayores contradicciones del capitalismo industrial - entre ellas la polarización espacial y de clase.
7. El crecimiento de las ciudades mundiales genera costos sociales a tasas que tienden a exceder la capacidad fiscal del Estado.

El ordenamiento espacial de la jerarquía tentativa de Friedman de ciudades mundiales se alinea en torno a un eje este-oeste, con tres subsistemas distintos: un sistema asiático centrado en el eje Tokio-Singapur con Singapur jugando un papel subsidiario como metrópoli regional en el sudeste asiático; un subsistema americano basado en las tres ciudades primarias centrales de Nueva York, Chicago y Los Angeles, ligadas a Toronto y a Ciudad de México y Caracas, trayendo así el Canadá, la América Central y el Caribe a la esfera de influencia americana; y un subsistema europeo-occidental asentado en Londres, París y el eje del Valle del Rhin desde Randstad a Zurich. El Hemisferio Sur se liga al subsistema europeo vía Johannesburgo y Sao Paulo (Tabla 1.2).

El dualismo también está presente en las economías avanzadas, como se ilustra con los contrastes en crecimiento, especialmente en sectores nuevos tales como servicios (Cooke, 1987; Green, 1988; McKee, 1974) y la presencia de fuerza de trabajo informal e irregular (Sharpe, 1988). No es una situación nueva, pero las diferencias regionales que se encuentran en los países desarrollados pueden ser resumidas en la observación: "la prosperidad está más atada a donde usted vive" (Clark, 1988). Las disparidades continúan golpeando a las áreas rurales en la forma más dura, como lo han hecho históricamente (Averitt, 1979; McKee, 1974). Nuevas industrias y buenos puestos laborales gravitan hacia las ciudades. Sin embargo, el mosaico de la desigualdad se ha transformado en uno más fino y las perspectivas económicas varían más de lugar a lugar. El declive de grandes ciudades, desde New Castle hasta New Orleans desde los 60 y la emergencia de muchos países de regiones "soleadas", son evidencias de patrones difíciles de explicar.

Como un ejemplo, la estrategia estatal de desarrollo en Venezuela ha sido descrita como:

Una estrategia que ha producido acero pero pocos trabajos; que ha organizado la ciudad en favor de las corporaciones extranjeras, pero que ha hecho difícil para la comunidad local de negocios establecerse, que ha concentrado el poder en las manos de la elite nacional y ha dejado a los líderes locales y a los miembros de la comunidad ignorantes con respecto a lo que estaba siendo planeado; que ha hecho a alguna gente rica, mientras que aparentemente ha dejado a muchos recoger el "derrame" del crecimiento como un subproletariado no calificado e intermitentemente empleado (Peattie, 1981:6).

Una perspectiva histórica es útil al arrojar luz sobre el concepto de desarrollo. El desarrollo económico como un término que denota un proceso por el cual transitan las sociedades apenas si se usaba en la Segunda Guerra Mundial. "El progreso material" o crecimiento económico constituía el más común objetivo de política y la economía del desarrollo como un campo de investigación y política reflejaba la preocupación occidental con el empleo, el ingreso y otros indicadores económicos (Arndt, 1981, 1987:1-2).

A través de la evolución del pensamiento tanto social como económico, surgió un marco intelectual para pensar el desarrollo como un proceso mundial de modernización, envolviendo la diseminación de la racionalidad y del individualismo, motorizada por la transformación del orden técnico, y subsumiendo otras culturas "menos agresivas" (Dube, 1988; Headrick, 1988; Peattie, 1981:35-6). Esta tendencia culminó en los tempranos años de la década de los 40 cuando un conjunto de estudios sobre países atrasados o subdesarrollados presagió la formación de un cuerpo internacional único de pensamiento sobre crecimiento económico y de desarrollo (Mandelbaum, 1945). Las comparaciones internacionales de ingreso nacional y per cápita se convirtieron en el objetivo preferencial de la teoría y de la política del desarrollo (Arndt, 1987:43-54). Aun cuando otros propósitos fueron reconocidos, tales como el cambio de la agricultura a otros sectores o la distribución del ingreso, "éstos tendieron a ser calificaciones ... La piedra de toque si no la esencia del desarrollo económico era la consideración al crecimiento en el producto y en el ingreso per cápita en los países menos desarrollados" (Arndt, 1987:53).

El legado del colonialismo

El colonialismo presentaba un conjunto diferente de problemas, que ahora conocemos como subdesarrollo. Las colonias fueron "hechas por y para la Madre Patria" y la preocupación económica de las potencias se centraba primordialmente en el desarrollo de los recursos naturales de las colonias para el beneficio de los países occidentales (Arndt, 1987:24-9). Desde los comienzos del "sistema capitalista mundial" que se desplegó primero a través de tales aventuras coloniales y posteriormente a través de la aparentemente menos malévola conducta de las corporaciones multinacionales, las naciones subdesarrolladas han sido dominadas por entidades externas y dependientes de un sistema económico sobre el cual no tienen control (Amin, 1974; Clark, 1975; Moudoud, 1989; Villamil, 1979). La destrucción de las economías precoloniales a través de la importación de productos contra los cuales los productores locales no podían competir y la construcción de una infraestructura altamente concentrada crearon en efecto las disparidades que posteriormente las políticas trataron de reducir (Moudoud, 1989:103-33).

La estructura del colonialismo fue tanto tecnológica como política y cultural. Headrick (1988) enumera cinco formas mediante las cuales la tecnología estuvo incorporada en el imperialismo de los europeos en Asia y Africa entre 1850 y 1940. La primera fue un pequeño conjunto de importantes innovaciones que le permitieron a los europeos conquistar secciones del interior que previamente eran impenetrables - barcos de vapor, ferrocarriles, armas de fuego, y el telégrafo permitieron imponer un control sobre grandes territorios. La segunda fue indirecta. El "imperialismo del libre comercio" consistió en que "la industrialización de las naciones occidentales estimulase una creciente demanda por productos tropicales" (Headrick 1988:6). Los decrecientes costos de transportes permitieron el transporte a granel de productos tales

como el algodón y el indigo para vestuario, y el aceite de palma para lubricar máquinas, cobre y gutta-percha para líneas eléctricas y telegráficas, estaño para productos envasados, y caucho para vestuario y automóviles. Una población paulatinamente más rica también demandó cantidades crecientes de café, té, azúcar, cocoa, y otros bienes tropicales.

Tercero, los colonialistas occidentales transfirieron tecnología a Asia y Africa a través de esfuerzos para incrementar la producción y bajar los costos aplicando métodos científicos e industriales occidentales a la producción de bienes. Cuarto, un aumento en la demanda por productos manufacturados occidentales resultó empujada por su propia introducción en Asia y Africa. "Vehículos motorizados, televisión, y armamento moderno se han convertido en tentaciones irresistibles pero difícilmente accesibles para la población de los países pobres" (Headrick, 1988:7).

Finalmente, casi todos los cambios tecnológicos que afectaron las relaciones entre el Occidente y el trópico se originaron en el Occidente o mediante el trabajo de científicos e ingenieros occidentales, para el beneficio de la sociedad occidental. La propensión a descubrir sustitutos para los bienes cuya oferta era escasa fue muy notable (por ejemplo anilinas en vez del indigo y otros colorantes naturales, petróleo en vez de aceite de palma, caucho sintético en vez de caucho natural, fibras sintéticas en vez de seda). "Así y mediante otras maneras, los científicos e ingenieros occidentales han impedido que la demanda por productos tropicales crezca en proporción al incremento en la producción industrial o al de la población tropical"(Headrick, 1988:8).

El colonialismo también significó cambios en la forma de trabajar y producir de las sociedades nativas, pero tales cambios no se originaron internamente. La extracción de recursos minerales, la construcción de puertos, y la creación de centros

urbanos en esas naciones cambiaron lo que había sido previamente una difusa constelación de lotes familiares y pequeñas ciudades en áreas urbanas con un mínimo de planificación (Weitz, 1986:32). Este tipo de patrón de "desarrollo" llegó a ser parte de la metodología del desarrollo económico. Taaffew, Morrill y Gould (1963) propusieron una secuencia de transporte y desarrollo urbano que reflejaba la secuencia común a todas estas aventuras coloniales (Figura 1.3). Este patrón ideal era muy optimista; el crecimiento urbano se concentró en unos pocos centros en la mayoría de estos escenarios post-coloniales en donde la primacía fue - y todavía es - la regla.

Para la mayor parte del Tercer Mundo entonces, el subdesarrollo tecnológico ha sido la norma. El colonialismo introdujo la educación, la salubridad y equipamiento mecánico a las colonias pero no traspasó destrezas y conocimientos básicos a las poblaciones indígenas. Cuando las antiguas posesiones imperiales obtuvieron su independencia política, su población y sus empresas no tenían las destrezas y la experiencia para mantener la infraestructura dejada por las potencias coloniales o para construir y desarrollarse sobre tal base (Frasnan y King, 1984; Headrick, 1988; Weitz, 1986).

A pesar de estas condiciones, el optimismo prevaleció en la era inmediatamente post-colonial. No existe un ejemplo mejor que **Las etapas del crecimiento económico** de W.W. Rostow que consiguió encapsular el pensamiento económico de ese tiempo (Rostow, 1960; Heilbroner, 1963). Crecimiento y desarrollo se consideraron como sinónimo, y se creía en una simple "ley de hierro" del crecimiento económico: a medida que la cantidad de ahorro, asociada con los frutos de estos ahorros, resultase en un producto cuyo crecimiento fuese más rápido que la población, el crecimiento económico acumulativo tendría lugar (Heilbroner, 1963:86). Rostow sugirió que es posible identificar a todas las sociedades desde el punto de vista económico como si se encontrasen dentro de una de las cinco

categorías o etapas del crecimiento: (1) la sociedad tradicional, (2) las precondiciones del despegue, (3) el despegue, (4) el camino a la madurez, y (5) la edad del alto consumo masivo. Para el paso de una etapa a la otra Rostow tenía una fórmula precisa o una receta: la tasa de inversión productiva se eleva desde alrededor del 5% del ingreso nacional hasta más del 10%; uno o más sectores manufactureros sustanciales emergen para transformarse en los "sectores líderes del crecimiento" y se modifica el marco político y social para explotar a fondo los impulsos a la expansión del sector moderno (Rostow, 1960:39).

El modelo de etapas de Rostow fue el último intento por parte de los planificadores económicos de postguerra para diseñar algo como una "máquina vendedora del desarrollo: usted coloca el dinero, apreta el botón, y obtiene crecimiento" (Brookfield, 1975:29). El problema, tal como lo señala Brookfield, era encontrar el botón, o dónde colocar el dinero y el esfuerzo para comenzar el crecimiento. El problema era un problema de tipo circular. Los países subdesarrollados no eran subdesarrollados debido a la falta de oportunidades de inversión; eran subdesarrollados por necesidad de capital; el capital faltaba por la escasez de ahorro y los ahorros faltaban por la parquedad del desarrollo (Brookfield, 1975:34). Las sugerencias iban desde un "gran impulso" en un sólo sector, a un "crecimiento balanceado" a través de inversión en varios sectores hasta la inversión pública en "capital social básico".

Como lo dice Landes (1989:24) acerca del impacto del optimista modelo de Rostow: "Nos hemos desilusionado desde su publicación". El desarrollo económico no ha respondido bien a las inyecciones de capital. Las razones para tener crecimiento en algunos lugares y no en otros pueden tener que ver con una combinación todavía desconocida de requisitos sociales y humanos, incluyendo "obstáculos de naturaleza administrativa y gerencial" (de Oliveira Campos, 1982; Mason, 1982). La cultura parece importar ahora más que en el pasado colonial. El esfuerzo y el trabajo de uno hacen

que los conceptos elementales de capital y trabajo rindan más en algunos lugares, tales como el Este Asiático, que en otros, tales como Africa (Crook, 1989; Landes, 1989).

¿Crecimiento o desarrollo?

A pesar de lo entretelado del crecimiento y desarrollo, estos dos conceptos difieren mucho en cuanto al grado en que son comprendidos. Crecimiento económico en el mundo desarrollado es "de significado no ambiguo", en tanto que desarrollo "ha significado casi todas las cosas para todos los hombres y para todas las mujeres" (Arndt, 1987:6).

El desarrollo económico es completamente diferente del crecimiento económico. El crecimiento - aumentos de la población en un área específica, o incrementos en la cantidad o en el valor de los bienes y servicios producidos en una economía local - no necesariamente conduce a mejoras cualitativas en la calidad de vida. Sin embargo, son justamente tales indicadores los que han sido convencionalmente utilizados para describir la prosperidad regional y nacional (Power, 1988). En su clásica obra sobre economías urbanas, Thompson (1965:1) propuso tres objetivos para las economías locales, objetivos que encajan bien en otras escalas: afluencia, equidad y estabilidad, para los cuales "el crecimiento agregado es más un proceso que un propósito ... más una estrategia que un propósito - más un medio que un fin" (Thompson 1965:1-2).

El desarrollo económico se refiere a incrementos en la calidad de vida asociado con cambios, y no necesariamente aumentos, en el tamaño y la composición de la población, la cantidad y naturaleza de los puestos de trabajo locales y la cantidad y los precios de los bienes y servicios producidos localmente (Conroy, 1975:1). Esta distinción, hecha por Conroy en un contexto urbano, es

aplicable igualmente a cualquier escenario regional. "El desarrollo económico es un proceso de cambio estructural, que implica algo diferente y no algo más" (Flammang, 1979:50). El cambio estructural focaliza la atención sobre cuestiones de **estructura**, un factor que afecta no sólo el nivel cuantitativo de la economía de un lugar, sino también su estabilidad (Conroy, 1975). De esta manera los propósitos de afluencia, equidad, y estabilidad tienen que ver simultáneamente con el crecimiento, con la distribución y con la estructura. Las definiciones que se basan o que apuntan al ingreso total o per cápita nos hablan acerca de incrementos pero no acerca del cambio. Ellas miden crecimiento más que desarrollo, aunque el cambio estructural pueda haber acompañado al crecimiento o haberlo hecho posible (Flammang, 1979).

Un ejemplo sale de las etapas de crecimiento económico de Rostow, en donde el crecimiento tiene lugar con algunos sectores líderes, algunos sectores rezagados y en que la tasa de crecimiento cuando menos parcialmente dependiendo de cuán rápidamente los recursos son transferidos efectivamente desde los sectores rezagados a los sectores líderes. Flammang (1979:51) pregunta:

¿Acaso no es la misma cosa decir que el desarrollo (el cambio estructural) es necesario para mantener la producción agregada en crecimiento? Sin cambio estructural, la economía caería eventualmente en rendimientos decrecientes en un número de sectores y el crecimiento se reduciría. Pero el argumento inverso también es correcto: es el crecimiento en los sectores antiguos lo que acelera la ofertas de ahorro para las inversiones en los nuevos. Así es que el desarrollo sostiene al crecimiento desplazando lo viejo e introduciendo lo nuevo y el crecimiento sostiene al desarrollo ofreciendo la mayoría (sino la totalidad) de los recursos que los sectores nuevos requieren. ¿Procesos alternantes?. Sí. Pero ambos ocurren al mismo tiempo la mayoría de las veces, enmascarándose uno a otro hasta cierto punto.

Weitz (1986:20-1) empuja el argumento aún más: "el desarrollo es el cambio progresivo en el **statu-quo** de la sociedad que tiene un lugar como resultado de las nuevas relaciones entre distintas fuerzas socioeconómicas". La dinámica del desarrollo es el producto del cambio que permea todas las infraestructuras de la sociedad - la económica, la espacial, la institucional, y la social - y es un fenómeno que puede reestructurar la base socioeconómica de una nación.

El proceso de desarrollo económico es extremadamente complejo, especialmente en el largo plazo. El desarrollo consiste en los cambios estructurales que tienen lugar en una economía, en una sociedad - en las habilidades tecnológicas de su población y en la capacidad tecnológica de sus empresas e instituciones para permitirles adaptarse a la competencia y al cambio. "La esencia misma del crecimiento de largo plazo es, de hecho, la transición - a veces ordenada, a veces caótica - de la economía local desde una base de exportación a otra, a medida que el área madura en aquello que puede hacer y a medida que el creciente ingreso per cápita y del progreso técnico modifica lo que la economía nacional quiere que se haga" (Thompson, 1965:3).

Un tipo de cambio estructural, las transformaciones de la agricultura a la industria, han preocupado desde hace tiempo a los pensadores del desarrollo (Mandelbaum, 1945; Brookfield, 1975) y continúa haciéndolo en el contexto tanto "post-industrial" como de la "economía informática" (Cohen y Zysman, 1987). Este asunto se discute con más profundidad en el Cap. 2, en donde se presentan con algo de detalle los conceptos y métodos de la base económica.

El desarrollo como cambio cualitativo incluye dimensiones que van más allá de los simples ejercicios de conteo numérico. Envuelve los cambios necesarios en las relaciones sociales y en la orientación cultural para estimular de una manera acumulativa una mayor diversidad y especialización en la división del trabajo.

Esta diversidad y especialización, a su turno empuja la capacidad creativa en esas regiones y áreas urbanas (Perrin, 1974:33; Sweeney, 1987). El desarrollo también conlleva "modificaciones en el sistema de valores" (Weitz, 1986:15). La creatividad, como parte del mismo proceso de desarrollo, requiere de valores que promuevan, estimulen y premien la capacidad creativa más que aquéllos que mantienen el **statu quo** (Weitz, 1986). Sin embargo y, especialmente en los países en desarrollo, la planificación regional es "congénitamente conservadora" y sirve más para perpetuar las estructuras burocráticas y los procesos del **statu quo** (Gore, 1984:221).

La focalización en lo **estructural** coloca problemas diferentes para el entendimiento del cambio económico y social. Es difícil colocar el cambio estructural en los mismos términos y en los mismos marcos analíticos que el crecimiento, alrededor del cual un conjunto de teorías y modelos han surgido. El concepto de estructura es generalmente "aborrecido por los economistas que ven la economía como un espacio homogéneo dentro del cual las moléculas se mueven bajo la acción de los precios" (Perroux, 1983:25). Los factores sociales o culturales son considerados principalmente como obstáculos al desarrollo, o como una esfera de problemas sociales creada por la tensión del desarrollo sobre el orden tradicional. "Los factores culturales" permanecen como una explicación apenas citada como último recurso para contabilizar éxitos y fracasos en el desarrollo económico (Landes, 1989). Los economistas reconocen normalmente que algunos factores no económicos son importantes, pero por lo general tales factores son ignorados en la mayoría de los análisis en favor de variables más familiares tales como el capital y el trabajo (Doeringer, Terkla y Topakin, 1987; Weitz, 1986). Esto es menos verdadero en los estudios del desarrollo dentro de la tradición marxista, en la cual, el pensamiento acerca del problema del desarrollo no "localiza las condiciones relevantes y los obstáculos a ser removidos, dentro de la misma sociedad atrasada" (Peattie, 1981:45).

Planificación regional

Dentro de los países avanzados y dentro de los países subdesarrollados, las estrategias de planificación regional tienden a concentrarse en los elementos espaciales, tales como infraestructura, distribución de la población e interacción espacial. Ellas fracasan cuando las interacciones sociales y económicas subyacentes cambian (Gore, 1984:211-19). "Las políticas espaciales no pueden alcanzar sus objetivos a menos que ellas trabajen concertadamente con las políticas macroeconómicas y sectoriales" (Gore, 1984:223).

La planificación regional en las economías avanzadas data al menos desde los 20, tanto como un medio para controlar el crecimiento metropolitano así como conjuntos de programas descentralizados dirigidos a superar el atraso económico (Friedmann y Weaver, 1979). Declinó en importancia en alguna medida durante y después de la Segunda Guerra Mundial, cuando el centro de atención se movió hacia modelos de ciencia regional y de crecimiento económico aplicables a naciones en desarrollo (Isard, 1956, 1960). En este contexto, "las regiones rezagadas" en los países avanzados constituían una preocupación separada y relativamente menor (Friedmann y Weaver, 1979).

El nacimiento del desarrollo regional como un campo de estudio es a menudo ubicado en 1958, correspondiendo ello con las publicaciones independientes de **Teoría económica y regiones subdesarrolladas** de Gunnar Myrdal (1957) y de **La estrategia del desarrollo económico** de Albert Hirschman (1958). Aunque ambos libros tuvieron como contexto el mundo subdesarrollado, gran parte de la influencia operacional sobre la planificación regional derivó de la más amplia visión de "ciencia regional" de Walter Isard contenida en **Localización y economía espacial** (Isard, 1956) y

Métodos de análisis regional (Isard, 1960) que fueron utilizados para entrenar a legiones de planificadores regionales para el Tercer Mundo. El paquete instrumental de teorías analíticas y métodos a-políticos y a-contextuales dio lugar al surgimiento de políticas optimistas que resolverían los problemas de disparidades regionales en cualquier escenario. El Cap. 2 discute este instrumental tradicional y sus falencias a la luz de las nuevas realidades.

La planificación regional se basa fuertemente en el crecimiento como un medio del cambio. La asociación de máquinas y tecnologías con la modernización del progreso después de la Segunda Guerra Mundial llegó a constituir una racionalidad más amplia para el progreso científico y tecnológico que lo que había sido hasta entonces (Adas, 1989:402-18). El crecimiento y con él, el progreso técnico, como un objetivo de política social, superó a otros objetivos competitivos (Mishan, 1976; Wenk, 1986). La planificación regional ha tendido a tratar escasamente con la estructura económica, principalmente porque la teoría del crecimiento regional ha derivado directamente de los modelos de crecimiento nacional (Richardson, 1973).

El desarrollo regional en la mayoría de las economías avanzadas tuvo que esperar hasta fines de los 50 para lograr atención por parte del Gobierno Central, grandemente influenciado con la noción de polos de crecimiento (Higgins y Savoie, 1988). El Cap. 3 describe tanto el marco de crecimiento para el cambio regional como las formas a través de las cuales la experiencia con los polos de crecimiento proveyó evidencia empírica de la complejidad tecnológica y organizacional del cambio económico.

Capacidad tecnológica

El cambio tecnológico probablemente es la fuente más importante de cambio estructural en la economía, porque altera el mix de productos, de industrias, de empresas y de puestos de trabajo todos los cuales configuran una economía. Provoca estos cambios de una manera sutil, creando nuevas ocupaciones y empresas, destruyendo las viejas y alterando el equilibrio (Schumpeter, 1934). Los modelos de crecimiento económico de la postguerra, con su visión atada al capital fijo, descartaron la formación de capital humano o el mejoramiento de la creatividad de las personas, de las destrezas tecnológicas, del cambio tecnológico y de la capacidad empresarial (Toye, 1987).

La capacidad tecnológica no es fija ni permanente, puesto que tanto la tecnología como las habilidades de los competidores cambian de manera constante. Descansa en las firmas, en sus actividades y en cuán cercanas ellas se encuentran con respecto al estado del arte o a la **mejor práctica**, en cualquier momento. La tecnología de la mejor práctica se refiere fundamentalmente a un proceso tecnológico (maquinaria, equipamiento, prácticas de gestión) que va desde aquélla de los productores más eficientes (mejor práctica) hasta los más ineficientes (peor práctica) (Le Heron, 1973). El espectro de la mejor práctica a la peor práctica en términos tecnológicos es principalmente una función de la edad (o cosecha) de la maquinaria y del equipo de capital utilizado. El equipamiento más nuevo incorporará nuevos conceptos, técnicas, y conocimientos que tienden a dar una ventaja a las firmas - y regiones - donde esta tecnología es utilizada. Las empresas y los países que no se encuentran cerca de la corriente de la "tecnología de frontera" tanto en la ciencia como en la producción se encuentran en crecientes dificultades para mantenerse al día con los cambios en otros lugares (Cohen y Zysman, 1987; Katz, 1982b; Spence y Hazard, 1988). Las grandes cantidades de información y el rápido ritmo del cambio tecnológico colocan problemas serios a los países del Tercer Mundo que se encuentran atrasados. "Las nuevas

tecnologías son tan esotéricas y dificultosas que llegan a ser casi inaprendibles" (Landes, 1989:27). Sin embargo deben ser aprendidas, y los países ricos deben ayudar a los países pobres ahora con tecnología como en el pasado lo hicieron con el capital (Colombo, 1988).

Una perspectiva más fina sobre las diferencias económicas nacionales y regionales no focaliza en consecuencia sobre las diferencias en la dotación de recursos o en las diferencias en la tasa de crecimiento del capital o de la mano de obra. "Es el crecimiento y la acumulación del conocimiento útil y la transformación del conocimiento en productos finales vía innovación técnica, el factor del cual la **performance** de la economía mundial capitalista depende en último término (Griffin, 1978; Stewart, 1978:114:40). Las transferencias de capital no han reducido la brecha entre naciones en las actividades tecnológicas y en los activos; en vez de éso, si algo ha ocurrido, ha sido ampliarla. El Tercer Mundo obtiene casi toda su tecnología de los países avanzados, y en consecuencia es dependiente de tales países en donde la mayor parte de la investigación sobre nueva tecnología tiene lugar. La tecnología disponible determina los límites de lo que es posible hacer para un país (Stewart, 1978). En tanto que un pequeño grupo de países, los NICs, han logrado un crecimiento sorprendentemente rápido, el grueso del Tercer Mundo permanece desesperadamente pobre (Tata y Schultz, 1988; Toye, 1987). El éxito de los países asiáticos se debe más al desarrollo tecnológico que a los bajos salarios, aunque esto último por cierto que fue parte de su crecimiento inicial (Westphal, 1987). La capacidad tecnológica entonces, se encuentra en el corazón del cambio regional. Como se discute en el Cap. 4, se aplica al nivel de la firma, al nivel de regiones y al de naciones y se relaciona directamente con las nociones de competencia y competitividad.

Gran parte del proceso de cambio técnico es un subproducto de la manera en que la tecnología es producida y explotada por las

empresas capitalistas, el tópico del Cap. 5. La tecnología no se crea a sí misma por supuesto. Más bien, es el producto directo de las decisiones de las personas y de las organizaciones. A menudo estas elecciones son incorrectas o están mal guiadas, colocando recursos en la expansión militar o en mejoramientos triviales de bienes de consumo. La percepción de la tecnología como una bendición mixta ha acompañado el proyecto técnico desde los comienzos. Tanto el desarrollo de nuevos productos en los laboratorios de investigación y desarrollo y la transformación de los procesos de producción dependen de las estrategias empresariales, de las relaciones de producción, y de sus interrelaciones con sus competidores. Parte de esta temática está incorporada en los varios modelos de "ciclos", que van desde los ciclos de producto y ganancia a las "ondas largas" que incorporan el cambio tecnológico global en el largo plazo.

La capacidad tecnológica también interactúa con la estructura industrial o con el **mix** industrial al afectar los niveles de ingreso, las perspectivas laborales, y el potencial de crecimiento futuro. Una concentración de industrias tradicionales por ejemplo, condiciona en efecto el hecho de que una región empleará trabajadores con escasas destrezas y en consecuencia tendrán ingresos por abajo del promedio. La brecha de innovación entre regiones es una fuente primaria de las disparidades de desarrollo regional, y depende no sólo de los sectores, sino también de las empresas, de su estructura organizacional y del tamaño de sus mercados (Brugger y Stuckey, 1987). Las modalidades flexibles de manufactura parecen estar suplantando a la producción en masa como un medio de organizar la producción. Ellas emplean la tecnología de manera de combinar tecnología de producto y tecnología de proceso en un marco de competencia global entre empresas. El Cap. 6 trata de las varias influencias sobre la localización de las firmas tanto para las actividades de producción como de servicios. La división del trabajo provee un marco suscinto para las decisiones, tanto local como globalmente. Es importante visualizar

esta tendencia como ocurriendo no sólo a la escala global. Las empresas, tanto las pequeñas como las grandes, buscan localizaciones en donde los sindicatos y el poder de los trabajadores son más débiles o menos bien desarrollados como parte de la sociedad.

La competencia por la superioridad tecnológica, tanto local como internacional, se ha convertido en una arena importante para la intervención gubernamental. Las acciones y las estrategias de las empresas individuales y la competencia entre ellas afectan la competitividad de las regiones. Las empresas transnacionales disminuyen la probabilidad de que tales políticas pueden alcanzar lo que pretende, cualquiera sea la escala de la región, como se demuestra en el Cap. 7. Las experiencias de las regiones de **high tech** a lo largo y ancho del mundo son evaluadas en ese Capítulo, en el contexto de los resultados deseados y fácticos del desarrollo. La transferencia de tecnología es uno de los pocos medios disponibles para que las naciones obtengan la capacidad tecnológica de la cual carecen, no obstante ello no sea una tarea sencilla, puesto que se requiere esfuerzo y experiencia para absorber tecnología.

La mayor parte de los modelos y de las políticas sin embargo, ignoran probablemente el tipo crucial de cambio económico: la creación de nuevos bienes y servicios que requieren nuevas funciones de producción. Esta visión del desarrollo económico - a menudo denominada Schumpeteriana debido a la vívida descripción de Schumpeter (1934) de la "destrucción creativa" del capitalismo - explica probablemente los cambios drásticos en la estructura, en la movilidad de la mano de obra y del capital y en el hecho de que el trabajo no es totalmente eliminado de la producción capitalista. El papel de las nuevas empresas así como de las pequeñas empresas se examina en el Cap. 8, donde se discute la capacidad empresarial como un proceso del cambio económico regional.

Desde una perspectiva de largo plazo, la estructura económica denota las características endógenas de la economía de una región que genera la capacidad de crecimiento económico. La presencia de algunas características, tales como un stock de equipo de capital relativamente nuevo, permite una más elevada productividad y producto para un dado nivel de inversión. En forma similar, un excelente sistema educacional provee una masa de trabajadores calificados que están en mejores condiciones de adaptarse a los nuevos métodos de trabajo. En relación a la necesidad de hacer inversiones de largo plazo, Storper (1989:236-7) anota: "esta última - esto es, las inversiones en nuevos productos y en el desarrollo de procesos y en el entrenamiento de los trabajadores - tiene retornos de largo plazo bajo la forma de una creciente participación de mercado para las empresas y en la generación de empleo de alta destreza y de altos salarios para la sociedad". La cuestión de las destrezas se discute en el Cap. 9.

La introducción de cambios en la base tecnológica de la sociedad afecta también a todos los restantes aspectos sociales (Weitz, 1986:21). El cambio tecnológico en sí mismo conlleva un amplio arreglo de elementos dinámicos de la vida económica. Como un sistema de información, de métodos, de maquinarias, y de destrezas, se ubica entre las fuerzas fundamentales o globales que articulan regiones y naciones, y así hace el desarrollo interdependiente (Brookfield, 1975; Perroux, 1983). Los cambios tecnológicos de gran escala han transformado las estructuras socioeconómicas de manera muy profunda. La Primera Revolución Industrial permitió la sustitución de la mano de obra por maquinaria, generalmente maquinaria a vapor. Los trabajadores, previamente consistentes básicamente en empobrecidos granjeros dispersos en áreas rurales, fueron empujados a las ciudades en donde su trabajo era necesario. Su mano de obra fue reemplazada por máquinas, como su capacidad mental ha sido recientemente reemplazada por semi-conductores en la "Segunda Revolución Industrial" (Leontief, 1983).

Tanto en las transformaciones de corto como de largo plazo, algo de estabilidad o de inercia siempre permanece. En la medida en que un determinado nivel de tecnología está incorporado en máquinas y en la infraestructura de transportes, tiene algo de durabilidad (Wegener, 1986). Gertler (1988a) señala que el problema más general en el entendimiento del cambio económico regional es la tentación de implantar la inevitabilidad y la irreversibilidad en los procesos reales. Su lista de ejemplos de hipótesis falladas es excelente (Gertler, 1988a:153).

1. La producción se está crecientemente descentralizando desde los centros urbanos y regiones ya establecidas y continuará haciéndolo.
2. Las grandes empresas continuarán integrándose verticalmente si son dejadas a sus propios mecanismos.
3. Oligopolios y monopolios necesariamente se expanden en el tiempo y ciertamente nunca colapsan.
4. Todos los productos pasan a través de diferentes fases de un ciclo común de vida.
5. Las ganancias de una empresa, una vez que llegan a ser elevadas, continuarán siéndolo.
6. Los procesos de producción llegan a ser crecientemente capital intensivos a lo largo del tiempo.

De hecho, cada uno de estos "truismos" es cuestionable, teniendo algún mérito en casos particulares, pero poca capacidad de generalización. Sin embargo, continúan proveyendo los ímpetus para una buena cantidad de investigación sobre cambio industrial económico.

La transformación industrial en localidades, en regiones y en las naciones llega así a ser el proceso pivotal que debe ser explicado. Las maneras localmente específicas mediante las cuales las transformaciones ocurren hacen la visión global de este libro útil al presentar un conjunto de hallazgos empíricos de base local. El Cap. siguiente examina el cambio económico estructural.

Tabla 1.1
 CARACTERISTICAS DEL CENTRO "PURO" Y DE LA PERIFERIA "PURA"

PERIFERIA	CENTRO
Geográficas	
Acomplada a pocos medios de transporte. Altos costos absolutos y relativos de contacto. Posición precaria en la red de transporte. Difícil acceso a otras áreas periféricas	Acoplado a todos los medios de transporte. Bajos costos absolutos y relativos de contacto. Fuerte posición en la red de transporte
Económicas	
Producción de materia prima. Procesos simples, unilaterales, producción vulnerable. Exportación de mano de obra. Importación de artefactos terminados	Producción de artefactos finales y de servicios. Economías de aglomeración y de escala. Procesos complejos de control. Inmigración de mano de obra. Comunidad de negocios adaptable y moderna. Control sobre el capital. Contacto con otros agentes económicos
Culturales	
Aceptación de otros idiomas. Incorporación de las consecuencias de modelos sociales foráneos. Consumo de símbolos creados en cualquier parte	Producción y diseminación de un sistema simbólico. Destrezas y habilidades propias. Control de los medios de información. Rechazo de los símbolos de la periferia como irrelevantes o sin importancia
Políticas	
Sin recursos estratégicos. Ausencia de elites o sólo agentes del centro en administración. Pobremente representada en el centro. Elevados costos de transacción y de aceptación de perspectivas nuevas. Pocas iniciativas	Control de recursos estratégicos. Concentración de elites. Sobre-representado en órganos administrativos formales. Bajos costos incurridos en congregarse y puesta en marcha de propósitos. Muchas iniciativas.

Fuente: Bivand (1981):221 (Tabla 2).

Hourly Labour Costs, 1981 (US = 100)

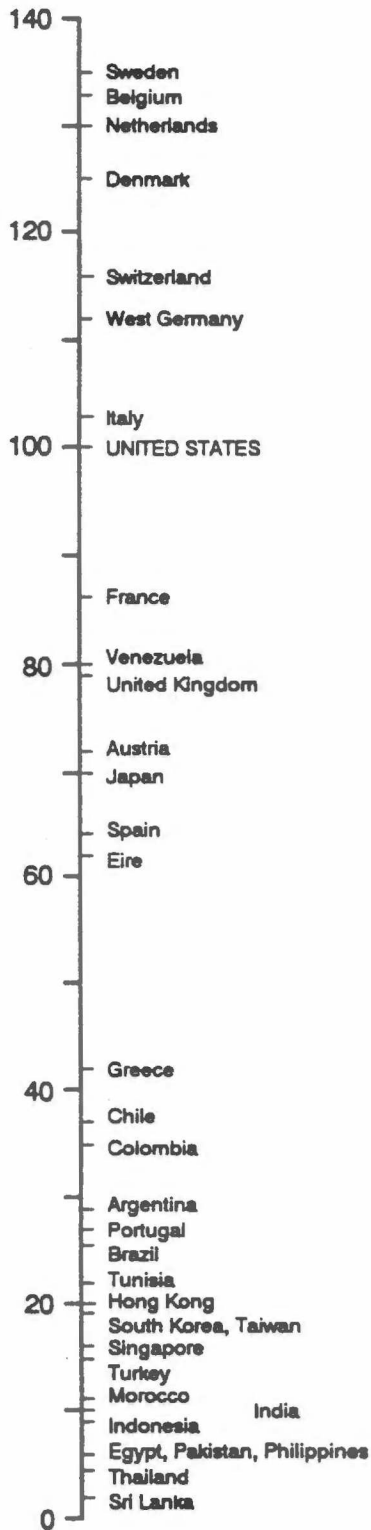


Figure 1.1 Hourly labour costs in selected counties, 1981. *Source:* Dicken (1986: 240 (fig. 7.8))

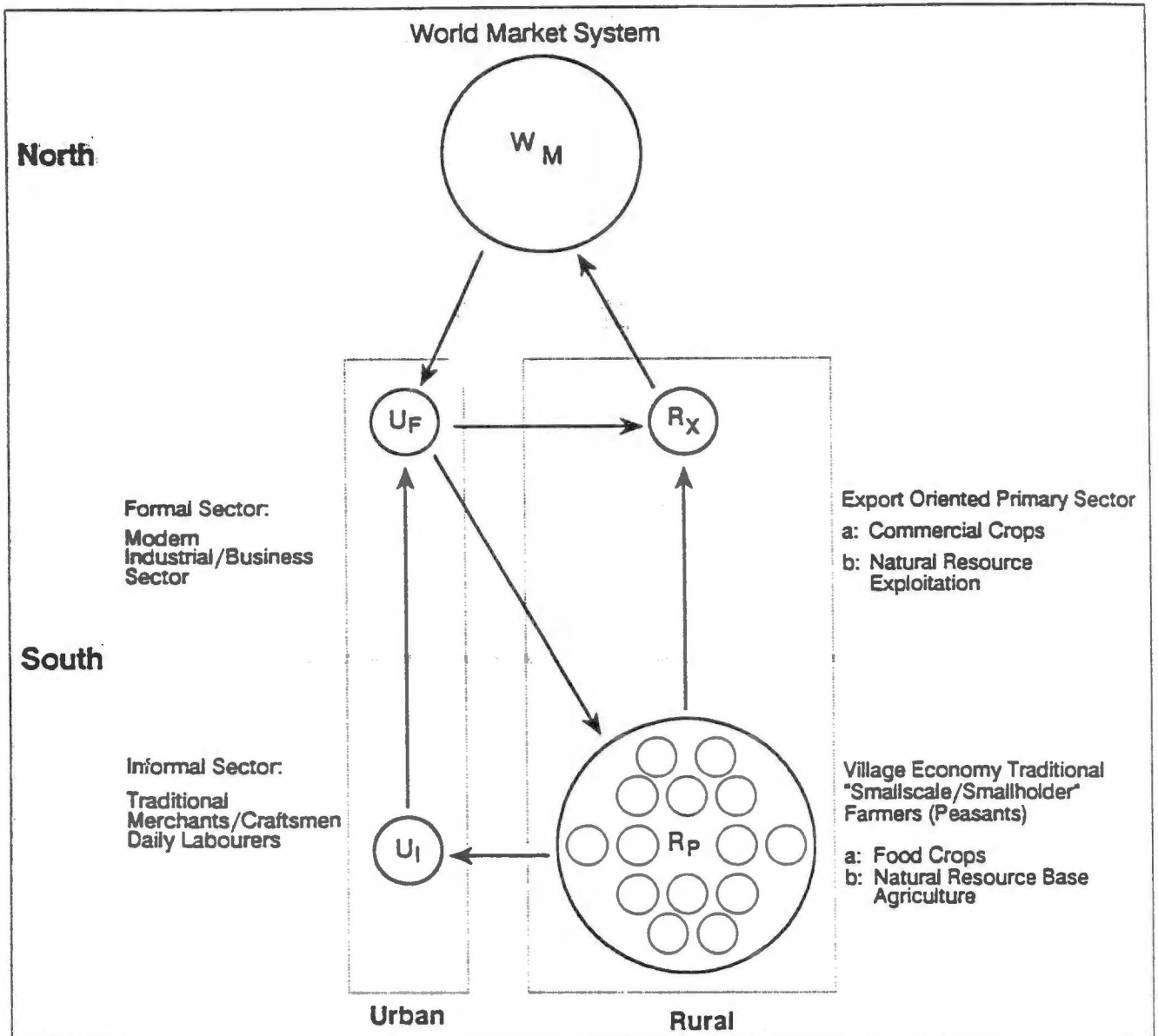


Figure 1.2 Dualism between formal and informal, urban and rural sectors.
 Source: Lo, Salih, and Douglass (1981:20 (fig. 2.6))

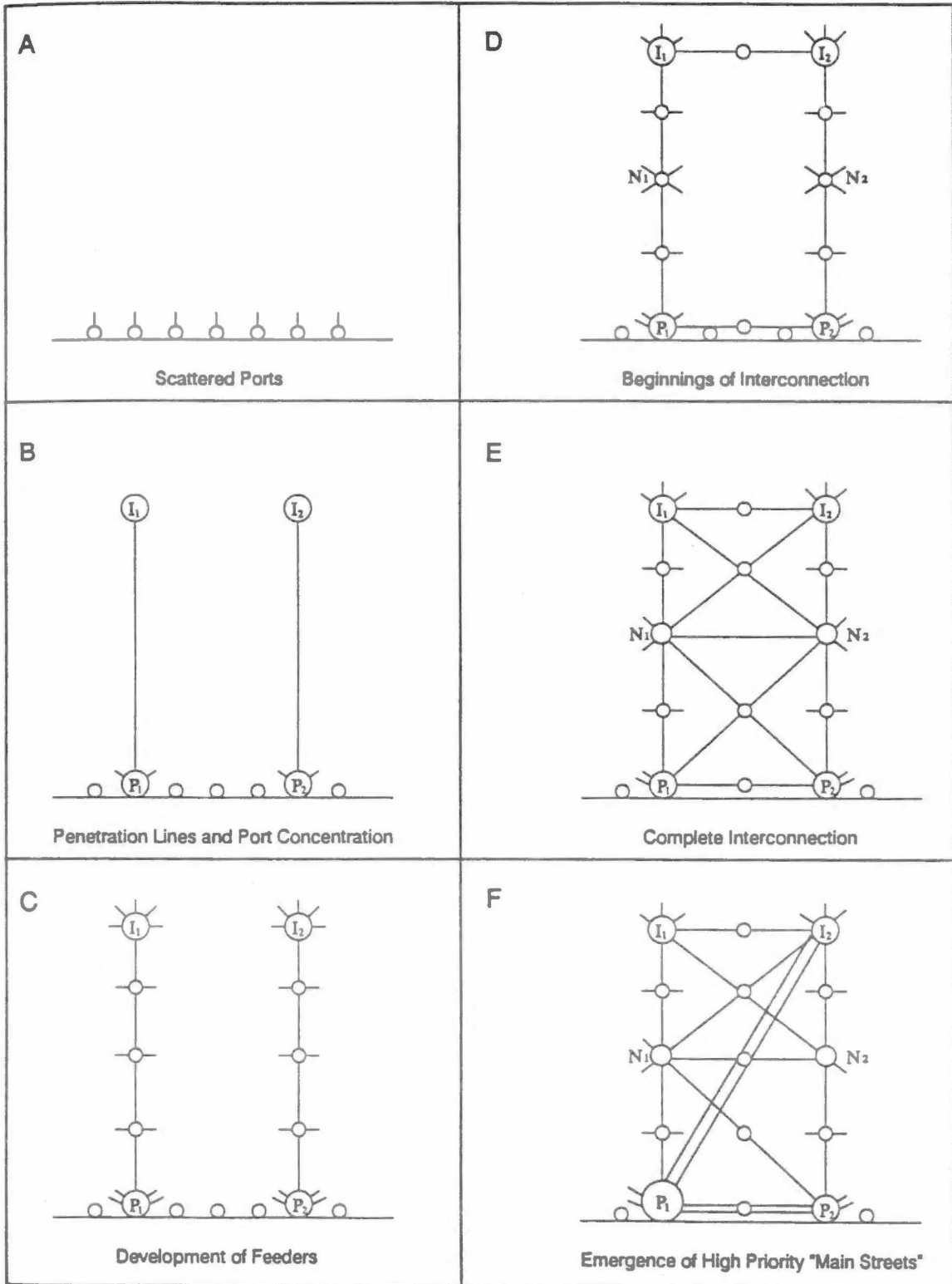


Figure 1.3 Idealized scheme of infrastructure development over time in a developing country. *Source:* Taaffe, Morrill, and Gould (1963: 504)

Bibliografia

- Adas, M. (1989) - Machines as the measure of men: science, technology, and ideologies of Western dominance Ithaca, NY, Cornell University Press.
- Amin, S. (1974) - Accumulation on a world scale New York, Monthly Review Press.
- Armstrong, W, McGee T.G. (1985) - Theatres of accumulation studies in Asian and Latin American urbanization London, Methuen.
- Arndt, H.W. (1981) - Economic development: a semantic history. Economic Development and Cultural Change 29: 457-66.
- Arndt, H.W. (1987) - Economic development: the history of an idea Chicago, University of Chicago Press.
- Arrighi, G (ed) (1985) - Semiperipheral development: the politics of southern Europe in the twentieth century Beverly Hills, CA, Sage.
- Averitt, R.T. (1979) - Implications of the dual economy for community economic change. In Summers G F, Selvik A (eds) Nonmetropolitan industrial growth and community change Lexington, MA, Lexington Books: 71-91.
- Berry B, J.L. (1973) - Growth centers in the American urban system Cambridge, MA, Ballinger.
- Bessant, J., Cole, S., (1985) - Stacking the chips: information technology and the distribution of income London, Frances Pinter.
- Biersteker, T.J. (1978) - Distortion or development? Contending perspectives on the multinational corporation Cambridge, MA, MIT Press
- Bivand, R. (1981) - Regional policy and asymmetry in geographical interaction relationships. In Kuklinski A (ed) Polarized development and regional policies: tribute to Jacques Boudeville The Hague, Mouton: 219-29.
- Bluestone, B., Harrison, B. (1982) - The deindustrialization of America New York, Basic Books.
- Botkin, J., Dimancescu, D., Stata, R. (1982) - Global stakes: the future of high technology in America Cambridge, MA, Ballinger.

- Boudeville, J-R (1966) - Problems of regional economic planning
Edinburgh, Edinburgh University Press.
- Braverman, H. (1974) - Labor and monopoly capital New York, Monthly
Review Press.
- Brookfield, H. (1975) - Interdependent development London, Methuen.
- Brown A.J., Burrows E.M., (1977) - Regional economic problems
London, George Allen and Unwin.
- Brugger, E.A., Stuckey, B. (1987) - Regional economic structure and
innovative behaviour in Switzerland. Regional Studies 21:
241-51.
- Castells, M. (ed) (1985a) - High technology, space, and society
Beverly Hills, CA, Sage.
- Chesnais, F. (1986) - Science, technology and competitiveness.
Science Technology Industry Review 1: 85-129.
- Clark, G.L., Gertler, M.S., Witeman, J., (1986) - Regional
dynamics: studies in adjustment theory Boston, Allen and
Unwin.
- Clark, L.H., (1988) - Prosperity is tied more to where you live.
Wall Street Journal October 6: A2.
- Clark, N. (1975) - The multi-national corporation: the transfer of
technology and dependence. Development and Change 6: 5-
21.
- Clarke, I. (1986) - Labour dynamics and plant centrality in
multinational corporations. In Taylor M, Thrift N (eds)
Multinationals and the restructuring of the world economy
London, Groom Helm: 21-47.
- Cohen, S.S., Zusman, J., (1987) - Manufacturing matters: the myth
of the post-industrial economy New York, Basic Books.
- Colombo, U., (1988) - The technology revolution and the
restructuring of the global economy. In Muroyama J H,
Steiner H G (eds) Globalization of technology:
international perspectives Washington, National Academy
Press: 23-31.
- Conroy, M.E., (1975) - The challenge of urban economic development
Lexington, MA, Lexington Books.

- Cooke, P. (1982) - Theories of planning and spatial development London, Hutchinson.
- Cooke, P. (1985a) - Class practices as regional markers: a contribution to labour geography. In Gregory D, Urry J (eds) Social relations and spatial structures London, Macmillan: 213-41.
- Cooke, P. (1986) - The changing urban and regional system in the United Kingdom. Regional Studies 20: 243-51.
- Cooke, P. (1987) - Research policy and review 19. Britain's new spatial paradigm: technology, locality and society in transition. Environment and Planning A 19: 1289-1301.
- Crook, C. (1989) - Poor man's burden: the Third World. The Economist September 23.
- de Oliveira Campos, R., (1982) - Take-off and breakdown: vicissitudes of the developing countries. In Kindleberger C P, de Tell G (eds) Economics in the long view: essays in honour of W W Rostow vol.1, New York, New York University Press: 116-40.
- Dicken, P. (1986) - Global shift: industrial change in a turbulent world London, Harper and Row.
- Doeringer, P.B., Terkla, D.G., Topakian, G.C., (1987) - Invisible factors in local economic development Oxford, Oxford University Press.
- Douglass, M., (1988) - The transnationalization of urbanization in Japan. International Journal of Urban and Regional Research 12: 425-54.
- Drucker, P.F., (1989) - The new realities New York, Harper and Row.
- Dube, S.C., (1988) - Modernization and development: the search for alternative paradigms London, Zed.
- Dunning, J.H., (1979) - Explaining changing patterns of international production: in defence of the eclectic theory. Oxford Bulletin of Economics and Statistics 41: 169-95.
- Ernst, D., (ed) (1980) - The new international division of labour, technology and underdevelopment: consequences for the third world New York, Campus Verlag.

- Flammang, R.A., (1979) - Economic growth and economic development: counterparts or competitors? *Economic Development and Cultural Change* 28: 47-61.
- Fransman, M., King, K., (eds) (1984) - *Technological capability in the Third World* New York, St. Martin's Press.
- Friedmann, J., (1966) - *Regional development policy: a case study of Venezuela* Cambridge, MA, MIT Press.
- Friedmann, J., (1986a) - The world city hypothesis. *Development and Change* 17: 69-83.
- Friedmann, J., Weaver, C., (1979) - *Territory and function: the evolution of regional planning* London, Edward Arnold.
- Friedmann, J., Wolf, G., (1982) - World city formation: an agenda for research and action. *International Journal of Urban and Regional Research* 6: 309-43.
- Fröbel, F., Heinrichs, J., Kreye, O., (1980) - *The new international division of labour* Cambridge, Cambridge University Press.
- Fröbel, F., Heinrichs, J., Kreye, O., (1980) - *The new international division of labour* Cambridge, Cambridge University Press.
- Germidis, D., (1977) - *Transfer of technology by multinational corporations* Paris: Organisation for Economic Co-operation and development.
- Gertler, M.S., (1988a) - Some problems of time in economic geography. *Environment and Planning A* 20: 151-64.
- Gore, C., (1984) - *Regions in question: space, development theory and regional policy* London, Methuen.
- Graham, J., Gibson, K., Horvath, R., Shakow, D.M., (1988) - Restructuring in US manufacturing: the decline of monopoly capitalism. *Annals of the Association of American Geographers* 78: 473-90.
- Green, A.E., (1988) - The north-south divide: an examination of the evidence. *Transactions, Institute of British Geographers* NS 13: 179-98.
- Griffin, K. (1978) - *International inequality and national poverty* London, Macmillan.

- Hall, P., Breheny, M., McQuaid, R., Hart, D., (1987) - Western sunrise: the genesis and growth of Britain's major high tech corridor London, Allen and Unwin.
- Hamilton F., E.I., Linge G., J.R., (1983) - Regional economies and industrial systems. In Hamilton F., E. I., Linge G., J. R., (eds) Spatial analysis, industry and the industrial environment vol 3: regional industrial systems Chichester, John Wiley: 1-57.
- Harrison, B., (1984) - Regional restructuring and 'good business climates': the economic transformation of New England since World War II. In Sawers L, Tabb W K (eds) Sunbelt/snowbelt; urban development and regional restructuring New York, Oxford University Press: 48-96.
- Headrick, D.R., (1988) - The tentacle of progress: technology transfer in the age of imperialism, 1850-1940 Oxford, Oxford University Press.
- Heilbroner, R.L., (1963) - The great ascent: the struggle for economic development in our time New York, Harper and Row.
- Henderson, J., (1989) - The globalisation of high technology production London, Routledge.
- Higgins, B., Savoie, D.J., (eds) (1988) - Regional economic development: essays in honour of François Perroux Boston, Urwin Hyman.
- Hirschman, A., (1958) - The strategy of economic development New Haven, Yale University Press.
- Hudson, R., Lewis, J., (eds) (1985) - Uneven development in southern Europe London, Methuen.
- Hyman, R., Streeck, W., (eds) (1988) - New technology and industrial relations Oxford, Basil Blackwell.
- Ingalls, G.L., Martin, W.E., (1988) - Defining and identifying NICs. In Norwine J, Gonzales A (eds) The Third World: states of mind and being Boston, Urwin Hyman: 82-98.
- Isard, W., (1956) - Location and space-economy Cambridge MA, MIT Press.
- Isard, W., (1960) - Methods of regional analysis New York, John Wiley.

- Katz, J.M., (1982b) - Technological change and development in Latin America. In French-Davis R, Tironi E (eds) Latin America and the new international economic order New York, St Martin's Press: 192-215.
- Keeble, D., Wever, E., (eds) (1986) - New firms and regional development in Europe London, Croom Helm.
- Kennedy, P., (1987) - The rise and fall of the great powers New York, Random House.
- Knox, P.L., Agnew, J.A., (1989) - The geography of the world economy London, Edward Arnold.
- Landes, D.S., (1989) - Rich country, poor country. The New Republic November 20: 23-7.
- Le Heron, R.B., (1973) - Best-practice technology, technical, and regional economic development. Environment and Planning 5: 735-49.
- Leontief, W., (1983) - Technological advance, economic growth, and the distribution of income. Population and Development Review 9: 403-10.
- Lipietz, A., (1986) - New tendencies in the international division of labor: regimes of accumulation and modes of regulation. In Scott A J, Storper M (eds) Production, work, territory Boston, Allen and Urwin: 16-40.
- Lo, F-C., Salih, K., Douglass, M., (1981) - Rural-urban transformation in Asia. In Lo, F-C (eds) Rural-urban relations and regional development Singapore, Maruzen Asia: 7-43.
- Malecki, E.J., (1983) - Technology and regional development: a survey. International Regional Science Review 8: 89-125.
- Mandelbaum, K., (1945) - The industrialization of backward areas Institute of Statistics Monograph No. 2, Oxford, Basil Blackwell.
- Markusen, A.R., (1987) - Regions: the economics and politics of territory Totowa NJ, Rowman and Allanheld.
- Mason, E.S., (1982) - Stages of economic growth revisited. In Kindleberger C P, di Tella G (eds) Economics in the long view: essays in honour of W W Rostow vol. 1, New York, New York University Press: 116-40.

- Massey, D., (1984) - Spatial divisions of labour London, Macmillan.
- McArthur, R., (1989) - Locality and small firms: some reflections from the Franco-British project, 'Industrial systems, technical change and locality.' Environment and Planning D: Society and Space 7: 197-210.
- McKee, D.L., (1974) - Some reflections on urban dualism in mature economies. Review of Regional Studies 4(2): 74-8.
- Meyer, D.R., (1983) - Emergence of the American manufacturing belt: an interpretation. Journal of Historical Geography 9: 145-74.
- Meyer, J.R., (1963) - Regional economics: a survey. American Economic Review 53: 19-54.
- Miller, R., Coté, M., (1987) - Growing the next silicon valley. Harvard Business Review 63(4): 114-23.
- Mishan, E.J., (1976) - The economic growth debate: an assessment London, George Allen and Unwin.
- Molina, A.H., (1989) - The social basis of the microelectronics revolution Edinburgh, Edinburgh University Press.
- Morgan, K., Sayer, A., (1985) - A 'modern' industry in a 'nature' region: the remaking of management-labour relations. International Journal of Urban and Regional Research 9: 383-404.
- Moudoud, E., (1989) - Modernization, the state, and regional disparity in developing countries Boulder, CO, Westview Press.
- Müller, R., (1979) - The multinational corporation and the underdevelopment of the Third World. In Wilber C K (ed) The political economy of development and underdevelopment 2nd. edn. New York, Random House: 151-78.
- Myrdal, G., (1957) - Economic theory and underdeveloped regions London, Duckworth.
- OECD (1988a) - The newly industrialising countries Paris, Organisation for Economic Co-operation and Development.
- Office of Technology Assessment (1984) - Technology, innovation, and regional economic development Washington, US Government Printing Office.
- Pavitt, K., (ed) (1980) - Technical innovation and British economic performance London, Macmillan.

- Peattie, L., (1981) - Thinking about development New York, Plenum.
- Perrin, J-C., (1974) - Le développement régional Paris, Presses Universitaires de France.
- Perroux, F., (1983) - A new concept of development London, Croom Helm.
- Porter, M.E., (1990) - The competitive advantage of nations New York, Free Press.
- Portes, A., Castells, M., Beneton, L.A., (eds) (1989) - The informal economy: studies in advanced and informal economies Baltimor, Johns Hopkins University Press.
- Power, T.M., (1988) - The economic pursuit of quality New York, M E Sharpe.
- Prestowitz, C.L., (1988) - Trading places: how we allowed Japan to take the lead New York, Basic Books.
- Reynolds, L.G., (1983) - The spread of economic growth to the third world. Journal of Economic Literature 21: 941-80.
- Richardson, H.W., (1973) - Regional growth theory London, Macmillan.
- Rostow, W.W., (1960) - The stages of economic growth: a non-communist manifesto Cambridge, Cambridge University Press.
- Santos, M., (1979) - The shared space: the two circuirs of the urban economy in underdeveloped countries London, Methuen.
- Sayer, A., Morgan, K., (1986) - The electronics industry and regional development in Britain. In Amin A, Goddard J B (eds) Technological change, industrial restructuring and regional development London, Allen and Unwin:157-87.
- Sayer, R.A., (1985) - Industry and space: a sympathetic critique of radical research. Environment and Planning D: Society and Space 3: 3-29.
- Schoemberger, E., (1986) - Competition, competitive strategy, and industrial change: the case of electronic components. Economic Geography 62: 321-33.
- Schumpeter, J.A., (1934) - The theory of economic development Oxford, Oxford University Press.
- Scott, A.J., (1987) - The semiconductor industry in South East

Asia: organization: location and the international division of labour. *Regional Studies* 21: 143-60.

- Scott, A.J., (1988a) - Flexible production systems and regional development: the rise of new industrial spaces in North America and western Europe. *international Journal of Urban and Regional Research* 12: 171-86.
- Scott, A.J., Angel, D.P., (1988) - The global assembly-operations of US semiconductor firms: a geographical analysis. *Environment and Planning A* 20: 1047-67.
- Seers, D., Schaffer, B., Kiljunen, M.L., (eds) (1979) - Underdeveloped Europe: studies in core-periphery relations Brighton, Harvester.
- Sharpe, B., (1988) - Informal work and development in the west. *Progress in Human Geography* 12: 315-36.
- Smith, N., (1984) - Uneven development Oxford Basil Blackwell.
- Smith, N., Dennis, W., (1987) - The restructuring of geographical scale: coalescence and fragmentation of the northern core region. *Economic Geography* 63: 160-82.
- Spence, A.M., Hazard, H.A., (eds) (1988) - International competitiveness Cambridge, MA, Ballinger.
- Steward, F., (1978) - Technology and underdevelopment 2nd. edn London, Macmillan.
- Stöhr, W., (1982) - Structural characteristics of peripheral areas: the relevance of the stock-in-trade variables of regional science. *Papers of the Regional Science Association* 49: 71-84.
- Stöhr, W., (1988) - Regional policy, technology complexes and research/science parks. In Giaoutzi M, Nijkamp P (eds) *Informatics and regional development* Aldershot, Avebury: 201-14.
- Stöhr, W.B., (1986a) - Regional innovation complexes. *Papers of the Regional Science Association* 59: 29-44.
- Storper, M., (1989) - Industrial policy at the crossroads: production flexibility, the region, and the state. *Environment and Planning D: Society and Space* 7: 235-43.
- Storper, M., Walker, R., (1989) - The capitalist imperative: territory, technology, and industrial growth Oxford, Basil Blackwell.

- Strassoldo, R., (1981) - Center and periphery: socio-ecological perspectives. In Kuklinski A (ed) Polarized development and regional policies: tribute to Jacques Boudeville The Hague, Mouton: 71-102.
- Stretton, H., (1978) - Urban planning in rich and poor countries Oxford, Oxford University Press.
- Sweeney, G.P., (1987) - Innovation, entrepreneurs and regional development New York, St. Martin's Press.
- Taaffe, E.J., Morrill, R.L., Gould, P.R., (1963) - Transport expansion in underdeveloped countries: a comparative analysis. Geographical Review 53: 503-29.
- Tata, R.J., Schultz, R.R., (1988) - World variation in human welfare: a new index of development status. Annals of the Association of American Geographers 78: 580-93.
- Taylor, P.J., (1985) - Political geography: world-economy, nation-state and locality London, Longman.
- Thompson, W.R., (1965) - A preface to urban economics Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- Tiebout, C.M., (1962) - The community economic base study New York, Committee for Economic Development.
- Toye, J., (1987) - Dilemmas of development Oxford, Basil Blackwell.
- Villamil, J.J., (ed) (1979) - Transnational capitalism and national development Atlantic Highlands, NJ, Humanities Press.
- Vining, D.R., (1987) - Review of Regional dynamics: studies in adjustment theory. Economic Geography 63: 358.
- Wallerstein, I., (1979) - The capitalist world-economy Cambridge, Cambridge University Press.
- Walsh, V., (1987) - Technology, competitiveness and the special problems of small countries. Science Technology Industry Review 2: 81-133.
- Wegener, M., (1986) - Transport network equilibrium and regional deconcentration. Environment and Planning A 18: 437-56.
- Weitz, R., (1986) - New roads to development Westport, CT, Greenwood Press.

- Wenk, E., (1986) - Tradeoffs: imperatives of choice in a high-tech world Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- Westphal, L.E., (1987) - Industrial development in East Asia's 'gang of four'. Issues in Science and Technology 3(3): 78-88.

