
El análisis económico de las regiones

PID_00268998

Josep Lladós Masllorens

Tiempo mínimo de dedicación recomendado: 4 horas



Josep Lladós Masllorens

Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales. Profesor de los Estudios de Economía y Empresa de la Universitat Oberta de Catalunya (UOC).

Primera edición: octubre 2019
Autoría: Josep Lladós Masllorens
Licencia CC BY-NC-ND de esta edición, FUOC, 2019
Av. Tibidabo, 39-43, 08035 Barcelona
Realización editorial: FUOC



Los textos e imágenes publicados en esta obra están sujetos –excepto que se indique lo contrario– a una licencia de Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada (BY-NC-ND) v.3.0 España de Creative Commons. Podéis copiarlos, distribuirlos y transmitirlos públicamente siempre que citéis el autor y la fuente (FUOC. Fundación para la Universitat Oberta de Catalunya), no hagáis de ellos un uso comercial y ni obra derivada. La licencia completa se puede consultar en <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/legalcode.es>

Índice

1. La región como espacio económico.....	5
2. El crecimiento económico regional.....	8
3. La persistencia de las disparidades regionales.....	14
4. La política económica regional.....	18
4.1. Las políticas orientadas al crecimiento regional	20
4.2. Las políticas de redistribución de la actividad económica	24
5. La movilidad del capital humano.....	31
6. El factor envejecimiento.....	36
7. El factor medioambiental.....	38
8. La globalización y los costes de transacción en el territorio..	42
9. El futuro de las economías regionales en el mundo globalizado.....	46

1. La región como espacio económico

No resulta sencillo delimitar regiones, porque las metodologías que utilizamos para hacerlo nunca son del todo satisfactorias. Generalmente se considera la región como un espacio específico y concreto, que tiene unos rasgos característicos que la identifican y unos elementos físicos, económicos, administrativos o históricos que delimitan su frontera. Pero, en ocasiones, distintas tipologías de regiones pueden estar superpuestas, lo que conlleva que los límites fronterizos sean más difusos en estos casos. Tanto podemos hablar de la región del Véneto italiano como de las regiones polares o del cinturón industrial en los Estados Unidos, por ejemplo.

En cualquier caso, uno de los aspectos más distintivos de la región, analizada desde la perspectiva de la geografía económica, es su carácter abierto. Es decir, a diferencia de las economías nacionales, las regiones necesariamente presentan un estado de plena apertura económica, puesto que los intercambios de productos, servicios y recursos se realizan sin tener en cuenta las fronteras escogidas para delimitar la región. En el caso de estos tipos de intercambios, no hay obstáculos ni restricciones a la movilidad.

Otra característica de la región económica es el hecho de que sus fronteras pueden modificarse en función del objeto de análisis o de las características distintivas de los espacios que la configuran, pero la región forzosamente siempre formará parte de un espacio económico y político más amplio, que no necesariamente tiene que coincidir con un país concreto.

Ejemplo

La conocida como Blue Banana (o la gran dorsal europea) agrupa territorios que forman parte de diferentes regiones y estados del continente, desde el norte de Gales, pasando por el Greater London, los estados del Benelux, la Alsacia francesa, los *lânders* del Rin y del sur alemán, parte de Suiza o el norte italiano. De este modo, integra ciudades como Manchester, Londres, Bruselas, Ámsterdam, Colonia, Frankfurt, Estrasburgo, Basilea, Milán o Turín, entre otras.



Blue Banana

Finalmente, la región es interpretada desde la geografía económica no como un mero apoyo o contenedor de recursos y de actividades económicas, sino como un agente de transformación. La comunidad territorial que define la región agrupa un conjunto de recursos humanos, institucionales, económicos y culturales que determinan su potencial de desarrollo económico.

En 1973 Harry W. Richardson caracterizó las regiones de acuerdo con un triple criterio de clasificación: planificación, homogeneidad y polarización.

Según el criterio de planificación, la región planificada resultaría de la necesidad de ordenación territorial y, en consecuencia, surgiría de una división de fronteras administrativas y políticas, de acuerdo con las necesidades de los organismos responsables de la ordenación del territorio. Por lo tanto, es un área objeto de instrumentalización política, que es la que la identifica y a la vez la unifica.

Según el criterio de homogeneidad, la región homogénea se define por la presencia de varios parámetros comunes que determinan su agrupación. Estas características pueden ser de carácter económico, pero también histórico, cultural, étnico o físico. En estos casos, las diferencias dentro de la región serían inferiores a las diferencias interregionales. Climas similares, un recurso natural predominante, una lengua e identidad comunes, una estructura productiva parecida o unas características geográficas concretas podrían ser algunos de estos factores unificadores. Cataluña, el País Vasco, Pastaza o Laponia proporcionarían algunos ejemplos.

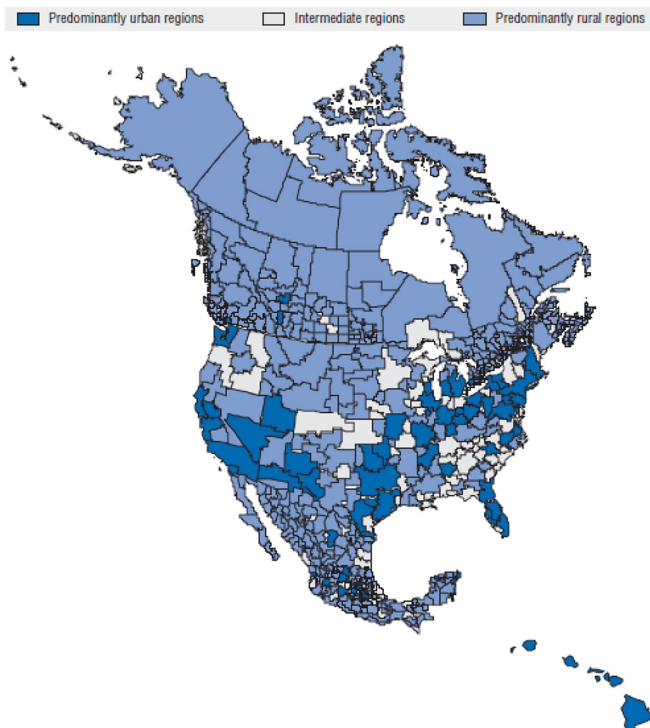
Según el criterio de polarización o nodalidad, las regiones se definen a partir de una jerarquía de nodos interrelacionados funcionalmente. Es decir, son definidas como áreas de influencia polarizadas por un lugar central, de forma que la interdependencia existente entre las diferentes áreas que configuran la región es muy elevada. Estas diferentes áreas pueden ser heterogéneas entre sí, pero están estrechamente vinculadas funcionalmente. Las regiones nodales quedarán definidas por ser las áreas de mercado de referencia para la provisión de los servicios públicos o para el flujo de personas, capital, servicios y mercancías, que necesariamente se orientan hacia un centro dentro de la región o hacia unos pocos. Se identifican como tales muchas de las regiones que se definen alrededor de la capital política de un país, pero también los departamentos franceses serían un buen ejemplo de ello.

A menudo estas tipologías de regiones se superponen, lo que dificulta la identificación precisa de sus límites fronterizos. Además, cuando hablamos de un país concreto, frecuentemente se aplican divisiones territoriales múltiples que resultan de objetivos políticos o necesidades administrativas diversas, y que acaban siendo objeto de responsabilidades competenciales por parte de niveles de administraciones públicas diferentes, de modo que la clasificación de tipologías propuesta necesariamente es imperfecta.

Además, el proceso de creciente integración económica también afecta el análisis regional, porque su espacio de referencia se transforma y trasciende ampliamente las fronteras nacionales. Hablar hoy de la apertura económica de las regiones es ir mucho más allá de sus relaciones con las otras regiones que configuran el país al que pertenecen. En cambio, tenemos que focalizarnos necesariamente en la economía global o, cuando menos, en los confines delimitados por acuerdos de integración económica regional. Muchos países forman parte de estos acuerdos de integración, que representan cesiones de soberanía política y económica, y que tienen como consecuencia que las fronteras estatales sean cada vez menos relevantes a la hora de establecer obstáculos para la circulación de mercancías, servicios o factores productivos. La influencia creciente de la globalización de los mercados y de la revolución digital hace que, más allá de los aspectos comunes que tradicionalmente nos ayudan a identificar las características intrínsecas de una región, se vayan homogeneizando las pautas culturales, de consumo y comportamiento social, con independencia del lugar de residencia de las personas.

En consecuencia, más relevante que analizar los criterios decisivos en la construcción de la geografía regional parecería tratar de profundizar en el conocimiento de lo que determina su comportamiento económico.

La complejidad del análisis regional se puede detectar cuando observamos la clasificación que hace la OCDE de la tipología de regiones, entre predominantemente urbanas, rurales o intermedias, en función de la distribución mayoritaria de su población. El gráfico, referido a los tres países de América del Norte, está extraído de la publicación *Competitive Cities in the Global Economy. OECD Territorial Reviews*, publicada en 2006. En él se puede comprobar, por ejemplo, la diversidad regional que hay dentro de la economía de los Estados Unidos.



2. El crecimiento económico regional

Evaluar la capacidad de desarrollo o crecimiento económico de una región a lo largo del tiempo necesariamente nos lleva a hablar de cuáles son sus factores determinantes, de acuerdo con los modelos que sustentan el estudio de la función de producción.

Tal como sucede con los países, las economías regionales crecen a través de dos vías:

- la acumulación y mayor uso de los factores productivos, y
- el mayor rendimiento (o productividad) en el uso de estos factores productivos.

Evidentemente, una mayor inversión en capital físico incrementa la capacidad de producción global, los aumentos de ocupación de mano de obra impulsan el crecimiento económico y un mayor uso de las tierras también contribuye a mejorar el PIB regional.

Pero cuando analizamos el fenómeno del crecimiento económico regional en el tiempo, y por lo tanto más allá de los cambios registrados en la coyuntura económica, tenemos que tener muy presente que la evolución viene determinada esencialmente por los cambios en la productividad y especialmente por la contribución del capital humano. Diferentes motivos nos lo justifican.

La acumulación de capital físico en forma de inversión no genera necesariamente mejoras de productividad si la calidad del *stock* de capital no mejora. Es decir, inversiones de reposición de capital obsoleto o envejecido que no incorporen cambios tecnológicos tienen poca capacidad de incidir en el crecimiento económico regional a medio y largo plazo.

Tenemos que tener presente también que la tecnología es conocimiento incorporado en artefactos, herramientas, máquinas, aparatos, infraestructuras o dispositivos, por ejemplo. Así, la provisión o *stock* de capital físico disponible para una economía es el reflejo de los conocimientos de su sociedad, de tal modo que una evolución de las inversiones que sea eficaz para dinamizar el crecimiento económico regional dependerá críticamente del capital humano disponible. Es decir, del *stock* de saber hacer, conocimientos, ideas, habilidades y competencias de que dispone la población.

La capacidad de crecimiento también mejora mediante un uso eficiente de los recursos productivos. Muchas mejoras en las tecnologías de producción están asociadas a adelantos en los métodos de gestión y de organización de los puestos de trabajo, sin requerir nuevas inversiones de capital. Pero para poder conseguirlas es necesario mejorar la capacidad de crear y transmitir nuevos conocimientos, de promover una mentalidad más creativa o de generar nuevas ideas; en consecuencia, de hacer progresar el capital humano. Por eso se convierten en cruciales las políticas educativas, las que facilitan la competencia y difusión de conocimiento en los mercados o las que promueven la ciencia, la tecnología y la innovación.

También lo son las diferencias que existen entre comunidades en cuanto a la cultura y el espíritu emprendedor, la calidad de sus instituciones, el grado de cohesión e integración social o el encaje y las sinergias existentes entre el sistema y las infraestructuras de investigación con el tejido productivo local. Se trata de factores de naturaleza intangible que críticamente determinan la creación, difusión, asimilación y aplicación final de nuevos conocimientos, y acaban siendo decisivos en las posibilidades de crecimiento económico de cada región.

Asimismo, la especialización productiva también incide en el potencial de desarrollo regional. Significativamente, cuando una economía regional modifica su estructura productiva y en su producción aumenta el peso de las actividades que presentan niveles de productividad más elevado, se observa como mejora su potencial de desarrollo económico.

Ejemplo

Varios estudios estiman que solo el proceso de transición estructural desde la especialización en sectores de baja productividad hacia actividades de mayor contenido tecnológico explica una parte importante de la convergencia en productividad laboral entre las comunidades autónomas españolas. De todos modos, las diferencias en estructura productiva todavía explican entre un 20 y un 25 % de los diferenciales existentes en productividad.

Pero investigaciones recientes nos muestran que no es tan relevante el tipo de actividad desarrollada como sí que lo es el uso intensivo que se hace de los nuevos conocimientos generados en cada una de las actividades. En una economía global que ha fragmentado mucho las actividades de producción a escala internacional, una parte muy relevante de las actividades comerciales se hace en productos intermedios, de forma que muchos analistas ya hablan de que la competitividad no es en productos, sino en las tareas que hacen las personas implicadas en estas cadenas globales de valor. En consecuencia, las regiones que disponen de cascos urbanos más grandes y diversos, con una dotación importante de capital humano y que desarrollan actividades basadas en conocimientos avanzados tienen un potencial de desarrollo económico superior.

Pero tenemos que ser conscientes también de que al hablar de economías regionales nos referimos a espacios económicamente abiertos al exterior. De forma que la evolución de su capital productivo no solo viene determinada por

Reflexión

En este contexto, sería conveniente preguntarse cómo incide en el crecimiento regional la configuración urbana interna. Las ventajas de las economías de aglomeración derivadas de la urbanización se manifiestan esencialmente mediante la localización más eficiente de los recursos productivos y, a la vez, también con un mejor aprovechamiento de las economías de escala.

el *stock* de conocimientos y las condiciones internas regionales, sino también por su capacidad de atraer (o importar) tecnologías, conocimientos y recursos desde el exterior. Es decir, es en el ámbito regional donde se percibe más nítidamente que el desarrollo económico depende tanto de factores internos como de factores externos.

Evidentemente, el grado de apertura económica de las regiones proporciona ventajas derivadas de la movilidad de los factores productivos, ya sea por la vía de las migraciones o por la de las inversiones procedentes de otros territorios. Especialización e intercambios exteriores serán el binomio que favorecerá el crecimiento económico regional y también determinará su capacidad de atracción de recursos. Ahora bien, este mecanismo de mercado evidentemente es de carácter bidireccional. Cuando las ventajas competitivas de una economía regional se sustentan estrictamente en factores de producción que son susceptibles de movilidad, estas ventajas se convierten en dinámicas, porque tanto pueden ser reforzadas como debilitadas con el paso del tiempo y en función de las acciones adoptadas por las otras regiones. A la práctica, esto significa que las regiones compiten directamente por la captación de los recursos más valiosos.

A la práctica, la capacidad de desarrollo regional depende de una diversidad de factores que interaccionan de forma compleja y que a menudo van más allá de lo que es fácilmente reproducible en una función de producción. Como ejemplo podemos citar lo que el profesor Mario Polèse califica como las cuatro reglas de oro del crecimiento regional. A su parecer, la riqueza se crea y distribuye en el territorio de acuerdo con cuatro factores determinantes: la dimensión, la localización, los costes y los incidentes.

- La dimensión es importante, porque las actividades económicas más dinámicas nacen y se desarrollan en las ciudades grandes, ya que es donde encuentran los recursos necesarios para hacerlo y obtener un rendimiento superior. Regiones con estructuras urbanas potentes disponen de esta ventaja.
- La localización también es relevante, porque las actividades industriales y los servicios comerciales obtienen mejores resultados cuando se sitúan en los lugares más adecuados para el comercio y la interacción con los mercados. Evidentemente, de aquí se deriva que la proximidad a centros urbanos de grandes dimensiones es relevante. Regiones localizadas en corredores geográficos de gran actividad comercial o cerca de los principales centros de demanda disfrutan de esta ventaja.
- Los costes también son importantes, porque la disponibilidad abundante de un recurso que es indispensable para la producción de un determinado bien o la provisión de un determinado servicio genera ventajas comparativas que pueden facilitar la inserción de la economía regional en la escena

Reflexión

Con el concepto de clase *creativa*, Richard Florida identifica aquellos grupos sociales de elevada calificación y espíritu creativo atraídos por las condiciones hedonísticas de algunas localizaciones, en cuanto a la calidad de vida y los entornos laborales. Son un ejemplo de la elevada movilidad geográfica de los recursos valiosos.

En las principales ciudades del mundo encontraréis muchos programas e iniciativas dirigidos a captar este talento, basándose en las *virtudes* de sus entornos locales o regionales, y no solo desde la perspectiva laboral. Las universidades mismas, como generadoras de nuevo conocimiento, son consideradas en estos programas como factores de atracción y a la vez también utilizan estas iniciativas como factor de atracción del talento internacional —ni que sea temporalmente— con el objetivo de reforzar su potencial investigador.

global. Áreas con una generosa provisión de recursos naturales serían un buen ejemplo.

- Finalmente, en ocasiones la causalidad derivada de un accidente histórico, político o tecnológico o de un incidente específico conduce a un proceso de desarrollo intenso que con el paso del tiempo se alimenta por sí mismo y acaba propiciando una elevada especialización regional en la producción y, por ejemplo, la emergencia de un clúster muy competitivo. Ahora bien, no es sencillo predecir en qué ciudad o pueblo nacerá el próximo emprendedor o emprendedora de éxito mundial.

Así, pues, sería conveniente profundizar algo más en las interacciones que se producen entre estos diferentes factores.

Sin duda, para comprender las razones que determinan que unos territorios sean más ricos que otros hay que conocer la historia de cada lugar, así como la geografía y el contexto social e institucional del país donde cada uno está situado.

El peso de la historia tiene mucha trascendencia porque a menudo acontecimientos y accidentes que han sucedido en el pasado en un sitio concreto han determinado, para bien o para mal, su potencial de desarrollo en el futuro.

Estos accidentes o acontecimientos pueden tener naturalezas diferentes. Pueden estar causados por cambios tecnológicos radicales en una actividad económica concreta, por movimientos de fronteras, por revueltas sociales, por un acontecimiento deportivo o por cambios políticos, entre muchos otros. Pero a menudo, y sobre todo en los lugares más pequeños, estos accidentes tienen nombre y apellido: adquieren la forma de un individuo emprendedor que en un momento determinante toma una decisión histórica que condiciona el futuro de una región al marcar la diferencia con relación a las demás áreas del país.

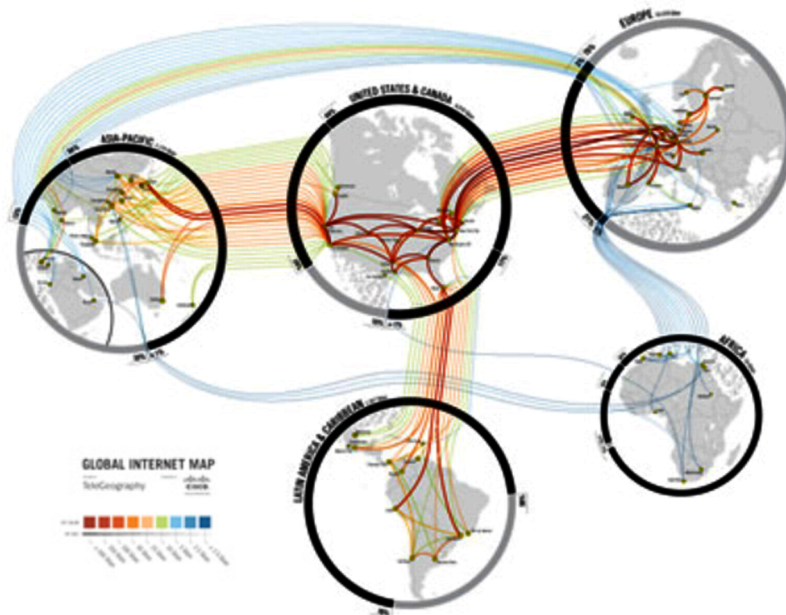
Ejemplo

En su libro *Geografía y comercio*, Krugman explica el caso de Catherine Evans, una joven adolescente que a finales del siglo XIX vivía en Dalton, una pequeña ciudad del estado de Georgia en los Estados Unidos. Para hacer un regalo de boda a una amiga confeccionó una colcha que tenía como novedad que estaba acolchada (es decir, rellena de algodón y engomado).

El resultado fue que Dalton se convirtió a mediados del siglo XX en el centro manufacturero de alfombras más importante del conjunto de los Estados Unidos porque las empresas de confección principales se establecieron en ese entorno, ya que fue donde emergió la demanda de esos tipos de productos.

Evidentemente, todos estos accidentes son muy difíciles de predecir y, por lo tanto, la historia de cada sitio es diferente. Sin embargo, podemos inferir que hay algunos elementos que inciden directamente en el potencial de riqueza de un territorio: la **dimensión económica**, los **costes de producción** y los **atributos asociados a la localización**.

Con toda probabilidad, el más importante de todos es la dimensión del área concreta, ya que es la que mejor permite aprovechar las ventajas económicas de la aglomeración. Sabemos que las actividades económicas más dinámicas son atraídas por las grandes ciudades y por los lugares donde se dispone de un acceso más fácil a los grandes mercados. Incluso las actividades más intensivas de conocimiento y más vinculadas al uso de las tecnologías digitales se concentran en el territorio.



Mapa de Internet

El resultado de esta concentración es que aparecen polos o centros de gran actividad económica en el interior de cada país, que crecen en extensión y se expanden hacia las zonas de los alrededores, ya que la proximidad a los centros urbanos también es un factor relevante.

Pero no todas las grandes aglomeraciones urbanas del mundo presentan los mismos resultados. De hecho, las grandes áreas urbanas son más dinámicas cuando son parte de una red de ciudades que actúan de manera interconectada, cuando disponen de una base económica diversificada, con presencia de actividades intensivas de conocimiento y con un tejido empresarial amplio, cuando disponen de infraestructuras educativas de calidad y de capital humano de alta cualificación y cuando tienen capacidad para atraer talento procedente de otras áreas.

Es evidente que la localización también se convierte en un factor crucial para la competitividad de las empresas de un territorio, ya que el coste de la distancia es relevante y, por lo tanto, la actividad económica se sitúa en los lugares que considera más adecuados para obtener ventajas en la producción y distribución de los bienes y servicios que ofrece. De este modo, los lugares que están situados cerca de los socios comerciales principales o bien a lo largo de los corredores comerciales tienen ventajas comparativas.

Los corredores comerciales

Son ejemplos de corredores comerciales las autovías de transporte, la red ferroviaria de mercancías o las instalaciones portuarias y los aeropuertos.

La actividad empresarial también saca partido de estar cerca de los recursos naturales, de zonas con actividad económica emergente, áreas con una gran movilidad de personas o cerca de mercados cautivos (por razones sociales o culturales).

También vemos que hay regiones que muestran una evolución muy positiva, aunque no parecen disponer ni de una localización muy adecuada ni tampoco de una dimensión apreciable. En estos casos, a menudo encontramos el factor desencadenante del progreso en una ventaja competitiva en otros costes. El caso más evidente es la presencia en el área de un recurso específico, es decir, de la dotación local de un factor de producción que es excepcional y que no se puede trasladar a otra área, es el caso paradigmático de los recursos naturales.

Las ventajas en costes que son relevantes para la producción, como pueden ser las materias primas o el trabajo, pueden llegar a compensar los efectos favorables asociados a la dimensión o la localización que hay en otras regiones. De la misma manera, una herencia industrial negativa que dificulte la reconversión de las actividades económicas locales puede acabar condenando las posibilidades de desarrollo de una región por muy grande y bien situada que esté.

En síntesis, podríamos afirmar que en general el potencial de generación de riqueza de un lugar está determinado por la **localización** y la **dimensión**. Si un lugar tiene una localización y una dimensión propicias, con probabilidad su potencial será mayor que el de otros sitios del mismo país. En cambio, si un lugar no tiene ninguno de los dos elementos favorables, la probabilidad de que genere rentas elevadas será más reducida, salvo que disponga de un recurso excepcional o se haya visto favorecido por algún acontecimiento interno o factor externo. De la misma manera, el potencial de un lugar también puede verse afectado negativamente, a pesar de su dimensión y buena localización, por el legado desfavorable del pasado u otros elementos externos.

3. La persistencia de las disparidades regionales

Un fenómeno evidente y común a todas las economías es la presencia de diferencias importantes y persistentes en el tiempo en cuanto a los niveles de renta y bienestar de los individuos que viven en regiones distintas. De este modo, el proceso de convergencia regional en las rentas por habitante se ha convertido en uno de los focos prioritarios de actuación en muchos países porque las disparidades regionales parecen haber llegado para quedarse durante mucho tiempo.

Con el objetivo de comprender cómo se generan estas diferencias en la renta regional y cómo se mantienen a lo largo del tiempo, sería necesario analizar previamente las aportaciones hechas a la teoría económica.

Que las rentas diverjan entre regiones es un resultado natural del proceso de crecimiento económico. Cuando un área geográfica concreta crece más rápidamente que otra porque la demanda de sus productos aumenta, se encuentra con el hecho de que requiere nuevos recursos económicos para responder al crecimiento de la demanda. La progresiva captación de capital y trabajo hará que la dimensión económica de este territorio también crezca, se convierta en centro económico y se beneficie de las economías de escala y de las economías de aglomeración. Los productos y servicios elaborados en esta región serán cada vez más eficientes y demandados en el mercado. Las empresas se instalarán en la región para aprovechar las tecnologías de producción existentes y la mayor demanda generada. Será en estas regiones centrales donde aparecerán las principales innovaciones tecnológicas.

El mayor rendimiento y productividad obtenidos por las actividades económicas localizadas en esta región permitirán también pagar salarios más elevados, a la vez que la demanda de trabajo continuará expandiéndose, de forma que con el paso del tiempo se producirá un flujo migratorio desde las regiones económicamente más periféricas. Como resultado, los mecanismos de oferta y demanda del mercado conducirán a que los niveles de renta difieran entre regiones.

Pero la teoría económica más clásica prevería que esta disparidad fuera temporal, puesto que con el paso del tiempo los mismos mecanismos de mercado harían que los salarios acabaran igualándose en el territorio. Por un lado, porque la emigración desde las regiones pobres hace reducir la oferta de trabajo y, en consecuencia, incrementar su coste. Del otro, porque la llegada de mano de obra abundante a la región rica acabará reduciendo los niveles salariales.

En este sentido, los procesos migratorios juegan un papel importante en la asignación de los recursos a los usos más productivos. Así, las economías con más movilidad geográfica del trabajo tienen la oportunidad de crecer más rápidamente. A la vez, también facilitan un mejor ajuste entre oferta y demanda laboral, lo que impide o limita la presencia de paro.

A la influencia de la migración laboral habría que añadir también el impacto de las inversiones que favorecen una mejor integración de los mercados. Así, las mejoras en las infraestructuras de transporte o en las tecnologías de la información y las comunicaciones han favorecido que las personas, el capital y las ideas fluyan más rápidamente —y con menor coste— a lo largo del territorio, lo que favorece la asignación todavía más eficiente de todos estos recursos.

De hecho, los niveles de desigualdad regional se redujeron sensiblemente a lo largo del siglo XX en las principales economías del mundo, especialmente en aquellas que presentaban niveles superiores de movilidad interna. Pero a pesar de la reducción de las disparidades regionales, estas todavía persisten y en los años recientes aumentan dentro de algunas economías relevantes.

Un primer motivo estaría asociado al hecho de que el trabajo no es un factor homogéneo, sino que existen muchas diferencias en función del talento, pericia, experiencia y calificación de las personas. Solo se podría esperar una igualación salarial entre regiones si comparáramos personas con los mismos niveles educativos y trabajando en industrias y ocupaciones similares. Pero, puesto que las regiones divergen en la estructura productiva y en la demanda de calificaciones, la igualación de rentas parece un resultado poco justificado.

Un segundo motivo estaría relacionado con los costes de la inmigración. Por un lado, los económicos derivados del coste del desplazamiento a una región lejana, principalmente cuando se hace necesario desplazar a toda la familia. Por el otro, los obstáculos existentes cuando la región de acogida es distante culturalmente.

La edad también puede ser un determinante importante en la decisión de cambiar de vida para ir a buscar trabajo en otra región. El coste psicológico de la emigración probablemente es menor para los más jóvenes, porque tienen menos cargas familiares y pueden esperar más tiempo antes de disfrutar de los beneficios asociados al cambio de residencia y trabajo.

Y, finalmente, hay que diferenciar las desigualdades en la renta por habitante de las desigualdades observadas en la renta familiar disponible. Si las políticas redistributivas son generosas y compensan una parte importante del diferencial en rentas, el incentivo para la movilidad geográfica será muy inferior.

Todos estos factores limitan la movilidad e impiden la actuación de los mecanismos de mercado en favor de la convergencia de las rentas regionales. De todos modos, las disparidades persistirían incluso con una situación de plena

movilidad de los recursos productivos. En realidad, el movimiento de recursos hacia las regiones más dinámicas emprende un proceso de causación acumulativa que se refuerza por sí mismo. En el marco de las teorías de crecimiento endógeno, las aportaciones de Robert Lucas y Paul Romer muestran como la acumulación de capital humano no presenta rendimientos decrecientes y, en consecuencia, la inmigración puede impulsar, al alza y de forma sostenida, la productividad y los salarios en las regiones receptoras.

De este modo, algunas regiones que se convierten en polos económicos relevantes continúan atrayendo capital y trabajo continuamente y ofreciendo rentas muy superiores a las otras áreas de su país, incluso localizadas en la contigüidad. Una vez se incorpora la calidad del trabajo al análisis, expresada como diferencias en las habilidades y calificaciones, los resultados son muy diferentes a los previstos por los modelos económicos más clásicos. Si la demanda de trabajo de las regiones centrales es para trabajo muy calificado, la llegada de nuevos trabajadores con estas habilidades y conocimientos no reducirá la productividad de los trabajadores existentes ni, en consecuencia, tampoco disminuirán sus salarios. Muy al contrario, la interacción entre trabajadores cualificados y el flujo constante de ideas que se deriva de ello pueden estimular comportamientos más creativos que, si se concretan en innovaciones, conducirán a aumentos adicionales de productividad. En general, en las actividades que requieren una combinación de habilidades, conocimientos y creatividad el trabajo colectivo o en equipo proporciona rendimientos superiores al individual.

Además, en la medida en que la inmigración es costosa, cuando el grueso del desplazamiento hacia las regiones ricas es por parte del trabajo más joven y calificado, entonces el impacto sobre el territorio receptor es el más favorable. En cambio, las regiones emisoras y periféricas ven reducir su oferta laboral más cualificada y las oportunidades de trabajo en unas actividades económicas menos productivas y con menor capacidad de competir salarialmente con las localizadas en las regiones centrales.

En el caso de que este proceso de inmigración selectiva se consolide en el tiempo, el mecanismo de causación acumulativa continuará, lo que hará que la dinámica de captación de recursos y el aumento de la productividad continúen en las regiones más dinámicas y se cronifiquen las desigualdades en las rentas regionales, muy determinadas por las diferencias existentes en las dotaciones de capital humano. En el caso de que las regiones de menor renta dispongan de universidades que forman a la juventud que posteriormente emigra hacia áreas regionales más opulentas, la situación se agrava, puesto que el éxodo de trabajo cualificado impide que el territorio se beneficie de las inversiones realizadas en educación. En estos casos, el proceso de causación acumulativa desborda claramente los mecanismos del mercado.

Esta tendencia a la disparidad regional en las rentas se agrava en la economía del conocimiento. La trascendencia de los rendimientos crecientes depende de la estructura productiva de cada región. Si el grueso de las actividades económicas localizadas en una región se sustenta en trabajos creativos, que requieren esencialmente habilidades cognitivas y desarrollan tareas imaginativas y no rutinarias, hay que esperar que el proceso de causación acumulativa sea más intenso y continúe en el tiempo, a pesar de la afluencia de nuevos recursos en la región. Cuando el conocimiento es el principal factor productivo, cuanto más talento y trabajo cualificado atraiga la región, más aumentará su productividad y más progresará la acumulación de recursos.

A la práctica, hay una intensa competencia entre las principales ciudades y regiones del mundo por captar esta clase más creativa, tal como la denomina Richard Florida, de modo que en este juego competitivo en la economía del conocimiento encontraremos también regiones perdedoras, puesto que la inmigración de trabajo cualificado es muy selectiva. Por lo tanto, lo más importante es saber dónde se localizarán las actividades económicas, industriales y de servicios que sean más intensivas en el uso del conocimiento.

Si esta dinámica de localización se segmenta sistemáticamente en favor de unas regiones concretas, la probabilidad de que las divergencias en la renta se mantengan indefectiblemente en el tiempo aumenta. Estas regiones probablemente tendrán en su interior ciudades centrales, de grandes dimensiones, para favorecer la emergencia de poderosas economías de aglomeración y minimizar los costes de transporte. Gracias a las tecnologías de la información y las comunicaciones, la mayor parte de las actividades económicas intensivas en conocimiento presentan un coste de transporte muy bajo, pero continúan prefiriendo las localizaciones centrales porque requieren interacciones frecuentes con un entorno vibrante y diverso que promuevan la difusión de conocimiento, faciliten la identificación de los cambios de tendencia del mercado e impulsen la innovación. En general, observaremos como las industrias más dinámicas disfrutarán de grandes economías de escala y se situarán en las ciudades más grandes de estas regiones. El impacto favorable de la combinación entre localización y dimensión hará que la productividad aumente, las rentas generadas sean superiores y la capacidad de atracción de recursos —sobre todo capital humano— no pare. No es en absoluto sorprendente que los salarios aumenten más rápidamente en las regiones más especializadas en industrias y/o servicios intensivos en conocimiento. Y, entre ellas, tendrán una prima adicional aquellas regiones que contengan las aglomeraciones productivas de mayor dimensión. Obviamente, las desigualdades regionales serán superiores si en el conjunto de la economía estas actividades se concentran solo en una región o en pocas.

4. La política económica regional

Tal como expresa Richardson, las políticas económicas regionales siempre se debaten sobre si su objeto prioritario tiene que ser las personas o el espacio. Es decir, ¿hacia a qué prosperidad tienen que orientar sus acciones, la de los individuos o la de los lugares donde residen? En realidad, la política económica regional probablemente tenga su principal razón de ser en la persistencia en el tiempo de las disparidades regionales y en cómo estas pueden impactar negativamente en la capacidad de crecimiento del conjunto de la economía y en el bienestar de sus ciudadanos.

A la vez hay que añadir que sus actuaciones necesariamente se tienen que complementar con las acciones que se desarrollan desde el ámbito de los otros instrumentos de los que dispone la política económica que afecten a la región en cuestión, sea nacional o supranacional. De hecho, la política regional económica puede ser impulsada desde diferentes niveles de administración, como la región misma, el estado al que pertenece o una entidad supranacional si forma parte de un acuerdo de integración regional que desarrolle estas competencias. La coincidencia en el marco competencial exige siempre la coordinación de actuaciones y la sinergia de instrumentos y objetivos para no derrochar los recursos públicos y hacer un uso ineficiente de ellos. La necesidad de evaluación *ex post* de los resultados de esta política es siempre indispensable, a la luz de los objetivos perseguidos.

Ejemplo

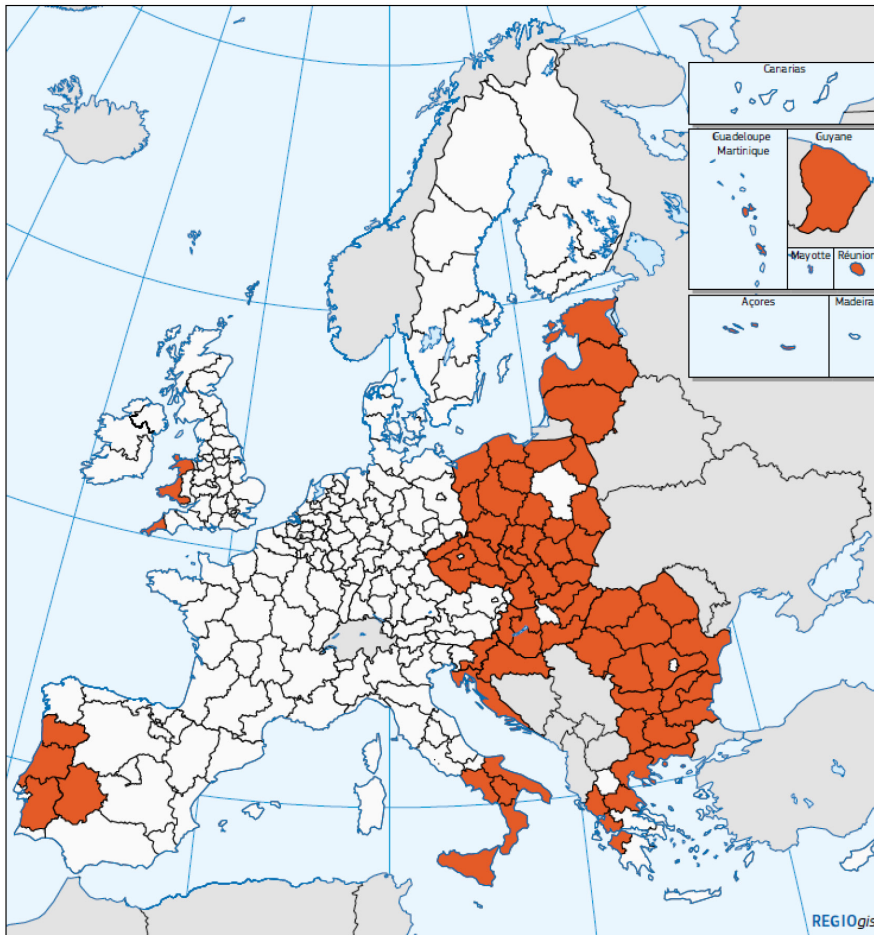
Un ejemplo claro de políticas regionales impulsadas fuera de los estados es el conjunto de actuaciones, programas y fondos incluidos dentro de la política europea de desarrollo regional impulsada por la Unión Europea.

Así pues, se puede afirmar que sus objetivos generales son muy similares a los de las políticas de ámbito nacional, puesto que se centran en ámbitos como el crecimiento, la eficiencia, la equidad y la calidad de vida. Por ejemplo, es objeto prioritario de la política regional incidir sobre un territorio concreto donde se concentra el paro de carácter estructural o bien donde el paro tiene una naturaleza estacional muy elevada o bien cuando la estructura productiva de una economía regional se estanca en actividades de bajo rendimiento.

De este modo, dentro de las políticas económicas regionales encontraremos algunas de carácter esencialmente distributivo, mientras que otras buscan fomentar la capacidad de crecimiento sostenible de un territorio. Tal como sucede con otras tipologías de política económica, en ocasiones estos objetivos pueden entrar en conflicto. También exigen una delimitación muy clara de las

áreas geográficas que son objeto de la política, en la medida en que a menudo se pueden generar externalidades positivas que incidan sobre zonas o regiones contiguas a la receptora.

Regiones europeas menos desarrolladas (con PIB por habitante inferior al 75 % de la media de la UE) beneficiarias del Fondo Europeo para el Desarrollo Regional (FEDER) de la Unión Europea para el periodo 2014-2020



Fuente: Dirección General de Política Regional y Urbana (Comisión Europea)

Regiones europeas en transición (con PIB por habitante entre el 75 % y el 90 % de la media de la UE) beneficiarias del Fondo Europeo para el Desarrollo Regional (FEDER) de la Unión Europea para el periodo 2014-2020



Fuente: Dirección General de Política Regional y Urbana (Comisión Europea)

4.1. Las políticas orientadas al crecimiento regional

Las políticas orientadas de forma directa al desarrollo regional tratan esencialmente de reforzar los factores internos que determinan el crecimiento económico de un territorio concreto. En particular, se trataría de fomentar un desarrollo más *endógeno*, entendiendo como tal la política que se basa en el objetivo de que sean los recursos, capacidades e iniciativas existentes en el propio medio (o *milieu*) los que promuevan un proceso de desarrollo económico más próspero y más independiente de los factores externos a la región. Se convierte, pues, en una estrategia para la acción.

Desde esta perspectiva, la región se convierte en una comunidad territorial que agrupa un conjunto de recursos humanos, institucionales, naturales, económicos y culturales. Estos recursos definen una determinada estructura productiva, capacidad empresarial, conocimiento tecnológico, sistema social, infraestructuras y mercado laboral que determinan su potencial de desarrollo económico.

La región, que es la base del desarrollo endógeno, también contiene un conjunto de sistemas productivos locales con identidad propia, arraigados en el territorio y competitivos. Estos sistemas productivos se estructuran y organizan de forma autónoma, a menudo están constituidos por empresas de dimensión mediana y pequeña con formas flexibles de organización de la producción, están integrados en la sociedad local, se sustentan en la cooperación y la alianza mutua en busca de sinergias, e interaccionan positivamente con las instituciones del territorio. La interacción entre estos sistemas y con todos los recursos locales proporcionaría una estrategia de crecimiento sostenible y una capacidad de adaptación dinámica a los retos de la economía global, de forma complementaria o alternativa a la presencia de grandes empresas en las ciudades más importantes de la región. El medio se convierte, pues, en un factor de dinamismo e innovación empresarial.

La orientación de la política de desarrollo regional tendría que virar hacia medidas que promuevan esta acción concertada y debería reforzar unas redes de interacción entre empresas e instituciones que harían disolver la dependencia acusada del desarrollo económico que tienen muchas regiones de las decisiones de los actores económicos y políticos procedentes del exterior. En particular, a la vez que activan y aprovechan todos los recursos disponibles a escala regional también pueden desatar y explotar todo el potencial de aquellos aspectos menos visibles y tangibles que determinan el desarrollo. Para lograr este hito será necesario que las políticas de desarrollo regional sepan identificar y remover los obstáculos que impiden que actualmente los mecanismos de mercado no extraigan todo el rendimiento potencial de estos recursos.

Pero, a pesar de su favorable impulso de los procesos de innovación, en el análisis se hace difícil prescindir completamente de la influencia de los factores externos en el desarrollo regional. De hecho, definimos la región como necesariamente abierta al exterior y con un mercado de referencia que necesariamente no es regional. Es muy significativo que las regiones más dinámicas orienten su producción preferentemente hacia los mercados internacionales.

Ejemplo

La trascendencia de los factores exteriores sobre el crecimiento regional la podemos observar si analizamos los niveles de renta que tienen, en comparación con el resto de sus estados, algunas regiones muy cercanas a sus principales mercados de exportación internacional, como sería el caso de la proximidad de Francia para Cataluña, de la frontera con los Estados Unidos para Vancouver, Montreal o Toronto, de la proximidad de la región de Bratislava con Austria y Alemania, o de la Lombardía y el Piamonte con Suiza y Francia. En estos casos, la apertura al exterior les permite aprovechar unas rentas de localización mayores. Y su potencial de desarrollo es superior a las otras regiones de su país, a pesar de no beneficiarse directamente de las políticas regionales.

La activación de las políticas promotoras del desarrollo regional puede estar condicionada en su alcance, cuando menos parcialmente, por las decisiones de actores externos. Por un lado, de las administraciones de rango superior, que pueden impulsar políticas de orden macroeconómico o microeconómico que interfieren con los instrumentos utilizados en la política regional. Por el otro, las decisiones de localización, producción y distribución de las empresas

multinacionales —o bien nacionales, pero con multilocalizaciones dentro del estado— pueden generar efectos de desviación de comercio y producción, y dificultar el logro de los objetivos previstos a escala regional.

A la práctica, los sistemas territoriales se transforman y desarrollan en el tiempo. Acostumbran a estar en expansión, en declive o en un equilibrio que necesariamente siempre es dinámico. Esta trayectoria a menudo está determinada por elementos exógenos, como la movilidad de factores productivos (entrada y salida), los cambios en las condiciones de competencia y demanda en sus principales mercados o el progreso tecnológico. Evidentemente, la evolución y el cambio también pueden ser consecuencia de una transformación endógena en el sistema económico, tecnológico, cultural o político a escala regional. Pero, generalmente, las transformaciones de los sistemas territoriales son la consecuencia de la influencia de factores tanto internos como externos.

Probablemente, el elemento más crítico para el impulso de las políticas de desarrollo centradas en el medio local o regional sea que cada una de las regiones es diferente y que a menudo se persiguen los mismos objetivos en todo el territorio utilizando instrumentos muy similares. El territorio es efectivamente una red de elementos interconectados pero que tienen características, calidades y dinámicas muy diferentes en cada región.

Un instrumento comúnmente utilizado en estas políticas son las agencias públicas de desarrollo, tanto a escala local como regional (en función de las competencias transferidas desde las correspondientes administraciones centrales). Uno de sus principales ejes de actuación es la promoción de la iniciativa emprendedora del territorio mediante acciones proveedoras de información, de capacitación y, en algunos casos, de acceso a fondos financieros, en forma de subvenciones, que permiten constituir el capital inicial de la nueva empresa.

Estas medidas pueden contribuir a mitigar la presencia de errores en el mercado regional y también pueden ser efectivas cuando se orientan a facilitar el crecimiento de las empresas ya creadas y que tienen una dimensión reducida; en el caso del capital financiero, por la posible excesiva aversión al riesgo de la banca comercial o las imperfecciones en el proceso de integración de los mercados de capital. A pesar de que en un espacio económico integrado el acceso al capital tendría que ser igual o muy similar para todo el mundo, las diferencias en información existen. Estas asimetrías de información también están presentes en el caso de la creación de un nuevo negocio. Por un lado, porque el acceso a la información y el conocimiento relevante no es gratuito. Por el otro, porque la información es sensible a la distancia y las diferencias culturales, de forma que la información es más cara y menos accesible para los habitantes de núcleos no urbanos que para los habitantes de grandes ciudades. Y, como hemos comentado, estos activos intangibles pueden ser decisivos en el rendimiento futuro de los negocios localizados en la región. La actuación pública puede tener, por lo tanto, una influencia claramente positiva en ambos casos.

Con todo, la eficacia de estos programas de apoyo y promoción económica no siempre es fácil de determinar. Un espíritu emprendedor escaso puede ser tanto el resultado de la existencia de obstáculos culturales como de la ausencia de oportunidades de negocio que se conviertan en visibles, incluso entre la población con una actitud favorable y elevadas capacidades cognitivas. En la medida en que estos dos tipos de obstáculos están interrelacionados e influyen en las dos direcciones, el éxito de las políticas promotoras requerirá acciones continuadas en el tiempo. No se modifica fácilmente la percepción social de los empresarios en una comunidad tradicionalmente escéptica, ni se desvelan rápidamente las oportunidades de negocio o se difumina la aversión al riesgo entre una población poco avezada a expresar su creatividad en formato empresarial, ni tampoco se multiplica el capital disponible para el emprendimiento en regiones con una estructura débil y poco diversificada de instituciones financieras.

Del mismo modo, las necesidades de información y orientación estratégica acostumbran a ser muy diferentes en función del ciclo de vida del negocio empresarial o del sector de actividad. Además, en la medida en que vivimos en un contexto de cambio tecnológico acelerado y en que las actividades con más potencial de desarrollo sostenible en el tiempo son aquellas que utilizan más intensivamente los conocimientos más avanzados, los requerimientos de formación son continuos y cada vez más exigentes. Así, a pesar de resolver favorablemente los trámites iniciales para el lanzamiento de un nuevo negocio, estas políticas son mucho menos eficaces como apoyo activo a la consolidación y crecimiento empresarial por la dificultad implícita que tiene la velocidad del progreso tecnológico digital.

Además, la ausencia de una elevada masa crítica de empresarios en las actividades punteras en las regiones más atrasadas, en relación con la existente en regiones con estructura urbana más densa, impide encontrar modelos de referencia útiles entre los recursos internos de la región. La carencia de *expertise* se convierte en un obstáculo que se alimenta a sí mismo con el paso del tiempo. En muchas ocasiones, hasta la colaboración con el sector privado local mediante la implicación de *businessangels* incluso es insuficiente, puesto que permite contribuir favorablemente en lo referente a la aportación financiera en las primeras etapas del nacimiento e infancia de la empresa, pero, en cambio, resulta menos eficaz en cuanto a la orientación y apoyo estratégico en las etapas de crecimiento y maduración. En síntesis, no se trata tanto de la cantidad como sobre todo de la calidad de la información. Su ausencia deteriora la posición competitiva de las empresas en el mercado y al final puede acabar provocando su desplazamiento fuera de la región de origen.

Finalmente, hay que tener presente que las redes de cooperación también se convierten en cruciales para el aprovechamiento de sinergias y la interacción entre sistemas de producción locales. La promoción de acciones concertadas y proyectos comunes es habitual por parte de los organismos públicos, las organizaciones empresariales o las asociaciones empresariales. La proximidad

espacial, el contacto frecuente informal o el hecho de compartir estructuras institucionales y elementos identitarios a escala regional tendrían que favorecer la cooperación. En cualquier caso, requerirán unos objetivos concretos y compartidos, y el compromiso de hacer visibles las ganancias obtenidas por cada participante en la red.

Pero el atractivo de la cooperación y su consideración como activo intangible valioso dependen críticamente también de cuáles sean la tradición, la experiencia y la cultura empresarial y de cómo los actores implicados perciban los costes de interacción y de oportunidad que están asumiendo. En general, estos costes son inferiores cuando el medio del que participan las empresas e instituciones es más homogéneo culturalmente —la sociedad promueve y premia más el colectivismo y la igualdad que el individualismo y las relaciones jerárquicas— y cuando los agentes disponen de experiencia previa en dinámicas colectivas de cooperación. Pero hay que preguntarse por qué si las condiciones del medio social e institucional son favorables, estas dinámicas colectivas no se han desarrollado hasta el momento. Corresponde a los responsables de las políticas regionales detectar qué elementos lo obstaculizan, con el objetivo de ser más eficaces a la hora de reforzar las redes de interacción existentes o promover la emergencia de nuevas redes de forma eficiente.

4.2. Las políticas de redistribución de la actividad económica

En este caso se trata de conseguir reorientar, desde la acción política, la distribución de las actividades económicas en el territorio mediante la inversión del estado o las transferencias públicas. Su finalidad última es conseguir reducir las desigualdades existentes entre regiones.

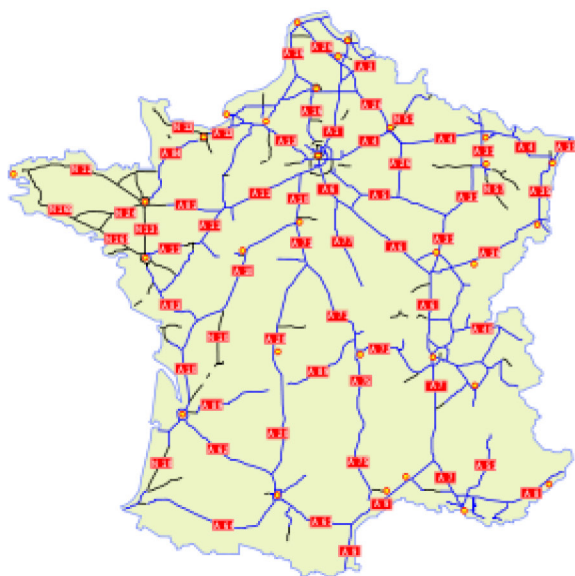
Uno de los instrumentos más utilizados en estas políticas económicas regionales es la inversión directa en infraestructuras de transporte y comunicaciones. Al aumentar la dotación de capital público en las regiones más atrasadas se persigue impulsar su potencial de crecimiento económico y, a la vez, hacer reducir el coste de la distancia, lo que favorece que una mayor movilidad de mercancías e información las acerque a las regiones económicamente más desarrolladas.

La política de infraestructuras efectivamente favorece la integración de la economía regional en su entorno. Con todo, no siempre consigue los resultados esperados por diferentes motivos. Principalmente, como consecuencia de las externalidades generadas. Los beneficiarios últimos de la inversión pública realizada no son necesariamente aquellos que inicialmente estaban señalados como receptores de la acción política. Cuando los mercados se integran y se reduce el coste de la distancia, se refuerza el atractivo del centro y las empresas tienden a localizarse en la proximidad de los grandes mercados.

En muchos casos, el aumento en la dotación y la mejora de la calidad del capital público refuerzan la centralidad de la actividad económica. Este efecto resulta todavía más importante cuando la red de infraestructuras existente ya presenta previamente un diseño radial, es decir, centrado en la capital o en las ciudades más importantes del país. Cuando las demandas de las regiones más alejadas del centro se multiplican, la nueva oleada de inversión en capital público solo acaba consiguiendo una mejor conexión con el centro. En realidad, una vez la red infraestructural y el diseño urbano han sido configurados por un largo proceso de desarrollo económico, las intervenciones posteriores que traten de romper o dar forma diferente a las inercias del mercado probablemente sean más costosas y arriesgadas.

Ejemplo

La red francesa de autopistas o *autoroutes* nos ofrece una buena muestra de diseño radial en forma de telaraña que está esencialmente centrada en la capital, París, y su región metropolitana.



Otro factor controvertido de estas políticas es el rendimiento económico y social derivado de la inversión pública, porque la acumulación de capital público acostumbra a presentar rendimientos decrecientes. Con las inversiones en infraestructuras se pretende modificar la distribución geográfica de la actividad definida por el mercado y, por lo tanto, incidir en las decisiones de localización empresarial.

En la medida en que el estado opta por orientar las inversiones en infraestructuras principalmente en las regiones menos prósperas en detrimento de las áreas más dinámicas, los costes de oportunidad del capital público invertido acostumbran a ser muy elevados. Se hace difícil justificar el destino de unos recursos públicos que son escasos en unos usos y espacios geográficos que tendrán un impacto en el bienestar económico y social de la población que será muy inferior al de otros usos y espacios alternativos. Cuando la sobreinversión en las regiones económicamente periféricas —o la infrainversión en las

centrales— se mantiene en el tiempo, el coste de oportunidad de no invertir capital en las regiones más dinámicas se hace cada vez más grande, porque las ventajas derivadas de la escala y la aglomeración de actividades hacen que el rendimiento del capital público sea también sensiblemente superior al centro económico.

En la medida en que las regiones más centrales también acostumbran a ser las más pobladas, en todos los países las presiones políticas sobre la distribución territorial de la inversión pública acostumbran a ser muy fuertes. Estas tensiones sociales y políticas se hacen más fehacientes cuando la evolución de las regiones más dinámicas topa con costes de congestión que exigen un impulso inversor en capital público para garantizar la continuidad de su expansión y acelerar su integración en los mercados globales. Por convicción o intereses políticos, el estado puede ignorar esta presión creciente de la demanda tratando de orientarla hacia destinos alternativos, pero la eficacia y las probabilidades de éxito de esta opción política son limitadas, especialmente por la competencia directa de regiones centrales de otros países que han reforzado su conectividad internacional. La integración de los mercados internacionales facilita que las decisiones de localización e inversión empresarial se tomen desde una perspectiva global. Cuando la administración central de un estado reiteradamente desatiende las demandas de capital público por parte de las regiones más dinámicas en favor de las áreas menos favorecidas, puede acabar induciendo externalidades negativas en forma de pérdida de las ventajas de localización y del atractivo de los principales polos económicos del país para las empresas transnacionales. Del mismo modo, la insuficiente dotación de capital público en las regiones más dinámicas desaprovecha las externalidades potenciales de arrastre que afectarían positivamente a las regiones contiguas, beneficiadas por la proximidad a un mercado más dinámico mediante redes de interacción económica y social, lo que constituye lo que se denomina *regiones de aprendizaje*. La imagen de aeropuertos, polígonos industriales o redes ferroviarias de alta velocidad infrautilizados evidencia la ineficiencia económica y el sesgo político de una política de infraestructuras inadecuada.

En contrapartida, estas presiones políticas en favor de los principales distritos económicos o de la capital del país pueden ser tan intensas que finalmente impiden desarrollar una política de infraestructuras eficazmente vertebradora. Este es el caso frecuentemente observado en muchas economías emergentes, con fuerte restricción de recursos financieros para las inversiones públicas y que continúan invirtiendo mayoritariamente en las regiones económicamente centrales —sobre todo en cuanto a infraestructuras de más calidad—, dejando en niveles irrisorios la dotación de capital público de las regiones más periféricas, con lo cual se agravan las divergencias territoriales existentes y se condiciona un desarrollo económico intrínsecamente desigual.

Alternativamente, para conseguir su objetivo de desarrollo económico regional más equilibrado, los estados pueden optar por políticas fiscales o de transferencias públicas, concediendo ayudas directas a la localización empresarial

(políticas de oferta) o minimizando los efectos de la desigualdad en la distribución regional de las rentas (políticas redistributivas). Pero la eficacia de estos instrumentos también es discutible.

Mediante las ayudas financieras directas o indirectas a la ubicación de actividades económicas se pretende reforzar el atractivo de algunas regiones mediante el otorgamiento de primas de localización ajenas a los mecanismos de mercado, con lo que se privilegian a los actores económicos presentes en la región. También pueden servir para orientar las actividades económicas que los responsables políticos consideran más interesantes o convenientes, con lo que se traslada una señal inequívoca al mercado cuando estas ayudas tienen un carácter más selectivo, es decir, cuando se dirigen a favorecer la localización estrictamente de algunas actividades industriales o de servicios concretos.

Ejemplo

Entre la diversidad de instrumentos que se aplican en muchas economías encontramos desgravaciones fiscales, condiciones crediticias preferenciales, provisión de avales y garantías, subvenciones directas o rebajas de tarifas en algunos servicios públicos.

El impacto real de estas ayudas en un desarrollo regional más equilibrado depende críticamente de si son capaces de compensar el coste de la distancia que afecta a las regiones menos conectadas con el centro económico. En realidad, las subvenciones y ayudas indirectas difícilmente compensarán las ganancias económicas derivadas de unas economías de aglomeración que probablemente se han generado, reforzado y acumulado en el país a lo largo de mucho tiempo. No es sencillo revertir con subvenciones e impuestos el peso de la trayectoria histórica y la fuerza económica que tiene la interacción entre localización y dimensión.

De este modo, la política de ayudas a la localización empresarial suele ser más eficaz en economías con dimensiones geográficas pequeñas, donde la distancia a los grandes mercados no es nunca excesiva, y los mercados laborales y financieros están mucho más integrados. En estos casos, la reasignación de recursos productivos en el territorio es más sensible al ahorro de costes derivado de la subvención o la deducción impositiva.

Ejemplo

Las políticas de ayudas directas acostumbran a ser más eficaces en las pequeñas economías de América Central que en los países con grandes extensiones de América del Sur.

Pero, en general, la influencia de subsidios y desgravaciones empresariales es muy limitada porque las decisiones de localización no se sustentan nunca en una ayuda económica que puede ser temporal, que tiene que ser muy generosa en el caso de regiones alejadas de los grandes mercados, y que necesariamente depende del escenario, el ciclo y las cambiantes prioridades políticas. Sin que la región disponga de los recursos internos que hacen económicamente rentable la localización en el medio plazo, solo las empresas que ya están ubicadas en el territorio o las que ya estaban previamente interesadas en hacerlo serán atraídas por las políticas de ayuda financiera. Se trata, pues, de elementos de

importancia muy secundaria para la asignación espacial de los recursos productivos, que difícilmente modificarán la estructura productiva previamente existente en la región. No compensarán la ausencia en la región de los recursos estratégicos necesarios para hacer competitivas las actividades productivas que ahora no están localizadas en el territorio.

Finalmente, la mayor parte de los estados optan también por tratar de minimizar las diferencias regionales en los niveles de renta, intentando reducir la desigualdad en la distribución personal de la renta mediante las políticas redistributivas, es decir, a través del efecto combinado de los subsidios, las prestaciones y los impuestos.

En estos casos, puesto que se observa que el mecanismo de movilidad de factores productivos no induce a una convergencia en las rentas regionales, se trata de favorecer el mantenimiento de la demanda en las regiones económicamente menos prósperas haciendo que las diferencias en la renta disponible de los individuos y familias sean muy inferiores a las desigualdades observadas en la renta provista por el mercado.

Evidentemente, las políticas distributivas distorsionan el sistema de señales del mercado, pero se justifican plenamente en los perjuicios sociales y económicos que se derivan de una distribución excesivamente asimétrica de los ingresos. Una de las principales críticas que reciben desde la perspectiva regional es que limitan (o incluso pueden llegar a impedir) los procesos de ajuste por la vía de la movilidad de factores o la búsqueda de mejoras de eficiencia y productividad, y tampoco contribuyen a mejorar las estructuras productivas en las áreas geográficas menos dinámicas.

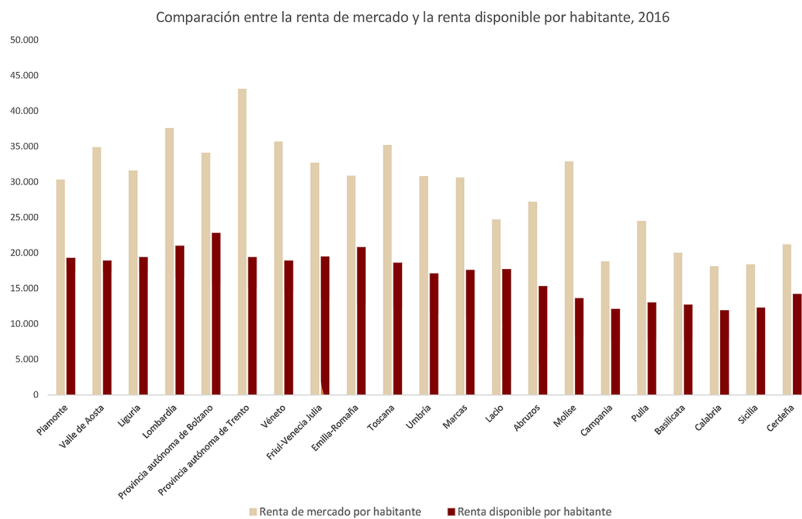
La transferencia de ingresos impacta en la demanda regional en función de cuál sea su estructura económica. Dado el grado de apertura característico de las regiones, el aumento de la capacidad de compra relativa de sus habitantes puede acabar derivándose —cuando menos parcialmente— hacia una mayor demanda de productos y servicios procedentes de otras regiones. También puede afectar favorablemente al mercado laboral regional, en función de cuáles sean los niveles de flexibilidad salarial y las condiciones de contratación. Habitualmente, cuando comparamos las regiones de un mismo país, detectamos que las diferencias salariales son inferiores a las diferencias en las tasas de ocupación, de forma que una parte apreciable del aumento de renta disponible se podría acabar transformando en mejoras salariales más que en un uso más elevado del factor trabajo. En parte, este efecto se puede explicar también por el hecho de que los receptores de subsidios públicos solo estarán dispuestos a aceptar un trabajo por un salario superior o equivalente. De forma complementaria, en muchas regiones emerge entonces un mercado informal y sumergido de trabajo, sin protección social, volátil y con elevada inestabilidad salarial.

En definitiva, a pesar de que las diferencias interregionales en salarios se pueden acortar, la distancia regional en las rentas por habitante no resulta afectada, porque los niveles de productividad y ocupación avanzan mucho más lentamente que en las regiones punteras. El principal problema se encuentra cuando estas políticas se mantienen continuamente en el tiempo y son objeto de una pobre evaluación, porque en estos casos hacen entrar en conflicto directo el objetivo social de equidad con el objetivo económico de desarrollo.

Cómo expresa Polèse, a menudo se deriva hacia un *síndrome de dependencia regional*, caracterizado por una población acostumbrada a vivir de la generosidad del estado, unas industrias habituadas a percibir subvenciones públicas, un gobierno regional dependiente de la financiación procedente de la Administración central y una sociedad más atenta a reclamar y reivindicar recursos al estado que a innovar y emprender. Se inicia así un círculo vicioso de dependencia financiera que resta atractivo a la captación de factores externos que favorezcan el desarrollo regional.

Ejemplo

El gráfico siguiente es una buena muestra del efecto redistributivo en las diferencias de renta regionales. En él se observa que estas políticas conseguían reducir un 17 % las diferencias de renta existentes entre las regiones italianas (en paridad de poder de compra), cuando comparamos las rentas por habitante procedentes del mercado y las finalmente disponibles. La desigualdad en la renta por habitante entre las regiones norteñas (Toscana, Lombardía, Valle de Aosta...) y del sur (Campania, Calabria, Basilicata, Sicilia...) es muy apreciable, pero se ve mucho más empuqueñecida después de la acción de las transferencias regionales.



Como reflexión final, cabe decir que cuando se pretende incidir sobre la geografía económica hay que saber diferenciar las políticas regionales de las urbanas. Evidentemente, se diferencian en la escala geográfica donde quieren tener efectos positivos, pero lo más relevante es que los criterios con que deben ser aplicadas y posteriormente evaluadas también tienen que ser diferentes.

En cuanto a las políticas urbanas, lo esencial es comprender la naturaleza del entorno físico, social y económico sobre el que se quiere actuar y que a menudo tiene un carácter muy específico y un alcance inferior en el ámbito urbano, puesto que en muchas ocasiones se focaliza en actuar sobre un distrito de la ciudad o sobre un conjunto limitado de distritos. Por ejemplo, la mayor parte de actuaciones se centran en el ámbito de la vivienda residencial mediante cambios reguladores e institucionales (como, por ejemplo, las zonificaciones), que acaban incidiendo en los precios del mercado. Es importante comprender que estos cambios de precios tienen efectos en el bienestar económico de los ciudadanos residentes en estas áreas geográficas. A menudo, estos cambios en los niveles de bienestar son diferentes en función de los niveles de renta de los ciudadanos y, por lo tanto, estas políticas tienen que ser evaluadas también desde esta perspectiva redistributiva, que en muchas ocasiones acaba teniendo impactos en la movilidad de toda la región.

En lo referente a las políticas puramente regionales, mediante la provisión y la mejora de las infraestructuras del territorio o la oferta de ventajas a la localización, tratan de mejorar la posición competitiva en el mercado de las empresas regionales o de atraer nuevas actividades productivas procedentes del exterior. Obviamente, también generan impactos en el bienestar social de la región que deben ser evaluados y que críticamente dependen del grado de respuesta de las empresas locales y de la capacidad de atracción de nuevo capital productivo.

Pero en el caso de las políticas regionales que hemos ido analizando, también habrá que ver si se opta preferentemente por reforzar la eficiencia productiva de las regiones o se priorizan consideraciones de equidad distributiva. Y, por lo tanto, si se orientan a reforzar la movilidad de factores productivos entre las regiones y se promueve su asignación más eficiente en favor de los espacios donde ofrecen un rendimiento más elevado, o bien si, alternativamente, se desarrollan políticas que atienden a las especificidades del capital social e institucional de cada región, y tratan de promover iniciativas de desarrollo local a medida y alineadas con los intereses y las necesidades regionales por medio de la provisión de bienes públicos.

5. La movilidad del capital humano

La revolución tecnológica digital y los procesos de apertura de las economías al exterior no sólo han reducido sensiblemente los costes del transporte y la comunicación, también han puesto de manifiesto la trascendencia de la aplicación económica del conocimiento como factor de prosperidad y han modificado la relevancia de unos recursos de producción en detrimento de otros que tradicionalmente se convertían en críticos para la competitividad. Así pues, las nuevas tecnologías han acabado modificando las ventajas relativas de los lugares y, por lo tanto, la capacidad de generación de riqueza de las ciudades y regiones.

Este cambio tecnológico ha ido acompañado de un largo periodo de expansión económica generalizada y de un proceso de transición demográfica todavía más generalizado. Por una parte, los niveles de vida de la gran mayoría de la población del planeta se sitúan hoy muy por encima de los que había a mediados de siglo XX. Por la otra parte, con la extensión de la prosperidad económica y los avances científicos, también han ido convergiendo los patrones de comportamiento demográfico en todo el mundo.

La consecuencia directa de estos tres hechos (revolución tecnológica, mejora del nivel de renta y extensión de la esperanza de vida) ha sido una mayor movilidad de las personas, una preocupación mayor por la calidad de vida y un nivel más alto de envejecimiento de las sociedades.

A medida que aumenta el nivel de renta, las personas cubren más fácilmente sus necesidades básicas (por ejemplo, alimentación y vestir) y perciben sus necesidades y prioridades de manera diferente. En estos casos, las personas muestran sus preferencias mediante procesos de selección relacionados con las elecciones vitales principales. Y entre ellas ahora se puede decidir en qué lugar quieren vivir y trabajar.

Además, como los avances médicos y científicos y la mejora de las comunicaciones han hecho aumentar la longevidad de las personas y la accesibilidad de los lugares, la movilidad ha crecido y, con ella, se están produciendo cambios profundos en la distribución geográfica de la riqueza.

La elección del lugar donde vivir y trabajar

Se trata de un hecho lo bastante excepcional en la historia humana: las personas tienen la posibilidad de escoger dónde vivir y no están obligadas a hacerlo en el lugar donde se les garantiza la supervivencia. Por ejemplo, no fue el caso de la urbanización que siguió a la Revolución Industrial. La gente se fue a vivir a las ciudades porque allí era donde podía encontrar trabajo.

Precisamente, ésta es una de las consecuencias principales de la transición hacia una sociedad del conocimiento: los lugares crecen sencillamente porque hay más gente que quiere vivir y no porque esté obligado a ello para ganarse la vida. La elección del lugar de residencia ya no está motivada exclusivamente por consideraciones económicas.

La mejora en la calidad y la esperanza de vida de las personas también está modificando las preferencias de consumo, de manera que se desvincula la elección del lugar de residencia de la obtención de rentas. Ahora, además de la carrera profesional, son consideraciones de carácter más personal las que cuentan a la hora de decidir el lugar donde se vive.

Algunas personas con niveles de renta medios y elevados buscan algo más en la elección de la residencia. Unas buscan tranquilidad, otras la belleza de un entorno natural y otras más confort, por ejemplo.

Richard Florida identificó con el concepto de **clase creativa** al conjunto de jóvenes profesionales con educación superior y que da un gran valor al entorno (físico, cultural, relacional) donde quieren ejercer la carrera profesional. Es decir, son personas con gran talento creativo y muy productivas que están muy atentas a la calidad del entorno donde quieren residir. En los últimos años, muchas ciudades estadounidenses compiten por atraer este tipo de profesionales.

Evidentemente, la mejora del transporte y las comunicaciones ha ampliado el abanico de posibles elecciones, pero convertirse en un foco de atracción de este colectivo no es tan sencillo. Por una parte, porque la distancia sigue teniendo un papel importante. Estos profesionales quieren estar cerca de los bienes y servicios que con preferencia quieren consumir. Por la otra parte, porque no todos los lugares son fácilmente intercambiables y este colectivo busca algunos atributos de la localización que a menudo son específicos de entornos muy concretos.

Además, cada uno está buscando atributos diferentes, de manera que no existe un entorno ideal. Algunos buscarán los entornos dinámicos y bohemios de la vida en las grandes ciudades mientras que otros confiarán su futuro a entornos de gran belleza natural, más tranquilos y bucólicos, como las ciudades universitarias, que no son tan densas como las grandes ciudades.

Sin duda, las grandes ciudades son las que tienen más poder de atracción, ya que, en general, son los lugares donde se generan más ideas, donde se aplican las innovaciones y donde pasan las cosas más interesantes. Eso hace que en su mayoría las personas más cualificadas prefieran vivir en una gran ciudad.

Además, es obvio que las grandes ciudades también atraen a personas con diferentes tipos de cualificación profesional porque, en ellas, esperan disfrutar de más oportunidades de trabajo y de progreso o de estilos de vida más atractivos. De hecho, hay profesiones que ya son inherentemente urbanas y grupos de profesionales (por lo general en actividades intensivas de conocimiento) que están dispuestos a pagar un precio más elevado por la vivienda y el coste de la vida por el hecho de residir en una determinada ciudad porque "allí es donde está todo el mundo y donde pasa todo".

Así, en general, podríamos pensar que las ciudades con condiciones climáticas mejores o entornos naturales más espectaculares son las que mostrarán una evolución más expansiva de la población. Ciertamente, un clima benigno, la proximidad al mar, a un lago o río navegable, a montañas que pueden ser escaladas y donde se puede disfrutar de los deportes de invierno son factores de atracción muy evidentes.

Del mismo modo, hay ciudades con grandes herencias culturales, históricas y arquitectónicas que tienen un carácter particular que las hace sumamente atractivas para estos profesionales, como también aquellas otras más innovadoras en la planificación urbana y en la gestión de los espacios públicos. Podemos pensar que las ciudades con más kilómetros de carril bici, con más cafés con terrazas exteriores, con más galerías de arte, con más vida en la calle, con más oferta cultural y nocturna, con más senderos para caminar o con más calidad estética del entorno serán más atractivas. Sin embargo, la verdad es que no siempre es así porque el carácter encantador de una ciudad o región es esencialmente subjetivo.

Hay dos elementos importantes que debemos considerar:

1) Por una parte, **no todas las ciudades históricas son iguales**. Hay ciudades históricas con herencias que son negativas y que dan lugar a inercias que son muy difíciles de invertir. Por ejemplo, la industria metalúrgica, las actividades generadoras de materiales para la construcción y la minería han dejado entornos urbanos que son muy poco atractivos visualmente. Es decir, hay grandes dificultades para cambiar la imagen de las viejas ciudades industriales. Justamente, se hace difícil hacer la transición de estas ciudades industriales históricas hacia economías del conocimiento basadas en servicios a causa de la dificultad que tienen para atraer a jóvenes profesionales con conciencia medioambiental.

2) Por la otra parte, tenemos **el papel determinante de la presencia de universidades** en el entorno. Hay otro tipo de ciudades que también crecen como resultado de la llegada de estos jóvenes profesionales. Son las ciudades donde hay universidades e instituciones de investigación y educación superior. En estos casos, la capacidad de atracción de los jóvenes profesionales es el resultado combinado del hecho de que estas instituciones son sus fuentes principales de

trabajo y que las instituciones científicas atraen a estudiantes que justamente impulsan el tipo de servicios y estilos de vida que hace que la ciudad sea cada vez más atractiva.

Es evidente que las ciudades donde se genera más capital humano y tecnológico también son las más innovadoras y las que ofrecen oportunidades de trabajo y negocio más importantes. Esto suele pasar sobre todo en las ciudades más grandes porque el proceso se alimenta de forma continua por sí solo: las sociedades dinámicas y prósperas y la presencia de universidades de calidad se sostienen mutuamente.

Las ciudades más grandes generan un número más alto de graduados universitarios porque es donde se concentran las instituciones de educación superior. Aunque muchos graduados se marchen para residir en otros lugares, sus instituciones lo compensan al seguir produciendo nuevos licenciados y doctores. En la práctica, podemos afirmar que las universidades también están sujetas a las economías de aglomeración, ya que las grandes universidades del mundo suelen ser el resultado de muchos años de inversión en capital físico y humano.

Por lo tanto, cuando hablamos de universidades, la dimensión de la ciudad también tiene un papel importante. No obstante, no todo el mundo puede ir a las universidades más importantes del mundo (por los criterios restrictivos de selección) ni tampoco asumir fácilmente el coste de vivir en las ciudades que las acogen.

Por otra parte, lo que realmente se convierte en más trascendente es la calidad de la institución. En este sentido, la localización parecería más importante que la dimensión misma porque muchas de las mejores universidades están ubicadas en ciudades pequeñas o medianas, si bien cerca de grandes metrópolis.

Ejemplos

Pensamos en el caso de la Universidad de Berkeley, en el otro lado de la bahía de San Francisco, o el de la Universidad de Harvard o el mismo MIT, en la ciudad de Cambridge, frente a Boston.

En algunos casos, parecería que estas ciudades ofrecen a los profesionales más cualificados las ventajas de la dimensión con los placeres más bucólicos y hedónicos de una ciudad más pequeña y fácil de gestionar. De hecho, muchos corredores de investigación (clústers de laboratorios, empresas de alta tecnología y *start-ups*) han emergido en áreas entre una gran metrópoli y cerca de una ciudad universitaria.

Ejemplo

Pensamos en los casos del Silicon Valley y la Ruta 128.



El Massachusetts Institute of Technology (MIT), en Cambridge, Estados Unidos

De hecho, una ciudad universitaria tiene que ser muy grande para atraer a los profesionales e investigadores más jóvenes si, además de una buena universidad, también puede ofrecer algo más que sea especial (como, por ejemplo, un recurso natural o una herencia histórica y cultural). En cambio, una universidad excelente, en una pequeña ciudad y con unos buenos atributos del lugar (bohemia, liberal, con recursos naturales) puede no atraer más talento ni crear un clúster de investigación porque sus atributos son insuficientes para compensar las desventajas en dimensión y localización, al estar demasiado alejada de una gran ciudad.

Ejemplos

Montpellier y Toulouse, en primer caso, y Cornell, en el segundo.

Sin embargo, siempre hay excepciones de lugares que han experimentado un fuerte crecimiento sin reunir los atributos que parecerían convenientes y que, por lo general, son el resultado de la llegada de industrias dinámicas y, con ellas, de muchos profesionales y emprendedores.

Ejemplos

Es el caso de Oulu (Finlandia), donde la localización de algunas de las instalaciones de Nokia ha dado lugar a una gran concentración de actividades de alta tecnología que refuerzan los efectos de una universidad especializada en ingeniería y ciencias. Otro ejemplo es el caso de Burlington (Estados Unidos), donde el establecimiento por parte de IBM de una nueva planta para el diseño y la producción de chips de memoria y la proximidad a la Universidad de Vermont atrajo a otras empresas de alta tecnología.

Finalmente, también hay que tener presente que hay suburbios de grandes ciudades o lugares sin encanto aparente que también han crecido porque muchos profesionales y hombres de negocios no buscan entornos de moda, bonitos o bucólicos sino sobre todo la disponibilidad de espacio a mejor precio. Eso ha dado lugar, por todo el mundo, a la expansión de muchas áreas metropolitanas que no son artísticas ni paradigmas del diseño, no tienen centros urbanos muy activos ni estilos de vida bohemios. Es decir, los gustos difieren y cambian entre las personas. En cualquier caso, si no se ofrece un buen trabajo y un buen sueldo y si no hay oportunidades de negocio, la mayor parte de los profesionales más cualificados se desplazarán a una ciudad concreta por muy bien planificada que esté o bonito que sea el entorno natural. Es decir, el vínculo entre el trabajo y la migración de jóvenes profesionales es, a pesar de todo, importante. A menudo, aunque sus empleos se puedan beneficiar de formas de trabajo más flexibles gracias al uso de las tecnologías digitales de comunicación, el radio de desplazamiento de la residencia de estas personas queda siempre dentro del margen que les permite acceder al lugar central de trabajo en un máximo de dos horas.



Universidad de Montpellier

6. El factor envejecimiento

Uno de los elementos más característicos de la sociedad del conocimiento es la movilidad de la población que ya no está activa en el mercado de trabajo. La población jubilada (o prejubilada) es la que crece con más rapidez en los países más ricos. Evidentemente, no todas las personas de este colectivo son suficientemente independientes en recursos económicos o están en disposición física de escoger libremente dónde quieren vivir, pero los que lo pueden hacer tienen un efecto directo sobre la economía de la región que los recibe, ya que amplían la base de consumo de la comunidad local de destino.

Sólo hay que pensar en el impacto que tiene su llegada en algunos productos como los alimentos o, sobre todo, en algunos servicios como la sanidad, la cultura y el ocio o, evidentemente, los inmobiliarios. De este modo, en los últimos años, también estamos asistiendo a una competencia entre algunos lugares a la hora de atraer a trabajadores en edad de jubilación o muy próximos a ella para que se desplacen a vivir o establezcan una segunda residencia.

Así pues, van emergiendo unas economías vinculadas a la residencia permanente o estacional de estas personas, que gastan sus pensiones y subsidios o las rentas de los ahorros en estas localizaciones, hasta el punto que se pueden llegar a convertir en el grueso de la base económica local.

Hay pequeñas ciudades que se benefician de la presencia de profesionales con cualificación, mucha experiencia laboral y un salario elevado que deciden jubilarse (total o parcialmente) en un sitio diferente al que han obtenido (o todavía obtienen) el salario. Justamente, la revolución tecnológica ha estimulado la expansión de esta movilidad. Por una parte, porque las tecnologías digitales facilitan la interacción a distancia con el puesto de trabajo habitual y, con ella, la emergencia de formas de trabajo más flexibles. Por la otra parte, porque los avances en los medios de transporte facilitan el *commuting*¹, de manera que los que todavía están activos se pueden desplazar con facilidad.

Evidentemente, las zonas receptoras deben prepararse para proveerse de atributos y servicios que hagan atractiva la localización de este colectivo. De hecho, no nos tendría que sorprender que los lugares con más potencial de atracción para los jubilados a menudo también lo sean para los jóvenes profesionales, ya que los dos grupos buscan un consumo hedónico similar, es decir, buscan la belleza de los recursos naturales, un clima benigno y una calidad de vida mejor. De hecho, con toda probabilidad, algunos profesionales ya piensan en su futura jubilación (o prejubilación) cuando cambian de lugar de residencia.

Ejemplo

A lo largo de la historia de la humanidad, ha sido un rasgo común de muchas civilizaciones desplazarse a otra localidad cuando se abandonaba la escena pública (como Roma, Grecia o Egipto).

Hoy, en la Costa Oeste de los Estados Unidos, serían paradigmáticos los casos de Santa Barbara y Carmel en California.



La Riviera francesa

⁽¹⁾Es decir, la movilidad obligada por razones de estudios o trabajo.

Pero no todos los sitios tienen la misma capacidad para atraer a estas personas y capturar las rentas. Incluso los lugares mejor planificados y con mejor oferta de servicios públicos y culturales fracasan a la hora de atraer a este tipo de población.

En la práctica, existe un vínculo determinado por algunos elementos que hay que tener en cuenta, como la necesidad de proximidad a la familia, la disponibilidad de servicios médicos especializados o la posibilidad de actividades profesionales para las personas mayores.

De este modo, hay algunos factores específicos de atracción de algunos lugares en relación con otros que, a priori, presentarían atributos similares:

- Por un lado, la proximidad geográfica con la residencia del resto de la familia (hijos y nietos, en particular).
- Por el otro lado, la afinidad cultural e histórica con el lugar de origen.

Ambos hacen que, en general, este tipo de migración se produzca preferentemente en el interior de un mismo país. Los jubilados sólo optarán por cambiar de país de residencia si encuentran ciudades o regiones donde se sientan seguros, donde las condiciones políticas, económicas y sociales se perciban como estables y donde no tengan la sensación de ser considerados como extranjeros.

Por lo tanto, muchas veces, los jubilados que se desplazan no se marchan muy lejos. ¿Por qué? Sobre todo, por la proximidad a la familia, la calidad de la asistencia sanitaria, el deseo de mantener los contactos sociales y de negocios o las ganas de viajar periódicamente al lugar de origen.

Además, en muchas profesiones, cada vez es más frecuente **la jubilación parcial**. En este caos, es vital seguir manteniendo los vínculos de negocios. Aunque Internet favorece esta movilidad porque no requiere la presencia diaria en el lugar físico de trabajo, por lo general la mayor parte del colectivo se desplaza a una distancia máxima de dos horas de las grandes metrópolis. Es un hecho común en muchos países ver que, en los últimos años, ha crecido el número de lugares caracterizados por convertirse en segundas residencias y que han observado un incremento sensible en el precio de las viviendas.

Ejemplo

Nos referimos, por ejemplo, a escritores, redactores y colaboradores de medios de comunicación, profesionales de la consultoría, profesionales de la educación o traductores.

7. El factor medioambiental

En la medida en que las ciudades representan la aglomeración geográfica de la población y la actividad económica regional habría que pensar que ejercen una influencia positiva en el clima, puesto que ocupan menos espacio del territorio, en contraposición a una expansión alternativa de carácter más extensivo que conduciría a una mayor degradación y uso del medio natural.

En principio, vivir en la ciudad tendría que ser menos perjudicial para el medio ambiente que vivir en el campo, porque una menor densidad de uso del territorio se traduce en una mayor movilidad y un mayor consumo de energía. Residir en espacios habitables más grandes y en entornos más naturales tiene muchas ventajas, pero también genera más consumo energético. La emisión de contaminantes a la atmósfera está estrechamente relacionada con el consumo de energía residencial y con el desplazamiento de personas y mercancías en el territorio.

Desde esta perspectiva, la mayor densidad de la vida urbana minimizaría el impacto ambiental de la actividad humana, puesto que reduciría el consumo eléctrico y reduciría las congestiones de tráfico, al limitar las distancias y la necesidad de utilizar los medios de transporte privados para desplazamientos obligados para acceder al trabajo, a los estudios, a los lugares de ocio o a los principales ejes comerciales. Asimismo, facilitaría el uso más intensivo de medios alternativos, como el desplazamiento a pie o la utilización del transporte público, que es más eficiente energéticamente. Los Estados Unidos serían un ejemplo paradigmático de los riesgos de una urbanización muy dispersa y dependiente del uso del automóvil.

Ejemplo

Aproximadamente un 20 % de las emisiones anuales de dióxido de carbono en los Estados Unidos están relacionadas con el consumo energético y otro 20 % con los vehículos de motor. Conjuntamente, representan el 8 % de la impronta de carbono mundial.

Pero este conjunto de ventajas se contrapone con la generación de problemas ambientales en las ciudades más grandes y densas. Si bien los daños medioambientales están más asociados al proceso de industrialización acelerada que a la urbanización en sí misma, la emisión de contaminantes y la generación de residuos no son ajenas al proceso de crecimiento de las ciudades.

Como bien público, de consumo no rival y con imposibilidad de exclusión, la protección del medio ambiente es uno de los errores de mercado más característicos y más determinantes para la necesidad de intervención pública,

con motivo de la presencia de unas externalidades negativas que proceden del hecho de que los costes sociales de las decisiones tomadas por los ciudadanos superan ampliamente los costes que privadamente asume cada uno de ellos.

La actuación de las autoridades locales se sustenta en una combinación de políticas regulatorias y políticas de incentivos o desincentivos. Por un lado, estableciendo normas legales para obligar a adoptar ciertos comportamientos considerados como beneficiosos o impedir los perjudiciales. Por el otro, proporcionando estímulos económicos a empresas e individuos para que sus comportamientos sean más respetuosos con el medio ambiente, de forma que este se convierta en un recurso valioso que tiene que ser utilizado de forma eficiente.

Pero la mayor valorización del medio ambiente como recurso estratégico requiere un proceso de concienciación social, de tal modo que las políticas descentralizadas, con intervención directa de los ciudadanos, que promuevan la educación e información sean indispensables, aunque solo sea para sensibilizar, responsabilizar y hacer adquirir conocimiento a la sociedad de que en el futuro probablemente será necesario hacer políticas ambientales más restrictivas y costosas económicamente en las ciudades y regiones.

Ejemplo

La preocupación de las ciudades por sus entornos y la sensibilidad de las sociedades por el medio ambiente están detrás de las iniciativas políticas promotoras de las zonas verdes que caracterizan a algunas ciudades (como los cinturones verdes que rodean Londres o Toronto) o de aquellas que impulsaron la construcción de grandes parques centrales (como el Central Park en Nueva York), etapas del desarrollo urbano previas a la creación y expansión de los nuevos barrios residenciales.

La contaminación del aire o del subsuelo derivada de las actividades productivas no acostumbra a ser internalizada en el precio de los productos, tampoco el coste en tiempo perdido o en contaminación generada por la congestión del tránsito resultante del uso abusivo del transporte privado se refleja en los precios de mercado, ni todo el impacto medioambiental de los residuos generados tampoco se ve reflejado en la tasa que se paga por su recogida y tratamiento. Se trata de retos de política económica que quedan en manos de la voluntad, el interés y el acierto de los responsables públicos en la esfera local, metropolitana o regional. Pueden contribuir eficazmente a la aceleración de innovaciones ambientales, a la gestión eficiente de los equipamientos y servicios públicos, y a la minimización de estas externalidades negativas, de forma que una mayor dimensión urbana no necesariamente significa una menor calidad ambiental.

Con todo, sus decisiones no son ajenas a las presiones de los grupos de interés afectados y a las diferentes preferencias, prioridades y patrones culturales de cada sociedad. A guisa de ejemplo, la concienciación social sobre la protección del medio ambiente puede ser diferente entre las ciudades de países con renta muy elevada y las ciudades de economías emergentes sumergidas en pleno proceso de expansión económica.

En general, podemos afirmar que las políticas regulatorias son las más utilizadas, porque ofrecen protección absoluta al medio ambiente, a la vez de que se trata del único nivel de protección que es aceptable cuando lo que se quiere es regular contaminantes que sean muy tóxicos o bien preservar ecosistemas en riesgo de extinción. Es decir, se trata de proporcionar el nivel máximo de protección a los recursos considerados más sensibles y valiosos.

También proporcionan un entorno de estabilidad y certeza a las empresas, si bien exigen unos elevados costes administrativos de control y vigilancia de las regulaciones, y requieren una elevada calidad de información. En caso contrario, la falta de conocimiento apropiado sobre las estructuras de costes reales de las empresas acaba conduciendo a establecer una legislación uniforme que no diferencia según el nivel de impacto medioambiental generado. A menudo la consecuencia es la tendencia de los afectados a cumplir estrictamente los mínimos legales establecidos.

De este modo, su aplicación en las ciudades y regiones en muchas ocasiones necesita la complementariedad con políticas de incentivos económicos para promover que finalmente se reduzca el impacto medioambiental mediante la innovación. Es la estrategia más aconsejable para proteger los otros recursos naturales.

A pesar de que no hay garantía absoluta de que todos los agentes económicos reaccionen positivamente a los incentivos, estos aportan el elemento favorable de que los individuos y empresas tienen plena libertad para fijar su conducta, obtienen más ventajas económicas aquellos que son más respetuosos con el medio ambiente, generan estímulo innovador, son más flexibles que la regulación pura y logran situaciones más eficientes porque se adaptan a los intereses y las características individuales.

Pero también hay que tener presente que tienen resultados diferentes según las características de los instrumentos utilizados. Así, mientras que los impuestos ambientales (o pigouvianos) tienen ventajas dinámicas porque incentivan la reducción continuada de la contaminación, los subsidios o los títulos negociables en ocasiones pueden crear barreras de entrada a expensas del erario público, al ayudar al que contamina a obtener mejores resultados que los que no lo hacen —o entre los que son potencialmente más eficientes—, mientras que tanto los derechos de emisión como los impuestos ambientales garantizan la reducción cuantitativa de la contaminación pero con un coste incierto.

La elección entre instrumentos críticamente dependerá, pues, de la incertidumbre que las autoridades políticas consideren más perjudicial para la sociedad: ¿cuáles son los costes reales de la descontaminación? o bien ¿cuál será la reducción real del volumen de emisiones?

Reflexión

El riesgo medioambiental más importante asociado al despliegue de la población y su actividad en el territorio se detecta actualmente en dos economías emergentes y con población muy superior a la de América del Norte o todo el continente europeo. Se trata de China y la India, que han tenido una transición rápida y feroz desde una economía esencialmente agraria y tradicional hasta convertirse en nodos importantes de las modernas cadenas globales de valor, tanto industriales como de servicios. Todo ello ha sido posible a cambio de la explosión en su consumo de energía.

Hasta el momento, su acelerado proceso de desarrollo económico está acompañado de una creciente urbanización. En el caso de la economía china, el grueso de las emisiones actuales se corresponde con la actividad industrial desarrollada en las regiones sur y surorientales del país. En cambio, los consumos residenciales en las principales ciudades del país están muy por debajo de los norteamericanos o europeos, y se corresponden esencialmente con el consumo de calefacción y electricidad. Ahora bien, la creciente congestión de algunas de las enormes grandes metrópolis de estos países y el creciente protagonismo que está teniendo el automóvil en sus sociedades invitan a ser prudentes. Sería esencial promover, pues, una ordenación urbanística más sostenible y unos procesos productivos mucho más eficientes energéticamente, si se quiere evitar una auténtica catástrofe medioambiental.

En el caso de que las emisiones de carbono por capital chinas llegaran a los niveles de los Estados Unidos, el problema actual del planeta casi se duplicaría. De media, la emisión de carbono por parte de una persona residente en los Estados Unidos es actualmente de veinte toneladas de dióxido por año, mientras que en los principales países europeos este valor se sitúa entre las siete y las diez toneladas anuales. Este dato en China es de cinco toneladas y solo de una de media en la India. Tal como expone Glaesser, a partir de ahora *nos haría falta un ecologismo más inteligente.*

8. La globalización y los costes de transacción en el territorio

Para inferir la evolución de las economías regionales en un contexto de creciente integración económica solapada con el cambio tecnológico digital se hace necesario comprender cómo la globalización económica está afectando a los costes de la transacción espaciales, que están asociados a la implementación y coordinación de actividades económicas en ámbitos territoriales diferentes.

McCann divide los costes de transacción en tres tipologías diferentes:

- Los asociados a los desplazamientos de mercancías en el territorio y que están vinculados esencialmente a los costes de transporte.
- Los vinculados a la transmisión de conocimiento y de información en el espacio geográfico.
- Los asociados a los movimientos que traspasan fronteras nacionales y que a menudo toman la forma de aranceles aduaneros o de obstáculos no arancelarios.

En las décadas recientes, la economía internacional ha registrado grandes adelantos en la integración de los mercados, lo cual ha reducido significativamente las barreras a la movilidad internacional de mercancías, servicios y factores de producción (especialmente, capital). Al ser las economías nacionales más abiertas, integradas y dependientes, se han multiplicado las oportunidades de comercio, inversión, producción y externalización internacional (*offshoring*), hecho que ha dado paso a una notable fragmentación internacional de las actividades productivas y de distribución, y a la generación de cadenas globales de valor, que impactarán en el futuro de las economías regionales.

Desde la perspectiva regional, ¿cuáles son las diferentes tipologías de cadenas de producción?

En general, podemos afirmar que la actividad establecida en una región específica puede dirigirse mayoritariamente a las actividades siguientes:

- La producción destinada puramente a satisfacer la demanda final interna.
- La producción orientada a la satisfacción de la demanda final de otros territorios.
- La implicación en cadenas de valor simples, proveyendo otros territorios con exportaciones de productos intermedios o servicios para que otras empresas los transformen en productos finales que serán comercializados en estos territorios.
- La implicación en cadenas de valor complejas, proveyendo otros territorios con exportaciones de productos intermedios o servicios para que las empresas localizadas en ellos las transformen o bien en productos intermedios más sofisticados o bien en productos finales que serán exportados hacia terceros territorios.

La naturaleza abierta de las economías regionales hace que progresivamente aumente la participación de su sistema productivo en cadenas de valor, tanto simples como complejas, y de naturaleza nacional o global.

A pesar de que la reducción de los obstáculos al comercio y la inversión internacional han favorecido este cambio de orientación de las economías regionales, los efectos más sustantivos se registran en las dos primeras tipologías de costes de transacción, es decir, en los vinculados con el transporte y la información, porque, en general, son más sensibles a la distancia geográfica.

La evolución reciente de los costes de transacción espaciales nos muestra una disminución apreciable, si bien no es necesariamente homogénea en cuanto a todos sus componentes, lo que puede tener efectos diferentes en el comportamiento futuro de algunas economías regionales, y apuntar, por lo tanto, a un escenario de espacios regionales y urbanos ganadores y perdedores de la interacción entre cambio tecnológico y apertura de mercados.

Ciertamente, la revolución digital y la profunda transformación y mejora de las tecnologías de la información y las comunicaciones han favorecido la transmisión rápida y eficiente de grandes cantidades de información en el espacio geográfico, y a la vez han mejorado la capacidad de los gestores empresariales de coordinar actividades productivas ubicadas a mucha distancia fisi-

ca. Empresas de toda dimensión tienen ahora mejores oportunidades de acceso a los mercados y más capacidad para gestionar operaciones mucho más complejas.

De este modo, las actividades productivas que compiten en conocimiento y que comercian con información relevante —como son las finanzas, muchos servicios a las empresas o el turismo— aprovechan las modernas tecnologías de la información para ampliar la oferta de servicios y llegar a un mercado más amplio. Las regiones donde la especialización en estas actividades es más acusada han aprovechado el cambio tecnológico para expandirse internacionalmente y alcanzar una parte creciente del mercado global. Y a la vez han aprovechado las mayores facilidades de una coordinación eficiente para ampliar sus actividades de externalización también a escala internacional.

Ejemplos

Una buena muestra de que los costes de transmisión de información y conocimiento han disminuido notablemente es el hecho de que la externalización o subcontratación internacional de operaciones es característica de los servicios más avanzados, como demuestra el caso del desarrollo de software en Bengaluru (India) para muchas empresas localizadas en Silicon Valley o la gestión contable de entidades financieras de la City londinense en manos de proveedores situados en Dublín.

El cambio organizativo también ha afectado a la industria, puesto que las mayores facilidades para controlar y gestionar la cadena de valor han propiciado la creciente fragmentación, tanto de las actividades logísticas de aprovisionamiento y distribución, como sobre todo de los procesos de producción que se configuran cada vez más como sistemas complejos. El nivel de desagregación territorial de las actividades industriales se ha expandido a medida que avanzaba la integración de los mercados. De este modo, tanto los costes de transmitir bienes como los de transmitir servicios e información han observado una reducción significativa.

Pero no todos los costes de transacción han disminuido con la misma intensidad, porque las mejoras en las tecnologías de la información aumentan la cantidad, variedad y complejidad del conocimiento transmitido y, por lo tanto, hacen más difícil la adquisición, gestión y transacción comercial de este conocimiento. El principal motivo radica en el hecho de que la información más valiosa tiene su origen en un conocimiento que es de naturaleza tácita y poco estandarizada, de forma que su adquisición y transmisión requiere un nivel importante de interacción personal, con objeto de mantener en el tiempo la confianza y comprensión mutuas.

Los factores intangibles de producción, como el conocimiento, las ideas, la mentalidad, el espíritu y la capacidad de innovar, o las técnicas y habilidades están muy relacionados con cada individuo. Del mismo modo que el trabajo o el capital, también son sensibles a la distancia geográfica. Y cuando se transmiten a otras personas, antes de ser utilizados eficazmente en el proceso pro-

ductivo tienen que ser asimilados de manera adecuada, de modo que también son muy sensibles a las distancias culturales. La proximidad reduce la intensidad de todos estos obstáculos.

Ejemplo

Los habitantes de Sevilla probablemente adoptan más rápidamente una nueva idea o técnica de producción procedente de Valencia que de Moscú.

En la medida en que muchas empresas se ven obligadas a afrontar la competencia global mediante estrategias basadas en ampliar el contenido tecnológico y, con él, el conocimiento incorporado a sus productos y servicios para aumentar el valor generado, a la vez que reducen su ciclo de vida pisando el pedal del acelerador de sus procesos de innovación, crece la importancia que debe adquirir este conocimiento crítico para la producción y comercialización en las actividades que son más intensivas en conocimiento.

Desde la geografía económica, la consecuencia principal de que hayan aumentado los costes de oportunidad de prescindir de las interacciones y contactos personales es el hecho de que hay costes de transacción espacial que, a pesar de la revolución digital y la integración de mercados, todavía son importantes para determinadas actividades económicas.

Así pues, el descenso en costes de transporte y coordinación favorece principalmente a la producción de actividades y servicios de bajo contenido tecnológico y con capacidad limitada para generar valor, con procesos productivos muy estandarizados y productos poco diferenciados. En cambio, la distancia continúa siendo una variable relevante para la competitividad de productos o servicios de naturaleza poco uniforme y que no son objeto de una producción estandarizada.

9. El futuro de las economías regionales en el mundo globalizado

Los cambios tecnológicos y económicos nos dibujan un panorama complejo para la geografía económica del futuro, porque hay diferentes fuerzas y elementos que interactúan en direcciones que pueden ser opuestas. En general, se puede afirmar que muchas actividades económicas incorporan conocimientos cada vez más complejos, lo que hace que algunos costes de transacción espacial sean elevados, a pesar de que los costes de transmisión de bienes, servicios, información, personas y capital sean ahora más reducidos. Si este es el caso, nos estaríamos moviendo hacia un escenario de geografía económica desigual.

La interacción entre cambio tecnológico y apertura de mercados ya ha tenido efectos trascendentes en la localización de las actividades económicas, y ha favorecido a algunas ciudades y regiones en detrimento de otras. Y probablemente lo continuará haciendo en el futuro, porque las actividades económicas más intensivas en conocimiento se benefician más de las ventajas económicas específicas que provienen de las economías de aglomeración, de forma que es en las regiones más densas, con ciudades más pobladas y una dotación de capital humano más importante donde podemos encontrar las principales empresas de estos sectores productivos. La elevada sensibilidad de la innovación a la transmisión de conocimiento tácito mediante la interacción personal no hace más que reforzar el rol protagonista y la atracción de estos *milieus* o regiones que se convierten en medios de innovación. En estos casos, las rentas de localización llegan a ser muy importantes.

Por su parte, las actividades menos intensivas de conocimiento están menos restringidas en cuanto a sus requerimientos de localización, gracias al descenso de los costes de transmisión espacial, pero decidirán su estrategia territorial en función de la interacción de los efectos económicos que se derivan de la combinación entre la disponibilidad de los recursos que favorecen una producción más eficiente y el objetivo de hacer compatible la oportunidad de aprovechar el acceso a mercados de gran dimensión con la necesidad de minimizar el coste de la distancia.

Cuando las ventajas de las economías de aglomeración se refuerzan con la reducción de los costes de la movilidad de bienes y de información, se puede prever también que algunos espacios geográficos localizados en regiones de media o baja intensidad y especializadas en la provisión de bienes intermedios para los mercados regionales pueden perder progresivamente la ventaja competitiva basada en la distancia en favor de competidores localizados en los principales centros urbanos.

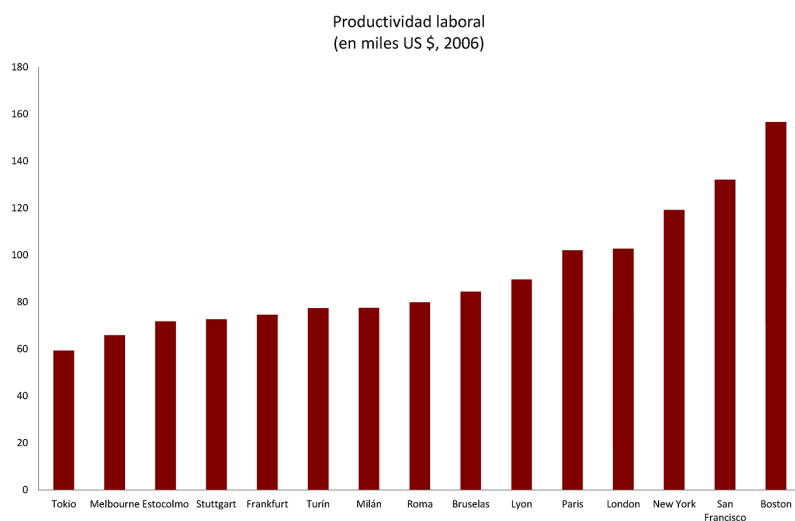
El escenario más probable de futuro apunta, pues, hacia un dominio todavía más acusado de la geografía económica por parte de las regiones y ciudades centrales. Hasta podríamos decir que nos avanzaría el hecho de que podría crecer la diferencia entre los centros más importantes y los centros de dimensión mediana, en términos de generación de rentas, incluso dentro de las fronteras nacionales.

Pero el resultado final dependerá de las diferencias existentes en la especialización productiva y en las tecnologías utilizadas en las diferentes economías regionales. Es necesario tener presente en todo momento que los desarrollos en geografía económica siempre se superponen sobre una estructura espacial previamente heredada y que, en consecuencia, el impacto regional y urbano de la globalización y el cambio tecnológico dependerán también del legado histórico de cada lugar. En general, se puede afirmar que el impacto en una región concreta acabará siendo determinado por su especialización, las características de su desarrollo previo, su estructura urbana, sus recursos y capacidades tecnológicas, la calidad de sus instituciones, las características de las regiones adyacentes y la interacción que haya con ellas.

Estos cambios se producirán en un contexto de creciente urbanización, sobre todo en las economías emergentes, lo que pone de manifiesto las ventajas de la aglomeración de personas y actividades económicas. En todas las sociedades, la interacción entre localización y dimensión influye en el crecimiento económico regional.

La concentración de actividad económica en las ciudades y regiones centrales todavía se hace más evidente en el caso de las empresas de alta tecnología y de los trabajadores más calificados, sobre todo en las economías más avanzadas del mundo. Hay una parte creciente de capital humano viviendo y trabajando en las grandes aglomeraciones urbanas, lo que determina un adelanto importante en el crecimiento económico y en el logro de niveles de productividad muy elevados.

Un ejemplo de las ventajas de la concentración de actividades económicas en el territorio nos la proporciona este gráfico con información sobre los niveles de productividad laboral en algunas de las principales áreas metropolitanas del mundo, correspondiente al año 2005. En aquel mismo año, la media de las economías de la OCDE era sensiblemente inferior (poco más de cuarenta y tres mil dólares).



De hecho, la creciente migración del trabajo más calificado, atraído por las oportunidades de trabajo y calidad de vida en algunas zonas urbanas concretas, explica la aparición de esta prima o diferencial de productividad laboral, y contribuye a la aparición de nuevas desigualdades entre regiones y en el interior de cada uno de los espacios regionales.

Las diferencias que, en general, se observan en productividad entre algunas de las principales regiones centrales europeas y asiáticas con las norteamericanas se pueden explicar parcialmente por su mayor dimensión o escala, y por la mayor capacidad de atractivo que tienen en relación con su entorno cercano. Es decir, tienen una presencia más significativa de los factores determinantes del crecimiento de la productividad, como sería la dotación de capital humano, porque tienen una posición jerárquica superior dentro de su país. Pero el gap en productividad probablemente sea sobre todo la consecuencia de que la economía norteamericana ha sido mucho más eficiente en la generación y difusión de nuevas tecnologías y conocimientos, y en la creación de nuevas empresas de base tecnológica, de forma que se beneficia de un proceso más intenso de acumulación de innovaciones a lo largo del tiempo.

Así mismo, muchas de estas economías regionales construidas alrededor de grandes centros urbanos, densos en la generación y aplicación de conocimiento, acaban convirtiéndose en auténticos *hubs* de conocimiento, porque las empresas localizadas en su interior tienen una orientación netamente global. Al convertirse en nodos centrales de redes internacionales de distribución de conocimiento, personas, capital y nuevas ideas, amplían su radio de influencia y generan efectos de arrastre hacia otras regiones no necesariamente localizadas en la proximidad espacial. Es decir, no solo promueven un mayor crecimiento de las regiones adyacentes, sino que también pueden inducir mejores

resultados en regiones económicas centrales de otros países que también tienen orientación global. Su efecto final dependerá críticamente del grado de conectividad y de la dimensión global que tengan las empresas transnacionales localizadas en la región.

Probablemente, las ciudades y regiones con mejor conectividad global serán aquellas que también serán las más productivas. Pero esto no quiere decir que las empresas de pequeña y mediana dimensión o las regiones con estructuras urbanas más modestas, pero que contienen economías de aglomeración significativas, no tengan un desarrollo económico importante en el futuro. Estas empresas son vitales para que los sistemas productivos internos lleguen a ser innovadores, y las economías de aglomeración son esenciales para que este estímulo sea rentable, se mantenga y crezca con el paso del tiempo. De todos modos, también es cierto que estas regiones tendrán probablemente más éxito si sus entornos de innovación están más abiertos a la captación y absorción de conocimiento desde el exterior y tienen una conexión global. Ambos elementos les permitirán un mejor acceso a los mercados y mayores oportunidades para la difusión de conocimiento.

Pero en la geografía económica actual hay muchas regiones que no disponen de las ventajas de una gran escala y diversidad, combinadas con una buena conectividad internacional y unos elevados niveles de productividad. De hecho, son la mayoría y conjuntamente explican el grueso del crecimiento económico regional en la actualidad. Se trata, además, de un grupo heterogéneo en cuanto a su dimensión y densidad de población, estructura económica, calidad y diversidad de instituciones, capacidad científica y dinamismo innovador, disponibilidad de recursos naturales, atractivo turístico, clima o estructura demográfica, entre otros factores.

Por lo tanto, a pesar de que las regiones que contienen ciudades globales tienen un potencial de desarrollo mucho más importante en el futuro, la evidencia empírica nos muestra que el crecimiento económico no es un fenómeno estrictamente urbano ni tampoco un hecho solo asociado a las ciudades más globales. En realidad, se trata de un proceso complejo en el que participan una amplia diversidad de factores determinantes del crecimiento, de forma que no se puede descartar que en el futuro cercano las regiones de dimensión intermedia, con una dotación adecuada de recursos y una buena conexión con el centro económico, no sean también aquellas que mejor aprovechen las transformaciones de la economía global.

Así pues, las decisiones de localización de las empresas multinacionales de los sectores intensivos en conocimiento configuran redes regionales muy conectadas internacionalmente, que obtienen rendimientos muy elevados de la globalización. Para estos tipos de actividades, las ganancias de la localización continuarán siendo evidentes en el futuro y la creciente concentración espacial del conocimiento es un escenario previsible, sobre todo en el caso de los

servicios más intensivos de conocimiento. Pero esto no quiere decir que no existan oportunidades importantes de crecimiento fuera de estos centros regionales de gran productividad.

En síntesis, a la vez de poder predecir la evolución económica de una región en el futuro, podríamos considerar los siguientes puntos, relacionados con la interacción entre la dimensión, el coste de la distancia y las ventajas de la localización. Por un lado, hay que esperar que las regiones con ciudades más grandes tengan más posibilidades de disfrutar de un crecimiento más elevado. Pero siempre y cuando estas ciudades presenten una estructura productiva y empresarial diversificada, una presencia importante de capital humano y sean parte de una red más amplia de ciudades interconectadas, de dimensiones y características diferentes y complementarias. Por el otro, cabe decir que las regiones centrales o con mejor localización territorial para el comercio internacional también tendrán las mejores oportunidades para prosperar. Pero siempre y cuando continúen ofreciendo factores de atracción del capital humano. Finalmente, las regiones periféricas o de baja densidad urbana pueden disfrutar también de oportunidades de crecimiento, si disponen de una buena infraestructura de generación de conocimiento (universidades, centros de investigación...) y de un entorno que les proporcione atractivo turístico o capacidad de captación de talento o de inmigración con rentas elevadas, que busquen buenas oportunidades de trabajo o buena calidad de vida.

Finalmente, reflexionando hacia el futuro, sería también conveniente analizar los efectos de los procesos migratorios cuando estos configuran la emergencia de concentraciones de carácter étnico en determinados distritos de las grandes ciudades de una región. Esta identidad étnica a menudo incide en la práctica económica del territorio. En ocasiones, conduce a la segmentación del mercado laboral, con la creciente ocupación de determinadas tipologías de trabajos por parte de los inmigrantes, lo que deriva en la aparición de estereotipos laborales. Cuando estos procesos se desarrollen basándose en la discriminación, observaremos como las calificaciones y la experiencia de las personas inmigradas se devaluarán cuando traspasen las fronteras nacionales. A veces sucede porque sus habilidades son muy específicas de su contexto de origen. Pero en otros casos es consecuencia directa de la discriminación o estigmatización laboral.

De este modo, estos procesos discriminatorios específicos de algunas regiones a menudo limitan el potencial de crecimiento asociado a la movilidad del capital humano. En la práctica, su impacto final dependerá siempre de las características institucionales y culturales de las regiones receptoras de esta mano de obra.

Así, la concentración de población inmigrada en el territorio también puede reforzar las identidades étnicas y hacer emerger una red de negocios específica, especializada en determinadas actividades de producción o distribución, generalmente orientada hacia el mercado local y regional, y que puede estar

Reflexión

El fenómeno de la segmentación laboral asociada a la inmigración se puede observar sencillamente analizando los niveles educativos de las personas inmigradas que realizan tareas de cuidado de los hogares de otras familias.

Un efecto de discriminación similar lo encontraremos con el desaprovechamiento que muchas economías hacen del capital humano de su población femenina. En ocasiones, como resultado de una menor participación en un mercado laboral que les ofrece menos oportunidades. Pero más a menudo debido a una estereotipización de las tareas y ocupaciones desarrolladas por las mujeres que en muchas ocasiones acaban conduciendo a agravios comparativos, en términos de diferencias salariales con mismos niveles educativos. El sesgo de género indudablemente también condiciona el potencial de desarrollo regional, puesto que infravalora e infrutiliza todos los recursos regionales internos.

acompañada de la construcción de instituciones propias que proporcionen financiación o apoyo logístico a las actividades realizadas por estos colectivos. Estos procesos pueden dar lugar a la aparición de clústeres muy especializados y dinámicos que a menudo promueven la atracción de nuevos recursos humanos y financieros para la región. Estos modelos y prácticas de negocio, sustentados en la diferenciación étnica, si se desarrollan con éxito obtienen reputación y proporcionan una oferta de creciente calidad, a menudo se abren a la colaboración y alianza con otros actores regionales, y acaban tejiendo relaciones económicas con el exterior, e incluso pueden llegar a ser fuente de riqueza para el territorio.

Ejemplo

Solo hay que fijarnos en las comunidades chinas de California o en la presencia comercial de la inmigración turca en los principales *länder* alemanes para descubrir cómo la dimensión étnica de una diversidad muy amplia de negocios estimula el desarrollo regional y la captación de recursos externos. En ocasiones esta actividad está sustentada en el comercio de productos específicos de alimentación o ropa, pero cada vez está más asociada a servicios de restauración y productos culturales o a la movilidad internacional de capital, por ejemplo.

