

# Una revisión del papel del Estado y de las políticas de desarrollo regional y urbano: Lecciones para México

*Carlos Bustamante Lemus<sup>1</sup>*

## Introducción

### Los factores de influencia en el crecimiento económico y desarrollo regional

Una de las principales motivaciones para los estudiosos del desarrollo regional y urbano es la búsqueda por lograr un desarrollo más armónico de las poblaciones que pueblan los diversos territorios de México y del resto de los países menos desarrollados, con el fin de que éstos no solo gocen de mejores niveles de bienestar, sino que crezcan y consoliden su desarrollo y logren contribuir al mayor y más rápido crecimiento y desarrollo de sus respectivos países en su conjunto. Para ello, debemos adentrarnos en el conocimiento de los diversos factores que influyen en el crecimiento económico, en el bienestar y eventual desarrollo de la población y de los espacios territoriales que habitan dichas poblaciones.

Los principales factores que influyen en el crecimiento económico de un país, estado, o región son:

- Los factores de localización
- Las fuerzas concentradoras: las economías de escala y las economías de la aglomeración
- El factor endógeno (fuerzas innovadoras y emprendedoras)
- La innovación tecnológica
- La intervención del Estado

### El factor localización.-

De acuerdo con Dicken (1988), la producción por empresas privadas es el resultado de decisiones individuales para invertir en localidades particulares que cuenten con características tales como: disponibilidad o acceso a recursos naturales (suelo, medio ambiente, materias primas, población, instituciones, cultura, seguridad, etc.). Esas decisiones individuales son decisiones de inversión y de localización. Por consiguiente, todas

---

<sup>1</sup> Investigador de la UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas E-mail: carlosb@servidor.unam.mx

las decisiones de inversión y de localización son únicas porque ellas son tomadas por actores sociales, ya sean actores individuales, o por grupos de actores sociales en corporaciones medianas o grandes. Estas decisiones se toman sobre la base de su percepción de las necesidades de sus empresas y hasta el punto en que dichas localizaciones llenan sus requerimientos.

### **Las fuerzas concentradoras: las Economías de escala y las Economías de aglomeración**

La mayor parte de los estudios sobre los factores determinantes de la localización de una empresa de cualquier tipo pudieron derivarse del análisis clásico de la obra de Alfred Weber (Cf. L'Harmet, 1998) que caracterizó las ventajas de la concentración industrial en las ciudades, las que él llamó fuerzas de la aglomeración. Estas envuelven reducir los costos generales de producción, adaptarse a una demanda mayor del mercado, aumentar las posibilidades para la integración horizontal y vertical de las empresas, y así sucesivamente.

De hecho, las economías de la aglomeración parecen estar muy estrechamente ligadas unas con otras, porque el tamaño o la escala proviene de la concentración de población y de capital para las actividades ya creadas mientras que el fenómeno de la concentración está condicionado por decisiones de localización. Estas decisiones de localización de las empresas se toman sobre la base de las **ventajas comparativas** (Krugman 1996 y Porter 1996), esto es, sobre la noción de las diferencias interregionales en la dotación de todo tipo de ventajas: geográficas, económicas, sociales, políticas, etcétera.

A partir de esos análisis, surgieron otras corrientes teóricas que se han convertido en los pioneros de las teorías de la localización para los estudios urbanos y regionales. En Alemania, Christaller (1933) y Lösch (1954) desarrollaron la teoría del Lugar Central; Walter Isard (1956), en estado Unidos, desarrolló la teoría de los Centros de Crecimiento; Francois Perroux (1955) y Jacques Boudeville (1965) en Francia, de manera similar y casi al mismo tiempo, desarrollaron la teoría de los Polos de Crecimiento, que sirvió de base para la planeación de Francia; J. Friedmann y W. Alonso, en los estados Unidos, desarrollaron teorías del desarrollo regional al usar las experiencias del modelo de cuencas hidrográficas en los EUA y algunos países de América Latina, enfatizando la importancia de la intervención del Estado para dirigir, promover o hasta limitar los alcances de los proyectos de desarrollo territorial; en Inglaterra, I. Hamilton (1986-1987) y P. May (1985-1986) han hecho

también contribuciones importantes al análisis espacial y a la industrialización, así como a los estudios de planeación urbana a partir de las experiencias de la *“Town and Country Planning”* en ese país y otros de Europa occidental.

De acuerdo con Mills y Hamilton (1994), los análisis de los determinantes de las decisiones de localización de la empresa pueden ser clasificadas de acuerdo con la orientación de los costos que están envueltos en la operación de cualquier empresa, los cuales son de dos tipos: costos de producción y costos de transporte. El costo de producción es intensivo para algunos insumos en los cuales hay una variación geográfica substancial en costos, tales como fuerza de trabajo o, más recientemente, energía. El costo de transporte incluye el costo de transportar tanto los insumos, si ellos no están localizados de manera disponible, como los productos. Hay variaciones geográficas tanto en los costos de producción como de transporte, así que una empresa que busca maximizar la ganancia debe poner atención a ambas fuentes de variación de los costos tanto interfirma como costos interregionales.

### **El factor endógeno y las fuerzas innovadoras**

En términos del materialismo dialéctico, se dice que el avance de las fuerzas productivas que se da durante el desarrollo de las actividades de producción y distribución de bienes y servicios en el capitalismo, es favorecido y reforzado por el desarrollo de la propia estructura de producción y de la infraestructura, las que en la incesante búsqueda por mantener rendimientos crecientes, desarrollan nuevas formas de producción y/o distribución. Este desarrollo de las fuerzas productivas es lo que otros autores neoclásicos más recientes como Marshall, Jacobs, Solow, Vázquez Barquero y Cuadrado, entre otros, han denominado el factor endógeno, es decir, que surge como una fuerza innovadora desde la base de las propias fuerzas productivas, las cuales pueden ser de individuos o grupos de individuos, llamados también sectores sociales.

### **El Factor Innovación en el Proceso de Crecimiento y el Desarrollo**

Los avances en tecnología a través de la historia han producido importantes reducciones en los costos de producción o en los costos de transporte de insumos y productos. Por lo tanto la innovación de las empresas ha estado más bien orientada a minimizar los costos de otros factores de producción, tales como la fuerza de trabajo, las materias primas y otros bienes intermedios, factores de los cuales muchos se encuentran a más bajo costo entre los países menos industrializados, particularmente el suelo, materias primas y la fuerza de trabajo.

Especialistas de diversas disciplinas han enfatizado la importancia de la concentración industrial en áreas específicas, así como su expansión, como un motor que impulsa el crecimiento económico y urbano y las fuerzas innovadoras de los empresarios para adquirir ese deseado crecimiento.

Evangelista et al (2002), al explorar la variedad de los patrones innovadores en Italia, evaluando si los sistemas de innovación pueden ser encontrados y cómo ellos operan en escalas subnacionales, reconocía la larga tradición histórica de este tipo de estudios:

“La mayor parte de las nuevas contribuciones a la economía regional están claramente en deuda con los trabajos pioneros de Marshall, quien subrayó la importancia de las externalidades locales al favorecer la concentración geográfica de las actividades económicas e innovadoras. Marshall sugirió que la acumulación de habilidades, conocimientos y sabiduría tiene lugar dentro de contextos espacialmente delimitados, los cuales crean una especie de “atmósfera industrial” favorable, capaz de extender el crecimiento económico y de acelerar la generación de la difusión de la innovación tecnológica.”

(Evangelista et al, 2002: 173)

### **La intervención del Estado (las políticas del Estado y el desarrollo territorial)**

Dado que esta presentación se interesa en analizar el papel del Estado y las políticas regionales, se consideró importante hurgar brevemente en las raíces de la intervención estatal y entender su papel y posibilidades en orientar patrones de crecimiento y distribución espacial del desarrollo económico y social en territorios específicos.

De acuerdo con el enfoque clásico de T. Hobbes (1588-1679; edición en español de 1996), el propósito del Estado era originalmente, mantener la paz y proporcionar defensa para todos. El Estado tiene el derecho de usar y crear los medios necesarios para perseguir esos objetivos generales. Por lo tanto, es inherente a su soberanía crear o promover el necesario aparato administrativo y legal, así como los instrumentos e instituciones que puedan facilitar la toma de decisiones para lograr sus objetivos.

Los grupos de personas, aparatos administrativo, militar y legal e instituciones creadas para gobernar una nación es el Gobierno. El cuerpo de leyes, decretos y acuerdos, programas y planes nacionales, sectoriales, regionales o locales y reglamentos son instrumentos de política o políticas mediante las cuales el gobierno basa sus acciones.

De acuerdo con Gurr y King (1987) el Estado fue visto durante los tiempos de la revolución industrial, primero:

- a) como la mano invisible protectora bajo la cual las fuerzas dinámicas del desarrollo operaban y los ciudadanos eran protegidos y gobernados (Adam Smith, 1776 en el original y 1996 en la reedición), en donde uno de sus principales intereses era “reducir al mínimo las diferencias interpersonales e interregionales en el bienestar, o a cualquier costo proveer de un cierto mínimo de bienestar a todos los grupos y regiones bajo su cuidado”; también:
- b) como “el aparato dentro del modo capitalista de producción bajo el cual se crea una entidad tangible u objetiva hecha de instituciones, cuyo principal papel, más allá de la mera ideología del “Estado legal” de cuidar los intereses generales de la sociedad en su conjunto, se identifican más bien con el funcionamiento de las estructuras del modo de producción capitalista, en donde el interés general del Estado es “reproducir las relaciones capitalistas mientras que las políticas urbanas específicas son diseñadas para beneficiar a los intereses económicos locales.”

Gurr y King (1987: 8)

Estos autores desarrollan una perspectiva teórica que difiere, según ellos dicen, de los conceptos del Estado arriba mencionados en dos aspectos fundamentales.

- Primero en que el Estado democrático moderno tiene más autonomía para formular y ejecutar políticas, porque los poderes y recursos del Estado nacional han crecido enormemente tanto en términos absolutos como relativos que es absurdo pensar en un Estado subordinado en teoría o práctica a cualquier clase o constelación de grupos de interés.
- Segundo, que los propósitos perseguidos por el Estado moderno con relación a las ciudades no son primordialmente los del capital privado los de los movimientos sociales u otros intereses fuera del Estado, ni tampoco los del *bienestar general*:

“Más bien, los intereses del Estado son mantener el orden público y la autoridad en las poblaciones urbanas, asegurar los ingresos públicos y los intereses de los funcionarios en perseguir sus metas programáticas con relación al bienestar urbano.”

(Gurr y King, 1987:9)

Con el concepto de Estado como una instancia regional del modo de producción capitalista, también entendido como un Estado Nacional, se han podido identificar los factores internos y externos que influyen la toma de decisiones de políticas.

**Los factores internos.-** Representados por las fuerzas sociales, económicas y políticas internas que el Estado tiene que sortear dentro de su sociedad nacional (partidos políticos, asociaciones gremiales, grupos empresariales, sindicatos de trabajadores, organismos no gubernamentales, etc.), incluyendo las necesidades del Estado para aumentar sus ingresos y de los diversos grupos de funcionarios gubernamentales, para equilibrar y estabilizar política y socialmente a la población dentro de su ámbito territorial.

**Los factores externos.-** Representados por las fuerzas económicas y políticas que se mueven en la esfera internacional y presionan constantemente a los Estados Nacionales a actuar para crear las condiciones favorables para ellos. Estas fuerzas externas están asociadas con el poder de las corporaciones transnacionales<sup>2</sup>, los organismos financieros internacionales (el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional y otras instituciones bancarias y financieras), los tratados internacionales suscritos con la ONU, las ONGs y otras fuerzas intelectuales o movimientos sociales a escala mundial (Veltmeyer et al, 1997).

Una vez identificados estos factores, es más fácil entender porqué los Estados nacionales están constantemente creando condiciones favorables para reproducir el sistema. Los estados nacionales tienen que sortear este fenómeno, especialmente aquellos que han gobernado economías nacionales, regiones y ciudades con gobiernos ineficientes o inexpertos, lo que ha provocado por décadas, efectos negativos en las estructuras internas de esas sociedades en su conjunto, afectando su productividad y el bienestar de sus habitantes.

---

<sup>2</sup> El poder de las corporaciones transnacionales y su influencia sobre la toma de decisiones de los estados nacionales ha sido revisado a través de las obras de Dicken 1988, Dunning 1993, Scherer 1996 y Stopford et al 1993.

El Estado ha venido cambiando sus formas de intervención a través de la historia, como trataremos brevemente de explicar sus etapas a continuación.

### **Formas de intervención del Estado a través del tiempo**

Mientras que la mayor parte de los países de América durante casi todo el siglo XIX se debatían en sus luchas por la creación de Estados independientes, en Europa y Norteamérica, el crecimiento en los papeles y formas de intervención del Estado durante ese tiempo y hasta la segunda década del siglo XX, estuvo enfocada a mejorar la educación y la salud pública como una respuesta a la preocupación creciente de las fallas del sistema de mercado para proveerlas satisfactoriamente para toda la población.

El surgimiento de un Estado socialista en la Unión Soviética (1910-1917) y después, la experiencia de la gran crisis del sistema capitalista (1929-33), el Estado capitalista tuvo que crear nuevas formas de intervención y así ir extendiendo su participación a las actividades productivas, particularmente aquellas consideradas por los Estados nacionales como estratégicas para que sus economías continuaran creciendo. Por lo tanto, el papel de los Estados nacionales se convirtió en desarrollista y regionalista; esto es, ellos se enfocaron a inyectar nuevo aliento al desarrollo nacional en regiones o localizaciones particulares. Las necesidades creadas durante la Segunda Guerra Mundial y la expansión del sistema socialista en Europa Oriental y en vastas extensiones de Asia, hicieron al Estado capitalista incrementar sus formas de intervención tanto en asuntos productivos como sociales en todos los países dominados por este sistema.

Para el caso de América Latina, la mayor parte de los Estados nacionales han seguido patrones de desarrollo similares influenciados primero por su origen y evolución histórica común como estados dominados después de su conquista y colonización por naciones europeas, y después, por los intereses transnacionales de los más grandes capitalistas imponiendo patrones de desarrollo particulares.

### **La Estrategia de Industrialización de la Substitución de Importaciones**

Entre las décadas de los cincuentas y sesentas del siglo XX, los estudios de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)<sup>3</sup> descubrieron la existencia de

---

<sup>3</sup> CEPAL (ECLAC en idioma inglés): "Analyses and projections of economic development" UN (E/CN.12/363), 1955; "El desequilibrio externo en el desarrollo económico Latinoamericano" UN (E/CN.12/428), 1957; "El proceso

desventajas estructurales de los países latinoamericanos (como productores y exportadores de materias primas y de bienes manufacturados) en sus relaciones de intercambio comercial con los Estados Unidos de América y los países europeos. Para que esos países balancearan su desventaja estructural en su comercio, la CEPAL recomendó a los países de América Latina un modelo de sustitución de importaciones.

A través de la estrategia de sustitución de importaciones estos países comenzarían a adquirir tecnología para crear y fortalecer sus sectores industriales. Se recomendaba que los Estados nacionales deberían asumir la responsabilidad principal para promover, dirigir y planear sus procesos de desarrollo económico, con énfasis particular en la industrialización. El énfasis también se daba en la necesidad de regular el sector privado y los precios de los productos básicos para manufactura y el aprovisionamiento de la infraestructura económica básica y social para ayudar a la formación de capital del sistema de producción.

Otra pieza de evidencia empírica de la estrategia de industrialización sobre la base de sustitución de importaciones fue la intervención del Estado en la producción directa a través de las empresas paraestatales, los proyectos de co-inversión o de las empresas comerciales en las cuales el Estado poseía acciones.

Los logros de los Estados nacionales en países en desarrollo que introdujeron sustitución de importaciones son todavía muy controvertidos. Mientras algunos países lograron altos niveles de industrialización y madurez en algunos subsectores y espacios territoriales particulares, otros se volvieron más dependientes del capital y la tecnología extranjera, o se volvieron dependientes de la protección de sus mercados locales por el Estado (Furtado, 1970).

### **La Reestructuración Industrial y el Paradigma del Ajuste Estructural**

La caída del paradigma de la sustitución de importaciones se explica comúnmente asociada con la crisis del “Fordismo”<sup>4</sup> en los Estados Unidos de Norteamérica. Se sitúan ambos eventos a finales de los sesenta, cuando la crisis de redeviabilidad surgía en ese país como

---

de industrialización en América Latina”, UN (E/CN.12/716 Rev.1), 1966; y “La CEPAL y el análisis del desarrollo Latino-americano”, UN (E/CN.12/AC.61/10), 1968.

<sup>4</sup> “Fordismo” incluía un periodo de crecimiento económico estable y acumulación de capital que duró hasta final de los años sesenta en los Estados Unidos. Era un arreglo económico que dependía del pacto de productividad entre el Estado del Bienestar, el sector corporativo y los sindicatos de trabajadores, producción y productividad que se expandía para beneficiar a todas las partes involucradas (Otero, Ed. 1996:4)



una consecuencia del exceso de capacidad productiva en relación con la demanda efectiva. A estos dos fenómenos fundamentales se relaciona la desaceleración de la actividad productiva de AL y de los EU, mientras que otros países capitalistas avanzados como principalmente Japón y Alemania comienzan a recuperar liderazgo como resultado de sus estrategias de descentralización fuera de sus lugares industriales tradicionales y con métodos de producción industrial flexible.

“En respuesta a esta crisis, muchas corporaciones transnacionales de Estados Unidos empezaron a relocalizar sus lugares de producción ya fuera en estados sureños de su propio país o en países del Tercer Mundo. La meta era bajar los costos de los salarios para restaurar la rentabilidad.”

(Otero, 1996:4)

El dinamismo de los empresarios en los países industrializados empezó a trasladar sus estrategias de producción por medio de la descentralización industrial hacia países en desarrollo. La primera región donde su nueva estrategia encontró condiciones favorables fue el sureste asiático, la cual estaba más orientada hacia las exportaciones que otras regiones en desarrollo como África y América Latina.

Para algunos analistas del primer mundo, como Lawton (1989), el nuevo paradigma se centra más en la pérdida sin precedente de empleos manufactureros en viejos centros industriales que reorientaron sus actividades hacia los servicios y mudaron grandes cantidades de procesos manufactureros hacia las industrias nacientes de países en desarrollo, particularmente hacia América Latina y el Sureste de Asia. Simultáneamente, los intereses de los grandes capitalistas, a niveles nacional e internacional, empezaron a influenciar las esferas política y económica para inducir a los gobiernos nacionales a diseñar políticas que favorecieran la relocalización y operación de las industrias en áreas menos costosas. Estas presiones encontraron un espacio favorable entre países en desarrollo ávidos de recuperarse de sus crisis financieras y recesiones y de su pobreza por medio de nuevas inyecciones de capital (Otero, op. cit. y Lawton, op.cit.).

Estos sucesos mencionados brevemente, parecen marcar el final del paradigma de industrialización por medio de sustitución de importaciones y el surgimiento del enfoque de ajuste estructural o reestructuración para la mayoría de los países en desarrollo.

**El Programa de Ajuste Estructural (PAE)** fue diseñado por el Banco Mundial y puesto en práctica en 1980 a nivel de país después de los programas de estabilización creados por el Fondo Monetario Internacional en los años setenta. Se proponía resolver las condiciones adversas del intercambio comercial, el descenso en las exportaciones y los aumentos en las tasas de interés de los créditos internacionales. El objetivo del PAE ha sido resumido por un consultor del Banco Mundial (Yagci, 1985) como una forma de apoyar a la implementación de políticas y los cambios institucionales necesarios para modificar la estructura de una economía de tal manera que pueda mantener tanto sus tasas de crecimiento como la viabilidad de su balanza de pagos a mediano plazo.

En los PAE se distinguen tres grandes políticas de ajuste:

- 1) reducción de gastos**, el cual teóricamente incluye reducir los gastos internos por medio ya sea de aumentos en el producto o aumentos en el ahorro. Aunque en la práctica, esto implica reducciones en el producto, en la inversión y, de lo anterior un mayor crecimiento;
- 2) un cambio en la estructura del gasto**, el cual intenta cambiar el producto de bienes de consumo interno al sector de bienes comercializables para promover las exportaciones y sustitutos de importación. Este tipo de política (parecida a la estrategia de sustitución de importaciones), garantiza costos menores que la política de reducción del gasto, aunque llevaría más tiempo lograr resultados; y
- 3) financiamiento externo**, el cuál la mayor parte de las veces implica solicitar créditos al capital extranjero. Esta última medida se considera apropiada solo para desequilibrios de balanza de pagos transitorios, pero no para desequilibrios financieros persistentes, porque esto ocasionaría una mayor inestabilidad económica.

Para el otorgamiento de nuevos créditos bajo estos PAE o la reestructuración de las deudas, el BM y el FMI enfatizan dos condiciones principales: la liberalización de los mercados y la más estrecha relación de intercambio entre empresas industriales y economías nacionales con la economía mundial.

Cabe hacer notar en este espacio que los gobiernos mexicanos han seguido desde 1982 y 1983, al pie de la letra en el nivel de las políticas macroeconómicas, las recomendaciones del BM y del FMI enmarcados en el PAE. Sin embargo, las políticas a nivel de ciudades y regiones o a niveles locales, no han aplicado casi ninguna, excepto aparentar adelgazar el

gasto público restringiendo la construcción de obra pública, pero sin reducir – al contrario engordando sistemáticamente los aparatos de la burocracia política, legislativa y administrativa.

Las consecuencias de seguir estos paradigmas al “estilo subdesarrollado”, tanto para las economías latinoamericanas nacionales, regionales y urbanas han sido duramente cuestionadas, ya que ellas han provocado primero, una dura contracción de la economía debido a las pesadas devaluaciones de sus monedas y a la falta de flujos de capital en los mercados nacionales, capital que está más bien reservado para los pagos de deuda que para el uso en inversiones productivas.

### **El BM y el FMI y Las Políticas De Ajuste Estructural en territorios urbanos**

Dado que el BM y el FMI son las dos instituciones de mayor influencia para que los Estados nacionales adopten PAE, es importante investigar acerca del punto de vista sobre el fenómeno de la concentración urbana en las grandes ciudades de los países en desarrollo, de tal manera que sea posible comprender el papel cambiante de los gobiernos de estos países al dirigir las políticas de reestructuración hacia las ciudades.

En un reporte del BM (1991), el cual proponía un marco de política para mejorar la contribución de las ciudades al crecimiento económico en los años noventa, se adelantaba el siguiente argumento:

“Una administración macroeconómica mejorada es solo una condición necesaria pero no suficiente para mejorar la productividad al nivel de ciudades. La política macroeconómica debe también de tomar en cuenta las dimensiones espaciales de la economía urbana. Las economías de escala y las economías de la aglomeración son los beneficios de la concentración de actividades económicas y de población urbana; sin embargo estas economías tienen también costos. Limitaciones clave como las deficiencias en infraestructura, el marco regulatorio que gobierna los mercados urbanos para la tierra y la vivienda, instituciones municipales débiles y servicios financieros para el desarrollo urbano inadecuados, afectan estas dimensiones espaciales y limitan la productividad de las empresas y de los jefes de familia al producir bienes y servicios.”

(Banco Mundial, *Ibíd.*:7)

Dentro de este marco socioeconómico, el BM ha sugerido que la productividad de la economía urbana es afectada por **cuatro principales factores de distorsión** que provienen de las políticas tanto nacionales como de la propia ciudad:

**1. Deficiencias en la infraestructura.** Aún cuando este factor pareciera ser un tema viejo y tradicional difiere en el sentido de que se ve a la infraestructura urbana más allá del simple problema de deficiencias absolutas que ocurren separadamente en abastecimiento de agua, electricidad, drenaje, telecomunicaciones, transporte pública, etcétera. Este no es el asunto principal, sino más bien la composición de la infraestructura urbana. Para los promotores de los PAE tal conformación de la infraestructura urbana debe ser vista en relación a como estas deficiencias de infraestructura aumentan el costo de hacer negocios. Un ejemplo ilustra la importancia de este cambio en prioridades bajo el enfoque de la reestructuración:

“El programa de mejoramiento de barrios decadentes tiene un cierto sentido racional a nivel de familias, pero no puede relacionarse con la eficiencia de la ciudad en conjunto, con la eficiencia de la inversión tanto pública como privada. (...) Pudieran ser las telecomunicaciones, el transporte público y el drenaje. (...) estas deficiencias imponen cargas pesadas sobre la actividad productiva de los jefes de familia y empresarios urbanos. Las empresas en Lagos, Nigeria, deben proveer su propia energía eléctrica; la congestión del tráfico en Bangkok, El Cairo y la Ciudad de México impiden el tráfico de bienes y servicios y por lo tanto reducen las economías de la aglomeración de los mercados urbanos.”

(Banco Mundial, *Ibíd.*:12 y 36)

**2. El marco regulatorio.** Muchos especialistas en crecimiento económico y particularmente en estudios urbanos han dado como ejemplo varios casos de países en los cuales la reglamentación excesiva representa una limitación seria a la expansión de las fuerzas económicas de las ciudades. Indudablemente que hay algunos temas que necesitan una cuidadosa reglamentación tales como la salud, la educación, los riesgos químicos, el ambiente, pero también está la necesidad de evaluar los costos y beneficios –económicos políticos sociales- de estos esquemas regulatorios, especialmente cuando estos se convierten en una carga u obstáculo para el desarrollo de las actividades económicas.

**3. El gobierno local.** Uno de los enfoques tradicionales ya citados menciona el asunto de la concentración. La concentración administrativa y la económica se dice que dirigen las

desigualdades regionales en la distribución del ingreso. A mediados de los años setenta y particularmente en los ochenta se lanzó una gran campaña a favor de la descentralización de los presupuestos públicos de los gobiernos centrales hacia los locales, puesto que se ha creído que logrando este objetivo particular, la productividad urbana se elevará y el crecimiento urbano se logrará más rápidamente.

**4. La debilidad del sistema financiero.** Particularmente su dificultad en mover los ahorros privados. La disponibilidad del crédito está relacionada con las reglamentaciones del sistema bancario de cada país y con las distorsiones que frecuentemente aparecen al establecer las prioridades para crecimiento ya sea en términos de localización o en objetivos sectoriales.

### **Políticas Para Controlar el Crecimiento Urbano**

Las políticas para controlar el rápido crecimiento de las ciudades han sido la preocupación de investigadores y planeadores desde los años sesenta y principios de los setenta, cuando la recesión económica mundial empezó a mostrar sus efectos entre muchas naciones y el gobierno de los Estados Unidos terminó con la convertibilidad en oro (Otero, 1996). Las obras de W. Alonso (1968), Berry (1973) y Bourne (1975) dan un recuento amplio de este tema. Bourne, por ejemplo, compiló las experiencias de varios países industrializados (Gran Bretaña, Suecia, Australia y Canadá) en sus esfuerzos por controlar la urbanización.

De acuerdo con Bourne, la experiencia británica es una de las tradiciones más viejas en la planeación del crecimiento de las ciudades, tal vez porque fue una de las primeras naciones en donde tuvo lugar la Revolución Industrial y la rápida urbanización. Allí, la experiencia de intentar controlar la construcción de vivienda y edificios empezó en el siglo XVIII. La mayoría de los esfuerzos en ese tiempo provenían de los niveles locales municipales y dependían de la ayuda social (de los ricos y de la caridad privada); muy poco provenía de los gobiernos locales. El periodo en el cual la perspectiva de la política se extendió de lo local a lo regional y más tarde al nivel nacional, data apenas de los años posteriores a la II Guerra Mundial.

A partir de esos años, se lograron importantes avances en regular el crecimiento urbano de Londres, entre las más importantes fueron las restricciones impuestas sobre la especulación de la tierra, las políticas de empleo y la localización industrial. No fue sino hasta que apareció

la Ley de Planeación Urbana y Regional de 1947 (Town and Country Planning Act 1947) que los mecanismos de reglamentación del uso de la tierra fueron establecidos y de allí se pudo avanzar en la estrategia de descentralización urbana mediante la creación de los “*New Towns*”. De acuerdo con Bourne, esto último es de gran relevancia para el logro de unas estrategias de planeación basadas realmente en lo espacial, porque comprende dos actores fundamentales: la importancia de los controles sobre la tierra y los incentivos de localización que deben insertarse con los controles de localización si es que se quiere lograr una verdadera redistribución de la actividad económica (Ibíd.).

En todo el periodo de los años cincuenta y casi todos los sesenta, la recuperación industrial en los mundos socialista y capitalista permitió también un acelerado crecimiento de las economías desarrolladas y no desarrolladas, aparejado de un rápido proceso de urbanización en casi todos los países insuficientemente industrializados. No fue sino hasta entrada la década de los setenta, con la recesión económica mundial, que la preocupación por el elevado crecimiento de la población urbana en esos países comenzó a verse cuestionada.

## **LAS POLÍTICAS DE DESARROLLO REGIONAL Y URBANO: LECCIONES PARA MÉXICO**

Como ya se señalaba anteriormente, mientras las potencias coloniales de Europa durante el siglo XIX y principios del XX se preocupaban por generar mínimos de bienestar y funcionalidad para sus pobladores en sus centros de rápido crecimiento industrial, México, al igual que muchos países latinoamericanos apenas se debatían por consolidar su independencia de las metrópolis coloniales europeas y en decidir quienes de los grupos políticos nacionales quedaban con el poder. Sólo a finales del siglo XIX y principios del XX se logró cierto avance en su desarrollo capitalista al aceptar la introducción y expansión de infraestructura ferroviaria, la cual ayudo a conectar algunas regiones y poblados periféricos con sus respectivos centros nacionales.

Algunas décadas después, la experiencia de los EU para salir de su Gran Crisis Económica a través del cambio de paradigma y orientar sus capitales hacia las vastas regiones rurales mediante la combinación de inversiones privadas y gubernamentales en grandes proyectos de infraestructura para el desarrollo agroindustrial favoreció en México llevar a cabo acciones de política económica hacia las regiones agrícolas con el modelo de desarrollo agroindustrial

por Cuencas hidrológicas. Modelo que por cierto, se mantuvo desde los años 40 hasta los 70.

Paralelamente a ese modelo, se introdujo en los años 50 el paradigma de desarrollo mediante la sustitución de importaciones industriales recomendado por la CEPAL y ya explicado anteriormente. Dicho modelo permitió el crecimiento de la economía mexicana a tasas nunca antes vistas en nuestro país, sustentado por el amplio apoyo gubernamental al desarrollo industrial en los centros ya existentes, el crecimiento de la producción agropecuaria para abastecer de materias primas y otros insumos a los centros de producción nacionales y del exterior y con una fuerte presencia y participación del aparato del Estado. Sin embargo, este periodo también destaca por la agudización de las desigualdades regionales en la distribución de la riqueza y de la atención preferencial a los centros urbanos ya existentes contrastado con la desatención a los niveles de bienestar al medio rural.

Con la recesión de la economía mundial, la desaceleración del proceso de crecimiento económico de México y varios países más en AL, Asia y África, aunado a una pésima administración pública y privada en nuestro país, se da paso a la reestructuración de la economía capitalista y a la aceptación del refinanciamiento con capital extranjero a cambio de aceptar llevar a cabo el Programa de Ajuste Estructural de corte neoliberal, que trae aparejado una nueva corriente de innovaciones en la informática, las telecomunicaciones y la transportación de mercancías y en la apertura comercial de las barreras creadas por el modelo industrial de sustitución de importaciones, pero al mismo tiempo, una gran contracción de la economía mexicana, con una marcada reducción de la inversión pública en programas de desarrollo regional y urbano.

No obstante, la dinámica de desarrollo en esta nueva etapa de crecimiento –o decrecimiento–, ha dado paso a un proceso de reconcentración de los grandes capitales privados nacionales, al ingreso de los capitales transnacionales en los espacios territoriales que ya habían presentado dinámicas de crecimiento acelerado, como las mayores zonas metropolitanas de las ciudades de México, Guadalajara, Monterrey, Tijuana y Querétaro; los centros turísticos de Cancún, Los Cabos, Huatulco y Vallarta y las zonas de explotación petrolera en el Sureste del país.

Al mismo tiempo, las estrategias de desconcentración de las propias empresas transnacionales ubicadas en las viejas ciudades industriales de México, iniciaron su

desplazamiento hacia ciudades menos grandes pero con potencialidades de crecimiento como Cuernavaca, Querétaro, Toluca, Chihuahua, Hermosillo, Aguascalientes y San Luis Potosí, ejemplo que siguieron también las empresas mexicanas con grandes plantas industriales, como las de fabricación de vidrio, cemento y metálica básica. Mientras que, por otra parte, el Estado ha retirado sus programas de desarrollo de infraestructura y equipamiento urbano y productivo de manera sustancial en regiones y ciudades cuyas vocaciones han sido tradicionalmente orientadas al consumo interno.

**Cuadro 2. México. Grado de marginación y Lugar nacional por Entidad Federativa, 2000.**

<b>Entidad federativa</b>	<b>Población total</b>	<b>Grado de marginación</b>	<b>Lugar nacional</b>
Aguascalientes	944 285	Bajo	28
Baja California	2 487 367	Muy bajo	30
Baja California Sur	424 041	Bajo	27
Campeche	690 689	Alto	8
Coahuila de Zaragoza	2 298 070	Muy bajo	29
Colima	542 627	Bajo	22
Chiapas	3 920 892	Muy alto	1
Chihuahua	3 052 907	Bajo	26
Distrito Federal	8 605 239	Muy bajo	32
Durango	1 448 661	Medio	17
Guanajuato	4 663 032	Alto	13
Guerrero	3 079 649	Muy alto	2
Hidalgo	2 235 591	Muy alto	5
Jalisco	6 322 002	Bajo	25
México	13 096 686	Bajo	21
Michoacán de Ocampo	3 985 667	Alto	10
Morelos	1 555 296	Medio	19
Nayarit	920 185	Alto	14
Nuevo León	3 834 141	Muy bajo	31
Oaxaca	3 438 765	Muy alto	3
Puebla	5 076 686	Alto	7
Querétaro de Arteaga	1 404 306	Medio	16
Quintana Roo	874 963	Medio	20
San Luis Potosí	2 299 360	Alto	6
Sinaloa	2 536 844	Medio	15
Sonora	2 216 969	Bajo	24
Tabasco	1 891 829	Alto	9
Tamaulipas	2 753 222	Bajo	23
Tlaxcala	962 646	Medio	18
Veracruz - Llave	6 908 975	Muy alto	4
Yucatán	1 658 210	Alto	11
Zacatecas	1 353 610	Alto	12

Fuente: Estimaciones de CONAPO con base en el XII Censo General de Población y Vivienda, 2000.



Todo lo anterior ha generado una agudización del deterioro en los niveles de bienestar de la población de México en general, con mayores índices de desigualdad en la distribución de la riqueza generada.

### **Desarrollo desigual: eterno debate**

Las diversas etapas históricas por las que México ha vivido a partir de su independencia de la metrópolis colonial, no han servido para que sus pobladores y gobernantes logren un desarrollo armónico a lo vasto de su territorio. Ni siquiera los adelantos de la vida moderna, a través de la cual el crecimiento de nuestro país se orientó, primero, a poblar territorios alejados del desarrollo del centro y después a hacerlos productivos con un modelo de crecimiento hacia adentro, ni tampoco con la apertura de nuestras fronteras al intercambio con el exterior, se ha podido no solamente lograr la integración de todos los espacios territoriales del país, sino que las desigualdades en la distribución del ingreso y en los accesos a los beneficios que dicha apertura y los productos del intercambio comercial de nuestras riquezas naturales y demográficas se agudizan cada vez más y tienden a su extinción sin que haya evaluaciones y propuestas que logren aplicarse para cambiar esa tendencia perniciosa.

Múltiples autores han advertido desde décadas pasadas de los efectos potencialmente perversos y adversos del desarrollo. Para G. Myrdal (1968, rf. Polése, 1998), por ejemplo, los efectos de la divergencia acaban siempre por dominar los efectos de convergencia. Para J. Friedmann (1972, rf. Polése, 1998), es indiscutible que la convergencia regional no sucede automáticamente en el transcurso del proceso de desarrollo de una nación. El libre movimiento de personas y de capitales se traduce en fugas que absorben las posibilidades de desarrollo de las regiones periféricas. Para R. Prebisch, Osvaldo Sunkel, Celso Furtado y otros que se identificaron como “la Escuela de la CEPAL” en los años 1950 y 1960, la relación de intercambio entre los países no industrializados, exportadores de materias primas y bienes intermedios hacia los industrializados, exportadores de productos manufacturados – intermedios o finales -, bienes de capital y de servicios hacia los no industrializados, producía una relación de creciente desigualdad en sus balanzas comerciales que los destinaba a permanecer en una continua dependencia de aquellos.

Además del concepto de centro-periferia, se encuentran en la literatura otras expresiones como desarrollo polarizado, desarrollo desigual. Pese a la diversidad de términos

empleados, éstos expresan siempre la misma realidad: el desarrollo no se distribuye de manera igual sobre el territorio nacional. Siempre habrá regiones o países desfavorecidos y favorecidos, ganadores o perdedores, atrasados y avanzados, etc.

En realidad, sabemos que el desarrollo “desigual” entre regiones, ciudades, estados o países es inevitable; no puede realizarse sin que surjan disparidades (salariales, de rendimiento sobre el capital, sobre el producto, etc.) que son, por así decirlo, el precio a pagar y que deben ayudar a las decisiones de asignación de los recursos. Sin embargo, el gran problema teórico sigue siendo: ¿se atenuarán las desigualdades con el tiempo o se agravarán? De ser así, ¿pueden contrarrestarse por medio de intervenciones políticas o de política?

Las respuestas a estas interrogantes suelen tomar siempre el aspecto de un debate o enfrentamiento con los pensadores de tendencia neoclásica (algunos les llaman de derecha) y los llamados de izquierda (no siempre de orientación marxista), en cuanto a los que confían o defienden los mecanismos “libres” del mercado para reestablecer con el tiempo una nivelación de las diferencias o desigualdades entre personas o entre regiones y ciudades, frente al grupo opuesto (los “intervencionistas”), que sostiene que el mercado favorecerá el agravamiento de dichas desigualdades.

“la persistencia de desigualdades sociales nos pone frente a un dilema (...) nos encontramos frente a una de las contradicciones del “modo de producción capitalista” (o economía de mercado), que consiste en lo siguiente: “En una economía de mercado, la creación de las desigualdades (de salarios o disponibilidad de ciertos recursos) es una condición necesaria para el desarrollo económico; pero éste es una condición necesaria para atenuar las desigualdades.”

(M. Polése, 1998: 208).

Es “normal”, por así decirlo, en una economía de mercado, que los términos de intercambio evolucionen a expensas de las regiones exportadoras de bienes cuya demanda (relativa) está a la baja. Paralelamente, el progreso tecnológico modifica constantemente las relaciones de productividad entre trabajadores y los salarios relativos. Si gracias a las nuevas maquinarias y a una mano de obra más capacitada, es posible producir un automóvil a mejor precio con un número menor de trabajadores, es por lo tanto “normal” que los empresarios decidan reducir su plantilla de empleados. En cualquier economía en mutación,

los precios y las remuneraciones se modifican constantemente, en beneficio de ciertos agentes y a expensas de otros. No hay nada que implique que el impacto de los cambios se distribuya de manera equitativa sobre el territorio nacional.

No obstante lo anterior, las condiciones sociales y políticas presionan a los agentes sociales, y éstos al Estado, para buscar mecanismos de repuesto que contrarresten este proceso de “libre mercado”. En términos teóricos es lo que algunos teóricos, como Peter Gregory (2000) han venido llamando “el fracaso del mercado” (*the market failure*), pero en la discusión los teóricos, políticos y planificadores nos volvemos a meter en la discusión sobre si focalizar, o dispersar (desconcentrar y descentralizar) recursos para cambiar esas tendencias de desarrollo desigual

Las condiciones climáticas y geográficas no pueden desestimarse y a veces son difíciles de modificar (ejemplos varios de disparidades o desigualdades regionales de ingreso y niveles de bienestar y desarrollo en el mundo: China, India, Canadá, Brasil, Francia, Colombia, Venezuela, España, México, etc.) y como hemos señalado, para el mercado no hay nada que obligue a que las consecuencias de la geografía y de la historia sean equitativas. Sin embargo, es más fácil alterar el mercado que la geografía o el legado de la historia, pero tampoco debemos caer en determinismos geográficos. Debemos hacer un llamado a la prudencia y no invocar causas simples para explicar la persistencia de las desigualdades regionales.

En la mayor parte de los países –desarrollados y menos desarrollados–, el deseo de encontrar un equilibrio más “justo” se ha traducido en la implementación de políticas de redistribución de los ingresos y en intervenciones gubernamentales, con la intención de desviar la trayectoria territorial de la economía en beneficio de otras regiones. Aunque esto también plantea otros problemas.

### **Principales obstáculos o limitaciones a las políticas regionales y a las de desarrollo regional y local**

- El carácter y/o capacidad del Estado
- La contradicción entre las políticas macroeconómicas y las regionales y locales
- Limitaciones en el diseño y elaboración de políticas
- Fallas en la instrumentación e implementación de las políticas

- La falta de inclusión de agentes sociales en las políticas

Las opciones de política no son fáciles, ya que el Estado, como el resto de los actores sociales urbanos o regionales se adaptan o deben adaptarse a la realidad del entorno y con frecuencia influyen para su modelación o transformación de manera consciente o inconsciente. La capacidad del estado para modificar la organización geográfica y económica de la sociedad tiene sus límites. Los desafíos en los países en desarrollo son grandes. La lucha contra las desigualdades regionales es un tema al que hay que prestar particular atención.

Las políticas provocan con frecuencia efectos diferentes sino es que hasta contrarios, a los objetivos perseguidos, en parte a causa de un conocimiento adecuado o insuficiente de los fenómenos o fuerzas que están en juego.

### **Gran parte de las lecciones para México: algunos resultados de las políticas regionales en la escala mundial.**

1. El crecimiento acelerado de posguerra a niveles nacionales, de Japón, Alemania, Italia y más recientemente España, Irlanda, Corea del Sur, Singapur y Taiwán. En términos de las regiones subnacionales atrasadas, en Italia, esfuerzos grandes y sostenidos se emplearon para desviar la inversión pública e inducir la inversión privada en el sur, logrando producir una mejora sorprendente en los estándares de vida. Pero la desigualdad del ingreso entre el Norte y el Sur se mantuvo dentro del mismo rango relativo. El mismo tipo de resultado desilusionante se vio en el Reino Unido, en el Noreste de Brasil, etc. Es raro que los gobiernos sean capaces de sostener políticas de largo plazo para desviar recursos hacia regiones particulares, pero aún así, se hicieron muchos esfuerzos en tratar de lograr este resultado.

Probablemente de las experiencias de más grande orientación de los recursos nacionales a una región atrasada ocurrieron con la reunificación de Alemania después de 1989. En los quince años subsecuentes, el gobierno nacional transfirió al Este el equivalente a 1.3 trillones de dólares, un millón de la población de 17 millones del este migraron hacia el oeste (o hacia el exterior), y todavía al final, la tasa de desempleo del este era del orden de 18.5%.

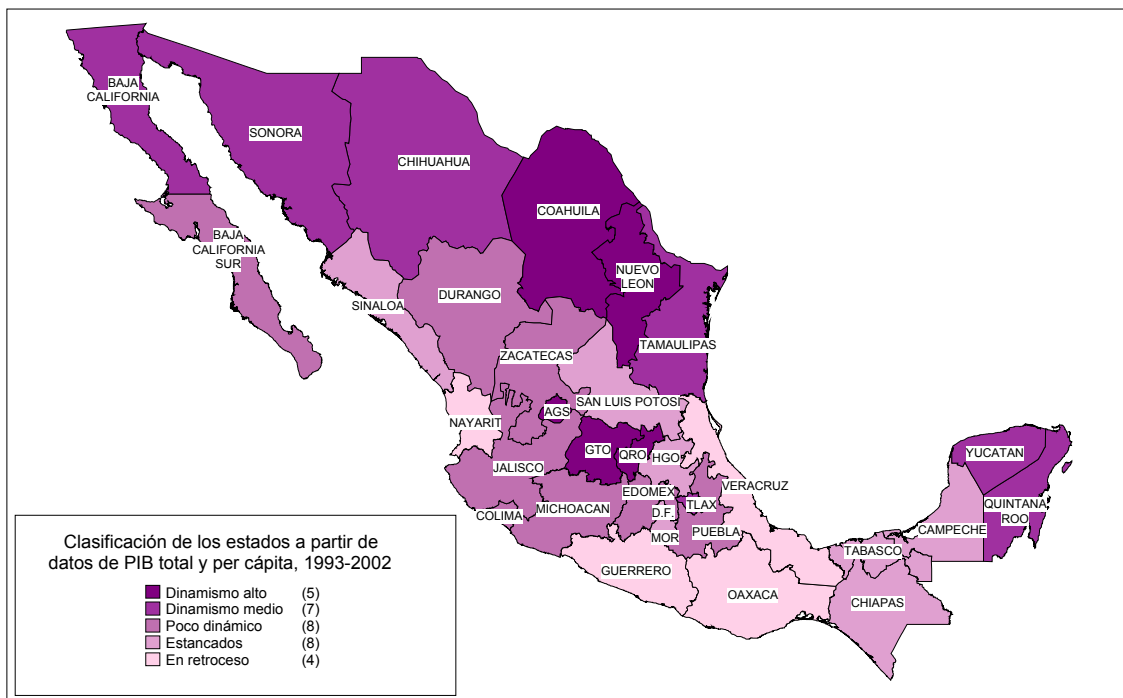
Hubo algunos otros logros sorprendentes. Por ejemplo, California y los estados sureños de los Estados Unidos pasaron del atraso relativo del siglo XIX a convertirse en algunas de las regiones más avanzadas, o el sorprendente crecimiento de la región del Delta del Río Perla en China a partir de la entrega de Hong Kong a ese país.

Todos estos ejemplos fueron productos no de una concentración interna, sino exactamente de lo opuesto: una orientación hacia el mercado exportador, en muchos casos intensificada por un nuevo rango de operaciones transfronterizas. Muchos de los logros incluyeron una configuración espacial diferente: el surgimiento desde la forma de la ciudad vieja de una megaciudad, una región metropolitana o una gran ciudad-región semiurbanizada.

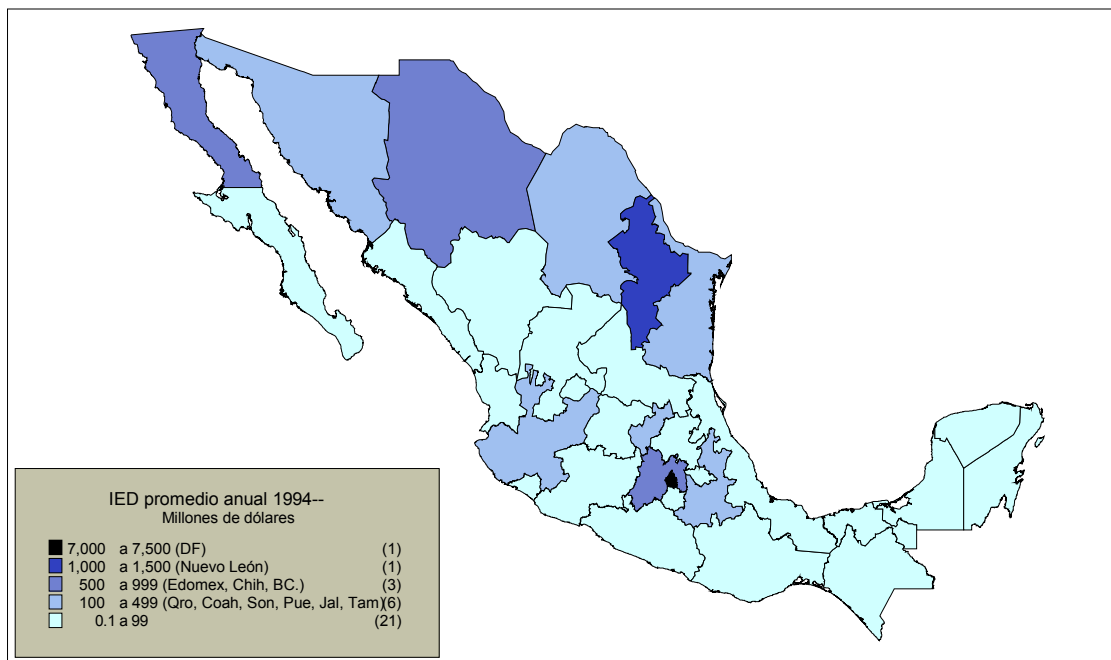
Sin embargo esas experiencias podrían resultar engañosas al observar otras experiencias desalentadoras: la industrialización de México y de Brasil rápidamente reprodujo una concentración gigante similar de la industria dispersa y de la población en el Valle central de México y en el Gran Sao Paulo. Con estas dinámicas, los gobiernos locales no han estado equipados para sortear estas economías espaciales emergentes, ya fuera la región gigante dentro de un país o las fronteras montadas a fuerza.

Mientras tanto, en México seguimos siendo testigos de la explotación indiscriminada de los recursos naturales para beneficio de unos cuantos grupos de poder; de una desatención a la producción agropecuaria tradicional para convertirla a la modernidad; del acelerado crecimiento desordenado de las ciudades, de la atención insuficiente y deficiente de ellas por políticas dispersas y desarticuladas; de un dispendio de recursos económicos para alimentar al sistema político multipartidario, con el consiguiente endeudamiento creciente sin capitalización para el país. Todo esto ha redundado en continuar con una economía estancada, con la persistencia de las desigualdades sociales y regionales y el deterioro de las ciudades en sus diferentes escalas.

**México: Dinamismo económico de las entidades federativas, 1993-2002**



**México: Inversión extranjera promedio anual del periodo 1994-2003**



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la H. Cámara de Diputados y los Censos Generales de Población y Vivienda, 1980, 1990 y 2000. Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica, 1997 y Conteo Nacional de Población 1995.

## CONSIDERACIONES FINALES

1. En retrospectiva, las políticas de Estado parecen haber estado más preocupadas en reforzar el poder del estado que en el desarrollo económico. En efecto, podemos ir aún más lejos: el Estado ha sido frecuentemente parte del problema al crear y sostener la desigualdad territorial.

2. Desafortunadamente, los gobiernos son usualmente más entusiastas en devolver responsabilidades que recursos. El gobierno centralista se resiste a devolver gran parte de la riqueza generada a las regiones y sectores sociales que la generan, amparado en un discurso de “justicia social” y de “solidaridad”.

3. El asunto de la política central para los gobiernos en la política regional, se orienta a invertir ya sea de manera dispersa en lugares seleccionados o en la población, pero de manera asistencial. Sin embargo, en ambos casos, la apertura de la economía es muy importante, facilitando la movilidad tanto del capital como del trabajo y comprometiéndose con los mercados más dinámicos del exterior en condiciones de ventajas mutuas. Sin embargo, estas ventajas, más que ser aprovechadas para fomentar el crecimiento endógeno de los trabajadores que generan recursos en el exterior, se les pone atención por banqueros y el gobierno fiscalizador, para encontrar la manera de “escatimárselos” a los trabajadores migrantes.

4. Dada la apertura –la movilidad del capital y, en menor medida de la mano de obra- dentro del próximo medio siglo, gran parte de la economía mundial se relocalizará en donde el grueso de la fuerza de trabajo del mundo esté, en los países en desarrollo. Entonces, debemos prepararnos para una relación de beneficios para los mexicanos en las regiones y ciudades que quieran desarrollarse.

### **Algunas recomendaciones para incorporar a una Agenda para el desarrollo Regional y Urbano:**

- Se debe partir de un replanteamiento de la política macro económica de desarrollo económico-social con una visión de Estado Soberano. Es decir, en defensa de los intereses de la nación y no solo de un grupo de empresarios aliados al interés trasnacional
- Considerar el diseño e instrumentación de las políticas regionales y urbanas con un enfoque mutidisciplinario y multisectorial entre las diferentes instancias y niveles de gobierno, mediante una selección del territorio y sus poblaciones basada en las potencialidades geo-económicas y culturales de cada una de ellas, así como de acuerdo con las necesidades sentidas de los principales actores sociales involucrados en los objetivos de políticas y con un sentido de racionalidad económica y social y equidad política distributiva de la riqueza a generarse.
- Debe reconocerse la capacidad de gestión e innovación de las fuerzas sociales regionales, con el fin de apoyarlas financiera y fiscalmente desde los diversos niveles de gobierno y no coartarles su iniciativa para crecer.
- Las políticas de uso racional de recursos deben diseñarse y practicarse de manera congruente con los compromisos adquiridos en los diversos foros internacionales
- A nivel de políticas urbanas, debe impulsarse la coordinación intergubernamental con corresponsabilidad entre estados limítrofes, así como la coordinación y gestión intermunicipal entre los municipios circunvecinos. Los primeros que deben predicar con el ejemplo son las propias autoridades de los diversos niveles de gobierno a partir del gobierno federal.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alonso, W. (1964), *Location and Land Use*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Bourne, L.S. (1999), "Reurbanization, uneven urban development. and the debate on urban new forms". *Urban Geography*, 17, 8, V.H. Winston & Son, Inc., 690-713.

Devas, N. y Rakodi, C. (Eds.) (1993) **Managing Fast Growing Cities**. New York: Longman Scientific & Technical con John Wiley & Sons.

Dicken, P. (1988), *Global Shift. Industrial Change in a Turbulent World*. London: Paul Chapman Publishing Ltd.

Dunning, J.H. (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy*. UK: Addison-Wesley Publishing Company.

Evangelista, R. et al (2002), "Looking for Regional Systems of Innovation: Evidence from the Italian Innovation Survey". *Regional Studies*, Vol. 36, Num.2 (UK: University of Sussex), 173-86.

Furtado, C. (1970), *Economic Development of Latin America*. Cambridge Latin American Studies, GB: Cambridge University Press.

Geenhuizen, M. van y Nijkamp, P. (1995), "Urbanisation, Industrial Dynamics, and Spatial Development: a Company Life History Approach", in H. Giersch (ed.), *Urban Agglomeration and Economic Growth*. Germany: Springer, 39-78.

Gurr, T.D. y King, D.S. (1987), *The State and the City*. Chicago: University of Chicago Press.

Harris, Nigel (2004), "*Hacia las nuevas teorías de desarrollo regional y urbano*", ponencia presentada en el **XV Seminario de Economía Urbana y Regional 2004**, organizado por la Unidad de Investigación en Economía Urbana y Regional, Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM, México.

- (Ed.) (1992), *Cities in the 1990s. The Challenge for Developing Countries*. University College London Press, Development Planning Unit, London.

- (1997), "Cities in a Global Economy: Structural change and policy reactions", *Urban Studies*, Vol. 34, Num. 10, 1693-1703.

Hobbes, T. (1996), *Leviatán o la Materia, Forma y Poder de una Republica Eclesiástica y Civil*. FCE, México (Hay también un libro de bolsillo publicado en Español por el FCE, 1999, bajo el título de: *El Estado*).

Innes, J. (2002), "Improving Policy Making with Information". *Planning Theory & Practice*, Vol. 3, Num. 1, April 2002, Royal Town Planning Institute, London: Routledge, 102-104.

Jacobs, J. (1969), *The Economy of Cities*. N. York, Random House.

- (1975), *Economía de las Ciudades*. Barcelona, Ed. Península.

Krugman Paul (1996), "Making sense of the competitiveness debate", ***Oxford Review of Economic Policy***, vol. 12, núm. 3, pp. 483-499.

Lawton, R. (Ed.) (1989), ***The Rise and Fall of Great Cities***. London: Belhaven Press.

L'Harmet, C. (1998), "The organization of industry and location: Alfred Weber revisited", en Bellet, M. Y C. L'Harmet (eds.), ***Industry, Space and Competition***. Cheltenham, UK/Northampton, MA: Edward Elgar Publishing Ltd., 122-40.

Martin, Stephen (1994), ***Industrial Economics: Economic Analysis and Public Policy***. New York: Macmillan.

McNeill, D. (1983), "The Changing Practice of Urban Planning: the World Bank and other Influences". DPU Working Paper Num. 15. London: DPU, UCL.

Mills, E. S. y B.W. Hamilton (1994), ***Urban Economics***. N. York: Harper Collins College Publishers.

Mokyr, J. (1995), "Urbanization, Technological Progress, and Economic History." En: Giersch, H. (ed.), ***Urban Agglomeration and Economic Growth***. Berlin, Egon-Sohmen-Foundation/Springer.

Richardson, H.W. (1995), "Economies and Diseconomies of Agglomeration", en Giersch, H. (Ed.), ***Urban Agglomeration and Economic Growth***. Berlin, Springer-Verlag, 123-55.

- (1978), ***Urban Economics***. Hinsdale, Ill.: The Dryden Press.

Otero, G. (Ed.), 1996, ***Neo-Liberalism Revisited***. Boulder, Co. and Oxford: Westview Press.

Polése, M. (1998), ***Economía urbana y regional***. Costa Rica: Libro Universitario Regional.

Porter Michael (1996), "Competitive Advantage, Agglomeration Economics, and Regional Policy", ***International Regional Science Review***, vol. 19, no. 1 & 2, pp. 85-93.

Scherer, F.M. (1996), ***Industry Structure, Strategy, Public Policy***. New York: Harper Collins College Publishers.

Schumpeter, J. [1934] (1956). ***Teoría del Desarrollo Económico***. FCE, México.

Smith, A. [1776] (1976), ***The Wealth of Nations***. Ed. By Campbell, R.H. y Skinner, A.S., Oxford: Oxford University Press.

Stout, D.K. (1981), "De-industrialisation and Industrial Policy". F. Blackaby (ed.), ***De-industrialisation***. National Institute of Economic and Social Research. Economic Policy Papers 2, London: Heinemann Educational Books, 171-200.

Veltmeyer, H. et al (1997), ***Neoliberalism and Class Conflict in Latin America***. International Political Economic Series. UK: MacMillan Press.

World Bank, The (1991), ***Urban Policy and Economic Development. An agenda for the 1990s***. Washington: IBRD/WB.

Yagci, F. (1985), *Structural Adjustment Lending*. The World Bank Staff Working Paper No. 735, Washington, D.C.