



LA LOCALITZACIÓ DE L'ACTIVITAT ECONÒMICA I LES POLÍTIQUES PÚBLIQUES DE DESENVOLUPAMENT ECONÒMIC LOCAL: UNA REVISIÓ MULTIDISCIPLINAR

Laura Capel Tatjer

Grup d'Estudis sobre Energia, Territori i Societat, Departament de Geografia

Universitat Autònoma de Barcelona

laura.capel@uab.cat

La localització de l'activitat econòmica i les polítiques públiques de desenvolupament econòmic local: una revisió multidisciplinària (Resum)

L'article fa una revisió de les principals teories i conceptes que han analitzat els processos de localització de l'activitat econòmica en el territori, així com de les polítiques públiques que hi han volgut incidir. Començant pels antecedents de la geografia econòmica, s'exposen teories clàssiques i referències als districtes industrials, la competitivitat regional i urbana, els clústers, i les més recents com el concepte de ciutat global, els territoris innovadors i l'especialització intel·ligent. S'ofereix també un repàs a l'evolució de les polítiques públiques de desenvolupament econòmic local, centrant-nos en els conceptes de la governança multinivell.

Paraules clau: Localització; desenvolupament local; economia urbana, geografia econòmica; polítiques públiques

Localization of economic activity and local development policies: a multidisciplinary review (Abstract)

The paper reviews the main theories and concepts that have analyzed the processes of localization of economic activity in the territory, as well as the public policies implemented in this respect. It begins by focussing in the classic theories of economic geography, and the concepts of industrial districts, regional and urban competitiveness, and clusters. It later presents more recent advancements in this theoretical body such as the concept of global city, innovative territories and smart specialization strategies. We also offer a review of the evolution of public policies for local economic development, focusing on the concepts of multilevel governance.

Keywords: Localization, local development, urban economy, economy geography, public policy

Recibido: 6 de marzo 2018.

Devuelto para corrección 22 de marzo.

Aceptado 2 de mayo 2018

Introducció

L'anàlisi sobre els factors que determinen la localització de l'activitat econòmica s'ha relacionat de forma cada cop més intensa a les característiques dels espais on es produeix, ja siguin de tipus socioeconòmic, cultural o institucional. En aquest sentit, es dona una atenció especial al paper de les polítiques públiques i com poden contribuir a la millora, o la intensificació d'aquests factors en un territori. L'àmbit local (sub-nacional) s'ha anat reconeixent com una escala on les actuacions en aquest sentit poden tenir una incidència més directa, el que ha portat al desenvolupament de tot un cos teòric de reflexió des d'una perspectiva multidisciplinària, així com de pràctiques i polítiques basades de forma més o menys directa en el mateix¹.

S'analitzen les principals aportacions teòriques en aquesta temàtica, basant-se en un enfocament des de diverses disciplines de les ciències socials, quelcom necessari donat que els objectes d'estudi socials no són, tal i com afirmava Pierre Bourdieu, "petits i molt precisos com a les ciències naturals" si no amples i complexos, pel que cal adreçar-los des de diferents perspectives i interpretacions de la realitat². En el cas de l'estudi del territori, aquesta necessitat és especialment rellevant, tal i com destaquen diverses fonts³ que reconeixen la complementaritat de les anàlisis geogràfiques, econòmiques i sociològiques. De forma més específica, la complexitat dels processos de localització de l'activitat econòmica i els factors que hi incideixen, porten a haver d'abastar-los des d'aquesta visió complementària, una qüestió que és consubstancial a aquest tipus d'anàlisi des de fa ja gairebé 30 anys⁴.

Això esdevé essencial per analitzar la interrelació entre diferents tipologies d'intervencions per al desenvolupament territorial com ara la planificació urbanística i les polítiques de promoció econòmica, pel que cal recórrer a conceptes de la geografia econòmica, la sociologia urbana, l'economia política i d'altres derivats del urbanisme i el planejament territorial. La Geografia econòmica ofereix elements per poder analitzar els processos de transformació productiva de la indústria, el pas de la concentració a la dispersió de l'activitat econòmica en els territoris i els factors que influeixen en la localització d'aquesta activitat. La Sociologia urbana i l'Economia política ens aporten marcs de coneixement per interpretar la relació entre l'espai i les transformacions socio-polítiques de les últimes dècades, com l'ascens de la importància dels governs locals, els nous models de governança o les relacions multi-agent. Així, de forma conjunta, des d'una perspectiva multidisciplinària, és com es presenta l'exposició de les teories de desenvolupament local i les polítiques relacionades. Per la seva banda, els conceptes del planejament territorial i l'urbanisme són rellevants per examinar la política territorial i de sòl d'escala catalana i la seva aplicació en els territoris.

Per adreçar aquestes qüestions, l'article s'organitza en dues grans seccions, en base als dos grans grups de teories i conceptes. Es una separació fins a un cert punt "forçada", ja que hi ha una estreta interrelació entre ells, però ajuda a organitzar el contingut. Així, la primera part exposa els principals conceptes teòrics que han analitzat **la localització i la transformació productiva de la indústria en les últimes dècades, centrant-se en la seva dimensió**

¹ Aquest text procedeix de la meua tesi doctoral sobre *Un territori emergent? anàlisi del sòl d'activitat econòmica a Terres de Lleida: regulació urbanística, promoció econòmica i estratègia territorial a l'eix de l'A-2*, dirigida per el Dr. Oriol Nel·lo, i defensada a la Universitat Autònoma de Barcelona el 22 de setembre de 2017.

² Bourdieu, 1988.

³ Farinós, 2009, Capel, 2016 o el monogràfic del 2016 de la Asociación Española de Ciencia Regional.

⁴ Méndez i Caravaca, 1999.

territorial, des de els processos de flexibilització i dispersió de l'activitat econòmica (industrial) en l'espai fins als factors de competitivitat empresarial i territorial. La segona secció es centra en la literatura relativa al paper que les diferents escales territorials i els diferents agents d'un territori han tingut en els últims 30 anys en relació a les **polítiques públiques de desenvolupament econòmic local i de planificació territorial**, a partir de l'anàlisi dels processos de globalització, descentralització de l'Estat i l'auge de la governança urbana i multiagent. L'article es tanca amb unes breus conclusions.

L'estudi de les dinàmiques de localització de l'activitat econòmica

Abans d'endinsar-nos en els conceptes del desenvolupament regional, és rellevant fer una breu referència als antecedents més clàssics de la geografia econòmica, que varen ser la base que va permetre, a partir dels anys 1950, la creació del nou cos teòric que reconeixia, dins l'economia, la importància del territori, i va donar un nou protagonisme a la geografia en el referent a l'anàlisi de la dimensió espacial de l'economia. Cal destacar en aquest sentit les obres del geògraf alemany Johann Heinrich Von Thünen (1783-1850), l'economista anglès Alfred Marshall (1843-1924) i els geògraf i economista alemanys Walter Christaller (1893-1969) i Alfred Weber (1868-1958), que des d'aproximacions teòriques diverses varen tractar i teoritzar sobre les diferències en la localització i la concentració de l'activitat humana⁵. Fem aquí una breu referència a aquests autors, que té per objectiu il·lustrar els conceptes per ells acunyats autors que posteriorment han tingut una enorme utilització a la geografia econòmica.

Johann Heinrich Von Thünen, el més antic entre aquests autors, va teoritzar sobre els patrons del usos de la terra al voltant d'una ciutat o una zona cèntrica, establint que un factor determinant d'aquests usos es relacionava amb la seva distància a un mercat. La seva obra ha estat reconeguda no tant sols per geògrafs sinó també per economistes⁶.

Des del camp de l'economia A. Marshall va desenvolupar, a finals del segle XIX, una sèrie d'aportacions úniques en el seu temps sobre la localització de la producció. Així, aquest autor va ser un dels primers economistes en reconèixer la dimensió espacial de l'economia, i se'l considera el percussor del concepte de "districte industrial" i clústers, en afirmar que, al marge de la fàbrica integrada verticalment, dins el sistema capitalista es donaven també altres sistemes de producció basats en unitats productives menors i disperses pel territori. Aquesta evidència empírica implica que l'economia s'organitza en un espai determinat, el que influencia el seu desenvolupament. Altres aspectes dels estudis de Marshall que varen ser posteriorment recollits des de la geografia econòmica són la importància de les xarxes d'empreses de diferent grandària i sectors per una organització productiva eficient, el paper del coneixement en aquesta organització o la importància de les economies externes per al creixement empresarial. Entre aquestes es troba la localització, és a dir, el territori on les empreses estan ubicades. Tots aquests són aspectes que varen aportar solidesa teòrica al desenvolupament a partir de la disciplina econòmica d'una nova visió sobre la geografia⁷.

L'obra de Walter Christaller, amb la seva teoria dels llocs centrals, és també indispensable per entendre l'evolució de la geografia econòmica, essent un dels primers investigadors en avançar una teoria sobre la jerarquia urbana de les ciutats en l'espai. Va ser dels primers autors en aplicar conceptes econòmics als estudis de la localització, determinant unes regles

⁵ Méndez, 1997.

⁶ Cuadrado Roura, 2012; Fujita & Krugman, 2004.

⁷ Becattini, 1979, 1990, 2002; Bueno Campos i García Nuñez, 2014; Trullén, 2010.

sobre la grandària, el nombre i la distribució de les ciutats que incloïa tant els nodes com els vincles entre elles, amb el seu conegut patró hexagonal de distribució. A partir de les diverses funcions i concentració de serveis i mercaderies de les ciutats i de la seva capacitat d'abastir un entorn més o menys proper s'establí la jerarquia, amb els llocs centrals sent aquells que oferien bens i serveis més especialitzats i a un entorn més ampli⁸. La teoria de Christaller s'ha aplicat a nombrosos estudis a territoris diversos i va ser la base per a desenvolupaments posteriors sobre la jerarquització dels sistemes urbans i la centralitat de determinats nodes que varen desenvolupar en els anys 1960 geògrafs com Brian Berry (1971). Així mateix, ha estat clau per al desenvolupament del concepte d'economies d'aglomeració que varen ampliar autors com Paul Krugman⁹.

Alfred Weber, per la seva banda, va ser pioner en oferir una teoria general sobre la localització de les activitats econòmiques, tot posant l'atenció en els costos de transport, i va demostrar la tendència a l'aglomeració de l'activitat productiva, si aquesta era prou gran com per reduir el cost de producció. L'èmfasi en aquest cas es posava en l'empresa i les seves decisions de localització, però sense que hi influïssin altres elements econòmics, el que ha estat objecte de crítiques per l'escassa importància que dóna a variables com el cost de la força de treball i les infraestructures¹⁰.

Tots aquests conceptes varen ser incorporats a l'anàlisi de la localització industrial a partir de finals del 1990 per diversos economistes i geògrafs, donant forma al que es va conèixer com "Nova Geografia Econòmica", que va portar al desenvolupament d'anàlisis centrades en les característiques econòmiques del territori.

Altres disciplines, com la política econòmica, la sociologia i la ciència política també han contribuït a l'anàlisi de les diferències de creixement dels territoris, posant l'atenció en aspectes lligats a aspectes estructurals de l'economia capitalista, la creació de desigualtats espacials basades en la distribució del poder i riquesa, l'anàlisi dels processos de creixement de les ciutats, el paper dels agents i la importància de les institucions en la configuració de les característiques diferencials als territoris, entre altres.

De la concentració a la dispersió: la nova geografia econòmica i l'estudi de la fragmentació dels processos productius i la globalització econòmica

Després de la Segona Guerra Mundial es comença a generalitzar en ciència econòmica i en les polítiques públiques el reconeixement de l'absència de condicions de plena ocupació, l'existència de cicles econòmics i la necessitat de la intervenció directa de l'Estat. També es fa evident la creixent bretxa entre àrees de ràpida industrialització i àrees marginals, que s'amplia progressivament degut als fluxos migratoris i la ràpida urbanització de les zones més dinàmiques. En aquest context neix la política regional dirigida per l'Estat, basada en principis del keynesianisme en dues formes: directa (és a dir, intervenint directament com a propietari de segments del sistema industrial en aquelles regions on la iniciativa privada no trobava avantatges per invertir-hi) i indirecta (a través de la inversió en infraestructura i la política fiscal).

⁸ Carreras i García Ballesteros, 2006; Rosales Ortega, 2006.

⁹ A Catalunya la seva teoria va ser aplicada, entre altres per Pilar Riera, per exemple a la seva obra *Les àrees funcionals a Catalunya* (1989). Microforma. Bellaterra, Publicacions de la Universitat Autònoma de Barcelona; Becerra Vallbuena, 2013.

¹⁰ Bustos Gisbert, 1993.

L'atenció a les disparitats regionals per part de la geografia econòmica tradicional que es desenvolupa entre 1950 i 1970, es basava, en gran mesura, en les teories de l'espai central, posant així l'èmfasi en el paper dels costos de transport i de sòl i com aquests es modifiquen segons la proximitat dels diferents factors de producció respecte del centre. Com explica Paul Claval al seu manual clàssic de geografia econòmica: "*la búsqueda de localizaciones centrales conduce a la acumulación de las industrias en las capitales y las ciudades bien situadas, para alcanzar a todo el mercado (...) mientras lo más frecuente es que la periferia esté afectada por el letargo*"¹¹. En tot cas, les anàlisis estaven més centrades en les diferències en la concentració de la riquesa i l'activitat econòmica a escala mundial, entre països desenvolupats i països en desenvolupament, i els factors macroeconòmics que els explicaven. J. M. Gómez López (2002) expón, a més, que durant els anys 60-70 la geografia econòmica vol esdevenir una disciplina veritablement científica "*para lo cual es indispensable formular leyes generales. Como desde el estudio regional era imposible elevarse a generalizaciones, se vuelve a poner énfasis en la geografía general*"¹².

Enfront d'aquest marc clàssic, a la vegada sorgeixen nous conceptes i teories que intenten donar resposta a al fenomen de les desigualtats en el desenvolupament del territori, des de l'economia, però de forma progressiva també des d'altres disciplines com la sociologia, la ciència política o la geografia, en una aproximació cada cop més multidisciplinària. Les desigualtats objecte d'anàlisi són tant les que es produeixen a escala internacional com, a l'interior d'un país, a escala regional.

L'obra de l'economista francès François Perroux és pionera en aquest sentit, amb el concepte de pols de creixement (1955). Perroux va ser un dels primers autors a considerar que el creixement econòmic no s'aconsegueix de forma homogènia a tots els espais, sinó que s'origina en certs pols de creixement amb diverses intensitats i "es propaga a través de diversos canals i té diversos efectes finals per a l'economia en el seu conjunt"¹³. Considerava essencial en aquest sentit la capacitat dels nodes econòmics en assimilar i difondre les innovacions, com un element fonamental del seu desenvolupament i la creació d'aquests. La teoria de Perroux va ser aplicada com a eina de la planificació regional a partir dels anys setanta, tant a països occidentals (França, Espanya...) que hi veien una recepta per contrarestar la hiperconcentració de l'activitat econòmica en certes ciutats, com en països en vies de desenvolupament, amb exemples com la creació a Ciudad de Guayana (Veneçuela) d'una indústria de l'alumini i la siderúrgia¹⁴.

Un altre concepte que des d'una perspectiva macroeconòmica analitzava la diferent concentració de riquesa a l'espai és el dualisme econòmic, concretament la teoria de la cadena de desequilibris d'Albert Hirschman¹⁵. Aquesta aproximació establia com a partir del desenvolupament més o menys espontani del sistema capitalista, la cerca de majors beneficis genera una concentració natural d'inversions en regions urbanes industrials, i així ja es crea una primera diferència regional. Aquesta s'alimenta, en un procés multiplicador que genera noves demandes: la població immigrada demanda habitatge i serveis, l'empresa atreu proveïdors que produeixen nous inputs, etc. Aquest esquema de creixement pot continuar fins a que apareixen externalitats, és a dir, impactes (positius o, com en aquest cas, negatius) que una determinada activitat econòmica té en una altre o en els individus, que afecten la

¹¹ Claval, 1980, p. 299.

¹² Gómez López, 2002, p. 51.

¹³ Citat a Hermansen, 1974, p 6.

¹⁴ López Trigal, 2015.

¹⁵ Conti & Gianccaria, 2001.

concentració de la producció; també es pot aturar l'espiral de creixement si altres punts o àrees ofereixen més avantatges¹⁶. Degut a la tendència dels emprenedors de concentrar-se en un lloc, aquest procés es retroalimenta i per tant augmenta la separació entre regions més desenvolupades i menys. La solució passa per la intervenció del govern, amb estratègies de desenvolupament orientades a reduir aquesta dualitat.

Altres teories "clàssiques" de la localització empresarial es basaven en la minimització dels costos de transport, les variacions espacials de la demanda i l'atracció del mercat o l'efecte multiplicador del capital (efecte que una empresa genera sobre un altra), tal i com exposa Pallarès- Barberà (2003).

D'aquests conceptes més genèrics es passà cap a anàlisis que volen aprofundir i donar resposta als canvis productius, tecnològics i organitzatius que des de principis del 1970, i especialment després de la crisi del petroli del 1973, experimentava l'economia capitalista, tot avançant cap un model de producció post-fordista, on la gran empresa es "desmembrava" a favor de formes d'organització més obertes, flexibles i descentralitzades. Com es sabut, es produeix també en aquest període un procés de globalització de l'activitat productiva que afecta de forma profunda a la localització de l'activitat industrial, un aspecte que tractem amb major detall més endavant.

Línies d'anàlisi sobre desenvolupament territorial

Entre 1970 i finals del 1990 es desenvolupen diverses línies d'anàlisi, totes elles basades en un primer moment en casos molt específics, per posteriorment ampliar-se com a categories d'anàlisi més generals, i que de forma complementaria configuraran les bases de treballs i polítiques posteriors sobre el desenvolupament regional i les explicacions sobre les desigualtats regionals. Les quatre més rellevants són:

- 1) Els estudis sobre els districtes industrials del nord d'Itàlia com a forma de producció particular d'algunes regions amb característiques determinades, liderada per Giacomo Beccatini.
- 2) Els estudis sobre la transformació de l'activitat econòmica, i més concretament de la indústria de l'escola californiana, impulsats per Michale Piore i Charles Sabel.
- 3) Els estudis sobre la regió com a font d'avantatges competitius en una economia globalitzada, amb Michael Storper i Allan J. Scott com autors principals
- 4) Els estudis sobre els clústers empresarials com factor clau de la competitivitat regional, amb l'obra de Michael Porter com a base teòric-conceptual.

Es necessari també citar l'obra de l'economista Paul Krugman, que des d'aquesta disciplina, va contribuir a l'anàlisi de les disparitats regionals, a través dels seus treballs sobre les economies d'aglomeració. Aquest autor va establir el marc conceptual del creixement endogen, definint les forces que afecten la concentració regional: les centrípetes (els efectes de la dimensió del mercat, el tipus de mercat de treball) i les centrífugues (factors immòbils, rendes del sòl.), així com les externalitats associades al creixement econòmic i la seva influència en aquest¹⁷. Segons la teoria de l'aglomeració, els actors econòmics tendeixen a concentrar-se en un mateix entorn degut a les forces centrípetes, és a dir, els avantatges que aquesta proximitat els reporta, tot i possibles costos en altres factors (les forces centrífugues).

¹⁶ Krugman, 1995.

¹⁷ Krugman, 1991, 1998.

De forma més específica, aquests avantatges derivades de la proximitat s'han agrupat en la literatura especialitzada en tres grups: els lligats a la possibilitat de compartir un mercat de treball gran, de compartir proveïdors i la transmissió de coneixement entre empreses i treballadors¹⁸. Aquests avantatges es produeixen tant entre empreses del mateix sector d'activitat en una àrea geogràfica concreta, el que es coneix com economies de localització, com entre empreses ubicades en grans ciutats, i pertanyents a sectors econòmics diversos, a allò que s'anomena les "economies d'urbanització".

Aquests conceptes de l'economia urbana i regional han influït, sens dubte, en la recerca de la nova geografia econòmica, ja que ambdues posen en el centre de les explicacions sobre la diferent concentració d'activitat en el territori les relacions que es produeixen entre els actors que hi operen. Ara bé, l'economia urbana i regional està centrada en comprovar empíricament l'efecte dels avantatges d'aglomeració en la productivitat i el creixement del PIB a territoris concrets, i posa menor atenció a el tipus de relacions entre els actors i l'efecte en el benestar general del territori¹⁹.

Abans d'exposar breument les idees principals de les quatre línies d'anàlisi enumerades més amunt, és necessari fer notar que aquests treballs sorgeixen en un moment de canvis intensos en el sistema capitalista, que porten a una profunda reorganització de la producció industrial, que serà coneguda com la transició cap a una societat postmoderna i una economia postfordista, una transició que no és només econòmica, sinó també social i cultural, com analitza David Harvey (2004) al seu llibre *The Condition of Postmodernity*. Els canvis esmentats, com exposen Immaculada Caravaca (1990) o Ricardo Méndez i Immaculada Caravaca (1999) estan relacionats amb la crisi socioeconòmica de mitjans del 1970, els canvis en les pautes d'organització i localització de la indústria i amb les noves formes d'organització territorial de la indústria.

La indústria tradicional als països occidentals pateix entre finals dels anys 1960 i principis dels 1990 un intens procés de reestructuració que porta a nombrosos autors a predir l'adveniment de la societat postindustrial, on els serveis substitueixen la indústria com a motor de creixement econòmic i creació d'ocupació²⁰ i on sembla que l'activitat industrial va quedant en una posició cada vegada més marginal²¹. Enfront aquesta realitat, el corrent de la nova geografia econòmica posarà de manifest el dinamisme d'algunes activitats industrials en espais perifèrics o no reconeguts com centrals per a la indústria fordista clàssica. Fem ara el repàs a les quatre línies d'anàlisi esmentades més amunt.

L'obra de Giacomo Beccatini va posar de manifest ja en els anys 1970 que la industrialització no només es produeix a través de la concentració de la producció i el treball en grans empreses i entorns urbans, sinó també en realitats territorials basades en la producció en petites empreses amb lligams (ja preexistents o creats per la política pública) als territoris on s'ubiquen. Les condicions que expliquen l'existència de districtes industrials basats en la petita i mitjana empresa es relacionen amb l'oferta local (unes característiques específiques del territori com complexitat cultural, presència d'estructures d'autoproducció, crèdit local) i

¹⁸ Fujita i Thisse, 2002; Jofre-Montseny *et al*, 2012.

¹⁹ Dogaru and Van Oort, 2011.

²⁰ Bell, 1973.

²¹ La discussió sobre la terciatització de l'economia i com això afecta l'activitat industrial s'ha discutit àmpliament (veure per una revisió Cuadrado-Roura, 2016), aquí però no en fem referència per no desviar-nos de l'anàlisi concret de la localització de la indústria i el fenomen concentració-dispersió, tot i que és un aspecte important del procés.

per les condicions generals de la demanda (que busca major personalització, valor d'allò que és exclusiu enfront la producció massificada). Es crea així una "atmosfera industrial" adequada per a que germini i creixi un districte industrial, i així la productivitat i la innovació apareixen lligades a la proximitat i no a la inversió en mitjans de producció o amb l'exploatació del treballador a través dels salaris baixos²².

Becattini va ser un dels principals "redescobridors" de l'obra d'Alfred Marshall, posant de manifest com les condicions econòmiques que varen donar origen als districtes industrials anglesos es reproduïen a certes regions de l'Itàlia de la postguerra: descriu²³ com, enfront el declivi, a partir dels anys 70, d'algunes grans empreses industrials, floreixen a àrees com Prato (Toscana) petites empreses manufactureres que generen renda, ocupació i exportacions, i, enlloc d'estar localitzades a les grans urbs industrials, es troben en àrees que no serien atractives per a l'activitat econòmica segons les teories clàssiques de la localització. Enfront de les veus de l'època que preconitzaven que aquests fenòmens eren signes d'una situació de marginalitat respecte l'economia industrial tradicional, Becattini a posat de manifest que aquests districtes industrials es generen en un entorn amb unes característiques específiques, que hem enumerat al principi d'aquest paràgraf. L'obra de Becattini, i d'altres autors italians²⁴, es va difondre a escala internacional, i els seus conceptes varen ser recollits per autors anglosaxons que també estaven estudiant les transformacions del fordisme per a la realitat dels Estats Units, com exposem breument a continuació.

Michael Piore i Charles Sabel varen publicar el 1984 el llibre *The Second Industrial Divide* (1984) que analitzava la situació de l'activitat industrial en el context de la crisi de principis del 1980, tenint en compte les transformacions respecte les formes de producció en sèrie del fordisme. Així, enfront la producció en massa de productes estandaritzats mitjançant una tecnologia rígida i de treballadors semi-qualificats, típica del període posterior a la Segona Guerra Mundial, Piore i Sabel posen de manifest la pervivència i actualització de formes de producció flexibles basades en la petita escala, el que anomenen l'especialització flexible. A partir d'aquesta evidència, analitzen les configuracions ideals d'aquesta forma de producció en la configuració dels districtes industrials, posant èmfasi en la importància de la tecnologia, la reorganització de la producció en horitzontal, amb la subcontractació de les grans empreses, i com la producció esdevé flexible i caracteritzada per la modificació continua del producte. Els autors també posen de manifest com la presència d'estructures institucionals que donen suport directe a les activitats d'innovació i la regulació de les relacions de treball és típica d'aquests districtes industrials. Aquests autors coneixien l'obra de Becattini i varen ser, de fet, difusors principals de la mateixa al món anglosaxó.

La difusió de l'obra d'aquests autors va "inaugurar" una nova línia d'investigació basada en identificar aquests districtes i la producció flexible, influïnt també en els treballs de geògrafs i economistes anglosaxons com Michael Storper i Allen J. Scott. Partint de l'anàlisi de la realitat de l'economia californiana i la evidència empírica de la reorganització de sectors econòmics, com el de la producció cinematogràfica o la indústria de components electrònics a Califòrnia (entre finals dels 80 i principis del 1990), aquests autors van contribuir a donar forma al cos teòric de la Nova Geografia Econòmica, basada en analitzar i descriure la importància de la producció de les petites empreses, el paper de les xarxes i la seva diferent concentració regional, deixant de banda l'anàlisi basat en les grans empreses i la producció en massa. Ens referim breument a les seves aportacions.

²² Becattini, 1979.

²³ Becattini, 2002, 2005.

²⁴ Per exemple l'obra d'A. Bagnasco sobre la 'Terza Italia' (1977).

D'una banda, Allen J. Scott conceptualitza a la seva obra *New Industrial Spaces: Flexible Production and Regional Economic Development* (1988) els canvis en la producció fordista de finals del 1970, tenint en compte la seva dimensió espacial i l'impacte en la localització de l'activitat econòmica. Scott va aprofundir en les característiques de la geografia de l'acumulació flexible, establint que en aquesta es dona una major dependència (respecte el fordisme) de les transaccions entre empreses, el que porta a nous processos d'aglomeració espacial, apareixent noves àrees de creixement, "nous espais industrials". Scott desenvolupa de forma precisa les transformacions de l'activitat industrial que ja havien estat definides per Piore i Sabel, establint les característiques d'un nou tipus de producció que sorgeix com a resultat de l'esgotament del model fordista i en un context de forta crisi econòmica.

Scott exposa com degut als processos de desintegració de la producció (tant vertical, és a dir dels serveis) com horitzontal (del procés de producció) apareixen nous espais industrials alternatius, caracteritzats per ser zones perifèriques o semi perifèriques respecte els espais de producció industrial tradicionals; uns espais que es situen a l'entorn d'un centre urbà relativament estancat i amb una economia basada en el comerç i la indústria a petita escala. La seva anàlisi de casos empírics de la "Tercera Itàlia", els complexos d'alta tecnologia a França i Gran Bretanya i els Estats Units varen assentar les bases per a anàlisis posteriors a altres espais i la difusió del concepte de districtes industrials i els parcs tecnològics.

Per la seva banda, Michael Storper publica el 1997 l'obra *The Regional World*, on s'explica el naixement de la nova geografia econòmica i el ressorgir de la regió com unitat d'anàlisi en tant que és una part fonament de la vida social, i no tan sols el resultat de processos econòmics i polítics més generals. Storper exposa com les noves anàlisis de la geografia econòmica varen ser capaces d'establir una explicació multinivell pel problema del desenvolupament regional, al tenir en compte de forma integrada el que ell anomena "la santíssima trinitat" de l'economia regional: la tecnologia, l'organització i el territori. En comptes de concebre aquests elements com caixes tancades i rígides i que interaccionen en base a relacions *input-out*, i en el marc d'institucions formals, Storper proposa que el desenvolupament regional dependrà de la diferent interrelació d'aquests tres factors a cada regió, en base a les relacions de coordinació informal (*untraded interdependencies*) que es produeixen entre els agents del territori. Així, la proximitat crea convencions compartides entre els agents, que determinen les seves "capacitats d'acció" i per extensió la identitat econòmica de cada territori, creant un context difícilment reproduïble en altres llocs.

En aquest sentit, Storper destaca que no és tant el territori o la regió en si mateixa la que defineix el tipus d'interrelació, sinó la diferent configuració de la tecnologia i les organitzacions, que s'apropen en un espai concret a través de complexos mecanismes i patrons de localització. esdevenint "economies territorials"²⁵. L'autor proposa que per a dur a terme l'anàlisi del desenvolupament econòmic d'una regió s'hauran de tenir en compte les diferents combinacions possibles d'aquests tres factors. Així les organitzacions (empreses) tindran unes característiques de producció determinades, mentre que la tecnologia s'articularà en diferents sistemes d'innovació; les empreses i el seu sistema de producció estaran influïdes pel tipus de territori on es trobin, així com la seva relació amb altres organitzacions; i el desenvolupament de la tecnologia depèn com es produeixi la generació de coneixement entre diferents actors en un territori, configurant doncs diferents sistemes d'innovació. En definitiva, en aquesta obra i en altres²⁶ posa l'èmfasi en la innovació com a resultat d'una forma col·lectiva d'acció, el

²⁵ Storper, 1997, p. 48.

²⁶ Per exemple, Cresenzi, Rodríguez-Pose & Storper, 2007.

paper de la globalització i la tensió amb la localització i la importància de les institucions per a explicar les diferències inter-regionals.

L'anàlisi de les diferències inter-regionals es van permeabilitzant d'aquests conceptes, reconeixent la multiplicitat d'espais i temps econòmics²⁷, i es posa cada cop més l'èmfasi en la diferent configuració institucional dels territoris per explicar les diferències de desenvolupament econòmic. Tal i com assenyala Amin (2004), això també es produeix per que s'adopten nous marcs conceptuals que assenyalen que els mercats són construccions socials i insisteixen en la importància dels vincles febles enfront els codis institucionals formals, desenvolupats a l'obra de Bagnasco i Granovetter.²⁸

Aquestes idees també són recollides per la disciplina empresarial, en un primer moment a través de l'obra de Michael Porter, qui, arran d'estudiar els motius de la diferent competitivitat de les empreses dels països occidentals²⁹, conclou que aquesta no es basa tan sols en els factors clàssics (costos laborals, tipus de canvi, tipus d'interès o de canvi), sinó que té a veure amb un procés de creació de condicions localitzades en espais concrets. L'autor estableix que existeixen territoris subnacionals amb una concentració d'empreses de mides diverses que mostren elevada competitivitat en sectors industrials importants, competint amb grans empreses, tot i no comptar amb els avantatges de superioritat tecnològica o menors costos laborals. A partir de la voluntat d'establir les estratègies empresarials que porten a la millora de la seva competitivitat, Porter amplia la seva anàlisi fins a determinar els cinc determinants de l'avantatge competitiva de les nacions o les regions, il·lustrada en el "diamant de Porter": les condicions de la demanda (tipologia dels consumidors), les condicions dels factors (cost i qualitat dels inputs), l'estratègia empresarial (la naturalesa i intensitat de la competència), la presència d'indústries de recolzament (la presència i característiques dels proveïdors locals) i per últim l'actuació del govern (local)

Porter destaca la importància de la interacció entre aquests factors per generar un ambient empresarial dinàmic i competitiu que millori la productivitat de les empreses, que és l'element clau de l'economia post-fordista³⁰. Aquesta és la base per a la seva anàlisi dels clústers empresarials, entesos com una concentració d'empreses, clients, proveïdors i institucions que amplifica la competència i la necessitat d'innovació. Aquesta concentració i el bon funcionament del "diamant" no depèn, per tant, només de les empreses o de les condicions macroeconòmiques sinó que es basa en les característiques de l'entorn on aquestes es troben, i també per tant, de les polítiques implementades pel govern local i el tipus de relacions institucionals que existeixin en aquell lloc. Arran de l'èxit de la seva obra, Porter va contribuir a crear l'*Institute for Strategy and Competitiveness* de la Universitat de Harvard³¹, des d'on s'analitza l'existència de clústers a diversos països i regions i es difonen els principis de la seva teoria per a desenvolupar-ne de nous. Destaquen en aquest sentit 'The Cluster Mapping Project' de DG Growth de la Comissió Europea³², 'The Cluster Meta-Study'³³ o 'The Cluster Initiative Green Book'³⁴. Aquests i altres estudis varen portar a identificar exemples d'excel·lència i bones pràctiques, en tant que complien les característiques

²⁷ Thrift and Olds, 2003.

²⁸ També des de la ciència política es fan aportacions que contribueixen a destacar el paper de les relacions no formals, com la teoria del capital social de Robert Putnam (2001)

²⁹ Porter, 1990.

³⁰ Porter, 1998.

³¹ <http://www.isc.hbs.edu/about-the-institute/Pages/default.aspx>

³² https://ec.europa.eu/growth/smes/cluster/observatory/cluster-mapping-services_en

³³ Van der Linde, 2003

³⁴ Sölvell *et al.*, 2003.

elaborades per Porter, en sectors d'activitat diversos, des de l'alimentació, la medicina el "packaging" fins la manufactura tecnològica avançada. En aquest sentit, i només com exemple i sense voluntat de ser exhaustius, ens referim a la publicació de l'Agència Danesa per a la ciència, la tecnologia i la innovació sobre clústers al nord d'Europa (2013), l'anàlisi de J. Bosch, L. Capel y altres col·laboradors (2012) sobre clústers d'alta intensitat tecnològica arreu del món, o el portal sobre clústers de la Comissió Europea i el seu "Cluster Excellence Scoreboard"³⁵.

Les quatre línies d'anàlisi que hem descrit fins ara van anar articulant un cos conceptual alimentat per fonts i disciplines diverses, que estableix els factors que expliquen les diferències en el nivell de desenvolupament econòmic de les regions i la seva diferent competitivitat industrial. Aquests factors serien: el grau d'especialització, el nivell tecnològic, la tipologia del capital humà i el tipus d'institucions formals i informals, i les relacions i interdependències que es donen en un entorn concret. Entre els factors també es destaquen aquells lligats a les característiques i costos de la infraestructura, a més de factors exògens a la regió³⁶.

Competitivitat territorial

Com és ben sabut, l'estudi de la competitivitat d'un territori troba els seus orígens en l'obra de David Ricardo. En els seus *Principis d'Economia Política i Tributació*³⁷, Ricardo associava la competitivitat de cada territori la seva dotació de factors, de la qual es derivava un avantatge competitiu que portava a la seva especialització en la producció de determinats bens. Ara bé, la dotació de factors que impulsa l'especialització d'un territori en cada sector no actua de manera independent del seu comportament en d'altres sectors. En particular, el desenvolupament de determinats sectors pot generar economies d'aglomeració que n'atreugin d'altres, i en virtut de les economies d'aglomeració el creixement tendeix a beneficiar a aquelles economies amb major desenvolupament i concentració d'aquests factors, en detriment de les més endarrerides; la qual cosa contribueix a incrementar les disparitats intra-territorials. En aquest sentit, cap a principis del 1990 s'avança en la idea de la competitivitat regional/local i es posa cada cop més èmfasi en la capacitat d'innovació de les regions i dels agents econòmics que hi operen. En un context econòmic i social on la innovació substitueix factors de producció tradicionals com a motor del creixement econòmic³⁸, es posa l'èmfasi en les condicions que afavoreixen el seu desenvolupament, ja sigui des d'un punt de vista empresarial, organitzatiu, social, econòmic, com territorial. Les diferències interregionals de creixement s'expliquen en la menor o major capacitat de l'ambient local de captar, atraure i afavorir el desenvolupament de la innovació³⁹. Sorgeix el concepte de l'"entorn innovador"⁴⁰ com a un entorn que, degut a la configuració institucional entre els agents, afavoreix que es generi innovació (entesa en un sentit ampli), el que afecta de forma positiva la competitivitat econòmica de les empreses i per extensió, del territori on s'ubiquen.

³⁵ https://ec.europa.eu/growth/smes/cluster_es

³⁶ Amin, 2003.

³⁷ Ricardo, traducció al català, 1984.

³⁸ Werker and Athreye, 2004; OCDE, 2005.

³⁹ La innovació pot ser definida com "la recerca, el descobriment, l'experimentació, el desenvolupament, la imitació i l'adopció de nous productes, nous processos productius i nous marcs organitzatius" (Dosi, 1988: 222). Una altra definició, més relacional, és la de Lundvall (2002) pel qual la innovació es defineix com "els elements i les relacions que interactuen en la producció, difusió i ús de coneixements nous i social i econòmicament útils". Traducció de l'autora de l'anglès original.

⁴⁰ Prolux, 1992; Camagni, 1991, 1995.

Aquest concepte serà desenvolupat extensament a França, amb els "sistemes productius locals" i la importància de sistemes de producció artesanal en la difusió de patrons manufacturadors que s'amplia amb els estudis del GREMI (*Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs*), que ha esdevingut un referent en l'estudi dels processos al voltant de la innovació i el desenvolupament local⁴¹, i serà també recollit extensament per l'economia regional amb autors com Roberto Camagni (1995, 2005). Relacionat amb aquesta creixent importància de la innovació, i immers en marcs conceptuals de l'economia del coneixement, sorgeix el concepte de la "triple hèlix", establert per Henry Etzkowitz (1993), segons el qual el potencial per a la innovació i el desenvolupament econòmic a l'economia del coneixement es troba en el paper dels centres de coneixement (les universitats i centres de recerca) i en la seva capacitat d'interacció amb el sector privat i el govern, per generar nous formats institucionals per a la producció, transferència i aplicació del coneixement⁴². A partir d'aquesta realitat, s'analitza quines són les regions i els territoris on la configuració de la triple hèlix és més eficient en tant que afavoreix la transferència de coneixement generat a les universitats cap a les empreses, el que ha de ser finançat i estimulat des de la política pública. Com s'ha dit en una frase molt expressiva: "*Less research-intensive regions are by now well aware that science, applied to local resources, is the basis of much of their future potential for economic and social development*"⁴³. Aquest concepte s'incorpora així a la resta d'elements que es tenen en compte als estudis sobre la competitivitat regional i les explicacions sobre les diferències en el desenvolupament dels territoris.

Enfront aquesta visió fins a un cert punt "localista", autors com Ash Amin (2004) alerten però del perill d'una perspectiva excessivament centrada en l'escala local, ja que amaga el pes que encara tenen factors macroeconòmics i institucionals d'una escala major. A més, no totes les regions, diu, tenen la mateixa capacitat d'aprenentatge i adaptació (per la seva pròpia configuració històrica, econòmica, política...) i necessiten així d'un context institucional i macroeconòmic més ample que les orienti per aconseguir una major connectivitat entre els agents del territori. D'altra banda, les anàlisis de l'economia política i la geografia encapçalats pel geògraf David Harvey, però també autors com Henry Lefebvre, Harvey Molotch o Doreen Massey, ja havien posat de manifest -abans de la difusió de les teories de la localització industrial esmentades, però també de forma contemporània i posterior-, com són de fet les mateixes característiques econòmiques i polítiques del sistema capitalista les que produeixen les desigualtats territorials.

L'economia política inspirada en bona mesura en l'obra de Karl Marx, estableix que l'espai econòmic és el resultat dels conflictes entre classes socials, i no el resultat d'un equilibri basat en les eleccions econòmiques racionals que preconitzava la teoria clàssica de la localització. Per Harvey (1978), un dels principals autors contemporanis d'aquesta corrent, la mateixa concepció fonamental del sistema capitalista, l'acumulació com a fi i mitjà⁴⁴, porta a la urbanització, en tant el capitalisme necessita d'una infraestructura material física per a la producció, circulació, intercanvi i consum, i la fa servir per a invertir la plusvàlua generada, creant així un espai específic, l'urbà, on es fixa i reproduïx el mateix sistema. A partir d'aquesta anàlisi Harvey aprofundeix en com els canvis culturals i econòmics en el sistema capitalista (cap al postmodernisme i postfordisme) també afecten l'ús de l'espai urbà, produint una intensificació de la urbanització en aquells espais més atractius pel capital, i per tant,

⁴¹ Prolux, 1992; Moulaert i Sekia 2003.

⁴² Definició extreta de la pàgina web del "Triple Helix Research Group" de la Universitat d'Stanford: https://triplehelix.stanford.edu/3helix_concept

⁴³ Etzkowitz i Leydesdorff, 2000, p 117.

⁴⁴ "acumulation for acumulation's sake" Harvey, 1978, p. 102.

creant un patró de desenvolupament geogràfic desigual i accentuant la competició entre territoris⁴⁵. En aquest sentit, Doreen Massey (1984) fa una anàlisi similar, en considerar que les diferències entre regions no responen només a una qüestió d'eficiència productiva o la dotació de factors locals, però, en un nivell més profund, reflecteix les relacions de poder. Les regions centrals acumulen poder i control en virtut de concentracions significatives de les funcions de presa de decisions financeres, administratives i governamentals, mentre que altres romanen en posicions econòmiques, polítiques i socials subordinats, sovint sent objecte de "control extern.

Aquestes anàlisis tenen un dels seus antecedents més destacats en l'obra d'Henri Lefebvre (1978), el qual considera que l'espai és una producció econòmica i social de la que s'apropia el capitalisme, integrant-lo al mercat, i és utilitzat com instrument polític, el que influeix en la seva configuració; i per tant no és neutre sinó que respon a una certa estratègia de les classes dominants, que crea també una jerarquia. Això també enllaça amb l'obra de Harvey Molotch (1976) i el concepte de ciutat com una màquina de creixement, en la que predominen les estratègies i aliances locals. Amb aquesta breu referència als autors de la economia política només ens ha interessat destacar com l'anàlisi de la nova geografia econòmica sobre el diferent dinamisme dels territoris deixa de banda aquesta visió conceptual sobre el sistema capitalista en general, per centrar-se en aspectes relacionals concrets de cada territori.

En tot cas, al marge de les discussions sobre les diferents visions teòriques, el que aquí es vol destacar és com els conceptes i marcs d'anàlisi de la nova geografia econòmica i l'economia urbana que hem revisat porten a la creació d'una nova branca d'estudis que volen identificar, validar, mesurar i contextualitzar les idees que proposen, i, més concretament, ho fan pel cas dels districtes industrials i els clústers. La difusió de la teoria i conceptes del districte industrial va tenir una àmplia impact a cercles acadèmics d'arreu del món, donant lloc a una ingent bibliografia que ha analitzant la presència i les característiques d'aquests districtes industrials a diverses realitats, tal i com es pot veure, per exemple, al *Handbook of Industrial Districts*⁴⁶ on es fa un repàs als estudis empírics sobre districtes industrials a diversos països d'Europa, a Japó, Xina, entre altres. Els treballs sobre districtes industrials es difondran a altres indrets d'Europa com Catalunya o València, al Regne Unit o Alemanya, i de forma progressiva es converteix en un nou marc d'anàlisi econòmic que arriba també a la política pública.

Gràcies als nombrosos estudis realitzats, es va configurant una imatge del desenvolupament econòmic regional i local basat en la divisió entre aquells territoris que són dinàmics, amb uns agents que es relacionen formalment com informalment, un sistema de producció flexible i basat en les petites i mitjanes empreses, que genera i recull innovacions i coneixements i generen rendes i ocupació, i aquells "perdedors", que no reuneixen aquestes condicions⁴⁷. Aquesta dicotomia es produeix a diverses escales (entre regions, entre zones industrials, entre ciutats) i és conseqüència dels canvis tecnològics, econòmics, organitzatius del capitalisme, generant processos de concentració-dispersió de l'activitat econòmica (industrial) a escala global.

⁴⁵ Harvey, 2004; 2006.

⁴⁶ Becattini, Bellandi, De Propris, 2009.

⁴⁷ Méndez, 1997, p. 305.

Les conseqüències de la globalització i el canvi tecnològic

Les conseqüències que la globalització i l'avanç de la tecnologia han tingut en la localització de l'activitat econòmica han estat estudiats de forma profusa per nombrosos autors, entre els que podem destacar a Manuel Castells i Saskia Sassen⁴⁸. Tots dos han fet aportacions seminals en aquest sentit, que han dut a la generació d'un cos analític aplicat per nombrosos investigadors, i que ha servit com marc explicatiu sobre la realitat centralitat-dispersió de l'activitat econòmica en diferents territoris i com aquesta afecta la posició competitiva dels territoris subnacionals (ja siguin regions, ciutats, àrees metropolitanes...) en diferents escales espacials (el món, el país, la regió...). També complementa la discussió sobre els sistemes territorials d'innovació i els districtes industrials en tant que s'analitza la importància de la tecnologia per a l'activitat econòmica actual. Saskia Sassen (1990) va posar de manifest a la seva obra *La ciutat global* com la globalització, -la progressiva integració entre països, regions i persones a tot el món causada per la reducció massiva dels costos del transport i les comunicacions de productes, persones, capital i informació i coneixement-, va produir un doble procés de concentració i dispersió de l'activitat econòmica: d'una banda, unes poques ciutats del món (les ciutats globals) reforcen la seva posició com centres de comandament i producció de les activitats econòmiques globals, mentre que, d'altra banda, la resta esdevenen, en una jerarquització dels sistemes urbans a escala global, àrees secundàries i fins i tot marginals d'aquesta economia globalitzada. La globalització accelera els processos de deslocalització de la indústria, ja que gràcies a les tecnologies de la informació i la comunicació és possible mantenir una economia funcionant de forma simultània arreu del món i repartir el procés productiu en l'espai global. La producció esdevé transnacional i la manufactura, assemblatge, distribució, etc., es realitza a països diferents aprofitant les empreses les condicions laborals i de costos més avantatjoses per reduir costos⁴⁹. D'aquesta manera, la desindustrialització de moltes ciutats i regions europees és, en realitat, part del procés de globalització de la producció.

Aquesta dispersió de la producció fa que les funcions de gestió empresarial es tornin més complexes, el que porta a l'externalització d'aquests serveis, que es concentren a llocs (ciutats) centrals, per les economies d'aglomeració, ja que és on aquests proveïdors globals de gestió i finançament troben les condicions adequades per operar⁵⁰. Les ciutats on es concentren aquests serveis de l'economia global creen una xarxa que opera de forma complementària i estableix una relació jeràrquica amb altres centres que tenen funcions similars a escales continentals, nacionals o regionals; poden veure's en aquest sentit, els treballs del *Globalization and World Cities Research Network* que analitzen la posició o connectivitat de diverses ciutats d'arreu del món en diferents xarxes de l'economia global⁵¹.

Aquesta anàlisi enllaça amb les que va realitzar Manuel Castells a, entre altres, la seva obra *The Information Age: Economy, Society and Culture*" (1996), on analitza com els canvis econòmics produïts des de 1970 es basen en les tecnologies de la informació i la comunicació, creant una societat i economia basada en la informació i la capacitat de emmagatzemar-la, produir-la, transmetre-la, transformar-la, controlar-la. Per Castells aquestes tecnologies (les TIC) són la infraestructura que permet la formació i interrelació del sistema econòmic mundial, són un element indispensable per a la competitivitat i productivitat de països,

⁴⁸ També David Harvey ha fet aportacions clau en aquest sentit, com per exemple a la seva obra *The Condition of Postmodernity* (2004), entre altres.

⁴⁹ Clark, 1996.

⁵⁰ Sassen 2005.

⁵¹ <http://www.lboro.ac.uk/gawc/publicat.html>

regions i empreses; permeten crear una societat en xarxa amb nodes interconnectats amb diferent intensitat; i generen espais de poder i comunicació alternatius al dels governs o les grans empreses⁵².

L'auge de les TIC, i el seu impacte en la reducció dels costos de transport i transmissió de recursos (capital, persones, informació, coneixement) va portar alguns autors a parlar de la "mort de la distància", és a dir, d'aquells factors que afavorien la concentració de l'activitat econòmica en un lloc concret degut a que així es reduïen els costos d'aquests factors. Per tant, el desenvolupament econòmic pot ocórrer pràcticament a tot arreu sense cap paper dels factors locals⁵³. Enfront d'aquesta visió, l'evidència empírica és que la globalització està augmentant progressivament la importància dels processos regionals i el paper dels actors locals en la formació de trajectòries de desenvolupament, i porta a una concentració dels recursos i de les inversions globals en regions concretes dels diferents països, i en especial les grans aglomeracions urbanes. Així, l'activitat econòmica segueix la seva tendència a la concentració en certs territoris, i de fet estudis empírics demostren que amb la globalització la disparitat inter-regional ha augmentat a diversos països⁵⁴.

En aquest context, els desequilibris territorials no es deuen només a diferents capacitats internes de les regions (majors o menors vincles entre actors, major o menor capacitat d'especialització i configuració de la producció...) sinó també a la seva situació en una jerarquia d'un sistema territorial, la seva funció "productiva" en el mateix, i la capacitat de posicionar-se de forma més o menys central en aquesta xarxa global. Aquelles que queden fora, ho fan per que no són prou "competitives", ni capaces d'atraure ni desenvolupar el capital (financer, humà, tecnològic, de coneixement...) global, quedant relegades a posicions perifèriques, i fins i tot patint decreixement⁵⁵, el que es relaciona amb el debat sobre les "*shrinking cities*"⁵⁶. Altres debats relacionats amb el desigual creixement de regions i ciutats són els que posen l'accent en el capital humà altament qualificat com a factor clau per explicar la capacitat de creixement d'un territori, i com aquest, en tant que mòbil en una economia global, es sent atret per aquells territoris que compleixen certes condicions, com per exemple ser "creatius", tal i com desenvolupa Richard Florida (2002).

En tot cas, la competitivitat dels territoris es converteix, en aquest context, en una "perillosa obsessió"⁵⁷ que portarà al desenvolupament de diverses polítiques a escala nacional regional i urbana, per adreçar-la, amb resultats desiguals⁵⁸, i que continua encara avui. En aquest sentit, la multitud de classificacions de països, regions, ciutats segons la seva competitivitat, innovació, creativitat, atractivitat per a fer negocis, realitzats tant per institucions públiques (com la Comissió Europea, OCDE) com consultores privades (PwC, A.T. Kearney) en són una bona mostra⁵⁹. La competitivitat esdevé així un objectiu central de governs de tot tipus,

⁵² Castells, 1996, 2003.

⁵³ Cairncross, 1997.

⁵⁴ Veure Ascani, Cresenzi, Ianmarino, 2012.

⁵⁵ Robinson, 2002; Camagni, 2002.

⁵⁶ Fol, 2010, Wolff, Fol, *et al.*, 2013.

⁵⁷ Krugman, 1994.

⁵⁸ Boddy, 1999, Camagni, 2002)

⁵⁹Regional Innovation Scoreboard: http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/regional_es; Global Cities Index: <https://www.atkearney.com/research-studies/global-cities-index>; Gloabl Urban Competitiveness Project: <http://www.gucp.org/GUCP/Main/English>; Cities of Opportunity: <https://www.pwc.com/us/en/cities-of-opportunity.html>

entre altres la Unió Europea⁶⁰ però també, com tindrem ocasió de desenvolupar en la secció 2.2, de governs nacionals, regionals i urbans.

Fins ara hem exposat breument les principals aportacions que es van fer entre 1970 i finals dels 1990 respecte els canvis productius del sistema capitalista i l'anàlisi de la localització de l'activitat econòmica, i més concretament de la indústria. Aquestes transformacions foren tan intenses que varen provocar el creixement de noves activitats econòmiques i la importància dels serveis en una economia globalitzada i basada en la tecnologia. Així, de forma progressiva, l'atenció va passar de la indústria als serveis, o en tot cas, a aquelles activitats que aportaven major valor afegit a l'economia, en tant que es basaven en la innovació i la capacitat d'usar la tecnologia.

Tendències recents en els estudis sobre desenvolupament regional

L'atenció a les diferències territorials d'escala local ha seguit creixent i encara avui s'analitzen quines són les configuracions d'agents, institucionals, empresarials, de recursos etc, que expliquen aquestes diferències i quina és la seva relació amb l'entorn macroeconòmic general⁶¹. La disparitat entre unes regions centrals, normalment metropolitanes i aquelles amb menor concentració d'avantatges d'aglomeració (des de població qualificada fins a l'adequada configuració institucional o la presència d'infraestructures de transport o sòl) segueix sent una evidència a la majoria de països europeus, tot i que les diferències entre països puguin haver disminuït. La crisi econòmica és un element determinant en l'empitjorament d'aquestes disparitats, tal i com mostren diversos estudis⁶². Així, i en referència a l'impacte de la crisi en el sector manufacturer i les regions amb major pes d'aquest en la seva economia, s'afirma que "les activitats intenses en coneixement ofereixen més oportunitats que la manufactura poc intensiva en tecnologia (...). Això demostra la importància de la inversió en innovació com a resposta a la crisi"⁶³.

En tot cas, es consolida la major atenció a la qüestió de la innovació i a la necessitat que aquesta es pugui generar no només a les regions més avançades (aquelles que són models i casos de bones pràctiques) sinó també, amb diferent forma i intensitat, a tot tipus de regions⁶⁴, en el que es coneix com les anàlisis dels sistemes regionals d'innovació. Així, des de finals de la primera dècada del segle XXI, s'ha anat aprofundint en el fet que no existeixen receptes o models universals, sinó que cada regió ha de trobar les condicions per generar creixement a partir de les seves pròpies tradicions i capacitats. El concepte de la regió que aprèn⁶⁵, estableix que aquesta és una regió capaç d'adaptar-se al voltant de sectors concrets i anticipar-se noves oportunitats industrials i comercials, que les permeten desenvolupar i mantenir un avantatge competitiu respecte altres, creant-se el concepte de "regió intel·ligent" i posant l'èmfasi en quines són les estratègies polítiques i dels agents per potenciar la capacitat innovadora dels territoris⁶⁶, el que ha esdevingut de fet, una de les principals línies d'actuació de la política europea de desenvolupament regional⁶⁷. Així, l'estratègia d'especialització intel·ligent exposa que "*RIS3 is not just about those regions already active – pioneers,*

⁶⁰ Bristow, 2005.

⁶¹ Capello, 2009.

⁶² European Union, 2013; Cresenzi, Luca i Millio, 2016; Meliciani, 2016.

⁶³ Meliciani, 2016, p. 112.

⁶⁴ Doloreux i Parto, 2005.

⁶⁵ Desenvolupat per autors com Morgan, 1997.

⁶⁶ Foray, 2009, Camagni i Capello, 2013.

⁶⁷ Thyssen, Van Oort, 2013; Boschma, 2014.

frontrunners and well connected. It is about all of Europe, and we must activate the less active, energize the less developed, connect the disconnected, showcase the 'unusual' suspects, and respect the diversity of aspirations and expertise that Europe"⁶⁸.

La discussió teòrica sobre les diferències en el desenvolupament regional no està doncs, ni molt menys, tancada. Segueix existint nombrosa bibliografia que analitza per diferents països, regions, ciutats, districtes, clústers diferents els diferents conceptes que hem anat exposant aquí, des de la presència o no de clústers, el tipus de relacions entre els agents, la capacitat d'innovació de les empreses, els factors de competitivitat, etc. Es reconeix la necessitat de seguir elaborant models complexos, que tinguin en compte diferents disciplines per a poder aprofundir en aquesta realitat complexa⁶⁹. Arrel de la crisi econòmica, molts autors estan analitzant l'accentuació o no de les disparitats entre les regions que acumulen avantatges competitius de tipus divers, normalment les regions metropolitanes més centrals, i aquelles que en canvi, no han aconseguit, per motius diversos, un nivell de creixement adequat, mantenint majors nivells d'atur, menor capacitat innovadora de les empreses, una menor capacitat d'atracció de recursos globals.

L'auge del rol dels governs locals en el desenvolupament econòmic del territori

Els canvis en la localització de l'activitat econòmica que hem exposat a la secció anterior i els marcs conceptuals que expliquen la diferent concentració de desenvolupament econòmic regional varen anar acompanyats amb una profunda transformació en l'articulació de la política pública i el paper dels Estats, de forma general però també respecte el seu paper en l'escala local. En els últims 30 anys s'ha assistit al "desmembrament" dels Estats de benestar que varen créixer al món occidental (amb diferents configuracions) durant el període posterior a la Segona Guerra Mundial, apareixent noves formes de gestió, disseny i implementació de les polítiques públiques, on s'ha cedit responsabilitats i competències a altres agents socials i altres escales territorials.

Han aparegut així els conceptes sobre la governança multinivell i la importància de la coordinació entre els agents que tenen un impacte al territori, pel que resulta convenient fer un breu repàs a les aportacions més interessants en aquest sentit, exposant les principals aportacions que s'han fet a la qüestió de la configuració "ideal" que han de tenir les polítiques locals de promoció econòmica (industrial) i les polítiques de planificació territorial per a tenir un impacte positiu en el desenvolupament local.

La governança multinivell en les polítiques de desenvolupament econòmic local

La globalització i la transició cap a una societat i una economia de la informació i el coneixement varen contribuir a transformar la capacitat instrumental de l'estat-nació, tal i com exposava Manel Castells al volum II de la seva obra *The Information Age* (1997). Hi ha de fet, a partir dels anys 1980, un canvi de discurs al voltant del paper de l'Estat, des d'una perspectiva intervencionista i centralitzada (keynesiana) a un discurs "neoliberal", que

⁶⁸ Committee of the Regions, 2015.

⁶⁹ Capello, 2009.

s'inaugura amb el Consens de Whashington (1989). Es tracta del conjunt de mesures proposades per organismes internacionals per adreçar la crisi dels països en desenvolupament, i que va donar lloc a la difusió d'aquesta ideologia basada en la liberalització dels mercats, les privatitzacions, el control del dèficit públic, la desregulació i altres mesures⁷⁰. El canvi de discurs emfatitza, d'una banda, la globalització i la internacionalització com noves forces econòmiques i polítiques, i de l'altra, reconeix la importància de les institucions regionals en els processos de descentralització de la política. En l'aspecte negatiu hem de citar la debilitació de l'Estat i de l'administració pública en els processos econòmics i la magnificació del mercat i dels agents privats.

Referent a la pèrdua de poder de l'Estat degut a la globalització, Castells exposa com el funcionament d'una economia transnacional, que necessita de la interrelació del capital a escala global i opera sense tenir presents les fronteres nacionals, fa que els Estats-nació perdin el control sobre aspectes fonamentals de la seva política econòmica. L'auge d'organitzacions financeres internacionals i bancs centrals i la liberalització del moviment dels capitals financers varen contribuir també a aquesta pèrdua de centralitat dels governs nacionals en el control de la política econòmica⁷¹. El mateix Castells, i altres autors, a més, posen de manifest també la creixent multilateralitat política del món des de la caiguda del règim soviètic i el seu desmembrament⁷². L'Estat-nació veu constreta també la seva capacitat d'actuació política degut a l'auge d'institucions supranacionals que incideixen en qüestions com el comerç (l'Organització Mundial del Comerç), l'economia global (el grup dels set països més rics del món, el G-7, el Banc Mundial o el Fons Monetari Internacional) o l'acció de defensa exterior (OTAN). En el cas d'Europa, l'exemple és paradigmàtic, ja que la unió política i econòmica que va suposar el tractat de Maastrich per a Europa, va donar major rellevància a la Unió Europea com a cos polític supranacional, i amb capacitat de dictar polítiques macroeconòmiques.

El "poder" de l'Estat nació, però, també es qüestiona, en aquest context, des de l'escala subnacional, amb el traspàs de competències i processos de descentralització cap a les regions, que un cop articulades, porten als governs regionals a realitzar les seves pròpies estratègies de desenvolupament a escala global, podent "sobrepasar" els governs nacionals; el que enllaça amb les reflexions de la nova geografia econòmica sobre com el creixement econòmic es produeix en territoris concrets amb empreses altament interrelacionades localment i amb connexions globals⁷³. Es crea així una articulació de les polítiques (econòmiques i altres) a diverses escales, que estableixen una relació amb diferents intensitats de jerarquia i de col·laboració, donant lloc al concepte de governança multinivell.

Aquesta és "un sistema de negociació continuada entre governs a diferents escales territorials, en el qual el nivell supranacional, nacional, regional i local estan immersos en xarxes de polítiques públiques", on el diàleg, la circulació d'idees i la capacitat dels diferents actors de participar en la presa de decisió i la implementació de polítiques s'oposen a processos de decisió centralitzats i unidireccionals⁷⁴. Altres definicions relacionades es basen en el concepte de coordinació vertical (entre escales territorials diferents) i horitzontal (entre agents d'una mateixa escala), o aprofundeixen en les diferents configuracions de la governança, posant l'atenció només en un grup específic d'actors: la governança internacional,

⁷⁰ Neverdeen, 2005.

⁷¹ Castells, 1997, p 244-247.

⁷² McGrew *et al.*, 1992

⁷³ Castells, 1997, p 271-272; Swyngedouw, 2004, p. 31-32.

⁷⁴ Marks 1993.

la governança del sector privat, o la governança del sector públic, que equivaldria així al concepte de governança multinivell⁷⁵. La difusió d'aquest concepte, a partir de la dècada de 1980, com a resposta a les dificultats de les anàlisis més tradicionals per explicar les polítiques i actuacions de diversos àmbits sectorials, ha begut de fonts teòriques molts diverses, des de les teories de les organitzacions, la teoria de l'elecció racional o el pluralisme⁷⁶.

La governança multinivell va ser adoptada també per la Unió Europea com un objectiu guia per a la presa decisions i la coordinació entre la seva acció política i la dels estats i regions que la componen. L'any 2001 la Comissió Europea va aprovar el *Llibre Blanc sobre la governança europea*⁷⁷, on proposava aquest concepte com un mètode útil per garantir que "*la Comisión proponga y ejecute las políticas, el Consejo y el Parlamento Europeo adopten las decisiones, y los agentes nacionales y regionales participen en el proceso político de la UE*"⁷⁸. L'any 2009 el Comitè de les Regions va publicar el *Llibre blanc sobre la Governança Multinivell*⁷⁹ on posava de manifest com arrel de la crisi econòmica resulta essencial per a articular respostes de recuperació, la participació dels ens regionals i locals en l'aplicació de les estratègies comunitàries. Queda clar, així, que els governs sub-nacionals són reconeguts com actors clau en el desenvolupament de polítiques públiques, en si mateixos i en relació a les impulsades per altres escales de govern.

En aquest context, i aplicat de forma específica a les polítiques i mesures relacionades amb el creixement econòmic, i des d'una visió més crítica, sorgeix el concepte de l'Estat emprenedor, establert per David Harvey, que s'estén ràpidament a les actuacions dels governs regionals i locals (urbans). Segons l'autor, la globalització i els canvis de la transició postfordista provoquen un canvi en la manera d'operar dels Estats, que han d'esdevenir "més emprenedors, i preocupats per mantenir un ambient favorable per a les empreses, pel que el poder del treball organitzat i altres moviments socials han de ser frenats"; L'emprenedoria caracteritza avui en dia no només l'acció empresarial, sinó també la governança (...), la recerca i el desenvolupament o el treball"⁸⁰. Així, l'acció política de regions i ciutats es basa en la noció de creixement il·limitat, el que deriva en la competència inter-urbana, la inversió pública especulativa i esforços de marquetting urbà, que són "manifestacions de la ideologia neoliberal a escala global i nacional"⁸¹. Aquesta idea també es sustentada per altres autors⁸² pels quals la ideologia del liberalisme conservador busca reorientar la intervenció estatal, passant d'una regulació monopolística a ordenar els recursos de l'Estat en estructures físiques, socials, geogràfiques que donen suport, financen, subvencionen o promouen noves formes d'acumulació de capital.

Més enllà de les reflexions més teòriques i ideològiques al voltant del neoliberalisme, el que aquí ens interessa és destacar com l'aparició d'aquest concepte va contribuir a canviar els paradigmes d'actuació de les polítiques de desenvolupament regional, posant l'accent en la promoció del potencial endogen de les regions i localitats i no tant en millorar la seva connectivitat a la regió central o més activa econòmicament, tal i com explica A. Benz (2000). Aquesta reflexió enllaça amb aquelles al voltant de la importància de les configuracions

⁷⁵ Kersbergen & Van Waardeen, 2004.

⁷⁶ Jordana, 1995; Klijn, 1996.

⁷⁷ Comissió Europea, 2001.

⁷⁸ Comissió Europea, 2001, p. 428

⁷⁹ Committee of the Regions - CoR, 2009.

⁸⁰ Harvey, 2004: 168, 171, traducció de l'autora de l'anglès original.

⁸¹ Needham, 2016.

⁸² Swyngedow, Moulaert, i Rodriguez, 2002, Brenner, 2004.

institucionals d'una regió per explicar la seva major capacitat de desenvolupament econòmic, en una economia descentralitzada, com hem exposat a la secció anterior. Així, es produeix un canvi substancial en la forma d'articular les polítiques de desenvolupament local, des d'una perspectiva "keynesiana", és a dir, de polítiques amb l'objectiu d'estabilitzar el desenvolupament econòmic regional i local des de l'Estat central⁸³, a polítiques implementades des dels territoris sub-nacionals, amb la participació d'agents diferents, amb l'objectiu d'assolir un creixement intern potenciant o millorant les interrelacions entre aquests agents com a mitjà articulador bàsic. Això també suposa l'actuació en aquells factors productius localitzats, des de les infraestructures fins a la força de treball o el sòl, i tenir presents els condicionants externs que tenen influència en els factors localitzats a la regió.

Així sorgiran a l'escala sub-nacional, tota una sèrie de models de polítiques públiques de desenvolupament local que es basaran en l'assumpció de la capacitat d'actuació dels governs locals per incidir en el creixement econòmic del seu territori, en la necessitat d'implementar iniciatives que estiguin coordinades i tinguin en compte a la resta d'agents econòmics del mateix (i les seves necessitats i requeriments), i amb l'objectiu d'atraure i desenvolupar nova activitat econòmica, entesa com noves empreses, nous treballadors o noves inversions. La difusió d'aquests models a escala global ha estat objecte d'anàlisi i és una realitat contrastada, tal i com mostren diversos autors⁸⁴

A la secció anterior ja hem esmentat com aquests models de desenvolupament endògen es van concretant cap a models basats en els clústers, els sistemes d'innovació local i l'especialització intel·ligent, i les diferents mesures per potenciar-los. Aquestes aproximacions teòrico-pràctiques permeten identificar i contextualitzar el paper dels governs locals (tant regionals com locals i municipals) en l'articulació de polítiques de desenvolupament econòmic, i les característiques generals de les mateixes, basades, com hem dit, en la interrelació multi-agent i la necessitat d'atraure i desenvolupar activitat econòmica, el que porta a polítiques i programes basats en l'oferta i la millora dels factors de creixement i producció locals. Entre aquests factors, el sòl serà un element més a tenir en compte, ja que l'existència d'espais que permetin a les empreses localitzar-se al propi territori seria, en el context descrit, una condició necessària per a la seva atracció, junt amb altres elements com les infraestructures, programes de suport a l'empresa i a la formació de treballadors, l'existència de centres tecnològics i de coneixement i de mecanismes que afavoreixin la interrelació dels agents.

Aquests models seran a més difosos i implementats, dins Europa, per diferents escales de govern, essent la Unió Europea, a través de la seva política regional, però també des de la reflexió teòrica, un agent principal en aquest sentit, tal i com explicarem detallada al punt següent, junt amb unes reflexions finals al voltant de les polítiques de desenvolupament local.

L'escala local de les polítiques de desenvolupament econòmic i la planificació territorial

Les polítiques públiques relacionades amb el desenvolupament econòmic i la planificació territorial han incorporat de forma progressiva els conceptes de la governança multinivell i la importància de les xarxes amb els agents d'un territori que hem descrit més amunt. Així, des

⁸³ Brenner, 2004.

⁸⁴ Brenner, 2004, McCann, 2015. E. McCann parla de com la difusió de les polítiques de desenvolupament local es difonen a través "d'agents de política pública que confereixen legitimitat a certs models i casos d'èxit de determinades polítiques públiques través d'informes, premis, estudis" (McCan, 2015).

de principis del 1990 s'han implementat a escala urbana, regional, nacional i internacional, diferents polítiques orientades al desenvolupament econòmic local, que han tingut una evolució cap a formules cada cop més "de baix a dalt", amb la participació de múltiples agents i amb èmfasi en la innovació i el foment de l'emprenedoria⁸⁵.

Abans d'avançar, cal definir que s'entén per desenvolupament econòmic. Una definició clàssica⁸⁶ estableix que es tracta "d'un procés pel qual un govern local o una comunitat gestionen els seus recursos existents i articulen noves relacions amb el sector privat o entre ells per crear llocs de treball i estimular l'activitat econòmica". Aquesta visió converteix el desenvolupament d'una regió en sinònim de creixement econòmic, mesurat en termes d'una major productivitat, major volum de població activa i ocupada o major dotació d'infraestructures. L'objectiu final és generar avantatges competitius "impulsant el creixement o la millora dels factors productius disponibles, junt amb l'atracció d'empreses i capitals exteriors, o el foment d'iniciatives locals, mitjançant ajustos o altres programes"⁸⁷. Altres definicions de desenvolupament econòmic local posen l'èmfasi en l'objectiu de la creació d'ocupació i la col·laboració multi-agent, com la del Banc Mundial, en la participació de la comunitat i la generació d'ocupació de qualitat, com fa l'Organització Mundial del Treball, o posen l'èmfasi en la complementaritat entre les polítiques locals i els programes d'escala nacional, com fa la Unió Europea⁸⁸. En el cas europeu, el paper de la Unió Europea, i més concretament dels programes i fons de desenvolupament regional (FEDER), ha estat clau en la difusió de les polítiques de promoció econòmica i desenvolupament local i en la generació d'un cos de "bones pràctiques" en aquest sentit.

D'altra banda, amb estreta relació amb les polítiques econòmiques, trobem aquelles orientades a la planificació territorial, i la ordenació del territori. Aquestes agrupen intervencions que des de diferents escales territorials, "disposen i ordenen, a través de l'espai d'un país i amb visió prospectiva, la població, les activitats, els equipaments i els mitjans de comunicació que poden utilitzar, prenent en consideració les limitacions humanes, econòmiques i fins i tot estratègiques. En una altra definició, l'ordenació del territori consisteix en "l'establiment d'una sèrie de criteris territorials per a polítiques amb incidència en l'espai, i per aconseguir que les activitats humanes es realitzin de manera ordenada i coordinada i de forma respectuosa amb el mediambient"⁸⁹. La planificació territorial té un paper clau en determinar la ubicació de determinats factors de localització i més concretament les infraestructures de transport, oferta de sòl per a activitats econòmiques, equipaments culturals, habitatge per a la població treballadora, etc. Planificació territorial i política econòmica es troben així, estretament relacionats i la seva diferent configuració a cada territori influirà sens dubte en el nivell de desenvolupament del mateix.

A Europa hi ha dues grans tendències en la ordenació territorial amb incidència en l'economia: d'una banda països com Alemanya, Espanya o Holanda compten amb una planificació territorial eminentment física, i amb un paper rellevant de l'escala regional i urbana, donant així importància a la coordinació amb el planejament municipal i amb les polítiques sectorials amb impacte en el territori. En canvi, i resulta menys freqüent, països

⁸⁵ Méndez, 1997; Barca, 2009; Isenberg, 2011; Barca, McCan & Rodríguez Pose, 2012.

⁸⁶ Blakely, 1988, p 58.

⁸⁷ Méndez, 1997, p. 329.

⁸⁸ <http://www.worldbank.org/en/topic/urbandevelopment/brief/local-economic-development>;

<http://www.ilo.org/empent/areas/local-economic-development-led/lang--en/index.htm>;

http://ec.europa.eu/regional_policy/archive/innovation/innovating/pacts/pdf/leed_en.pdf

⁸⁹ Hildenbrand, 2002, p. 33.

com França o Anglaterra lliguen de forma específica l'ordenació del territori amb la planificació econòmica⁹⁰. En tot cas, les intervencions i programes específics en un i altre àmbit tendeixen a no estar coordinades i s'orienten a objectius i usuaris diferents. Altres anàlisis destaquen com la planificació territorial, a l'entorn europeu, ha adoptat el concepte de "competitivitat" com un objectiu-guía, considerant que el sistema de planificació ha de ser flexible per adaptar-se als requeriments del mercat, i poder atraure així inversions i estimular el creixement⁹¹.

A principis dels anys 2000 des de l'OCDE es va defensar obertament la necessitat de combinar la planificació econòmica amb la territorial, reconeixent així la validesa pràctica dels conceptes teòrics desenvolupats per la Nova Geografia Econòmica des de feia més de dues dècades. A partir d'aquest moment s'avança en la integració entre planificació territorial i l'estratègica, un procés recolzat des de la Unió Europea a través de la seva Agenda 2000 o l'Estratègia Territorial Europea⁹². Segons el mateix autor, però, la integració entre planificació territorial de tipus físic i l'econòmica (de desenvolupament regional) era encara poc evident en el cas espanyol a finals de la primera dècada del 2000, donant-se fins i tot "una progressiva separació entre la planificació econòmica i la física, on l'ordenació del territori es supedita cada cop més a la planificació urbanística (...) i té menor ascendència sobre les polítiques sectorials"⁹³. No obstant, es reconeix que l'ordenació territorial ha esdevingut cada cop més pro-activa, com a mínim des d'una perspectiva europea, i en alguns casos concrets a escala espanyola. La planificació del desenvolupament territorial, per respondre realment als principis de l'estratègia territorial europea ha de coordinar planificació física amb l'econòmica, posant èmfasi en la coordinació i la governança. Sobre el futur de la planificació del territori, diversos autors⁹⁴ coincideixen en afirmar que ha de ser estratègica i coordinada a escala espacial (inclou diferents escales territorials), sectorial (tenir present la coherència de les polítiques) i metodològica (desenvolupant noves formes d'anàlisi).

Conclusions

Les diverses aproximacions teòriques sobre el desenvolupament local des d'un punt de vista territorial i econòmic han posat de manifest l'evolució sobre la visió del context local i el paper dels factors endògens en el creixement i la transformació d'un territori, en relació també amb els canvis socioeconòmics que s'han viscut en les últimes quatre dècades. La globalització i el creixement exponencial de la tecnologia han suposat transformacions radicals en les formes de producció, el que ha tingut un gran impacte en com i on es localitza l'activitat econòmica. Actualment es reconeix el paper que juguen els factors territorials endògens en determinar la concentració d'empreses, innovació i activitat en un territori, així com la interacció entre el món econòmic i altres agents que incideixen en aquest. En aquest sentit, un aspecte clau destacat a l'article és la importància de la governança multinivell, que impliqui diferents agents en el desenvolupament de polítiques de desenvolupament econòmic. També s'ha esmentat la progressiva atenció per part de les diferents disciplines, al concepte d'innovació i les condicions que permeten a un territori desenvolupar-la en un sentit cada cop més holístic.

⁹⁰ Hildenbrand, 2002.

⁹¹ Boland, 2014

⁹² Farinós, 2009.

⁹³ Farinós, 2009, p. 24.

⁹⁴ Salet i Faludi, 2000; Estela, 2008.

El coneixement d'aquests conceptes és una base indispensable per al disseny de noves polítiques públiques que s'han d'adaptar a les transformacions econòmiques, i articular les respostes adequades als reptes que suposen. L'article ha mostrat la creixent integració entre les diferents disciplines de les ciències socials i humanes (economia, sociologia, geografia) i com totes han acabat introduint el territori com un element crucial de l'anàlisi del creixement econòmic i la seva localització. En aquest sentit, també s'ha destacat la necessitat d'anàlisis que integren també l'urbanisme i el planejament territorial, que aporten eines indispensables per entendre un territori i per crear condicions adequades per al seu desenvolupament. Això apunta a línies de recerca de futur que són indispensables per avançar en la comprensió de la localització de l'activitat econòmica i els factors que hi influeixen.

Bibliografia

AMIN, A. An institutionalist perspective on regional economic development. In BARNES, T., PECK, J. *et al.* *Reading Economic Geography*. Oxford: Blackwell Publishing, 2003.

ASCANI, A., CRESENZI, R., IANMARINO, S. Regional Economic Development: A Review. In *WP1/03 Search working paper*. 2012. Consultat en línia: <http://www.ub.edu/searchproject/wp-content/uploads/2012/02/WP-1.3.pdf>

ASH, A. Regions unbound : towards a new politics of place. *Geografiska annaler*. 2004, num. 86 (1). p. 33-44.

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE CIENCIA REGIONAL New frontiers of regional and urban analysis. *Monográfico de la Revista de Investigaciones Regionales*, 2016, Nº 36.

BAGNASCO, A. *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*. Bologna: Il Mulino, 1977.

BARCA, F. *An Agenda for A Reformed Cohesion Policy: A Place-Based Approach to Meeting European Union Challenges and Expectations*. Independent Report, Prepared at the Request of the European Commissioner for Regional Policy, Danuta Hübner, European Commission, Brussels, 2009.

BARCA, F., MCCAN, P., RODRÍGUEZ-POSE, A. The case for regional development intervention: place-based versus place-neutral approaches. *Journal of Regional Science*, Volume 52, Issue 1, February 2012, p. 134–152.

BECATTINI, G. Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale. *Rivista di Economia e Politica Industriale*, 1979, 1(1), 8 p.

BECATTINI, G. Alfred Marshall: Vida y pensamiento. *Revista de Economía*. Consejo General de Colegios de Economistas, nº 6, 3º trim. 1990. Reproducido en *Economistas*, junio 2013, nº 16, p. 32-41.

BECATTINI, G. Del 'sector industrial' al 'districte industrial'. Algunes consideracions sobre la unitat de recerca de l'economia industrial. *Revista Econòmica de Catalunya*, 1986, núm. 1, p. 4-11.

BECATTINI, G. Del distrito industrial marshaliano a la 'teoría del distrito' contemporánea. Una breve reconstrucción crítica. *Investigaciones Regionales*, 2002, 1, Sección Artículos, p. 9- 32.

BECATTINI, G. *De la oruga a la mariposa. Un caso ejemplar de desarrollo en la Italia de los distritos industriales: Prato (1954-1993)*. Valladolid: Universidad de Valladolid, 2005.

BECATTINI, G.; BELLANDI, M., DE PROPRIIS, L. *A Handbook of Industrial Districts*. Chetleman, UK – Northampton MA.: Edward Elgar Publishing, 2009.

BECERRA VALLBUENA, L. Aproximaciones microeconómicas en la Teoría de los Lugares Centrales de Christaller. In *Ensayos sobre Política Económica*, 2013, Nº 31 (70),p. 67-120, En xarxa:

http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-44832013000100003&lng=en&tlng=es.

BELL, D. *El advenimiento de la sociedad post-industrial: un intento de prognosis social*. Madrid: Alianza Editorial, 1976.

BENZ, A Two types of multi-level governance: Intergovernmental relations in German and EU regional policy. *Regional & Federal Studies*, Vol. 10, nº 3, 2000, p. 21-44.

BLAKELY, E. *Planning Local Economic Development. Theory and Practice* (1988). California: Thousand Oaks, ed. 1994.

BODDY, M. Geographical economics and urban competitiveness. *Urban studies*, 1999, Vol 36, Nº 5-6, p. 811-852.

BOLAND, P. The Relationship between Spatial Planning and Economic Competitiveness: The 'Path to Economic Nirvana' or a 'Dangerous Obsession'? *Environment and Planning A*, April 2014, Nº 46, p. 770-787,

BOSH, J., CAPEL, L., *et al.* Towards Urban High-technolgy Clusters: An International Comparison. *Urbani Izziv*, Vol. 23, supplement 1 (special issue), 2012, p. S29-S41.

BOSCHMA, R. Constructing Regional Advantage and Smart Specialisation: Comparison of Two European Policy Concepts. *Scienze Regionali*, 2014, Vol 13, nº 1, p. 51-68.

BOURDIEU, P. *Cosas dichas*. Barcelona: Gedisa, 1988.

BRENNER, N. *New State Spaces: Urban Governance and the Rescaling of Statehood*. Oxford: OUP, 2004.

BRISTOW, G. 'Everyone's a 'Winner': Problematising the Discourse of Regional Competitiveness'. *Journal of Economic Geography*, 2005, 5, p. 285-304

BUENO CAMPOS, E. I GARCÍA NUÑEZ, J. Alfred Marshall y la escuela de Cambridge. Una visión multidisciplinar de la economía. In *Encuentros Multidisciplinares*, Mayo-Agosto

2014, núm. 47. http://www.encuentros-multidisciplinares.org/Revistan%C2%BA47/Indice_n%C2%BA_47_2014.htm

BUSTOS GISBERT, M. L. Las teorías de localización industrial: una breve aproximación. *Estudios Regionales*, 1993, n° 35, p. 51-76.
<http://www.revistaestudiosregionales.com/documentos/articulos/pdf399.pdf>

CAIRNCROSS F. *The Death of Distance*. Cambridge, MA.: Harvard Business School Press, 1997.

CAMAGNI, R. (ed.) *Innovation Networks: Spatial Perspectives*. Londres: Belhaven Press, 1991.

CAMANGI, R. The concept of innovative milieu and its relevance for public policies in European lagging regions. *Papers in Regional Science. The Journal of the RSAI*, 1995, Vol. 74, 4, p. 317-340.

CAMAGNI, R. On the Concept of Territorial Competitiveness: Sound or Misleading? *Urban Studie.*, 2002, Vol. 39, No. 13, p. 2395–2411.

CAMANGI, R., CAPELLO, R. Regional Innovation Patterns and the EU Regional Policy Reform: Toward Smart Innovation Policies. *Growth and Change. A Journal of Urban and Regional Policy*, June 2013, Volume 44, Issue 2, p. 355–389.

CAPEL, H. Las ciencias sociales y el estudio del territorio, *Biblio 3W. Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales*. Barcelona: Universidad de Barcelona, 5 de febrero de 2016, Vol. XXI, n° 1.149 <<http://www.ub.edu/geocrit/b3w-1149.pdf>>.

CAPELLO, R. Regional growth and local development theories: conceptual evolution over fifty years of regional science. *Géographie, Économie, Société*, 2009, Vol. 11, 1, p. 9-21.

CARRERAS, C. i GARCÍA BALLESTEROS, A. Geografía Urbana. In LINDÓN, A. y HIERNAX, (dirs). *Tratado de geografía humana*. Barcelona: Antrophos, 2006.

CASTELLS, M. , BORJA, J., *Local y global, la gestión de las ciudades en la era informática*. Madrid, Taurus, 2003.

CASTELLS, M. *The information age: Economy, society and culture. Volume I: The rise of the network society*. Oxford: Blackwell Publishers, 1996.

CASTELLS, M. *The Information Age: Economy, Society and Culture. Volume II: The power of identity*. Oxford:, Blackwell Publishers, 1997.

CLARK, D. *Urban World, Global City*. Londres & New York: Routledge 1996.

CLAVAL, P. *Geografía económica*. Barcelona: Oikos-Tau, 1980.

COMISIÓN EUROPEA. *Libro Blanco sobre la Gobernanza*. Bruselas: COM , 2001, 428 final.

COMITÉ DE LAS REGIONES, *Libro Blanco sobre la gobernanza multinivel del Comité de las Regiones*. Bruselas, 2009/C 211/01
<http://cor.europa.eu/en/activities/governance/Documents/CoR%27s%20White%20Paper%20on%20Multilevel%20Governance/ES.pdf>

COMMITTEE OF THE REGIONS *Smart Specialisation Strategies: Implementing European Partnerships*. Bench-Learning Conference for Pioneering Innovation Regions, 2015.

CONTI, S. and GIACCARIA P. *Local Development and Competitiveness*, The Geojournal Library, 2001.

CRESCENZI, R., RODRIGUEZ-POSE, A. & STORPER, M. On the geographical determinants of innovation in Europe and the United States. *Journal of Economic Geography* 2007, 7, 6, p. 673-709.

CRESCENZI, R., LUCA, D. i MILIO, S. The geography of the economic crisis in Europe: national macroeconomic conditions, regional structural factors and short-term economic performance. *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, March 2016, Vol. 9, Issue 1, p. 13-32.

CUADRADO ROURA, J.R. ¿Es tan 'Nueva' la 'Nueva Geografía Económica'? Sus aportaciones, sus límites y su relación con las políticas. *Documentos de Trabajo del Instituto Universitario de Análisis Económico y Social (IAES)*, 2012, nº 1, 37 p.

DOGARU, T., VAN OORT, F., THISSE, M. Agglomeration economies in European Regions: Perspectives for Objective Regions. *Wiley Online Library*, 2011, 1.

DOLOREUX, D., PARTO, S. Regional innovation systems: Current discourse and unresolved issues. *Technology in Society*, 2005, 27, p. 133–153.

DOSI, G. *et al. Technical Change and Economic Theory*. Pisa: LEM Book Series, St'Anna School of Advanced Studies, 1988.

ESTELA, O. Los planes estratégicos de segunda generación presentació power point en el marc del curs d'estiu de la Universidad del País Vasco, *La estrategia de las ciudades en el siglo XXI: análisis de experiencias, nuevos retos*. 2008. Recurs en línia: <https://es.slideshare.net/estelabo/planes-estrategicos-de-2a-generacin-presentation>

ETZKOWITZ, H. Technology Transfer: the Second Academic Revolution. *Technology Access Report*, 1993, No. 6, p. 7-9.

ETZKOWITZ, H., LEYDESDORFF, L. The dynamics of innovation: from National Systems and 'Mode 2' to a Triple Helix of university–industry–government relations. *Research Policy*, 2000, 29, p. 109–123.

EUROPEAN UNION, *The Urban and Regional Dimension of the Crisis Eighth Progress Report on Economic, Social and Territorial Cohesion*. Luxemburg: European Union Publications, 2013.

FARINÓS, J. Bases, métodos e instrumentos para el desarrollo y la cohesión territoriales. In FARINÓS, J.; ROMERO, J. I SALOM, J., *Cohesión e inteligencia territorial. Dinámicas y procesos para una mejor toma de decisiones*. Valencia: Publicacions de la Universitat de València, 2009.

FORAY, D. Understanding smart specialisation, In *The Question of R&D Specialisation*. Brussel·les: JRC, European Commission, Directorat General for Research, 2009.

FLORIDA, R. *The Creative Class. And how its Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life*. New York: Basic Books, 2002.

FOL, S. Urban Decline and Shrinking Cities: A Critical Assessment of Approaches to Urban Shrinkage. *Annales de Géographie*, Paris, 2010, vol 4, n° 674.

FUJITA, M., I KRUGMAN, P. La nueva geografía económica: pasado, presente y futuro. *Investigaciones Regionales*, primavera, 2004, núm. 4, p. 177-206.

FUJITA, M., THISSE, J.F. *Economics of Agglomeration. Cities, Industrial Location and Regional Growth*. Cambridge: Cambridge University Press, 2002.

GÓMEZ LÓPEZ, J.D. Geografía Económica. In SEGRELLES SERRANO, J. (dir.). *Geografía Humana. Fundamentos, Métodos y Conceptos*. Alicante: Universidad de Alicante, 2002, p. 263.

HARVEY, D. The urban process under capitalism: a framework for analysis. *International Journal for Urban and Regional Research*, 1978, Volum 2, Issue 1-3 , p. 102-131. Consultat en línia a: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1468-2427.1978.tb00738.x/epdf>

HARVEY, D. *The Condition of Postmodernity*. Oxford, UK-Cambridge-MA: Blackwell, 2004.

HERMANSEN, T. Polos y centros de desarrollo en el desarrollo nacional y regional: elementos de un marco teórico para un enfoque sintético. *Eure. Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales*, 1974, vol. 4, n° 10, p. 55-96.

HILDENBRAND, A. Instrumentos de intervención sobre el paisaje. Ejemplos de buenas prácticas de la experiencia internacional. In ZOIDO NARANJO, F., VENEGAS MORENO, C. (coords.). *Paisaje y ordenación del territorio*. Sevilla: Consejería de Obras Públicas y Transporte de la Junta de Andalucía/Fundación Duques de Soria, 2002.

ISENBERG, D. *The entrepreneurship ecosystem strategy as a new paradigm for economy policy: principles for cultivating entrepreneurship*. Babson Entrepreneurship Ecosystem Project, Babson College, 2011.

JOFRE-MONSENY, J., MARÍN-LÓPEZ, R., VILADECANS-MARSAL, E. What underlies localization and urbanization economies? evidence from the location of new firms. *Document de Treball de l'Institut d'Economia de Barcelona*, 2012/9.

JORDANA, J. El análisis de los policy networks: ¿Una nueva perspectiva sobre la relación entre políticas públicas y Estado? *GAPP*, 1995, nº 3, p. 77-89.

KERSBERGEN, K. i VAN WAARDEN, F. 'Governance' as a bridge between disciplines: Cross-disciplinary inspiration regarding shifts in governance and problems of governability, accountability and legitimacy. *European Journal of Political Research*, 2004, Vol. 43, p. 143-171.

KLIJN, E. Analyzing and Managing Policy Processes in Complex Networks: A theoretical Examination of the Concept of Policy Networks and its problems. *Administration and Society*, 1996, Vol. 28, nº 1.

KRUGMAN P. Increasing Returns and Economic Geography. *Journal of Political Economy*, 1991, 99, p. 483-99.

KRUGMAN, P. *Desarrollo, geografía y teoría económica*. Barcelona: Bosch Editor, 1995.

KRUGMAN, P. What's new about the new economic geography? *Oxford Review of Economic Policy*, 1998, Vol. 14, nº. 2, p. 7-17.

LEFEBVRE, H. *De l'Etat, vol. 4, Les contradictions de l'etat moderne: La dialectique et/de l'etat*. Paris: Union Generale d'Editions, Publication History, 1978, p. 413-41.

LOPEZ TRIGAL, L. (dir) *Diccionario de geografía aplicada y profesional. Terminología de análisis, planificación y gestión del territorio*. Universidad de León, 2015.

LUNDVAL, B., From de Lisbon Strategy to Europe 2020. A: MOREL, N., PALIER, B., PALEM, J. *Towards a social investment welfare state?. Ideas, policies and challenges*. Bristol: The Policy Press, 2012

MCCANN, P. International Business and Economic Geography: Knowledge, Time and Transactions. *Journal of Economic Geography*, 2015, Vol. 11, issue 2, p. 309-317.

MASSEY, D: *Spatial Divisions of Labour: Social Structures and the Geography of Production*. Houndmills: Macmillan, 1984.

MARKS, G. Structural Policy and Multilevel Governance in the EC. In CAFRUNY, A. & ROSENTHAL, G. (eds.). *The State of the European Community, Vol 2: The Maastricht Debates and Beyond*. Boulder: Lynne Rienner, 1993.

MCGREW, A., LEWIS, P. (eds). *Global Politics: Globalization and the Nation-State*. Cambridge: Polity, 1992.

MELICIANI, V. *Regional Disparities in the Enlarged European Union*. London and New York: Routledge, 2016.

MENDEZ, R. *Geografía económica: la lógica espacial del capitalismo global*. Barcelona: Ariel, 1997.

MENDEZ, R. i CARAVACA, I. *Globalización y territorio: mercados de trabajo y nuevas formas de exclusión*. Huelva: Servicio de Publicaciones, 1999.

MOLOTCH, H. The City as a Growth Machine: Toward a Political Economy of Place. *American Journal of Sociology*, Sept., 1976, Vol. 82, No. 2, p. 309-332.

MOULAERT, F., SEKIA, F. Territorial Innovation Models: A Critical Survey. *Regional Studies*, 2003, 37:3, p. 289-302, DOI: 10.1080/0034340032000065442.

NEEDHAM, B. *Dutch Land-use Planning: The Principles and the Practice*. New York: Routledge, 2016.

NEVERDEEN PIETERSEN, J. Neoliberal Globalization and the Washington Consensus. In HUQUE, A. S. i ZAFARULLAH, H. (eds.). *International Development Governance*, CRC Press, 2005.

OCDE, *OECD Territorial Reviews: Competitive Cities in the Global Economy*. Paris: OCDE Publications, 2005.

PALLARÉS-BARBERÀ, M. Geografia economica i localització industrial, *Documents d'Anàlisi Geogràfica*. 2003, N° 42, p. 171-182

PIORE, M. J. i SABEL, Ch. *La segunda ruptura industrial*. Madrid: Alianza Universidad, 1990.

PORTER, M. *The Competitive Advantage of Nations*. London: MacMillan, 1990.

PORTER M. Clusters and the new economics of competition, *Harvard Business Review*, November-December 1998. Reprint number, p. 77-90.
<http://hdrnet.org/349/1/porter.studie.pdf>

PROULX, M. Innovative Milieus and Regional Development. *Canadian Journal of Regional Science/Revue Canadienne des Sciences Régionales*, Summer/été 1992, XV, 2, p. 149-154 .

PUTMAN, R. *Bowling Alone: the Collapse and Revival of American Community*. Simon and Schuster, 2001.

RICARDO, D. *Els principis d'economia política i tributació*. Trad. catalana, Barcelona: Ed. 62, 1984.

ROBINSON, J. Global and World Cities: A View from off the Map. *International Journal of Urban and Regional Research*, September 2002, Volume 26.3.

ROSALES ORTEGA, R. Geografía Económica. In LINDÓN, A. y HIERNAUX, D. *Tratado de Geografía Humana*. Rubí: Anthropos, 2006.

SALET, W., FALUDI, A. *The Revival of Strategic Spatial Planning*. Amsterdam: Royal Netherlands Academy of Arts and Sciences, 2000.

SASSEN, S. *Global Cities* (1990). Princeton University Press, 2001.

SASSEN, S. The Global City: introducing a Concept. *Brown Journal of World Affairs*, winter/spring 2005, Volume XI, issue 2, p. 27-43.

SAXENIAN, A. Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128. *Harvard University Press*, 1994.

SCOTT, A. i STORPER, M. *Production, Work, Territory: The Geographical Anatomy of Industrial Capitalism*. London: Allen and Unwin, 1986

SCOTT, A. *New Industrial Spaces: Flexible Production Organization and Regional Development in North America and Western Europe*. London: Pion, 1988.

SÖLVELL, Ö. *et al. The Cluster Initiative Greenbook 2.0*, Ivory Tower Publishers, 2013.

STORPER, M. *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*. Gildford Press, 1997.

SWYNGEDOUW, E. Globalisation or 'glocalisation'? Networks, territories and rescaling. *Cambridge Review of International Affairs*, 2004, 1, p. 48

SWYNGEDOW, E, MOULAERT, F., RODRIGUEZ, A. Neoliberal Urbanization in Europe: Large-Scale Urban Development Projects and the New Urban Policy. *Antipode. A Radical Journal of Geography*, 16 Dec. 2002, p. 547-583.

THYSSEN, M., VAN OORT, F., *et al. Regional competitiveness and smart specialization in Europe. Place-based development in international Economic Networks*. Chentelham – Northampton: Edward Elgar, 2013.

THRIFT, N.J., OLDS, K. Cultures on the brink: re-engineering the soul of capitalism - on a global scale. In ONG, A. & COLLINS, S. (eds). *Global Anthropology: Technology, Governmentalities, Ethics*, Blackwell Publishing, 2004.

TRULLÉN, J. Giacomo Becattini and the Marshall's method. A Schumpeterian approach. In *IERMB Working Paper in Economics*, Desembre 2010, n° 10.03, p. 27.

VAN DER LINDE, C. The Demography of Clusters—Findings from the Cluster Meta-Study. In BRÖCKER, J., DOHSE, D. & SOLTWEDEL, R. *Innovation Clusters and Interregional Competition*, Springer, 2003.

WERKER, C., ATHREYE, S. Marshall's disciples: knowledge and innovation driving regional economic development and growth. *Journal of Evolutionary Economics*, December 2004, Volume 14, Issue 5, p. 505–523.

WOLF, Manuel, Sylvie FOL, Hélène ROTH, & Emmanuèle CUNNINGHAM-SABOR Shrinking Cities, villes en décroissance: une mesure de phénomène en France. *Cybergoo: European Journal of Geography, Aménagement, Urbanisme*, 2013, n° 661, 32 p.

© Copyright: Laura Capel Tatjer 2018

© Copyright: Biblio3W, Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales, 2018

Ficha bibliográfica:

CAPEL TATJER, Laura. La localització de l'activitat econòmica i les polítiques públiques de desenvolupament econòmic local: una revisió multidisciplinar. *Biblio3W. Revista Bibliogràfica de Geografia y Ciencias Sociales*. [En línia]. Barcelona: Universidad de Barcelona, 25 de junio de 2018, vol. XXIII, n° 1.244. <<http://www.ub.es/geocrit/b3w-1244.pdf>>. [ISSN 1138-9796].