

Gobernar las ciudades-región: Política, Economía y Desarrollo

En los llamados «treinta años gloriosos» de gestión económica keynesiana, los estados parecían haber ejercido el control de sus territorios, integrándolos en sistemas de gestión económica nacional a través de un conjunto de políticas urbanas y regionales destinadas a asegurar un desarrollo equilibrado dentro de las economías nacionales. Desde los años ochenta, este modelo de desarrollo espacial planificado y regulado por el estado ha sido cuestionado por numerosas razones. En respuesta a estos cambios económicos, tecnológicos, políticos e intelectuales, se ha reenfocado radicalmente la política de desarrollo regional. Ahora está más descentralizada, a nivel regional o local, donde la capacidad para la integración horizontal es mayor. Mi argumento es que no existe un vínculo automático entre el cambio económico y el político (the process of «devolution») y que la nueva política territorial es extremadamente diversa.

Keynesen eredu ekonomikoari jarraituz kudeaturiko «hogeita hamar urte loriatsuen» garaian, bazirudien estatuek euren lurraldeen gaineko kontrola egikaritzen zutela. Nazio-mailako ekonomi kudeaketa-sistematari barneratu zituzten euren lurraldeak hiriko eta lurraldeko politiken bitartez, nazio-mailako ekonomietan garapen iraunkor bat bermatzeko. Aitzitik, laurogei. hamarkadatik hona, estatuak planifikatutako eta araututako espazio-garapen hori hainbat arrazoiengatik kritikatu izan da. Lurralde-mailako garapen-politika beste modu batera (guztiz ezberdin) antolatzen hasiak dira intelektuaren eta ekonomia-, politika- nahiz teknologia-aldaketei erantzuna emateko. Egun, deszentralizatuago dago, dela lurralde-mailan, dela toki-mailan. Nire aburuz, ez dago lotura automatikorik ekonomia-aldaketaren (the process of devolution) eta politika-aldaketaren artean eta lurralde-mailako politika berria zeharo anitza da.

In the «thirty glorious years» of Keynesian economic management, states appeared to have mastered control of their territories, integrating them into systems of national economic management through a panoply of urban and regional policies intended to secure balanced development within national economies. Since the 1980s, this model of planned and state-regulated spatial development has come into question for a number of reasons. My argument is that there is no automatic link between economic and political change, that politics still controls policies, and that the new territorial politics is extremely diverse. The effects of economic change are powerful but mediated by culture, by institutions, and by politics.

ÍNDICE

1. La región competitiva
 2. Tensiones políticas
 3. La cultura
 4. Las instituciones
 5. El liderazgo
 6. La composición social
 7. La dimensión exterior
 8. Conclusión
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: globalización, desterritorialización, reterritorialización multicultural

N.º de clasificación JEL: H77, O18, R12, R58

1. LA REGIÓN COMPETITIVA

En Europa, e incluso en el mundo en general, se manifiestan en este principio del siglo XXI dos tendencias aparentemente contradictorias. Una es la desterritorialización de la vida económica, cultural y política ante el empuje de la globalización, incluyendo esta última un complejo conjunto de fenómenos que abarcan el libre movimiento de bienes, capitales y servicios, la comunicación instantánea, y las tendencias a la homogeneización cultural (Badie, 1995). La otra es la reterritorialización, a medida que los sistemas funcionales, las identidades y las culturas e instituciones se reestructuran a sí mismas en este nuevo nivel espacial, por encima y debajo del estado. Qui-

zá no exista nada nuevo en todo esto. Históricamente, los estados han competido con las ciudades y otras jurisdicciones hasta el nacimiento del estado-nación, que fue ampliamente completado en el siglo XIX (Tilly y Blockmans, 1994). Sin embargo, se está cuestionando la forma de comprender el territorio prevaleciente desde la Segunda Guerra Mundial, la cual se centraba casi exclusivamente en el estado, siendo consideradas las ciudades y las regiones como elementos subordinados dentro de los sistemas económicos y políticos nacionales. Hemos pasado de una situación en la cual las ciudades y regiones desempeñaban roles complementarios en los mercados nacionales y en los sistemas políticos a uno en el que están compitiendo en el merca-

do nacional y global, así como en los sistemas transnacionales.

En los «treinta años gloriosos» de gestión económica keynesiana, los estados parecían haber ejercido el control de sus territorios, integrándolos en sistemas de gestión económica nacional a través de un conjunto de políticas urbanas y regionales destinadas a asegurar un desarrollo equilibrado dentro de las economías nacionales. En este contexto cada región garantizaba su papel en la división nacional del trabajo de acuerdo con los principios de la ventaja comparativa. Las políticas regionales de diversificación dirigían las inversiones de las regiones más prósperas hacia las que se encontraban en declive o subdesarrolladas, utilizando inversiones en infraestructuras, ayudas, deducciones y exenciones impositivas así como controles de planificación física. En los estados centralizados con una amplia burocracia técnica, esto se hizo extensivo a unas formas sofisticadas de planificación espacial integrada, organizando la inversión, las infraestructuras y el desarrollo urbano alrededor de polos de crecimiento. Tales políticas «tradicionales» regionales y urbanas perseguían una serie de objetivos al mismo tiempo. Beneficiaban a las regiones pobres llevando trabajo e inversión, ayudaban a las regiones ricas reduciendo las presiones inflacionarias y la congestión y contribuían al crecimiento nacional movilizando recursos que de otra forma hubieran estado ociosos. Buscaban objetivos económicos de mejora de la competitividad nacional y objetivos sociales como la igualdad de oportunidades, mientras aseguraban el objetivo político de integración nacional.

Desde los años ochenta, este modelo de desarrollo espacial planificado y regu-

lado por el estado ha sido cuestionado por numerosas razones. Una, es el declive de las políticas intervencionistas del estado en general al pasar a ser dominante el modelo de mercado, no sólo en relación a la economía sino a un amplio abanico de las políticas públicas. Así, la planificación estatal ha dado paso a la desregulación y la privatización. Otra es la globalización que, junto a la integración europea, ha convertido en inoperante el modelo de política regional basado en la desviación de recursos: en un mundo donde los inversores se ven privados de la oportunidad de invertir en sus regiones preferidas, pueden recolocar su capital fuera del país. Asimismo, los gobiernos no pueden ya dirigir la inversión hacia las regiones prioritarias. Los regímenes de libre comercio continentales tales como NAFTA (Acuerdo de Libre Comercio de América del Norte) y la Unión Europea, refuerzan este efecto, limitando los subsidios e impulsando a los gobiernos nacionales a favorecer sus sectores y localizaciones más competitivas. Con la parcial retirada de los estados, las regiones y las ciudades han comenzado a ser más activas, buscando inversiones, mercados y tecnologías tanto en casa como en el exterior. Esto ha coincidido con un cambio en la estructura de los incentivos políticos para los políticos locales. Éstos, incapaces de confiar en las tradicionales bases de apoyo político, han buscado nuevos temas movilizadores, prefiriendo aquellos que puedan resultar atractivos para toda la población local. Predomina entre estos, el desarrollo económico, especialmente cuando se presenta como un juego competitivo o de suma cero en el que la ciudad o región está inmersa en una lucha contra sus rivales. Así, la competencia entre las ciudades y regiones ha dado a

los líderes políticos regionales un *leitmotiv*, produciendo una forma neo-mercantilista de política en la que la competencia es reconstruida y territorializada.

Existe ciertamente una base intelectual para este cambio de énfasis, pero es menos clara y más compleja que como se presenta algunas veces y no siempre apunta a respuestas claras o a prescripciones políticas. Las nuevas teorías académicas de desarrollo local y regional se centran en la importancia de la localización y la interacción global-local. Los enfoques tradicionales en las políticas de desarrollo regional se limitaban en gran medida a pensar en la localización, es decir, la distancia de los mercados, el trabajo o las materias primas. Los nuevos enfoques ven el «lugar» (Agnew, 1987) como un complejo de relaciones sociales, normas, instituciones y formas de comprensión e interpretación, inspirándose en la literatura procedente de la sociología económica (Swedberg, 1993) y en la construcción social del mercado (Bagnasco y Trigilia, 1993) para demostrar que el desarrollo económico es algo más que el ensamblaje de factores de producción en un espacio físico. El lugar en sí mismo se convierte en un factor de producción como lo hace el capital social, un concepto bastante discutido que hace referencia a los patrones de relaciones sociales y a la confianza que promueve un equilibrio entre la cooperación y la competencia. Esto permite la producción de bienes públicos y una inversión colectiva a largo plazo superando la división entre la racionalidad individual a corto plazo y el interés colectivo a largo plazo que es uno de los problemas permanentes del capitalismo de mercado (Coleman, 1988; Putnam, 1993; Sabel, 1993). Los enfoques

tradicionales sobre el desarrollo regional aceptaban la existencia de dependencias comerciales, en las que las industrias complementarias pueden reducir sus costes agrupándose; las políticas de polos de crecimiento de los sesenta y setenta buscaban promover éstas para impulsar un desarrollo auto-sostenido. Enfoques recientes lo extienden a las interdependencias no comerciales (Courchene, 1995; Storper, 1997; Morgan, 1995) surgiendo éstas de la proximidad de los innovadores, productores y proveedores dentro de una región o localidad, y de la densa red de intercambios informales que esto impulsa. Éstas permiten la producción de bienes públicos regionales, un enfoque de desarrollo a más largo plazo y formas no-inmediatas de reciprocidad o confianza. La economía asociativa (Cooke y Morgan, 1998) es presentada como una forma de empresa diferente al capitalismo individualista, mezclando y armonizando la cooperación y la competencia de forma compleja. Otra idea clave es «la región que aprende» (Morgan, 1995) en la cual la innovación es auto-sostenible y el éxito, al fomentar la confianza y la cooperación, pone las bases para el triunfo futuro. Las nuevas tecnologías de la producción y los sistemas de innovación son otro elemento clave. Éstos son esenciales para el crecimiento, pero su oferta es escasa, por lo que la vieja idea de la ventaja comparativa según la cual todas las regiones tenían un lugar en la división del trabajo nacional e internacional, y que subyace en la política regional tradicional, ha dado paso a la ventaja absoluta o competitiva (Scott, 1998).

En respuesta a estos cambios económicos, tecnológicos, políticos e intelectuales, se ha reenfocado la política de de-

sarrollo regional (Bachtler, 1993, 1997). Ahora está más descentralizada, a nivel regional o local, donde la capacidad para la integración horizontal y el conocimiento de los problemas es mayor (Cappellin, 1995a, b; Begg, Lansbury y Mayes, 1995). Se hace mucho hincapié en la construcción de instituciones, en la construcción de redes de cooperación y asociación, y en la promoción de la planificación estratégica (Wannop, 1995). Las instituciones se definen de forma amplia para incluir tanto al gobierno como a las pautas asociativas, con el énfasis puesto en estas últimas y realizando una búsqueda de las formas más eficaces de cooperación social, no tan ligeras como para prevenir la acción colectiva, ni tan densas como para inhibir la innovación (Amin, 1999).

Los gobiernos nacionales han tendido a ser más selectivos en sus intervenciones y el enfoque regional más amplio de años anteriores ha sido reemplazado, en muchos casos, por un enfoque más urbano. Las políticas ponen menos énfasis ahora en la infraestructura física y más en el desarrollo de los recursos humanos. Las políticas de formación han sido ampliamente descentralizadas para complementar otros instrumentos de intervención, frecuentemente en la forma de políticas activas del mercado de trabajo, y la educación ha sido frecuentemente vinculada a la política económica de una forma más directa que anteriormente. Se hace hincapié en la investigación, el desarrollo y la transferencia de tecnología por medio de los parques científicos y a la articulación entre la universidad y la empresa. Las redes y conexiones de las empresas entre ellas, con las universidades, los centros tecnológicos y los gobiernos son impulsadas para promover

las interdependencias no comerciales típicas de las regiones exitosas. Se pone menos énfasis en la planificación sinóptica o intervención a gran escala y más en «dirigir», y en una intervención selectiva para remediar los fallos del mercado. Mientras, los gobiernos tienden a ser cautelosos respecto al intento de selección de ganadores y piensan acerca del nicho de mercado de la región en la economía global y a cómo impulsar los *clusters* de industrias que pueden explotar mejor esta situación y apoyarse mutuamente. La industria en sí misma se define de forma más amplia, incluyendo servicios comerciales además de los manufactureros. Las pequeñas empresas y el desarrollo endógeno son los principales objetivos, aunque también sigue siendo importante la promoción de la inversión extranjera.

Estos desarrollos han producido una rica literatura, aunque también han dado lugar a algunas explicaciones y extrapolaciones simplistas y a un nuevo conjunto de críticas (Lovering, 1999). Un problema es la tendencia a un reduccionismo funcional y a un determinismo económico, en el que la región competitiva se considera tanto inevitable como reflejo del fin del estado nación y de la política tal como la conocemos. Típico de esta corriente de pensamiento es Ohmae (1995), quien salta directamente del surgimiento de las economías regionales al nacimiento de las ciudades-región globales, y al ocaso del estado-nación. De hecho, ni el estado-nación ni las fronteras nacionales surgieron por razones económicas/funcionales y no existe ninguna razón para suponer que desaparecerán incluso si resultan funcionalmente inútiles. Existe también una tendencia a proyectar el mo-

delo de ciudad región global a todos los lugares a lo largo del mundo, interpretando cualquier manifestación de especificidad territorial sólo como una respuesta a la reestructuración global. Este modelo es propagado y revendido a los líderes urbanos y regionales como un modelo a emular, creando más material para los observadores y analistas. Así, los expertos, en vez de ser analistas independientes de la reestructuración política y económica, se convierten ellos mismos en agentes de la elaboración y difusión del modelo. Así, uno tiene la obligación de preguntarse hasta qué punto este modelo es una interpretación del mundo y en qué medida es una mera construcción ideológica y social.

Pero además, otra construcción ideológica ha sido elaborada alrededor del modelo de la ciudad y región competitiva. Obviamente, si pasamos de la ventaja comparativa, en la que todas las regiones pueden encontrar su lugar en la división nacional del trabajo, a la ventaja competitiva, en la que las regiones son lanzadas a la competencia en los mercados globales, entonces, el desarrollo es un juego de suma cero. Esto se encuentra implícito en el propio significado de la palabra competencia. Se nos ha inculcado también la creencia de que cualquier región puede hacerse competitiva, puesto que las materias primas o la localización no son ya determinantes (Porter, 2001). Así, aunque cualquier región puede ser competitiva, no *todas* las regiones pueden ser competitivas, puesto que eso sería contrario al propio significado de la palabra «competencia». Puede ser que la ventaja comparativa haya dado paso a la ventaja competitiva en algunos sectores; sin embargo, que lo haya hecho en todas las áreas de la actividad económica es mu-

cho más dudoso. Con todo, la insistencia en que la ventaja competitiva es la fuerza impulsora imperante del desarrollo tiene importantes implicaciones políticas. Significa que si una región no triunfa, entonces, de hecho es culpa suya. Esto ofrece una base de razonamiento para no tener en cuenta la equidad espacial, para recortar los programas redistributivos y, en el caso de las regiones ricas, para desentenderse de los problemas de las más pobres, un proceso ya visible a lo largo de Europa, Norteamérica, y otras partes del mundo. A medida que la región o la ciudad es reconceptualizada como un actor en el orden global, existe una simplificación de lo que es realmente un sistema complejo y plural y un mayor cierre de las opciones políticas.

Mi argumento es que no existe un vínculo automático entre el cambio económico y el político; que la Política todavía controla las políticas económicas y que la nueva política territorial es extremadamente diversa. Los efectos del cambio económico son poderosos pero están mediados por la cultura, por las instituciones y por las políticas. Es verdad que las regiones y las ciudades están siendo construidas y reconstruidas como sistemas de regulación social y como actores en el espacio nacional y global, pero esto es un proceso complejo y multifacético. El determinismo económico, tanto de tipo marxista como neoliberal, no nos lo aclara.

2. TENSIONES POLÍTICAS

El nuevo paradigma de desarrollo tiene atractivos políticos obvios. A la derecha política le agrada porque va en contra de

los grandes gobiernos, las intervenciones a gran escala y la ingeniería social. Reconoce las restricciones de la economía global y la necesidad de insertar a la región en la división internacional del trabajo. La izquierda puede apoyarla porque es crítica con el capitalismo desenfrenado de tipo «anglosajón» y hace hincapié en las relaciones sociales y en la comunidad. Esto se vincula con la descentralización y el regionalismo y tiene afinidad con las ideas comunitarias así como con la filosofía de «lo pequeño es hermoso». Los centristas de la persuasiva «tercera vía» ven sus afinidades con la «nueva gestión pública», que busca reemplazar la jerarquía y el control con nuevas formas de acatamiento y conformidad. Así, como sucedió con las políticas centralizadas regionales y urbanas de las décadas cincuenta y sesenta, el nuevo paquete puede atraer a una variedad de diferentes colectivos, que lo apoyarán por diferentes razones. Esto parece demasiado bueno para ser cierto y, por supuesto, existen muchas críticas. Sin embargo, una de las paradojas del «nuevo paradigma» de desarrollo regional es que, al poner énfasis en la importancia del lugar, hace imposible construir un único modelo para todos los casos (Storper, 1997). Por lo que cualquier enfoque sobre esta cuestión debe tomar como punto de partido la diversidad. Un modelo de desarrollo siempre consistirá en múltiples elementos dentro de contextos específicos. Sin embargo, aunque cada ciudad y región sea única, podemos realizar una comparación significativa examinando los elementos que forman parte de cada caso y la forma en que varían y se combinan. Los objetivos de la política pueden ser múltiples y el proceso político, la mezcla de políticas, y los significados de la implementación se-

rán todos ellos específicos de lugares particulares. Incluso el significado de una región o ciudad-región es cuestionado, tanto intelectual como políticamente.

Las regiones, ciudades y áreas metropolitanas pueden ser definidas en términos puramente topográficos pero normalmente se considera que tienen un significado económico, social y político más amplio. Económicamente, una región puede ser definida como un espacio productivo homogéneo o como un conjunto interrelacionado de sistemas productivos. Los criterios culturales pueden dar otra definición. Una región política puede ser definida como un «espacio político» (Keating, 1998) cuyos habitantes tienen un sentido de la identidad territorial y en el que los temas son valorados respecto a su impacto sobre la región. Las regiones son definidas administrativamente por los estados para el aprovisionamiento de servicios y políticas públicas. Estos diferentes significados de la región no siempre coinciden y, cuando lo hacen, es normalmente como resultado de un proceso de construcción de la región y liderazgo político. La definición, lejos de ser «natural», es casi siempre cuestionada. Existe un conflicto perenne entre los planificadores y diseñadores de las políticas sociales que quieren definir las regiones y ciudades de modo amplio, para incluir el sistema funcional completo y sus interdependencias, o compartir la riqueza más equilibradamente, y los intereses de los barrios y ciudades ricas que quieren mantener lo que tienen. En los Estados Unidos, las áreas ricas tienden a estar en las afueras y las áreas más pobres en el centro de las ciudades, mientras que en la mayor parte de Europa sucede lo contrario; pero el tema básico es el mismo.

Existen también conflictos entre los políticos establecidos a un nivel regional más amplio y aquellos cuya base de poder radica en la ciudad o en la ciudad-región. En Cataluña en los años ochenta y noventa, hubo conflictos entre el gobierno autónomo de la Generalitat y el ayuntamiento de Barcelona. Las regiones francesas habitualmente han perdido en la competencia con grandes ciudades e incluso con los viejos *départements*. El vacío causado por el colapso del sistema de partido central en Italia ha sido parcialmente rellenado por los alcaldes de las ciudades, ahora elegidos directamente, con las regiones todavía buscando su lugar.

Otra cuestión clave concierne a la conexión entre la competitividad económica y la cohesión social. Aquí, de nuevo, encontramos una cierta cantidad de ilusiones. Algunos enfoques del nuevo regionalismo pasan por alto las cuestiones relativas a la distribución y bienestar, insistiendo que esta opción no está ya disponible en una economía global (Ohmae, 1995). Otros sugieren que al nivel espacial correcto hay una nueva síntesis de lo económico y lo social donde el nuevo paradigma puede ser al mismo tiempo más eficiente y socialmente justo (Cooke y Morgan, 1998). Esto puede ser verdad en la medida en que el estado de bienestar ayude a evitar algunos de los costes sociales de la pobreza, la seguridad pueda incrementar la cooperación social y la inversión en la gente pueda tener tanto beneficios económicos como sociales. Se podría decir lo mismo sobre las políticas medioambientales. Obviamente, parece probable que los inversores se sentirán más atraídos por ciudades y regiones sin la pesada carga de la presión social y de la degradación medioambiental. Así y

todo no es una verdad incuestionable en todos los sitios o en todas las épocas. Hay políticas a largo plazo que requieren inversiones a largo plazo, mientras que los incentivos a los que se enfrentan los políticos son de resultados a corto plazo. Algunas regiones pueden encontrarse mejor situadas en el mercado o dotadas con elevados niveles tecnológicos o de habilidades y así ser capaces de perseguir una estrategia de elevado coste embarcándose en una producción de mayor valor añadido. Otras han concluido que su ventaja competitiva reside en los bajos salarios, en los mercados de trabajo desregulados sin sindicatos o con escasos gastos sociales. Se puede argumentar en el mismo sentido para el caso de la calidad medioambiental. Algunas regiones tienen una buena calidad medioambiental y son capaces de usarla para atraer desarrollo de elevada calidad. Otras soportan la carga de una infraestructura industrial obsoleta, contaminación ambiental o suelo degradado y no pueden competir sin la ayuda exterior para hacer frente a estos problemas.

Así, hay todavía tensión entre el crecimiento y la redistribución, área en la que tiene que mediar la política. La globalización, el cambio tecnológico y la crisis del estado han incrementado la tensión, generando nuevos movimientos sociales y políticas identitarias a múltiples niveles (Castells, 1997). Éstas incluyen a los defensores del medio ambiente, los temas de género y los movimientos de vecindad, así como nuevos tipos de criminalidad y patología social. Por supuesto, parece que las ciudades-región se están haciendo internamente más pluralistas, con un margen más amplio para las demandas sociales urbanas, justo en el momento en el que el ambiente global externo y las ne-

cesidades de la competencia están restringiendo sus opciones políticas (Kantor, 1995; Keating, 1991). Esta es la esencia de la política y hace incluso más difícil reducir las ciudades-región a una forma de determinismo funcional.

Otro importante tema político es la justicia interterritorial. Un grado de desigualdad es inherente en la misma idea de la región competitiva (Dunford, 1994) y a medida que este modelo gana aceptación intelectual puede ser usado para justificar la desigualdad. Los estados-nación son todavía responsables de la masiva transferencia de recursos (Davezies, 1997). El gasto público y el empleo son a menudo los factores fundamentales del desarrollo regional, a pesar de la tendencia de los nuevos enfoques a centrarse en el sector privado (Lovering, 1999). No obstante, las regiones ricas están mostrando una creciente resistencia a pagar transferencias fiscales a sus compatriotas más pobres basándose en que esto obstaculiza su capacidad para competir en los mercados globales. El viejo supuesto de que el dinero volvería en la forma de una mayor demanda de los bienes producidos en las regiones ricas ya no se sostiene en un mercado globalizado.

Estas cuestiones muestran que las políticas regionales están todavía vivas y tienen buena salud en la era de la ciudad-región global. Las estructuras de gobierno, el acceso al poder y a los recursos, y las relaciones sociales son todavía importantes. Frecuentemente, sin embargo, carecemos de los instrumentos analíticos para apreciar y valorar estos cambios. Recientemente se ha hablado mucho acerca de la «gobernanza» como una nueva forma de regulación social distinta del «gobierno». Hay muchas definiciones

de este término —Rhodes (1996) da seis— pero la idea central parece ser un sistema de hacer política y de regulación que va más allá del estado, para incluir al sector privado, la sociedad civil, y, en algunas versiones, múltiples niveles territoriales de acción. Combinada con algunas interpretaciones del paradigma de nuevo desarrollo y la «nueva gestión pública» esto introducía formas de política de la «Tercera Vía» en la que los grandes temas de política y conflicto social simplemente desaparecen, siendo reemplazados por los mercados, por los remedios o panaceas de la gestión y administración, o por la concentración en los detalles minuciosos de la política a costa de la imagen global.

Las ciudades y las regiones se están recomponiendo de diferentes maneras ante las presiones del mercado global. Sugiero cinco elementos críticos en la formación de sus respuestas: la cultura, las instituciones, el liderazgo, la composición social, y las relaciones exteriores.

3. LA CULTURA

El nuevo paradigma del desarrollo subraya particularmente las relaciones sociales, la comprensión compartida y las normas de cooperación y reciprocidad y, aunque algunos autores rehuyan el término «cultura», esto es un tipo de explicación cultural.

Parece haber algo de ella en este paradigma, pero existen serios problemas para identificar y medir la importancia de la cultura y las normas de comportamiento. Un enfoque se basa en los estudios de caso del éxito o fracaso y en su análisis sobre la base de la naturaleza de las

sociedades locales. Estas, casi invariablemente producen una o dos «historias». Existe la historia exitosa, en la que la gente cuenta a los investigadores que la sociedad está cohesionada, es cooperativa y eficiente, y tiene un fuerte sentido de la identidad y de la responsabilidad social. También existe la historia fallida, en la que se dice que la gente es demasiado individualista, que no hay capacidad para una acción sostenida y que hay una falta de espíritu empresarial. Estas historias son normalmente tan similares que parecen ensayos artificiales y los encuestados están solamente racionalizando el triunfo o el fracaso. Lo que resulta incluso más evidente cuando los viejos fracasos de repente se convierten en éxitos y los mismos factores que explicaban el fracaso son ahora utilizados para explicar lo contrario, siendo Irlanda un ejemplo claro. Así, las «actitudes colectivistas» se convierten en «cooperación», el bloqueo de los «intereses especiales» en «concertación social»; el «individualismo» en «confianza en sí mismo» y «el tradicionalismo» se convierte en «sensibilidad hacia la historia y la cultura».

El segundo enfoque se basa en encuestas, que intentan explicar el comportamiento económico por las actitudes de la masa. Aparte de la dificultad de realizar una conexión entre las actitudes de la masa y la acción económica, se tienen que hacer frente a problemas metodológicos. La encuesta es un instrumento individualizado, en el que la gente es preguntada fuera de contexto sobre lo que siente acerca de varias cosas. Es a menudo una guía pobre para conocer cómo actúan en situaciones sociales. Las encuestas frecuentemente sólo producen estereotipos que comparan las historias

mencionadas anteriormente, más que introducirse en las dinámicas de comportamiento social. La cultura y los valores no son, por lo tanto, estáticos o inherentes a los individuos o sociedades. Sino que son interpersonales y comunicativos, un instrumento por medio del que una sociedad se evalúa a sí misma y dirige un debate. Por esto, necesitamos ver la forma en que la cultura es creada, transmitida y utilizada. También necesitamos explorar las aparentes contradicciones y conflictos existentes y la forma en que la cultura puede superarlos. A menudo, nos encontramos con que los movimientos políticos territoriales que triunfan y las coaliciones de desarrollo, son aquellas que pueden conjugar dos temas contradictorios a la vez. Un tema localista, enraizado en la tradición y el particularismo, ayuda a consolidar la solidaridad local y la acción colectiva, aunque también puede producir provincianismo, xenofobia y el choque de pluralismos locales. Un tema cosmopolita, por otra parte, alcanza el mercado internacional y busca integrar la región en circuitos más amplios, aunque amenaza con erosionar la solidaridad social, los vínculos y la cultura, subordinando las comunidades al mercado impersonal. En algunos lugares, estos dos temas coexisten en una colaboración más o menos dificultosa, produciendo un «cosmopolitanismo enraizado» que permite a las regiones operar en la economía global sin perder sus características distintivas propias (Friedmann, 1991). Otra forma de capturar el *modus operandi* es la «fuerza de los lazos débiles» (Granovetter 1973), es decir, lazos que vinculan a las comunidades, pero que no son exclusivos y permiten múltiples canales de comunicación, impulsando la innovación y el cambio.

Todavía es poco conocida la forma en la que estas normas locales se constituyen históricamente y son sostenidas a lo largo del tiempo. En Francia, la Escuela de los *Annales*, y los análisis cuantitativos de Todd (1990), Le Bras (1995) y otros, han contribuido en gran medida a la comprensión de la identidad territorial y su transmisión, pero existe una falta de trabajos similares en otros lugares. El trabajo de Putnam sobre Italia (Putnam, Leonardi, y Nanetti, 1985; Putnam, 1993) subraya la importancia de las pautas históricas y de la herencia y defiende una forma de dependencia del camino tomado. El estudio comparativo, sin embargo, nos muestra que las culturas y las identidades son continuamente creadas y recreadas (Rohe, 1990). Aquí el factor crítico será la instrumentalización de la identidad por los constructores de la región y los líderes de la coalición para el desarrollo. Las regiones poseedoras de un «pasado utilizable» podrán reinterpretarlo para forjar una visión del futuro. Estas imágenes y temas dominantes sirven como mitos, es decir, historias que pueden ser verdaderas, falsas o (normalmente) parcialmente verdaderas, pero cuya capacidad movilizadora es en gran medida independiente de su grado de verdad. Se podría incluso ver las ciudades-región globales de Ohmae como tal mito y su adopción por las elites regionales como parte del proceso de invención de regiones.

4. LAS INSTITUCIONES

El análisis institucional ha disfrutado de una renovación en los años recientes adoptando la forma de «nuevo institucionalismo» (March y Olsen, 1984) o «economía institucional» (North, 1990). Estos

nuevos enfoques van más allá de las organizaciones formales para mostrar cómo el comportamiento es configurado por instituciones de todo tipo. Esto supone un correctivo a las explicaciones puras de *elección pública* del comportamiento, al mostrar cómo las opciones están limitadas por el ambiente existente. Éstas también completan las explicaciones culturales al mostrar cómo las normas y las rutinas pueden ser inculcadas a través de la práctica y cómo la rutina puede construir confianza. De hecho, los análisis culturales e institucionales se han acercado tanto, que a veces resulta difícil discernir dónde acaba uno y empieza el otro. Las instituciones son también importantes como terrenos en los que se pueden debatir las opciones, y donde se forman y reconfiguran las preferencias en interacciones con los otros.

Cuatro aspectos de la estructura institucional de las ciudades y regiones son importantes para nuestro argumento. El primero es el grado de fragmentación o consolidación territorial. A los defensores de la fragmentación, quienes anteriormente hacían hincapié en el valor de la comunidad, la identidad, y la tradición, se les han unido ahora los defensores del enfoque de la elección pública. Éstos argumentan que el gobierno local fragmentado ofrece a la ciudadanía la opción de diferentes localizaciones con distintos paquetes de servicios, promueve la eficiencia por medio de la competencia y limita el poder de la burocracia al dividirla. Los defensores de la consolidación solían subrayar los beneficios de las economías de escala en la provisión de servicios. Hoy en día, ponen más énfasis en la necesidad de una planificación metropolitana coherente, que construya una competitividad

metropolitana amplia, y la necesidad de evitar la competencia basada en «empobrecer a mi vecino» (*beggar-my-neighbor*) para impulsar el desarrollo, en la que el empresariado enfrenta a los gobiernos locales entre sí, para que ofrezcan los incentivos más atractivos al coste de los contribuyentes. La consolidación estuvo de moda en Europa y Norteamérica en las décadas de los sesenta y setenta. En los ochenta se paró e incluso fue invertida, a medida que la planificación a gran escala perdía popularidad y las prometidas economías de escala frecuentemente parecían esquivas. Políticamente, también resultaba muy difícil conseguir acuerdos sobre formas de gobierno metropolitano que fueran suficientemente fuertes como para poner en marcha sus planes, y el compromiso habitual era una estructura de dos niveles con los poderes principales al nivel inferior. En los noventa, se ha producido un renovado interés por el gobierno metropolitano pero de un tipo más modesto, con la tarea de coordinar la infraestructura y la planificación y atraer el desarrollo económico.

El segundo tema es el de la fragmentación funcional. En los sesenta y setenta, el énfasis se puso en la planificación integrada y la administración corporativa, con los gobiernos buscando una visión sinóptica de los problemas sociales y económicos e intentando vincular sus intervenciones a lo largo de múltiples esferas políticas. En los noventa, la tendencia es hacia la privatización, la creación de agencias *ad hoc*, y la realización de contratos con empresas privadas así como con el sector no lucrativo. La eficiencia está supuestamente asegurada al hacer competir a las agencias por los contratos en la prestación de servicios. Por otra

parte, la fragmentación de los poderes políticos pone el poder en las manos de los proveedores de servicios, los cuales son capaces no sólo de prestar los servicios, sino de enmarcar la elección de los instrumentos e incluso la definición de los problemas para adecuarse a sus propias demandas. Existe también el problema de que la política se fragmente todavía más en segmentos separados, desanimando los vínculos integradores y el pensamiento nuevo. Una tendencia de especial interés para el tema que nos preocupa, es la tendencia a separar las cuestiones de desarrollo económico de las relativas al desarrollo social o distributivo, asignándolas a agencias diferentes dominadas por intereses empresariales. Este tipo de regionalismo funcional puede producir resultados muy diferentes de los producidos por los gobiernos regionales electos con amplia representación.

Relacionado con el punto anterior hay una tercera cuestión, la de las relaciones público-privadas. La relación entre el poder público y el privado, un tema siempre fundamental en las ciudades de EEUU, ha comenzado a preocupar ahora en Europa. El énfasis en el desarrollo económico como un imperativo para las ciudades y regiones aumenta el poder del sector privado, puesto que son los que poseen los recursos necesarios para invertir. Este poder se incrementa por la tendencia a utilizar instrumentos y organizaciones privadas con fines públicos, y con el crecimiento de las asociaciones público-privadas. Estas asociaciones, que son aceptadas de forma prácticamente unánime como precursoras del fin de los viejos tipos de política, pueden ser un instrumento eficaz para movilizar los recursos para el desarrollo y amarrar el capital a las ciudades y

las regiones. Sin embargo, estas asociaciones también presentan una serie de peligros, los cuales son raramente tenidos en cuenta: alteran el equilibrio de poder a favor de los intereses privados, ya que se les implica en el proceso político, y a menudo también por el modo de funcionamiento de los términos de la relación o asociación. Dado que el negocio privado opera sobre las bases del secreto comercial mientras que los gobiernos son obligados a publicar todas sus cuentas, el socio privado normalmente tiene más información sobre el público que viceversa. La necesidad de confidencialidad comercial a menudo conduce a una falta de transparencia y responsabilidad, hasta el punto de que los detalles de los contratos son frecuentemente mantenidos en secreto. Los costes no son siempre tan favorables al sector público como pudiera parecer a primera vista. Las grandes infraestructuras públicas construidas con capital privado casi invariablemente vienen con una implícita garantía gubernamental, puesto que las autoridades públicas, habiéndose comprometido con el proyecto, no permitirán que éste falle. Así, la contribución pública, tanto directa como por medio del gasto complementario, es bastante frecuente. Aquellas asociaciones que implican que los promotores privados adelanten el capital inicial y den facilidades de *leasing* al gobierno han sido también criticadas por aportar escaso valor a los contribuyentes. Con el crédito del contribuyente respaldándoles, los gobiernos prácticamente pueden siempre acceder al crédito de forma más barata que los promotores privados y no necesitan añadir un margen de beneficio. La Iniciativa Financiera Privada de Gran Bretaña, redefinida pero esencialmente inalterada por el nuevo gobierno laboris-

ta, es vista de forma casi unánime por los especialistas en finanzas públicas como un mal acuerdo para el contribuyente, puesto que transfiere a las generaciones futuras los costes de suministrar créditos y préstamos de capital en el presente. Las asociaciones público-privadas pueden también conducir a una desviación política, en la que recursos públicos se utilizan en aquellas actividades de mayor interés y beneficio para el sector privado. Estas son a menudo operaciones con terrenos y propiedades, o construcción de instalaciones para la nueva economía de consumo. Instalaciones de ocio para los colectivos de elevados ingresos («terrenos de juego para los ricos»), salas de congresos y estadios deportivos, son ejemplos típicos.

La última cuestión institucional es la de las relaciones intergubernamentales. En los últimos años se está produciendo una tendencia por parte de los gobiernos superiores a descentralizar las funciones y responsabilidades a las unidades locales y regionales. Esto tiene una parte positiva, permitiendo a las ciudades y regiones idear soluciones locales a los problemas planteados por la competencia global. Permite experimentar y establecer políticas dirigidas a las características del lugar, en línea con el pensamiento moderno. Por otra parte, expone a las ciudades y regiones más directamente a la disciplina del mercado y puede reforzar la tendencia hacia las políticas de desarrollo contra la integración social. Las ciudades y las regiones no pueden ser independientes, solamente pueden gestionar distintas formas de interdependencia y pueden pasar de depender del estado a depender del capital privado. Un temor extendido es que la descentralización y el bajar de nivel

administrativo producirán una «carrera hacia abajo», a medida que las regiones y las ciudades recorten las prestaciones sociales para aumentar su margen de competitividad. Esto es excesivamente simple. Muchas ciudades y regiones no necesitan competir duramente por el desarrollo, mientras que otras no son capaces de atraerlo, hagan lo que hagan. Tal como hemos señalado, un medioambiente atractivo y la estabilidad social pueden ser activos de desarrollo. Las respuestas locales a las presiones externas siempre serán arbitradas por las condiciones y las presiones políticas de los intereses locales. Por ello, suele darse una variedad de respuestas. Algunas ciudades son forzadas a recortar las prestaciones sociales. Otras, son capaces de invertir en infraestructura social y medioambiental. Y otras, adoptan un enfoque más selectivo en la asistencia social, redefiniendo el nivel mínimo de asistencia social, es decir, «los pobres dignos de ayuda» de una forma que se maximice la ganancia política y se minimice el coste político.

5. EL LIDERAZGO

Un elemento importante en las coaliciones para el desarrollo es el liderazgo, el cual puede proveer el elemento racional en la construcción de la ciudad o región imaginada, una esfera simbólica en la que se pueden formar las identidades. Esto a su vez ayuda a crear un espacio político, un marco de referencia en relación al cual se pueden debatir y valorar las cuestiones. El liderazgo político puede también servir para crear una racionalidad más amplia, en la ciudad o región, permitiendo que los temas puedan ser valorados por su impacto sobre el área en su conjunto o en el largo plazo, más que solamente por su im-

pacto local o inmediato. El liderazgo puede ser individualizado, en una personalidad carismática, o puede ser colectivo: situado en un partido político. Los partidos han estado debilitándose en la vida política de las ciudades y regiones, y esto puede tener como consecuencia una reducción en su capacidad para integrar los problemas y los intereses políticos.

6. LA COMPOSICIÓN SOCIAL

Existe una tendencia en una gran parte de la literatura sobre el desarrollo a hablar de los intereses de la ciudad o de la región como una única entidad; sin embargo, la distribución del poder y los recursos entre los grupos sociales puede estar afectada por cambios en la escala espacial de las decisiones políticas. La integración del mercado a escala europeo o internacional puede redistribuir el poder del trabajo al capital, el cual es más móvil que el trabajo y puede enfrentar a las regiones entre ellas. Dentro de las regiones, la presencia de intereses de clase organizados varía. Algunas regiones o ciudades han retenido sus burguesías autóctonas mediante una continuada inversión social en el lugar. En otras, el poder económico centralizado durante el curso de los siglos xix y xx, sólo ha dejado sobrevivir a los pequeños negocios locales. Esto no significa que el control autóctono sea esencial para el desarrollo económico; este argumento ha sido hace tiempo abandonado. El punto que estoy señalando es acerca del aspecto de la calidad del desarrollo. Allí donde las elites de los negocios tienen una participación en el lugar, como sucede en algunas ciudades de los EEUU, se puede impulsar un compromiso por la re-

generación de la ciudad más que limitarse a buscar simplemente las condiciones para invertir, y puede facilitarse un diálogo social sobre las prioridades y las cuestiones sociales y medioambientales.

Los líderes empresariales siempre se han aferrado retóricamente a la idea del libre mercado y a la panacea neoliberal, siendo muy recelosos de la intervención del estado en la economía. En los últimos años, sin embargo, han aceptado ampliamente la necesidad de la planificación, del desarrollo de las infraestructuras y la conveniencia de un marco espacial para conseguirlo.

Por consiguiente, han aceptado un cierto regionalismo funcional, aunque esto se encuentra en conflicto con su desconfianza hacia el gobierno regional como base de las fuerzas no-empresariales o incluso anti-empresariales, produciéndose una actitud ambivalente hacia las políticas territoriales (Lange, 1998). Las estructuras de gobierno regional y local han permanecido a lo largo del tiempo y también como tema de discusión. Los trabajadores han pasado a estar más «territorializados» al encontrarse la lucha de clases más centrada en la defensa de las empresas y sectores amenazados. Algunas veces, han sido capaces de movilizar a fuerzas sociales más amplias de defensa territorial comprometidas con objetivos más globales y estrategias de desarrollo regional, aunque éstas han sido bastante precarias. Los trabajadores y los partidos democráticos sociales han apoyado de forma creciente la descentralización y el regionalismo, a medida que ha ido disminuyendo su fe en el estado centralista y se han visto metidos en conflictos con base territorial. Sin embargo y al mismo tiempo, los sindicatos insisten en el mantenimiento de la regulación del mercado de trabajo a

escala nacional, por lo que son también ambivalentes en la cuestión del regionalismo. El nuevo regionalismo ha producido muchos ejemplos de cooperación entre el capital y el trabajo en busca de un interés territorial común. Los trabajadores, sin embargo, se han encontrado en desventaja y han pasado frecuentemente a ser el segundo socio. Existe ciertamente algún tipo de concertación a nivel local y regional, pero hay pocos signos de un corporativismo regional o urbano, en el que los compromisos sociales se tomarían en la esfera territorial.

En el nivel local o regional, ciertamente, las políticas de clase son a menudo desplazadas al compartir los empresarios y los sindicatos una prioridad en pro del desarrollo. Esto frecuentemente les enfrenta con los ecologistas, que quieren menos crecimiento o más desarrollo sostenible. Existe también una tensión entre el apoyo al desarrollo económico y un mayor gasto social, que crea nuevas divisiones sociales que no se corresponden con las viejas divisiones de clase. Las políticas de barrio representan otra división social, ya que incluso cuando hay acuerdo sobre el crecimiento, raramente se da un consenso sobre dónde se deberían situar esos desarrollos. Los nuevos movimientos sociales también han prosperado en las ciudades, beneficiándose de la relativa fácil movilización y entrada en el proceso político, pero desafiando los puntos de vista de las elites económicas y políticas dominantes respecto a la dirección de las políticas.

7. LA DIMENSIÓN EXTERIOR

El contexto para un nuevo regionalismo incluye los mercados globales y continentales y las nuevas instituciones transna-

cionales. Las regiones y las ciudades han desarrollado, por consiguiente, estrategias internacionales con objeto de asegurar su posición (Aldecoa y Keating, 1999). Buscan atraer inversión, mercados, tecnología y alianzas con otras regiones en pos de la promoción del desarrollo o la acción política. Se ha avanzado mucho en la emergencia de regiones transnacionales o transfronterizas unidas por vínculos funcionales e intereses comunes. Sin embargo, esta actividad también se encuentra fuertemente constreñida por la política y, de nuevo, las explicaciones funcionalistas no siempre encajan. En primer lugar, antes de que una región pueda comprometerse en actividades externas debe constituirse a sí misma como un agente y, como hemos visto, no todas las regiones están organizadas para hacerlo. Requiere instituciones, liderazgo y una habilidad para llegar a definir los intereses de la región. Aquellos que son capaces de definir el interés externo de la región tienen una gran ventaja en la política interna y por ello resultan fuertemente criticados. En segundo lugar, el marco estatal es todavía muy importante y las elites estatales, tanto políticas como burocráticas, tienden a estar celosas de su monopolio de la acción exterior y pueden colocar todo tipo de obstáculos en la marcha de la región. En tercer lugar, las regiones son competidoras en el mercado internacional, lo cual necesariamente inhibe la cooperación. La cooperación interregional y entre las ciudades se dará allí donde existan intereses comunes claramente identificables, líderes políticos capaces y deseosos de articular éstos y que utilicen la acción exterior como un recurso político en casa, y como sistema de apoyo externo, como el ofrecido por los programas regionales de la Unión Europea. Esto ex-

plica la explosión de la *paradiplomacia* y el regionalismo transfronterizo en Europa y su prácticamente completa ausencia, aparte de la retórica y los eslóganes en Norteamérica (Keating, 1996b).

8. CONCLUSIÓN

Ha habido dos enfoques en el estudio de las políticas regionales y urbanas. Uno centrado internamente que busca la movilización de los agentes sobre el terreno y con la base social, política e histórica de la identidad y de las demandas regionales; y otro centrado externamente, que se concentra en la remodelación de la economía global y el lugar de las regiones en ella. Una apreciación adecuada de este fenómeno necesita tener en cuenta ambos enfoques. En la dimensión interna, las ciudades-región se están convirtiendo en más heterogéneas, multiculturales y pluralistas. Nuevas demandas están siendo situadas en la agenda política, desde estrategias de desarrollo económico, pasando por la problemática medioambiental, hasta cuestiones de justicia social y política de identidad. Sin embargo, las opciones políticas disponibles a las ciudades-región como sistemas políticos están constreñidas por el medio competitivo externo. Aquí yace el dilema de la política urbana y regional contemporánea. Es por medio de la acción política como estas tensiones y conflictos podrán ser resueltos, pero ésta debe ser una política democrática e incluyente, no una subordinada a la estrecha agenda política tradicional de estímulo y crecimiento. El mecanismo principal es el gobierno. Los mercados por sí solos no pueden sustituir al gobierno. Tampoco las vagas nociones de auto-regulación o gobernanza, por

muy tranquilizadoras que sean, pueden ayudarnos a resolver los conflictos de interés y de valores presentes en el contexto urbano. En lugar de ello, los intereses empresariales y el desarrollo económico se convierten en sinónimos del interés

general de la región. No es sorprendente, entonces, que la cuestión del gobierno siga reapareciendo en la agenda política. El diseño de nuevas instituciones y el fomento de la participación democrática es, por lo tanto, una prioridad urgente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGNEW, J. (1987): *Place and Politics: The Geographical Mediation of State and Society*. London: Allen and Unwin.
- ALDECOA, F. y KEATING, M. (eds.) (1999): *Paradiplomacy in Action: The External Activities of Subnational Governments*. London: Frank Cass.
- AMIN, A. (1999): «An Institutional Perspective on Regional Economic Development», *International Journal of Urban and Regional Research*, 23: 365-78.
- BACHTLER, J. (1993): «Regional Policy in the 1990s: The European Perspective», in R.T. HARRISON and M. HART (eds.): *Spatial Policy in a Divided Nation*. London: Jessica Kingsley.
- BACHTLER, J. (1997): «New Dimensions in Regional Policy in Western Europe», in M. KEATING y J. LOUGHLIN (eds.): *The Political Economy of Regionalism*. London: Frank Cass.
- BADIE, B. (1995): *La fin des territoires: Essai sur le désordre international et sur l'utilité sociale du respect*. Paris: Fayard.
- BEGG, I.; LANSBURY, M. y MAYES, D.G. (1995): «The Case for Decentralized Industrial Policy», in P. CHESHIRE and I. GORDON (eds.): *Territorial Competition in an Integrating Europe*. Aldershot: Avebury.
- CAPPELLIN, R. (1995a): «Una politica regionale nazionale "orientata al mercato" tra i nuovi modelli organizzativi e federalismo», in G. GORLA y O.V. COLONNA (eds.): *Regioni e Sviluppo: Modelli, politiche e riforme*. Milan: Franco Angeli.
- CAPPELLIN, R. (1995b): «Regional Development, Federalism and Interregional Cooperation», in H. ESKELINEN y F. SNICKERS (eds.): *Competitive European Peripheries*. Berlin: Springer.
- CASTELLS, M. (1997): *The Information Age: Economy, Society and Culture*, vol. 2, *The Power of Identity*. Oxford: Blackwell.
- COLEMAN, J. (1988): «Social Capital in the Creation of Human Capital», *American Journal of Sociology*, 94 (supplement): S95-S120.
- COOKE, P. y MORGAN, K. (1998): *The Associational Economy: Firms, Regions, and Innovation*. Oxford: Oxford University Press.
- COURCHENE, T. (1995): «Celebrating Flexibility: An Interpretative Essay on the Evolution of Canadian Federalism», C.D. Howe Institute, Benefactors Lecture, 1994. Montreal.
- DAVEZIES, L. (1997): «Interregional Transfers from Central Government Budgets in European Countries: A Fragmented Cohesion Process?», in *Conference on Territorial Politics in Europe: A Zero-Sum Game?* Robert Schuman Centre, European University Institute, Florencia, Abril 1997.
- DUNFORD, M. (1994): «Winners and Losers: The New Map of Economic Inequality in the European Union», *European Urban and Regional Studies*, 1: 95-114.
- FRIEDMANN, J. (1991): «The Industrial Transition: A Comprehensive Approach to Regional Development», in E. BERGMAN, G. MAIER y F. TÖDTLING, F. (eds.): *Regions Reconsidered. Economic Networks, Innovation and Local Development in Industrialized Countries*. London: Mansell.
- FUKUYAMA, F. (1995): *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. London: Hamish Hamilton.
- GRANOVETTER, M. (1973): «The Strength of Weak Ties», *American Journal of Sociology*, 78: 360-80.
- KANTOR, P. (1995): *The Dependent City Revisited: The Political Economy of Urban Development and Social Policy*. Boulder: Westview.
- KEATING, M. (1988): *State and Regional Nationalism: Territorial Politics and the European State*. London: Harvester Wheatsheaf.

- KEATING, M. (1991): *Comparative Urban Politics: Power and the City in the United States, Canada, Britain and France*. Aldershot: Edward Elgar.
- KEATING, M. (1996a): *Nations against the State: The New Politics of Nationalism in Quebec, Catalonia and Scotland*. London: Macmillan.
- KEATING, M. (1996b): «Les provinces canadiennes dans la concurrence inter-régionale nord-américaine», in R. BALME (ed.): *Les politiques du néo-régionalisme*. Paris: Economica, 283-301.
- KEATING, M. (1998): *The New Regionalism in Western Europe: Territorial Restructuring and Political Change*. Aldershot: Edward Elgar.
- LANGE, N. (1998): *Zwischen Regionalismus und europäischer Integration. Wirtschaftsinteressen im Spannungsfeld*. Baden-Baden: Nomos.
- LOVERING, J. (1999): «Theory Led by Policy: The Inadequacies of the "New Regionalism"», *International Journal of Urban and Regional Research*, 23: 379-90.
- LE BRAS, H. (1995): *Les Trois France*. Paris: Odile Jacob.
- MARCH, J.G. and OLSEN, J.P. (1984): «The New Institutionalism: Organizational Factors in Political Life», *American Political Science Review*, 78: 734-48.
- MORGAN, K. (1995) «The Learning Region. Institutions, Innovation and Regional Renewal», in *Papers in Planning Research*, no. 157. Cardiff: Department of City and Regional Planning, University of Wales College of Cardiff.
- NORTH, D.C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- OHMAE, K. (1995): *The End of the Nation-State: The Rise of Regional Economies*. New York: Free Press.
- PETERSON, P. (1981): *City Limits*. Chicago: Chicago University Press.
- PORTER, M (2001), «Regions and the New Economics of Competition», in A. SCOTT (ed.): *Global City-Regions. Trends, Theory, Policy*, Oxford: Oxford University Press.
- PUTNAM, R.; LEONARDI, R. y NANETTI, R. (1985): *La pianta e le radici. Il radicamento dell'istituto regionale nel sistema politico italiano*. Bologna: Il Mulino.
- PUTNAM, R. (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- RHODES, R.A.W. (1996): «The New Governance: Governing without Government», *Political Studies*, 44: 652-67.
- ROHE, K. (1990): «Political Alignments and Realignments in the Ruhr, 1867-1987: Continuity and Change of Political Traditions in an Industrial Region», in Karl ROHE (ed.): *Elections, Parties, and Political Traditions: Social Foundations of German Parties and Party Systems, 1867-1987*. New York: Berg.
- SABEL, C.F. (1993): «Studied Trust: Building New Forms of Cooperation in a Volatile Economy», in R. SWEDBERG (ed.): *Explorations in Economic Geography*. New York: Russel Sage Foundation.
- SANGRADOR G., José L. (1996): «Identidades, actitudes y estereotipos en la España de las Autonomías», *Opiniones y Actitudes*, 10. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- SCOTT, A.J. (1998): *Regions and the World Economy: The Coming Shape of Global Production, Competition, and Political Order*. Oxford: Oxford University Press.
- STONE, C. (1989): *Regime Politics: Governing Atlanta, 1946-1986*. Lawrence: University of Kansas Press.
- STORPER, M. (1997): *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*. New York and London: Guildford.
- SWEDBERG, R. (1993): «Introduction», in R. SWEDBERG (ed.): *Explorations in Economic Geography*. New York: Russel Sage Foundation.
- TILLY, C. y BLOCKMANS, W.P. (eds.): (1994): *Cities and the Rise of States in Europe, AD 1000 to 1800*. Boulder: Westview.
- TODD, E. (1990): *L'invention de l'Europe*. Paris: Seuil.
- WANNOP, U. (1995): *The Regional Imperative: Regional Planning and Governance in Britain, Europe, and the United States*. London: Jessica Kingsley.