

247

**LAS TEORÍAS DEL DESARROLLO ECONÓMICO
LOCAL Y LA TEORÍA Y PRÁCTICA DEL
PROCESO DE DESCENTRALIZACIÓN EN LOS
PAÍSES EN DESARROLLO**

Mario D. Tello¹

**Profesor e Investigador
Departamento de Economía y CENTRUM
CATÓLICA**

Julio, 2006

DOCUMENTO DE TRABAJO 247
<http://www.pucp.edu.pe/economia/pdf/DDD247.pdf>

¹ El presente documento fue financiado por el Consorcio de Investigaciones Económicas y Sociales (CIES) como parte de la red de descentralización sobre “Clusters y Desarrollo Regional: Los Casos de Piura y Loreto”, conformada por la Pontificia Universidad Católica del Perú, la Universidad Nacional de Piura, la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana y PRISMA. Este trabajo fue terminado cuando el autor estaba de profesor visitante en el departamento de economía de la Florida State University, Tallahassee, Estados Unidos.

LAS TEORÍAS DEL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL Y LA TEORÍA Y PRÁCTICA DEL PROCESO DE DESCENTRALIZACIÓN EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO

Mario D. Tello

RESUMEN

Desde mediados de los 1980s, el proceso de descentralización ha tomado un renovado impulso en los países en desarrollo originado por las deficiencias de los gobiernos centrales de responder a las necesidades de servicios públicos de las áreas locales al interior de los países en desarrollo, y por las demandas de la población de sistemas más democráticos y de una mayor participación ciudadana. Paralelo a este proceso, áreas específicas en dichos países han intentado avanzar en el denominado proceso de desarrollo económico local (DEL). A diferencia de la extensa experiencia de ambos procesos en los países desarrollados, para los países en desarrollo ambos procesos son relativamente ‘nuevos’. El primero en plena implementación y el segundo en sus etapas iniciales e implementadas en áreas específicas de los países. El presente documento² tiene como objetivo central proveer una base académica inicial para el entendimiento, análisis y recomendaciones de política económica sobre ambos procesos. Para ello presenta un resumen de las diversas teorías/modelos de desarrollo económico local, y un breve recuento de los aspectos teóricos básicos de la descentralización del gobierno existentes en la literatura económica³. De otro lado, expone un resumen de las experiencias del proceso de descentralización para una muestra de 13 países en desarrollo. De lo anterior, el presente documento propone una definición DEL para los países en desarrollo y la distingue del concepto de descentralización del gobierno. Así, el concepto de desarrollo económico local propuesto es más amplio que el concepto de descentralización. El proceso de descentralización, en la medida que origine un sistema gubernamental adecuado y consistente con el proceso DEL, aunque necesario para éste, no es suficiente para cristalizar los resultados objetivos del proceso DEL. Para lograr los objetivos de desarrollo económico a nivel local, se requiere la acción e interacción no sólo del gobierno local sino también de los otros elementos, factores o actores considerados en la literatura DEL. La composición de estos actores o factores y el tipo de acciones e interacciones para el DEL dependerán de las condiciones económicas, sociales, políticas, geográficas, culturales, ambientales, etc., propias de las áreas locales al interior de los países en desarrollo.

² Inicia una serie de estudios dentro del marco de la RED de Descentralización del Consorcio de Investigaciones Económicas (CIES) financiado por el International Development Research Center (IDRC) de Canadá. Estos estudios son resultados del proyecto “Clusters y Desarrollo Regional: Los Casos de Piura y Loreto” desarrollado por la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP); la Universidad Nacional de Piura (UNP); la Universidad Nacional de la Amazonía Peruana (UNAP) y la ONG PRISMA.

³ Formulada en función de las experiencias de los procesos de desarrollo económico local y de descentralización en los países desarrollados.

ABSTRACT

Since mid 1980s, the decentralization process has been launched once again in developing countries. This time caused by the lack of response of central governments to the needs of public infrastructure in local areas, and by a renewed demand from the population for more democratic systems and a greater participation in the governance of the local areas. Together to this process, specific local areas in developing countries have attempted some advances of the local economic development process. This paper presents a survey of the theoretical economic literature on these two processes. On the other hand, it summarizes the decentralization process experiences of 13 developing countries from Latin America, Asia and Africa regions. From the survey and the summary of experiences, this paper formulates a definition of local economic development that allows the differentiation of both processes. Thus, local economic development is a process that encompasses the decentralization process. To the extent this latter process creates an adequate government system (economic, administrative, political and sustainable) and consistent to the local economic development process, this will be necessary although not sufficient. To achieve the local economic development goals (i.e., raising continuously and sustainable the local areas living standards, generate employment, to use fully the human resources, and to eliminate the share of population living under poverty conditions), it is required the actions and interactions not only from the government structure but more importantly from other factors and agents considered in the local economic development literature. The agents and factor compositions and the types of actions and interactions will depend of the economic, social, political, geographic, culture and environmental conditions from each local area, in a given developing country.

TEORÍAS DEL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL Y LA TEORÍA Y PRÁCTICA DEL PROCESO DE DESCENTRALIZACIÓN EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO

Mario D. Tello⁴

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN

- I. EL ÁREA DE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL: UNA SINOPSIS HISTÓRICA DE LAS TEORÍAS
 - I.1 Los Inicios de la Literatura Económica de DEL
 - I.2 Taxonomía de las Teorías de DEL

- II. TEORÍAS DEL DESARROLLO ECONÓMICO A NIVEL DE PAÍS
 - II.1 Las Teorías Clásicas y Tradicionales del Desarrollo Económico
 - II.2 La Teoría Tradicional Neoclásica del Crecimiento Económico
 - II.3 El Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI)
 - II.4 El Modelo Neoliberal
 - II.5 Las Nuevas Teorías de Desarrollo y Crecimiento Económico
 - III.5.1 Instituciones, Organizaciones y Desarrollo Económico
 - III.5.2 Los Modelos Endógenos de Crecimiento Económico
 - II.6 Regiones, Áreas Locales y la Teoría del Desarrollo Económico a nivel de País
 - II.7 Reflexiones Finales

- III. LAS TEORÍAS DE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL
 - III.1 Teorías de Localización, Espacio Geográfico y Desarrollo Regional
 - III.1.1 Costos de Transporte
 - III.1.2 Otros Costos de Producción
 - III.1.3 Las Teorías del Lugar Central
 - III.1.4 La Existencia de ‘Economías Externas’ (Externalidades) y de Aglomeración
 - III.1.5 Los Modelos de Causalidad Circular y Acumulativa
 - III.1.6 La Renta Von Thünen Renta y el Uso de la Tierra
 - III.1.7 Polos de Desarrollo
 - III.1.8 La Nueva Geografía Económica y Economías de Escala
 - III.1.9 Teoría de los Ciclos de Productos
 - III.1.10 Teoría de la Base Económica e Interdependencia de Sectores
 - III.1.11 Teoría Neoclásica del Desarrollo Regional
 - III.1.12 Modelos Movimiento de Empresas en los Sectores Básicos y No Básicos y Diversificación de Sectores
 - III.1.13 Modelos de Crecimiento Económico Regional

⁴ Director, supervisor e investigador del proyecto. Este trabajo fue terminado cuando el autor estaba de profesor visitante en el departamento de economía de la Florida State University.

- III.2 Teorías de Organización, Instituciones y Distorsiones de los Mercados
 - III.3 Teorías Basadas en los Comportamientos de los Agentes
 - III.4 Teorías Eclécticas o Multifactoriales
 - III.4.1 Teorías Basadas en la Competitividad de las Áreas Locales
 - III.4.2 Teoría de las Ciudades Interiores
 - III.4.3 Teoría de Clusters
 - III.5 Estado y Desarrollo Económico Local (DEL)
 - III.6 Reflexiones Finales
- IV. ASPECTOS TEÓRICOS Y EVIDENCIA DE LA DESCENTRALIZACIÓN EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO Y SU RELACIÓN CON EL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL
- IV.1 Aspectos Teóricos de la Descentralización del Gobierno
 - IV.2 Descentralización en los Países en Desarrollo
 - IV.2.1 Descentralización en África
 - IV.2.2 Descentralización en Asia
 - IV.2.3 Descentralización en América Latina
 - IV.3 Desarrollo Económico Local y Descentralización
 - IV.4 Reflexiones Finales
- V. RESUMEN Y CONCLUSIONES
- REFERENCIAS
- ANEXO DE CUADROS
- CUADRO A1: Dispositivos Legales del Proceso de Descentralización en el Perú, 1892-2004
- CUADRO A2: Indicadores de Descentralización en una Muestra de Países de América Latina
- CUADRO A3: Indicadores de Descentralización en una Muestra de Países de Asia y África
- CUADRO A4: Indicadores de Descentralización en una Muestra de Países Desarrollados

LAS TEORÍAS DEL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL Y LA TEORÍA Y PRÁCTICA DEL PROCESO DE DESCENTRALIZACIÓN EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO

Mario D. Tello

INTRODUCCIÓN

A raíz de las *Leyes No 27783* (Ley de Bases de la Descentralización, del 17/07/2002) y No 27867 (Ley Orgánica de Gobiernos Regionales, del 16/11/2002) y las elecciones regionales del 17 de noviembre de 2002, el proceso de regionalización retoma importancia como en tiempos pasados⁵. Contrario a lo que se esperaba por las leyes No 27783 y No 28274 (Ley de Incentivos para la Integración y Conformación de Regiones del 8/07/2004), los resultados del referéndum del 30 de octubre de 2005 no permitió crear regiones (conformadas por dos o más departamentos⁶) en el Perú. La relevancia de los dispositivos establecidos (y descritos en el Anexo No A1 del anexo de cuadros), el mismo *proceso de descentralización y el del desarrollo económico de las regiones (u áreas locales)* consistente con dicho proceso no parecen ser entendidos por los diversos agentes. Más aún la “base académica” de ambos procesos está todavía por definirse para la economía peruana. El presente documento⁷ tiene como objetivo central definir los aspectos conceptuales o teóricos existentes en la literatura económica que potencialmente pueden servir para formar la base académica de estos dos procesos en el Perú y en diversos países en desarrollo.

El documento contiene cinco capítulos. El capítulo I presenta una sinopsis histórica de las teorías del desarrollo económico local (DEL). El capítulo II expone, sucintamente, las teorías de desarrollo económico a nivel de país. El capítulo III presenta un resumen de las principales teorías de desarrollo económico local existentes en la literatura económica. El capítulo IV presenta por un lado, una breve descripción de los fundamentos básicos teóricos del proceso de descentralización conjuntamente con la evidencia práctica del proceso para una muestra de 13 países en desarrollo. De otro lado, presenta una breve discusión de la relación entre el DEL y el proceso de descentralización. El capítulo V resume las principales conclusiones del documento. Al final del documento se lista las referencias usadas y citadas en este y se adjunta un anexo de cuadros correspondientes a los dispositivos legales del proceso de descentralización en el Perú en el período 1892-2004 y los indicadores del proceso de descentralización para una muestra de 28 países (10 desarrollados y 18 en desarrollo).

⁵ Olarte y asociados (1994); y Barrenechea (1983) describen los diversos intentos de regionalización de las diferentes constituciones del Perú desde 1823 hasta 1993.

⁶ Se presentaron cinco listas de regiones (Región Norte, Región Nor-Centro Oriente, Región Ica-Huancavelica-Ayacucho, Región Cuzco-Apurímac y Región Arequipa-Puno-Tacna). Todas las propuestas en los departamentos salvo el de Arequipa (único departamento donde la mayoría votó afirmativamente para la conformación de la región) fueron rechazadas en el referéndum. La conformación de la región de Arequipa tampoco se realizó por la negativa de los departamentos Puno y Tacna.

⁷ Es el primero de una serie de documentos dentro del marco del proyecto de “Clusters y Desarrollo Regional: Los Casos de Piura y Loreto” de la Red de Descentralización del Consorcio de Investigaciones Económicas (CIES).

I. EL ÁREA DE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL: UNA SINOPSIS HISTÓRICA DE LAS TEORÍAS

En las teorías de desarrollo económico a nivel de países (expuestas en el capítulo siguiente) la dimensión “espacio, localización o áreas geográficas” no está incorporada en el análisis excepto por la demarcación de países. Así, se asume implícitamente que las características y el nivel o grado del proceso de desarrollo económico de las áreas geográficas al interior de los países son similares (o idénticas) entre sí. Este supuesto sin embargo, contrasta con la realidad en la cual las características y los niveles de desarrollo de las áreas geográficas al interior de los países son (y en algunos casos notablemente) diferentes. El área de desarrollo económico local (DEL) contrasta con aquella a nivel de país fundamentalmente en la consideración en el análisis de las características singulares y del grado de desarrollo de las áreas geográficas al interior de los países. De otro lado, el comportamiento, acciones e interacciones de los agentes (económicos, políticos y sociales) tienen una mayor preponderancia en el desarrollo económico local que en la literatura estándar de las teorías de desarrollo a nivel de países⁸.

Otra distinción en la literatura sobre el desarrollo económico local con respecto a la literatura estándar del desarrollo a nivel de países es su *carácter multidisciplinario*, el cual se originó como respuesta al proceso de “desarrollo económico local” implementado por las autoridades de los estados y del gobierno federal de los Estados Unidos (EE.UU.) en los inicios del siglo XX. Las disparidades en los grados de desarrollo entre los estados de los Estados Unidos originó que profesionales de diversas disciplinas y autoridades del sistema federal de dicho país realizaran una serie de actividades tales como la formación de instituciones, la formulación de recomendaciones, y la implementación de programas que condujeran a eliminar dichas disparidades e incrementar sostenidamente los niveles económicos de vida de los habitantes de cada estado (Meyer, 1963; Bingham y Mier, 1993).

El proceso de descentralización llevado a cabo en los diversos países en desarrollo—incluyendo el Perú (Finot, 2001; Rondinelli y Cheema, 1983, Agrawal, 1999), al igual que las escasas iniciativas del proceso de desarrollo económico local en los países de América Latina (Aghón y asociados, 2001) tienen características similares y cuya “práctica profesional y la implementación de política” precede a los desarrollos teóricos de ambos procesos. El presente documento examina la “experiencia académica” de los procesos de desarrollo económico local y de descentralización en los países desarrollados así como las experiencias de este último proceso en una muestra de trece países en desarrollo para encaminar, entender e iniciar las investigaciones sobre estos dos procesos emprendidos en los países en desarrollo. En consecuencia, el objetivo central del presente capítulo es describir una primera sinopsis de los “desarrollos teóricos” en el área de desarrollo económico local originados fundamentalmente en los países industrializados, en particular en los Estados Unidos⁹. Para ello el capítulo se divide en dos secciones. La sección I.1 presenta la descripción de los inicios de las teorías DEL en el período 1930-1963. La sección I.2 presenta una taxonomía de las teorías DEL de acuerdo al proceso de implementación de políticas y programas de desarrollo económico local en los EE.UU.

⁸ Cabe anotar, sin embargo, que en los últimos 20 años la tendencia en la literatura económica del área del desarrollo económico a nivel de país ha sido hacia un enfoque micro-económico del desarrollo donde se destaca el papel de los agentes en la economía.

⁹ La presentación más detallada de las teorías de DEL es expuesta en el capítulo III.

I.1 Los Inicios de la Literatura Económica de DEL

La literatura sobre DEL desde sus inicios ha estado directamente ligada a la práctica de los “profesionales” del desarrollo económico local. Así, las principales “teorías iniciales” DEL a la vez que desarrollan aspectos teóricos propiamente dichos también servían como instrumentos o herramientas técnicas que fueron usados por los “practitioners” (profesionales) de DEL para abordar los respectivos problemas del desarrollo económico local. Meyer (1963) divide en 2 categorías estas “teorías iniciales”.

La primera categoría es la denominada “**Teoría de la Localización**” (**Location Theory**) originada por Lösch (1953) e Isard (1956). El problema central de esta teoría es la determinación del lugar geográfico de las actividades productivas (de bienes y servicios) de las firmas. Las técnicas de programación lineal fueron las herramientas de medición iniciales usadas para resolver el problema de esta teoría. Entre los pioneros trabajos en el uso de esta técnicas están los de Koopmans y Beckman (1957); Beckman y Marschak (1955); Lefebvre (1959); Stevens (1958); Moses (1957).

Los desarrollos de esta línea de investigación inmersa en el área de la Geografía Económica tradicional están relacionados con el área de la “Economía Regional (Urbana y Rural)”. Esta área incorpora otros factores adicionales¹⁰ a los costos de transporte (encontrados en la literatura inicial) y extiende el objeto del análisis para incluir el estudio de las aglomeraciones productivas¹¹, las estructuras económicas y sociales de las ciudades, (Cheshire-Duranton, 1998) y la asignación de recursos y sus cambios en las regiones. De otro lado, una de las más notorias (y relativamente reciente) contribuciones del área de la Geografía Económica es el de la “Nueva Geografía Económica” originada por Krugman (1991, 1999). El objetivo central de esta línea de investigación es la explicación de las diferencias de tamaño de las ciudades y la concentración de las actividades económicas y demográficas en determinadas ubicaciones geográficas.

La segunda categoría de teorías iniciales es la denominada “**Teoría de Multiplicadores o Teoría de la Base Económica**” formulada por Metzler (1950), Goodwin (1949) y Chipman (1950). Esta teoría postula que el crecimiento y desarrollo de un área geográfica está determinada en función de la demanda “externa” de bienes y servicios originada fuera de dicha área geográfica. Las industrias que “exportan” o producen los bienes y servicios de la demanda externa se les denomina la “base económica” del área geográfica. Bajo esta teoría también se incluyen las técnicas desarrolladas en los trabajos sobre: i) la matriz insumo producto (Leontief, 1951 y 1953); ii) las matrices sociales contables; iii) los modelos econométricos combinados con matrices insumo productos; y iv) los modelos computables de equilibrio descritos en Loveridge (2004).

Dos “teorías” relacionadas con la teoría de la base económica son la teoría del ciclo del producto de Vernon (1966) y la teoría de la competitividad de las “ciudades internas y deprimidas” (inner cities) de Porter (1995) también denominada teoría de los “nuevos mercados” (Cuomo, 1999). La primera relaciona el ciclo de los productos desde la fase de innovación y difusión hasta la fase de “madurez” y estandarización con el tipo de áreas geográficas que las producen. La segunda teoría se basa en el aprovechamiento de las

¹⁰ Tales como: i) diferencias en costos de producción entre localidades; ii) los tamaños de los mercados; iii) las capacidades tecnológicas, etc.

¹¹ Definidas como un conjunto de empresas localizadas en una determinada área geográfica y que comparten algún interés común.

oportunidades perdidas por la situación de pobreza en que se encuentran las “ciudades internas¹²”.

La literatura económica en el área DEL y de la práctica de la profesión luego de estos trabajos iniciales ha sido extensa. En la actualidad el área académica del desarrollo económico local es un área que incluye diversas disciplinas y no todas ellas centralizadas en un mismo departamento dentro de las universidades. Entre las áreas que se destacan están:

- Economía y Desarrollo Regional;
- Geografía Económica;
- Economía Urbana, de las Ciudades y de los Distritos Industriales;
- Desarrollo Económico de las Comunidades;
- Economía Rural, Agraria y de Medio Ambiente.

I.2 Taxonomía de las Teorías de DEL

Blakely (2003) describe el área DEL de la siguiente manera:

“Desarrollo Económico Local es una combinación de disciplinas y una mezcla de políticas y prácticas profesionales...el área ha sido parte de la práctica del gobierno desde muy temprano de la era industrial...a diferencia del sector agropecuario, el cual depende enteramente de la calidad de la ubicación para la producción, en el sector manufacturero la ubicación de la producción podía ser más móvil y podía ser cambiado y sujeto a decisión ...las localidades (comunidades) comienzan a competir [entre ellas] por la ubicación de las plantas sobre la base de atributos tales como facilidades de transporte...bajo costo de la tierra, agua y energía así como también bajas tasas de impuestos...En las últimas dos décadas [mediados de 1980 hasta el 2002] una nueva literatura en el área se ha desarrollado ..de alguna manera el área DEL y su práctica es un pequeña industria en crecimiento. Universidades líderes alrededor del mundo ofrecen cursos y grados [académicos] en del área. Casi cada ciudad de los países industrializados tiene una sección o entidad que trata exclusivamente con el área DEL. A nivel nacional, estatal o provincial [en dichos países] existen unidades económicas llamados ‘ministerios’ o departamento de desarrollo económico que ayuda al proceso DEL a través de diversas herramientas [o intervenciones]”. (pp. 210-211)

Por su parte Bingham y Mier (1993) identifican tres fases del desarrollo de la literatura DEL:

“La primera surge en la década de 1930s cuando los estados del Sur de los Estados Unidos realizaban esfuerzos para atraer la industria a dicha región. En esta fase se originaron dos literaturas la de desarrollo regional y comunitario y la teoría de localización (ubicación). La segunda fase emerge en la década de los 1960s y se concentra en la distribución de los beneficios de la práctica del desarrollo económico [local]. Esta literatura concierne a la economía política de DEL se basa en sus inicios en las teorías marxistas. La tercera fase nace de la “asociación” entre el sector privado y público [de los programas DEL en los Estados Unidos]...El área de las teorías DEL proviene de una variedad de disciplinas [tales como] economía,

¹² Estas ciudades internas corresponder a los “centros” de las ciudades.

administración de negocios, ciencia regional, planificación, ciencia política, administración pública, psicología, [etc.]”. (pp. ix-x)

Aunado a los aspectos de la práctica e implantación de los estamentos del Estado en los programas públicos de DEL y la multidisciplinaria característica del área DEL señalada por los autores citados, un tercer aspecto a considerar en una clasificación de las teorías DEL es la formulación del concepto de DEL.

De acuerdo con Bingham y Mier (1993):

“Desarrollo económico Local ha sido definido por el Consejo Americano de Desarrollo Económico como el proceso de creación de riqueza y puestos de trabajo a través de la movilización de los recursos naturales, humanos, financieros, y el capital físico.. el papel del sector privado es el de crear dicha riqueza y empleos produciendo bienes y servicios y realizar los intercambios... el papel del sector público es el de facilitar y promover la creación de empleos y riqueza del sector privado y asegurar que en el corto y largo plazo se sirva a los intereses de la mayoría de la población”. (pp. vii)

De acuerdo a Malizis (1985) las teorías de DEL están asociadas a la definición de DEL. El sostiene:

“La teoría de la Base Económica define el DEL como el crecimiento en producto, ingreso y empleo generados localmente por el sector “exportador”. La técnica de la matriz insumo producto que analiza los flujos intersectoriales modificaría la definición de DEL al crecimiento del nivel del producto y la diversidad, mixtura o estructura de los sectores. Las teorías de localización enfatiza en la definición DEL la calidad de la riqueza local pública y privada humana y no humana. En las versiones más desarrolladas de las teorías de la base económica tales como las del ciclo del producto, DEL es definido como el proceso de iniciación, difusión, y producción de bienes y servicios nuevos y estándares. Para las localidades que producen nuevos bienes y servicios, DEL es definido en términos de la calidad de los cambios resultantes de mejores trabajos, ingresos altos, innovación de productos, diversificación industrial. Para las localidades que producen bienes y servicios estándares, DEL es equivalente al crecimiento económico derivado de aquellas empresas locales que producen estos bienes y servicios bajo condiciones que mantengan los salarios e ingresos bajos”. (pp. 41-42)

El trabajo de la CEPAL de Aghón-Albuquerque-Cortés (2001) sostiene que:

“El desarrollo económico local es un proceso de crecimiento y cambio estructural de la economía de una ciudad, comarca o región, en que se pueden identificar al menos tres dimensiones: una económica, caracterizada por su sistema de producción que permite a los empresarios locales usar eficientemente los factores productivos, generar economías de escala y aumentar la productividad a niveles que permitan la competitividad en los mercados; otra sociocultural, en el cual el sistema de relaciones económicas y sociales, las instituciones locales y los valores sirven de base al proceso de desarrollo; y otra política y administrativa, en las que las iniciativas locales crean un entorno favorable a la producción e impulsan el desarrollo”. (pp. 22)

La clasificación de las teorías DEL pueden basarse en diversos criterios. Un primer criterio es el propio desarrollo histórico de las teorías. Un segundo criterio es en función de la práctica y conjunto de políticas implementadas por los diversos estamentos del Estado de los países industrializados, en particular de los Estados Unidos. Un tercer criterio es en función del concepto de DEL expuesto por diversos autores donde una muestra de estos ha sido descrita anteriormente. La clasificación que se propone en este documento es basado en el “enfoque factorial” de las teorías de DEL. Este enfoque (o cuarto criterio) es a la vez consistente con la siguiente *definición de DEL*:

Definición. *El Desarrollo Económico Local es el proceso de la dinámica económica, social y política de una área geográfica específica -dentro las fronteras de una economía (país o nación) –resultante del comportamiento, acciones e interacciones de los agentes (económicos, políticos, y sociales) que residen en el área geográfica y que tiene la finalidad de incrementar sostenida y sosteniblemente el nivel¹³ y la calidad de vida de los habitantes dicha área geográfica usando plena y eficientemente sus recursos humanos y no humanos.*

Formalmente:

$$[1.1] \quad \vec{Y}_{St} = \vec{F}_s(\vec{V}_{St}, \vec{I}_{St}/\vec{A}_{St}; \vec{E}_{nSt});$$

Donde \vec{Y}_{St} es un vector de dimensión “n” que representa las medidas o indicadores del nivel y la calidad de vida (sostenidos y sostenibles) de una área específica ‘s’ en el período t; \vec{V}_{St} es el vector de los “factores tangibles” del área s que incide en la dinámica de \vec{Y}_{St} ; \vec{I}_{St} es el vector de los “factores intangibles” del área s que incide en la dinámica de \vec{Y}_{St} ; \vec{A}_{St} es vector conjunto de agentes residentes en el área ‘s’ que a base de los comportamientos, acciones e interacciones entre ellos inciden en la dinámica de \vec{Y}_{St} ; y \vec{E}_{nSt} es el vector conjunto de factores y (comportamientos, acciones e interacciones de los) agentes externos al área geográfica específica ‘s’ (denotada como ‘ns’) que directa o indirectamente inciden en la dinámica de \vec{Y}_{St} .

Las teorías DEL de la definición propuesta formulan (describen) los mecanismos mediante los cuales los factores internos y externos al área geográfica específica ‘s’ y las acciones e interacciones y comportamientos de los agentes que residen en el área geográfica inciden en la dinámica del nivel y calidad de vida de los habitantes de dicha área de forma sostenida y sostenible. En términos formales, las teorías DEL definen la función multidimensional “ \vec{F}_s ”. El Cuadro 1 presenta la taxonomía de las teorías de DEL y agentes que inciden en el DEL de acuerdo a la definición propuesta y al enfoque factorial. Bajo el enfoque factorial, uno de los factores claves y base para el desarrollo económico local son los actores o agentes (económicos, políticos y sociales) residentes en una área geográfica específica. En el cuadro se identifica a los siguientes agentes:

- A1** Empresas capitalistas y los entes que las representan;
- A2** Unidades productivas no capitalistas y entes que las representan;
- A3** Capital Social y los entes que lo representan;
- A4** Los diversos estamentos del Estado (gobiernos central, regional y local) y los entes que los representan;

¹³ Más allá de los niveles mínimos necesarios de consumo.

CUADRO 1

“Factores y Agentes” Determinantes del Desarrollo Económico Local (DEL)

Autores Representativos	Factores Determinantes del DEL	Agentes y Descripción de la Teoría DEL
I. AGENTES DEL		I.1 Empresas capitalistas y los entes que las representan; I.2 Unidades productivas no capitalistas y entes que las representan; I.3 Capital Social y los entes que lo representan; I.4 Los diversos estamentos del Estado (gobiernos central, regional y local) y los entes que los representan; I.5 Las universidades y centros de investigación (privados y estatales) y los entes que los representan; I.6 El resto de instituciones, agentes y entes no incorporados en los agentes anteriores
II. TEORÍAS DEL		
II.1 Lösch (1953); Isard (1956); Thisse (1987); i) Christaller (1966); Mulligan (1984); II.2 Rives-Heaney (1995), Eberts (1991); Rietveld (1989); III.3 Brülhart (1998), Ottaviano-Puga (1998); Krugman (1991); II.4 i) Richardson (1968); Andrews (1953); Sirkin (1959); Tiebout (1956); ii) Vernon (1966); iii) Porter (1995); Cuomo (1999)	1. Factores de Localización Tangibles e Intangibles (ejemplos; ubicación geográfica y el medio ambiente; dotación de recursos humanos no humanos; infraestructura; etc.)	II.1 Teorías de Localización (Ubicación) y Espacio: i) Teorías del Lugar Central; II.2 Teorías de los Impactos de la Infraestructura sobre el Desarrollo Regional; III.3 Teorías de la Geografía Económica; II.4 Teorías de Desarrollo Regional: i) Teorías de la Base Económica; ii) Teorías del Ciclo de Productos; iii) Teorías de los Mercados Nuevos o las Ciudades Internas
II.5 i) Weiler (2000), Gibbs-Tanner (1997) ; Bartik (1990); Scorsone-Weiler (2004) ; ii) Moulaert-Sekia (2003); Morgan (1997)	2. Factores de la Organización e Instituciones en los Mercados	II.5 i) Teorías de Fracaso de Mercados y de Información; ii) Instituciones y Modelos de Innovación

Continuación...

CUADRO 1

“Factores y Agentes” Determinantes del Desarrollo Económico Local (DEL)

Autores Representativos	Factores Determinantes del DEL	Agentes y Descripción de la Teoría DEL
II. 6 i) Maitland (1985); Gray-Lowery (1988); ii) OECD (2003); iii) Trigilia (2001); iv) Blumenberg (1998)	3. Comportamiento, Acciones e Interacciones de los Agentes Privados	II.6 i) Grupos de Interés y Desarrollo Regional; ii) Empresas y DEL; iii) Capital Social y DEL; iv) Mujeres y DEL
II. 7 Wink-Eller (1998), Cox-Wood (1994); Bartik (1993, 2003); Fleischmann-Green-Kwong (1992)	4. Intervenciones de los Estamentos del Estado en los mercados	II.7 Estado y DEL
II. 8 Porter (1998, 2000); Wong (1998); Feser (1998); Meyer-Stamer (2004)	5. Multi-factorial	II.8 Clusters, Competitividad y DEL;

Fuente: Elaboración propia.

- A5** Las universidades y centros de investigación (privados y estatales) y los entes que los representan;
- A6** El resto de instituciones, agentes y entes no incorporados en los agentes anteriores.

El primer grupo de factores denominados de “localización, ubicación o del espacio geográfico” se deriva de las teorías iniciales de la literatura económica y de sus extensiones modernas. Este primer grupo de factores inciden en las características tales como: i) las geográficas; ii) la dotación de recursos (naturales y no naturales); iii) la dotación de bienes públicos; y iv) el aprovechamiento de las economías de escala y externas derivadas de las tecnologías y comportamiento de las empresas.

El segundo grupo de factores se deriva de la literatura reciente sobre las nuevas teorías de desarrollo a nivel de país y de su enfoque micro-económico las cuales contrastan con los enfoques macroeconómicos y de crecimiento económico de las teorías tradicionales de desarrollo a nivel de país. Este grupo de factores están relacionados a las distorsiones¹⁴ del funcionamiento de los mercados.

El tercer grupo de factores se relacionan al comportamiento, acciones e interacciones de los agentes residentes (y no residentes) en el proceso de desarrollo de un área geográfica específica.

¹⁴ Una distorsión o fracaso del mercado se origina cuando por lo menos una de las condiciones del “óptimo” funcionamiento de los mercados competitivos no se satisface. Entre otras condiciones se incluyen: i) la eficiencia técnica cuando los agentes utilizan tecnologías que no desperdician recursos y que maximizan las cantidades producidas para cada conjunto de factores de producción; ii) la eficiencia económica, cuando las agentes minimizan los costos económicos de producción; iii) la eficiencia general del mercado, cuando los precios internacionales, los domésticos, los que pagan los consumidores y los que reciben los productores reflejan los costos reales de producción de una economía; etc.

El cuarto grupo de factores se relaciona a las intervenciones de los diferentes estamentos del Estado en las actividades económicas realizadas en las áreas geográficas específicas.

El quinto grupo de factores es el multifactorial donde se combina la totalidad o un subconjunto de los grupos de factores anteriores. En este grupo de factores se destaca las teorías de las Aglomeraciones o Clusters y el papel de estos sobre el desarrollo económico local.

II. TEORÍAS DEL DESARROLLO ECONÓMICO A NIVEL DE PAÍS

El proceso de desarrollo económico de los países en desarrollo, incluyendo el Perú, ha seguido las corrientes establecidas por las teorías de desarrollo económico a nivel país. No sólo estos países han seguido estas corrientes, también las áreas geográficas locales dentro de estos países han basado su desarrollo en estas corrientes. El entendimiento del proceso de descentralización en marcha en el Perú y en los países de América Latina (Finot, 2001) conjuntamente con el potencial marco conceptual basado en las teorías de DEL (analizadas en detalle en el siguiente capítulo) requiere necesariamente el conocimiento de las teorías de desarrollo económico a nivel de país. La descripción sucinta de estas teorías es el objetivo del presente capítulo.

El capítulo agrupa a las teorías de desarrollo económico a nivel de países en 5 grupos y en donde las primeras cinco secciones del capítulo se exponen estas teorías. Así, la sección II.1 presenta el resumen de las teorías clásicas y tradicionales del desarrollo económico a nivel de países. Estas teorías inician la literatura económica en el área. La sección II.2 expone el resumen de las teorías neoclásicas del crecimiento económico que acompaña al desarrollo económico de los países. La sección II.3 describe el modelo de “industrialización por sustitución de importaciones (ISI)” originado por Prebisch (1948, 1950) y que dominó el pensamiento de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina) desde finales de los 1940s hasta finales de los 1970s. La sección II.4 presenta el resumen del modelo liberal iniciado en América Latina por Chile en 1973 y profundizándose en los demás países de la región a inicios de los 1980s. La sección II.5 expone los desarrollos teóricos de la denominada “Nuevas Teorías o Corrientes de Desarrollo Económico” iniciado a mediados de 1980s por Romer (1986), Lucas (1988, 1993), y Stiglitz (1988 a,b). La sección II.6 ofrece una breve discusión de la relevancia de estas teorías en el análisis del desarrollo económico de las regiones en la economía Peruana. La sección II.7 lista una serie de reflexiones finales.

II.1 Las Teorías Clásicas y Tradicionales del Desarrollo Económico

Esta sección resume la literatura de las teorías de desarrollo económico que se originaron desde 1930s con el trabajo de Schumpeter (1934) y los desarrollos posteriores de Lewis (1954), Rostow (1956), Myrdal (1958), Nurkse (1953), Rosenstein-Rodan (1961), Fei-Ranis (1961) entre otros¹⁵. Las teorías desarrolladas por estos autores comparten dos aspectos. El primer aspecto es el enfoque histórico del proceso de desarrollo desde sociedades pre-capitalistas hacia sociedades capitalistas. El segundo aspecto es la concepción dualista de una economía en desarrollo o menos desarrollada. Esta dualidad identifica a las teorías “clásicas o tradicionales” del desarrollo económico.

Para este grupo de teorías un país en desarrollo era un país definido con las siguientes características:

- i) La economía tiene dos sectores económicos claramente distinguidos. El primer sector pre-capitalista o sector de subsistencia, de baja productividad de los recursos humanos y en donde los “agentes” residentes en el sector explota algún recurso natural (principalmente la tierra) o usan su propia fuerza laboral. El segundo sector

¹⁵ Las contribuciones a las teorías del desarrollo económico anteriores a los 1930s están relacionadas al desarrollo del pensamiento propio del área económica (Hunt, 1989; Lewis, 1988; Bardhan, 1988). De otro lado, las contribuciones sobre el desarrollo económico derivadas de la tradición Marxista no son incluidas en el documento. Un resumen de estas se encuentran en Baran (1950); Frank (1960); Kay (1975); y Lall (1975).

capitalista de mayor productividad de los recursos humanos y con una dotación de capital que permite a los “agentes” residentes de este sector realizar actividades productivas;

- ii) El “salario real¹⁶” en el sector subsistencia es determinado exógenamente por factores institucionales mientras que en el sector capitalista el salario real es determinado por las fuerzas de mercado. Los trabajadores del sector capitalista provenían del sector no capitalista y del crecimiento natural de la población. Las diferencias en el funcionamiento de los mercados laborales implicaba que el salario real en el sector capitalista sea determinado por el salario real de subsistencia;
- iii) El proceso de desarrollo de la economía descansa en tres tipos “agentes”. Los ‘trabajadores’, con baja propensión al ahorro y que emplean su fuerza laboral en las actividades económicas derivadas de la explotación de los “recursos no humanos” de los sectores capitalistas y no capitalistas. Los ‘capitalistas’, con una más alta propensión al ahorro y dueños de los medios de producción (recursos naturales y no naturales) y el ‘gobierno’ cuyo papel se concentraba en: mantener el equilibrio en las cuentas macroeconómicas, proveer de la dotación de los bienes públicos, e impulsar el proceso de desarrollo de la economía;

Bajo la concepción clásica o tradicional el proceso de desarrollo económico consistía en el proceso mediante el cual la economía pasa de una situación inicial llamada de “subdesarrollo” (o “trampa de equilibrio de nivel bajo de ingreso”) a otra situación de desarrollo (y de “equilibrio”) con crecimiento sostenido, mayores niveles de ingreso por habitante y con plena utilización de los recursos humanos. En la situación de desarrollo, la economía en su totalidad funciona como una economía capitalista sin distorsiones sustantivas en los mercados y sectores.

Las causas principales que explicaban la situación “inicial” del subdesarrollo para los clásicos son:

- i) La insuficiencia de la demanda interna para absorber la mano de obra de los sectores no capitalistas;
- ii) La ausencia de una significativa clase capitalista que permitiera generar la demanda vía ahorros e inversiones;
- iii) El bajo desarrollo del sector financiero que no permitía canalizar los ahorros hacia inversiones productivas;
- iv) La existencia de “indivisibilidades” en la producción¹⁷; demanda¹⁸ y ahorros¹⁹ generadas por la existencia de economías de escala a nivel de la empresa (o de la

¹⁶ Para el sector de subsistencia, este salario representaba la productividad media del trabajo en el sector.

¹⁷ Las indivisibilidades en el proceso productivo, en algunos sectores de la economía, resultan por el hecho que las tecnologías de dichos sectores demandan volúmenes altos de inversión para que la producción sea factible. Las industrias ejemplos de este tipo de tecnologías son las de comunicaciones y transporte.

¹⁸ Las indivisibilidades en la demanda ocurren cuando la generación de una industria (o una empresa dentro de una industria) no necesariamente crea la demanda para dicha industria (empresa), sin embargo, la generación simultánea de un grupo de industrias (o un número

planta); la falta de coordinación empresarial y la baja propensión al ahorro respectivamente. La superación de estas indivisibilidades pueden originar externalidades pecuniarias²⁰ potenciales (positivas) a nivel agregado de la economía²¹;

Para los clásicos, o tradicionalista del desarrollo económico, para el cambio o lo que denominaremos “*el salto cualitativo*” desde la situación (inicial) de subdesarrollo hacia la situación final de desarrollo y crecimiento sostenido se requería de una serie de condiciones. Entre ellas se destacan:

- i) La oferta de trabajo requiere responder a los incentivos “salariales” de mercado (esto es, oferta de trabajo precio elásticas) o que esta no sea “rígida” ante los cambios de los salarios y que el trabajador pueda movilizarse entre sectores económicos con bajos costos de migración;
- ii) La existencia de cambios políticos, sociales, institucionales y culturales sustanciales a favor del cambio hacia la situación de desarrollo;
- iii) La aparición e incremento de una clase empresarial innovadora, con altas propensiones a invertir y ahorrar²². Esto implica relativamente altas elasticidades precio de la oferta de ahorro y de la demanda por capital²³;

suficientemente grande de empresas dentro de una industria) pueden generar la demanda necesaria para este grupo de industrias (o empresas). Los riesgos de la inversión se reducen y el tamaño del mercado de las industrias se amplía en la medida que se generan el grupo de industrias (el alto número de empresas) de forma simultánea.

¹⁹ La necesidad de altos volúmenes de inversión requiere también altos volúmenes de ahorros. Para ello la oferta de ahorro requiere ser elástica con respecto al precio (al retorno del ahorro) y al ingreso (en este caso que la propensión marginal al ahorrar sea mayor que la propensión media). Los bajos niveles de ahorro en una economía subdesarrollada no permite la inversión mínima requerida en aquellos sectores que son soporte para el desarrollo de otras industrias y que además demandan altos niveles de inversión.

²⁰ Un externalidad pecuniaria existe cuando las interacciones de los agentes económicos de un mercado producen efectos sobre los precios, cantidades y el bienestar (o beneficios) de los agentes económicos de otros mercados (o industrias) a través de los mecanismos del mercado. Una externalidad tecnológica existe cuando las interacciones de los agentes económicos de un mercado producen efectos sobre los precios, cantidades y el bienestar (o beneficios) de los agentes económicos del mismo u otros mercados a través de mecanismos diferentes al del mercado. Con el primer tipo de externalidad la asignación de recursos resultante del funcionamiento de los mercados capitalistas de competencia perfecta (y sin otro tipo de distorsiones de mercado) es Pareto Eficiente. Con el segundo tipo, el funcionamiento de los mercados capitalistas no produce asignaciones Pareto Eficientes.

²¹ Estas externalidades “pecuniarias” pueden resultar en la medida de que la superación de las indivisibilidades impliquen una disminución de los costos de producción (en el caso de las indivisibilidades de producción), aumentos del tamaño del mercado de las industrias (en el caso de las indivisibilidades de demanda) e incrementos en los volúmenes de ahorros (en el caso de las indivisibilidades de la oferta de ahorros), los cuales permiten a su vez, mayores volúmenes de inversión y la creación de nuevas industrias o la expansión de las industrias a través del tiempo.

²² De los autores clásicos de este grupo de teorías, el que más destaca el papel de los empresarios en el proceso de desarrollo es Schumpeter (1934).

²³ Lewis (1954) enfatiza la elasticidad precio de la mano de obra mientras que Nurkse (1953) la elasticidad precio del capital y de los ahorros.

- iv) La expansión de los sectores e instituciones financieros que movilicen los recursos desde los ahorros hacia la inversión productiva;
- v) Incrementos sustantivos de los niveles de inversión y ahorros de la economía;
- vi) La identificación y creación de demandas (internas o externas) que sostengan el desarrollo del conjunto de industrias domésticas;
- vii) Intervenciones del Estado en diversas esferas. En primer lugar, en los sectores económicos donde existen indivisibilidades productivas y que además sirven como sectores de soporte para el desarrollo de industrias en otros sectores. En segundo lugar, en la redistribución (en el período de transición de desde la situación inicial hacia la de crecimiento sostenido) de los ingresos hacia los grupos sociales de mayores propensiones al ahorro y a la inversión. En tercer lugar en un diseño fino e inteligente de impuestos, subsidios, o transferencias que generen los recursos necesarios y suficientes para lograr tres objetivos definidos: la estabilidad macroeconómica; inversiones en los sectores de infraestructura o en aquellos donde las indivisibilidades obstaculicen la inversión privada; y la redistribución de ingresos hacia los grupos de propensiones al ahorro e inversión altos sin descuidar a la masa de población en situación de pobreza;

Los autores seguidores de los clásicos sostienen dos formas del cómo estas condiciones se vierten en el proceso del desarrollo de los sectores. La primera a través de un **“crecimiento balanceado”** (Rosenstein-Rodan, 1961) que implique que la inversión y el producto de todos los sectores de la economía crezcan de forma simultánea o a iguales o similares tasas de crecimiento (Lipton, 1962). La segunda, a través de un **“crecimiento no balanceado”** donde el crecimiento de los denominados sectores líderes arrastren o generen el crecimiento del resto de sectores. Bajo este tipo de crecimiento **los “encadenamientos o eslabonamientos”** inter-sectoriales **“hacia atrás”²⁴** requieren ser de relativa mayor importancia que aquellos **“hacia delante”²⁵** (Hirschman, 1958).

Uno de los sectores líderes que los desarrollistas clásicos otorgaron un especial atención fue el sector exportador (usualmente ligado a la explotación de los recursos naturales y la producción de materias primas o productos primarios, Myint, 1958). Las exportaciones generadas por una demanda externa podría ser un elemento clave ante la insuficiente demanda interna por el bajo nivel de ingresos de las economías en desarrollo. El nivel de “apertura” de la economía requerida para el desarrollo del sector exportador originaba sin embargo dos efectos sobre el desarrollo del mercado interno. El primero, favorable al desarrollo de dicho mercado, causado por la generación de demanda -necesaria para el despegue o “take off” (Rostow, 1956) o “big push” (Rosenstein-Rodan, 1961), o “salto cualitativo” de la economía, y la reducción del tamaño de la inversión requerida para el despegue. El segundo de impredecibles efectos sobre la demanda interna debido a los movimientos de los factores trabajo y capital entre países. Las migraciones de ambos

²⁴ Una industria genera un eslabonamiento o encadenamiento hacia atrás cuando el incremento o nivel de la producción de la industria genera una demanda por un (o grupo de) factor (es) o insumo (s) lo suficientemente grande para que sea rentable la existencia y la producción de la industria de dicho (s) factor (es) o insumo (s) (Krugman, 1995).

²⁵ Una industria “X” genera un eslabonamiento o encadenamiento hacia delante cuando la incremento o nivel de producción de la industria se lleva a cabo con costos de producción lo suficientemente bajos para la existencia y la producción de otras industrias que usen como insumo el producto de la industria “X” (Krugman, 1995).

factores, desde la economía menos desarrollada hacia las más desarrolladas, podrían deprimir a la economía menos desarrollada por la falta de capital, empresas, y potencial capital humano. Contrariamente, las migraciones de ambos factores desde las economías desarrolladas hacia las menos desarrolladas podría acelerar el proceso de desarrollo siempre y cuando la mano de obra externa sea de mayor grado de calificación que la mano de obra doméstica.

II.2 La Teoría Tradicional Neoclásica del Crecimiento Económico

Paralelo al desarrollo de las teorías de desarrollo económico de los 1930s, se desarrollaron las llamadas teorías de crecimiento económico neoclásico con los trabajos seminales de Harrod (1939), Domar (1946), Solow (1956) y Corden (1971). Desde Schumpeter (1934) existe una clara diferencia entre desarrollo y crecimiento económico. Al respecto Schumpeter (1934) sostiene:

“[Mientras] que crecimiento económico es el proceso gradual de la expansión de la producción [de bienes y servicios], desarrollo económico es un proceso dramático de llevar a cabo nuevas combinaciones y medios o métodos de producción [de bienes y servicios en cantidad y número] con transformaciones de la organización de las industrias”.

Por su parte Stiglitz (1998) afirma:

“Desarrollo representa una transformación de la sociedad, un movimiento de tradicionales: relaciones, formas de pensar, formas de abordar los problemas de salud y educación, y métodos de producción a otras formas modernas e [innovadoras]”.

Desde la perspectiva de la escuela de pensamiento del desarrollo económico tradicional, el crecimiento económico del producto es un elemento aunque no el único del proceso de desarrollo. Otros elementos del desarrollo económico tales como los cambios: institucionales, políticos y sociales y en donde indicadores sociales, demográficos y de salud constituyen parte de los elementos y objetivos del proceso de desarrollo.

Desde la perspectiva de las teorías del crecimiento económico neoclásico tradicional, el objetivo de estas teorías es el establecimiento de las condiciones necesarias (pero no suficientes) e identificación de factores para que una economía alcance o se inserte, a través del tiempo, en aquel sendero de crecimiento sostenido del producto de la economía. De esta definición de las teorías de crecimiento resulta evidente que a diferencia de las teorías de desarrollo económico que analizan tanto los factores de oferta y de demanda para el desarrollo de las industrias de bienes y servicios, las teorías de crecimiento enfatizan el nivel y los cambios de los factores de la oferta o de la llamada “capacidad productiva” de la economía. En términos funcionales y para economías cerradas al mercado internacional, el crecimiento de una economía para estas teorías puede ser representado por el siguiente conjunto de ecuaciones:

$$[2.1] \quad Y_t = A_t \cdot F(V_t);$$

$$[2.1]' \quad y_t = A_t \cdot f(v_t);$$

$$[2.2] \quad dY_t/Y_t = dA_t/A_t + \sum_{i=1}^m w_i(dV_{it}/V_{it}); \quad w_i = (\delta Y_t/\delta V_{it}).(V_{it}/Y_t);$$

$$[2.3]' \quad dy_t/y_t = dA_t/A_t + \sum_{i=1}^{m-1} w_i'(dv_{it}/v_{it}); \quad w_i' = (\delta y_t/\delta v_{it}).(v_{it}/y_t);$$

Donde Y_t representa el producto bruto interno (o doméstico) real (PBI) en el período t ; A_t representa la productividad factorial total del período t determinado por factores intangibles²⁶ que contribuyen a la producción; V_t es el conjunto de factores (tangibles²⁷) fuentes de crecimiento del PBI y V_{it} es un elemento o factor “ i ” de dicho conjunto en el período t ; y_t es el PBI por habitante, v_t son los factores por habitante; F es una función homogénea de grado uno con respecto a V_t . Las ecuaciones [2.2]-[2.3]' representa las tasas de variación de ambos productos el total y el per-capita. Las teorías neoclásicas de crecimiento asumen una tasa de crecimiento de la población o de la fuerza laboral, ‘ n ’ exógenamente determinada. En una economía de mercado capitalista sin distorsiones y con tecnologías de retornos a escala constante y en ausencia de cambios de los factores intangibles de crecimiento, dicha tasa “ n ” limita a través del tiempo al resto de factores y fuentes del crecimiento. Así, si la tasa de crecimiento del capital neto (descontado la tasa de depreciación del capital) supera a n ; la tasa de retorno del capital se reduciría lo que induciría a una caída de tasa de acumulación del capital neto. Lo contrario ocurre si la tasa de crecimiento del capital neto es menor que n .

Esta limitación conjuntamente con la ley de retornos decrecientes de los factores (tangibles) implica que en el equilibrio dinámico²⁸ (de largo plazo) con un estado “constante” (steady state²⁹), la tasa de crecimiento del PBI real por habitante de la economía es determinada exclusivamente por la tasa de crecimiento de la productividad factorial total. Ecuaciones [2.2] y [2.3]' son transformadas en las ecuaciones [2.4] y [2.5] respectivamente:

$$[4] \quad dY_t/Y_t = dA_t/A_t + n; \quad \text{donde } \sum_{i=1}^m w_i = 1 \text{ y } \sum_{i=1}^{m-1} w_i' = 1$$

$$[4]' \quad dy_t/y_t = dA_t/A_t; \quad dV_t/V_t = n$$

De las ecuaciones descritas se pueden extraer las siguientes proposiciones para economías “libres de toda intervención del gobierno en los mercados capitalistas”, sin distorsiones y sin cambios en la dotación de los recursos naturales:

²⁶ Entre otros: innovaciones o cambios tecnológicos; información; capital humano; capacidad empresarial; etc.

²⁷ Entre otros: capital físico; la fuerza laboral; la tierra y otros recursos naturales.

²⁸ Las ecuaciones [2.3] y [2.3]' definen un sistema de ecuaciones diferenciales que tienen como solución uno o más senderos dinámicos de las variables en niveles. Estos “senderos” pueden o no generar convergencia en la tasa de crecimiento de las variables o en el nivel de estas. Cuando existe convergencia (cuando el período tiende a infinito) en el nivel de las variables se dice que el equilibrio dinámico es estacionario y estable. Caso contrario se tiene un equilibrio no estacionario e inestable.

²⁹ En un estado constante, las tasas de crecimiento del conjunto de variables convergen a la misma tasa. Así, las tasas de crecimiento de todos los factores V_{it} convergen a la tasa “ n ” de crecimiento de la fuerza laboral. Esto es: $dV_{it}/V_{it}=n$. El estado constante es una generalización del concepto de estado estacionario de las variables que se refieren a los niveles.

- i) La diferencia de los niveles de PBI real por habitante entre países es determinada por la diferencia en los niveles de la productividad factorial total (determinada por la dotación de los factores intangibles) y los niveles de los factores tangibles por habitante de los países;
- ii) La diferencia en las tasas de crecimiento del PBI real por habitante entre países está determinada por la diferencia en la tasa de variación (de un determinado período) de la productividad factorial total (PFT). En ausencia de cambios significativos en PFT en los países, la tasa de crecimiento del PBI real por habitante de cada país es cero y la economía de mercado produce convergencia en tasas de crecimiento cero del PBI real por habitante entre países, pero no necesariamente convergencia en los niveles del PBI per cápita de los países;
- iii) Bajo idénticas: a) tecnologías; b) tasas de ahorro y depreciación de capital; c) tasas de crecimiento de la población y d) sin diferencias significativas en los otros factores fuentes de crecimiento, los países convergen en el nivel del PBI real por habitante y los países con menores niveles de factores por habitante (por ejemplo capital por personal) crecerán a un tasa mayor del PBI real que aquellos países con mayores niveles de factores por habitante³⁰.

Las teorías neoclásicas de crecimiento económico no explican los cambios de la productividad factorial total de los países y en consecuencia no explican las diferencias de las respectivas tasas de crecimiento del PBI real por habitante. Corden (1971) extiende los modelos neoclásicos de crecimiento e incluye el sector externo o la apertura al mercado internacional de los países. Luego, Feder (1983) introduce los efectos de externalidades desde los sectores de exportación hacia los sectores domésticos en estos modelos neoclásicos. Ambas extensiones, en la medida que las externalidades desaparecen con el tiempo, solo producen efectos temporales sobre la tasa de crecimiento del PBI por habitante y en el equilibrio dinámico los resultados de la economía cerrada se extienden para el caso de economías abiertas al comercio internacional.

Otro potencial efecto del comercio en las teorías o modelos de crecimiento neoclásicos es el debido a la movilidad de los factores tangibles entre países. Las diferencias en las dotaciones de estos entre países generan diferencias de los retornos de dichos factores y estas diferencias pueden llevar a que movilidad de los factores entre países sea tal que las dotaciones de los factores móviles sean iguales entre países. La igualdad de factores, sin embargo, no necesariamente implica igualdad de los PBI reales (netos de los retornos de factores) de los residentes nacionales de los países.

De lo anterior se deduce que la relevancia de las teorías neoclásicas de crecimiento económico no radica en la explicación de las diferencias de crecimiento entre países pobres y ricos sino más bien en la identificación de ciertas variables/parámetros que inciden, cambian o alteran la trayectoria de una economía hacia al sendero del crecimiento sostenido. Las variables/parámetros enfatizadas por estas teorías son entre otros: i) la propensión al ahorro de los países (Galor, 1996) y el nivel de la tasa de ahorro que permite alcanzar al estado estacionario del nivel de PBI (real); ii) el crecimiento de los factores tangibles por habitante; iii) la tasa de crecimiento poblacional; iv) la tasa de depreciación del capital; v) los recursos

³⁰ Este tipo de convergencia se le denomina ‘convergencia β ’. Un segundo tipo de convergencia denominada ‘convergencia σ ’ resulta cuando la dispersión de los ingresos por habitante entre países decrece con el tiempo (Barro-Sala-I-Martin, 1995).

extranjeros provistos por los organismos internacionales (Mackinnon, 1964; Chenery-Strout, 1966; Gersovitz, 1982) para superar cuellos de botellas (tales como falta de reservas internacionales o de ahorro interno); y vi) la existencia de múltiples bienes (Deardoff, 2001)³¹.

II.3 El Modelo de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI)

Las propuestas de Prebisch (1948, 1950) y Singer (1950) formaron y definieron el pensamiento de la CEPAL (Comisión Económica para América Latina) en las décadas de los 1950s; 1960s hasta finales de los 1970s. El modelo de ISI se basa en las teorías clásicas de desarrollo económico con un énfasis en las consecuencias negativas del comercio internacional para los países en desarrollo o pobres denominados países de la “Periferia o del Sur” en su relación comercial con los países desarrollados, industrializados o ricos denominados como países del “Centro o del Norte”.

La tesis de Prebisch-Singer (denominada también la tesis “estructuralista”) sostiene que distorsiones en el funcionamiento de los mercados laborales³² y/o de los productos³³ y diferencias en las elasticidades precio e ingreso³⁴ de las demandas de los productos transados entre los países del centro y la periferia originan por un lado, una tendencia decreciente de los términos de intercambio en contra de los productos de exportación de bienes primarios de los países de la periferia y a favor de los productos manufacturados exportados por los países del Norte. De otro lado, producen efectos asimétricos de los crecimientos (originados por cambios tecnológicos, cambios en las propensiones al ahorro, etc.) de los países del centro y de la periferia. Así, crecimiento de la periferia origina decrecimiento en los términos de intercambio³⁵ y posible decrecimiento en el ingreso por habitante de la periferia; mientras que crecimiento del centro genera incrementos del ingreso por habitante del centro sin que necesariamente incremente los términos de intercambio a favor de la periferia. Estos resultados son demostrados a través de modelos estáticos (Bacha, 1978) y dinámicos (o de crecimiento; Findlay³⁶, 1980).

Estos negativos efectos sobre el crecimiento de los países en desarrollo debido al deterioro de los precios relativos de los productos primarios de exportación de la periferia, aunado al segundo argumento de Prebisch el de la industria naciente (basada en la existencia de economías de escala a nivel de la firma (planta) en los sectores manufacturados y/o el proceso de aprendizaje necesario de las industrias nacientes en estos sectores) originó que los países de la periferia orientaran su proceso de crecimiento hacia al desarrollo del mercado interno y que como consecuencia de ello las industrias nacientes requieran protección. Esta protección entre otros efectos generaba un incremento de la demanda interna la cual apoyaría

³¹ Un reciente recuento de las teorías de crecimiento económico neoclásicas es presentado por Aghion-Durlauf (2005).

³² Por ejemplo, existencia de un sector de subsistencia como los modelos clásicos del desarrollo o la existencia de sindicatos que mantenga los salarios por encima del nivel competitivo.

³³ Por ejemplo, mercados monopólicos y oligopolios.

³⁴ En general la elasticidad precio e ingreso de la demanda de los productos primarios (materias primas) de exportación son inelásticas o menores que las respectivas de los productos manufacturados (o de mayor valor agregado o productos que procesan la materia prima).

³⁵ Definido como el precio de las exportaciones primarias dividido entre el precio de las importaciones de manufacturas.

³⁶ Findlay también muestra que los efectos asimétricos del crecimiento solo requieren la existencia de un sector de subsistencia en los países de la periferia y no es necesario asumir otras imperfecciones o distorsiones en los mercados laboral y del producto.

a las condiciones del despegue económico postuladas por los clásicos del desarrollo y descritas en la sección II.1.

II.4 El Modelo Neoliberal

El activo papel del Estado en casi todos los mercados de las economías en desarrollo (en particular en América Latina entre 1950s y finales de 1980s) que condujo la estrategia dirigida hacia el desarrollo del mercado interno propulsada por el modelo ISI tuvo consecuencias negativas para los países que las implementaron. Por un lado y a nivel macroeconómico, originó: i) bajas y hasta negativas tasas de crecimiento del PBI real por habitante, ii) altas tasas de inflación (incluso llegando a niveles hiperinflacionarios); iii) desequilibrios permanentes en las cuentas básicas de las economías (el fiscal, monetario y de pagos). De otro lado, la población en situación de pobreza y las desigualdades de ingresos se incrementaron (Little-Scitovsky-Scott, 1970; Bhagwati-Krueger, 1973; Bhagwati, 1978, Krueger, 1978, Tello, 1993; Bruton, 1998). Estos hechos llevaron al resurgimiento del “pensamiento (neo) liberal” donde el principio del mercado libre de distorsiones (en particular las originadas por el activo rol del Estado en los mercados) y el énfasis en los llamados “*fundamentos de la economía*” requerían ser la base del desarrollo de las economías de la periferia.

El pensamiento liberal se basa en los siguientes principios:

- i) La asignación de recursos resultante de una economía con mercados perfectamente competitivos y sin distorsiones es Pareto Eficiente³⁷;
- ii) Una predeterminada asignación de recursos Pareto Eficiente (supuestamente más equitativa en la distribución de la riqueza) puede ser alcanzada por la economía de mercado a través de un adecuado sistema de instrumentos (tales como impuestos, subsidios, transferencias, etc.) implementados por el Estado;
- iii) Bajo idénticas tecnologías y similares comportamientos de los agentes económicos, las economías de mercado convergerán “en el largo plazo o en el estado constante” hacia el mismo nivel de PBI real por habitante a través de los cambios de los fundamentos (dotación de recursos, tecnología y preferencias) y en ausencia de distorsiones generadas por las intervenciones del Estado en la economía.

El primer principio postula que la economía de mercados de competencia perfecta asigna mejor los recursos sin la necesaria intervención del Estado. En el modelo ISI dicha intervención producía ineficiencias en dicha asignación. El segundo principio postula la separación entre los criterios de eficiencia y equidad. Mientras el mercado conduce a la eficiencia en la asignación de los recursos el Estado pueden concentrarse en los problemas distributivos y de pobreza. El tercer principio postula que bajo el modelo liberal las diferencias entre países pobres y ricos tenderán a desaparecer con un apropiado crecimiento y cambios de los fundamentos. El “nuevo modelo” liberal también trajo una nueva denominación a la eliminación de las distorsiones, las llamadas “reformas estructurales” (Williamson, 1990; Rodrik, 1996). Estas reformas comprendían:

³⁷ Una asignación de recursos es Pareto eficiente si no existe otra asignación tal que por lo menos un individuo esté mejor —en el sentido de bienestar económico— y los demás individuos de la economía estén con el mismo nivel de bienestar (Varian, 1999).

- i) El establecimiento de los programas de estabilización que eliminen o reduzcan los desequilibrios macroeconómicos de las principales cuentas (fiscales, monetarios y de pagos) y que se sostenga tasas de inflación a estándares internacionales. Estos programas, para los neoliberales, permiten establecer las condiciones necesarias para el despegue en crecimiento de las economías;
- ii) La reforma comercial o la liberalización comercial que elimine o reduzca las distorsiones generadas por los instrumentos o barreras al comercio exterior (tales como aranceles, subsidios a la exportación, cuotas, etc.);
- iii) La reforma financiera o la liberalización financiera y del mercado de capitales que eliminen los controles de las tasas de interés y que permita el libre flujo de activos financieros en la economía;
- iv) La reforma cambiaria que elimine las fijaciones o regímenes de cambio con alta intervención del estado y la existencia de múltiples tipos de cambio;
- v) La desregulación de la economía en aquellos sectores de donde existe control de precios;
- vi) El establecimiento de entes reguladores en sectores de monopolios naturales³⁸;
- vii) Establecimiento de un programa de privatizaciones en los sectores de control innecesario o inadecuado del Estado;
- viii) Establecimiento de una reforma tributaria: transparente, eficiente, equitativa y simple;
- ix) Establecimiento y seguridad de los derechos de propiedad;
- x) Un eficiente sistema de gastos dirigido a la provisión de los bienes públicos y servicios necesarios para la actividad privada y la eliminación de la situación de pobreza de un grupo importante de la población de las economías en desarrollo.

Estas reformas, conjuntamente con los principios de la economía de mercado, fueron complementadas con el postulado papel del sector externo (las exportaciones) en el crecimiento de la economía (Edwards, 1993; Balassa, 1989). Así, el pensamiento liberal postula que las exportaciones generan los siguientes efectos positivos para el crecimiento de las economías en desarrollo:

- i) Ampliación de los mercados y expansión de la demanda doméstica a través del crecimiento de la demanda externa;
- ii) Explotación de las economías de escala y diversificación;
- iii) Incremento de la capacidad de competir en el mercado internacional;
- iv) Aprendizaje e innovación tecnológica de las empresas exportadoras debido a la competencial internacional;

³⁸ Debido a la existencia de economías de escala o costos sub-aditivos (Tello, 2003).

- v) Generación de nuevos puestos de trabajos en sectores de exportación intensivos en recursos humanos (calificados y no calificados).

Paralelo al resurgimiento del pensamiento liberal a partir de 1970s y debido al desarrollo de las teorías de la economía de información, incentivos y el nuevo institucionalismo, surgió también una renovada literatura del pensamiento clásico, tradicional del desarrollo y del crecimiento económico hacia inicios de los 1980s. Este resurgimiento de las teorías de desarrollo y crecimiento económico en los 1980s (luego de la disminución en el número de contribuciones en estas áreas ocurrida desde mediados de los 1960s)³⁹ se origina con los seminales trabajos de Romer (1986); Lucas (1988), Stiglitz (1988a y b), North (1981, 1986, 1990) y Olson (1982, 1996). Estos trabajos iniciaron y establecieron la teoría moderna o las nuevas teorías del desarrollo y crecimiento económico.

II.5 Las Nuevas Teorías de Desarrollo y Crecimiento Económico

Los seminales trabajos de las nuevas teorías de crecimiento y desarrollo económico originaron dos grupos de literatura que si bien pueden ser vistos como complementarios cada uno de ellos tiene características distintas. El primer grupo denominado las ‘Nuevas Teorías’ o las ‘Teorías Modernas’ de desarrollo económico o ‘el enfoque institucional o de la organización’ y el segundo grupo denominado ‘las Nuevas Teorías de Crecimiento Endógeno⁴⁰’. Aparte del mayor nivel de rigurosidad formal (y matemática) de las nuevas contribuciones de la literatura en el área (la cual explica la caída en la producción de trabajos sobre teorías del desarrollo en el período 1965-1979, de acuerdo a Krugman, 1995), la principal distinción entre la literatura tradicional del desarrollo y crecimiento económico y los dos grupos de literatura en las nuevas teorías es el enfoque micro-económico de las nuevas teorías con respecto al enfoque macroeconómico de las teorías tradicionales de desarrollo y crecimiento. Esta sección describe por separado los dos grupos de literatura de las nuevas teorías del desarrollo y crecimiento económico.

II.5.1 *Instituciones, Organización y Desarrollo Económico*

La siguiente afirmación tomada de Stiglitz (1988a) y de Stiglitz-Hoff (2001) sintetiza las principales ideas de este grupo de literatura:

“Una pregunta central en el desarrollo económico es ¿cómo explicamos las diferencias del nivel y tasas de crecimiento del ingreso por habitante entre los países ricos y pobres?. En los 1950s y 1960s, la respuesta estándar era que los países pobres y ricos son similares, excepto en la dotación de factores o recursos [fuentes del crecimiento],...así la prescripción de política es el incrementar estos recursos [a través de medios internos tales como aumentar el ahorro o externo, los niveles de educación o a través de la ayuda extranjera]... hoy en día esta respuesta no parece convincente ante los hechos de que los países [pobres y ricos] no convergen en ingresos por habitante como la predicción neoclásica sugeriría ...como consecuencia las diferencias entre países pobres y ricos se deben a otras diferencias

³⁹ Krugman (1995) denomina el período entre los 1940s hasta los 1970s como el crecimiento, caída y resurrección de las teorías del desarrollo económico.

⁴⁰ Un tercer grupo de literatura en el área cuya discusión es presentada en el siguiente capítulo es la desarrollada desde las escuelas de negocios por Porter (1990, 2001). Las ideas de Porter pueden ser enfocadas desde la perspectiva de los dos grupos anteriores de literatura y fundamentalmente es un enfoque ecléctico o multifactorial del desarrollo y crecimiento económico.

importantes...estas ... pueden ser diferencias en la organización económica, la interacción de los agentes [dueños de los factores fuentes de crecimientos], y en las instituciones que median estas interacciones.. Es muy conocida la existencia de fracasos del mercado [o distorsiones] en los países ricos..[Más aún] estos son mayores [en número] en los países pobres..[sin embargo] la eliminación de las distorsiones generadas por los gobiernos aunque deseables no parecen ser necesarias o suficientes para el crecimiento sostenido [de una economía]...desarrollo no es visto solamente como un proceso de acumulación o incremento de los factores [fuentes del crecimiento] sino como un proceso de cambio organizacional...las áreas [nuevas] de desarrollo son las relacionadas a la economía de la información, la teoría de la coordinación y la economía de las instituciones [todas ellas resultantes de distorsiones o fracasos del mercado en los países pobres no necesariamente generados por los gobiernos de estos países]”.

Cinco son los conceptos teóricos que distinguen a los modelos del enfoque de la organización e instituciones del desarrollo económico, de los modelos neoclásicos tradicionales (subyacentes en el modelo neoliberal presentado en la sección anterior) de crecimiento económico.

Los dos primeros conceptos son el de “Pareto Eficiente Restringido” y el de múltiples equilibrios (Stiglitz-Greenwald, 1986). Bajo el modelo liberal de mercado (con mercados perfectamente competitivos, sin distorsiones incluyendo aquellas originadas por el gobierno), este produce asignaciones ‘Pareto eficiente’ o “Pareto Eficiente Restringido” y el equilibrio de la economía es en general único. Como consecuencia, en el modelo neoclásico liberal las instituciones o la historia no importan y los *fundamentos de la economía se circunscriben en la dotación de recursos, tecnologías y preferencias*. Las intervenciones del gobierno en el aspecto económico sólo son requeridas para ‘aliviar o reducir’ los problemas de equidad resultantes de la asignación de recursos (específicamente los problemas de la desigualdad en la distribución de los ingresos y riqueza así como la población en situación de pobreza).

En la presencia de distorsiones o fracasos del mercado sin embargo, las asignaciones resultantes no son necesariamente “Pareto Eficiente Restringido” y además el equilibrio puede ser múltiple. Bajo equilibrios múltiples, la asignación de recursos resultante de cada equilibrio no necesariamente es Pareto eficiente restringido. Más aún, es posible que el gobierno pueda diseñar un conjunto de impuestos y subsidios tal que cambie la asignación de recursos de un equilibrio con asignaciones de recursos ineficientes a otra asignación de equilibrio donde todos los individuos mejoren su bienestar. Esta nueva asignación del nuevo equilibrio se denomina una asignación “Pareto Mejorada”.

En las teorías o modelos liberales de mercado y las teorías clásicas y neoclásicas tradicionales de desarrollo y crecimiento económico, la situación “inicial” de bajo nivel de PBI real por habitante es una situación “temporal” del proceso de desarrollo de la economía y en donde cambios (o incrementos) de los fundamentos de la economía permiten a esta alcanzar la situación de equilibrio única, Pareto eficiente y de crecimiento sostenido. *En las nuevas teorías de desarrollo económico, la situación inicial de bajos niveles de PBI real por habitante de una economía es una situación de equilibrio Pareto ineficiente y los cambios en los fundamentos no necesariamente cambiarán dicha situación en la presencia de distorsiones en los mercados*. A este equilibrio se le denomina una “Trampa de equilibrio” o un “equilibrio de una economía menos desarrollada”.

Los clásicos del desarrollo tomaron en cuenta la posibilidad de estas trampas de equilibrio. Así, los conceptos de “take off” (Rostow, 1956); “big push” (Rosentein-Rodan, 1961), “o la “oferta ilimitada de mano de obra” (Lewis, 1954) son conceptos relacionados a las “trampas de equilibrio o de pobreza”. Sin embargo, existen dos diferencias fundamentales entre el desarrollo de estos conceptos en las teorías tradicionales y aquellos de las teorías modernas del desarrollo. La primera es en el uso del aparato técnico (formal matemático) que incorpora los cinco conceptos de las teorías modernas versus la ausencia de estas técnicas en las teorías tradicionales. La segunda es que para los clásicos el proceso de desarrollo es un proceso “histórico” (basado en el análisis de la historia del desarrollo de los países ricos) mediante el cual los países transitan en las diferentes “etapas de desarrollo”.

En las nuevas teorías de desarrollo, el proceso de desarrollo es un proceso de cambio organizacional y de procesos productivos no necesariamente comunes a todos países y en donde eventos accidentales históricos pueden explicar las diferencias en desarrollo entre países pobres y ricos (Stiglitz-Hoff, 2001). Así, el despegue económico o lo que denominamos ‘salto cualitativo’, es el período de cambio de una situación de equilibrio de economía menos desarrollada a otro equilibrio de mayor grado de desarrollo y en la que todos los individuos están mejor (en el sentido de bienestar económico⁴¹). Las condiciones del cambio o salto “cualitativo” no solo requieren cambios sustantivos en los fundamentos sino que además requieren “cambios institucionales” económicos, tecnológicos, sociales, políticos, etc. Así, el concepto de “instituciones” tiene una importancia central en las nuevas teorías.

Instituciones es el tercer concepto que distingue a las nuevas teorías de desarrollo. El proceso de desarrollo de una economía comprende dos tipos de procesos. El primero es el “proceso de crecimiento o incremento del estándar de vida de los habitantes de dicha economía”. El segundo es el proceso del cambio institucional tales como: i) cambio en el comportamiento y conducta de los agentes; ii) cambio en las interacciones entre agentes; iii) cambios en el papel político de los agentes; iv) cambios en los niveles de urbanización y comercialización, etc. A este segundo proceso se le denomina también “modernización”. Estos dos tipos de procesos están interrelacionados y cada uno de ellos puede acelerar o retardar al otro (Banerjee-Newman,1998).

En el modelo liberal y el de crecimiento neoclásico, las transacciones económicas no incorporan a las instituciones y fundamentalmente están concentrados en el primer proceso. Las nuevas teorías de desarrollo económico incorporan ambos procesos. El proceso de cambio institucional se basa en el concepto de instituciones. La definición de institución, usada para fines del presente trabajo, es la de Nugent-Lin (1995):

“Una institución es un conjunto de reglas de comportamiento concebidas por los agentes que gobiernan y configuran las interacciones entre ellos en parte para que cada agente se forme expectativas del comportamiento del resto de agentes. Restringiendo el comportamiento de los agentes, las instituciones dan origen a ciertos comportamientos regulares y a las normas.....Las instituciones pueden ser formales (tales como: las leyes, las constituciones, los contratos escritos, los intercambios de mercado, y organizaciones creadas por las leyes) e informales (tales como: valores, normas, costumbres, ética, ideología, etc.). En cada institución se requiere claridad sobre el conjunto de agentes y la duración del período sobre los cuales estas reglas de comportamiento se aplican...[También] es importante

⁴¹ Que en el mercado implique un mayor nivel de ingresos reales de los individuos.

distinguir entre un arreglo institucional -definido como el conjunto de reglas de comportamiento que gobierna un específico dominio (o actividad) y una estructura institucional -definido como el conjunto de arreglos institucionales (formales e informales) de una economía....El término de cambio institucional usualmente se refiere al cambio de arreglos institucionales...La función básica de las instituciones (o la razón del porqué existen) es la de economizar -permite que por lo menos un individuo mejore su bienestar sin perjudicar en bienestar al resto de individuos [o que la asignación con la institución sea ‘Pareto mejorada’ o se llegue a una asignación eficiente de los recursos. Alternativamente,] la de permitir que uno o más agentes obtengan mayores niveles de sus objetivos dentro de las restricciones que impone la institución. [En este caso, las instituciones no necesariamente conllevan a asignaciones Pareto eficiente restringido]” (pp. 2306-2307) .

La literatura sobre la economía de las instituciones emergió a inicios del siglo XX. Las contribuciones de dicha literatura disminuyeron después de la segunda guerra mundial hasta finales de 1960s. En los 1970s, esta literatura ha recobrado su presencia en la profesión a través del denominado “Nuevo Institucionalismo”. Una gran parte de esta nueva corriente se origina por el análisis de: i) los costos de transacción de los derechos de propiedad (Coase, 1937); ii) contratos y iii) organizaciones. En esta corriente, las instituciones y los cambios institucionales sirven como antes que: i) reducen los costos de transacción, ii) reducen la incertidumbre; iii) interiorizan las externalidades; y iv) producen beneficios colectivos a través del comportamiento coordinado o cooperativo entre agentes (Rutherford, 2001). Estos efectos de las instituciones y sus cambios pueden conducir a asignaciones de recursos de un mayor nivel de eficiencia en el sentido de Pareto. Sin embargo, las instituciones también pueden generar asignaciones Pareto ineficientes (North, 1990)⁴². Aunado al efecto sobre la asignación de recursos, la literatura empírica sobre la relación entre crecimiento económico a nivel de país e instituciones es extensa. De dicha literatura se destacan los trabajos de Knack, (1996), Knack-Keefer (1995) y Aron (2000).

Las instituciones demandan relaciones e interacciones entre individuos tal que estos llegan a un “acuerdo” respecto al conjunto de reglas de comportamiento, normas, etc. Estas relaciones, sin embargo, enfrentan una serie de dificultades, desavenencias o fricciones que la teoría económica (específicamente la economía de la información e incentivos) las ha analizado mediante el concepto de la agencia y los contratos derivados de ellas.

Así, la agencia y los contratos derivados de esta es el cuarto concepto que distingue a las nuevas teorías. Una agencia es una relación que existe entre dos o más agentes (o partes contratantes) y en donde un individuo⁴³ (o grupo de individuos) denominado “**agente**” actúa en nombre, o en representación, y/o realiza actividades (trabajos o transacciones) en lugar de, el otro (grupo de) agente(s) denominado “**principal**” en un particular dominio de problemas de decisión. La delegación de “facultades” del principal al agente se debe a que este último no puede (desea), no conoce, le es muy costoso realizar él mismo las ‘facultades delegadas’, o le es rentable delegar actividades al agente que las puede y sabe hacer y las realiza a un menor costo. Ejemplos de agencias son los contratos entre trabajadores y empleadores; los contratos de préstamos; los contratos de alquileres de bienes, servicios y recursos; las relaciones entre el gobierno y el sector privado, etc. (Ross, 1973)⁴⁴. Sappington

⁴² Williamson (2000) presenta una clasificación más extensa de la literatura del nuevo institucionalismo.

⁴³ También puede ser posible que sea una institución.

⁴⁴ Otra área de extensa aplicación del problema de la agencia y relevante para las economías en desarrollo es el de “gobierno corporativo” (Paredes, 2005; Tirole, 2001; Shleifer-Vishny, 1997;

(1991) distingue cinco características que pueden originar desavenencias, fricciones y dificultades en la relación entre el agente y el principal. Una sexta característica es formulada por Hoff (1996). De acuerdo a cómo se establecen estas seis características, las asignaciones resultantes de las actividades (trabajos o transacciones) de la agencia pueden o no ser Pareto eficiente restringido:

- i) El grado de simetría de la información de los individuos que participan en la agencia. En general la información de la actividad y de su ejecución que realiza el agente no necesariamente la tiene el principal. Por ejemplo en el ejemplo de los préstamos, el prestatario conoce la probabilidad de éxito de un proyecto de inversión mientras que el prestamista no lo conoce;
- ii) El grado de aversión al riesgo de los individuos de la agencia en la presencia de eventos inciertos o contingencias. En la medida que el agente tenga aversión al riesgo este desearía que en la agencia estos riesgos sean compartidos o asumidos por el principal;
- iii) Los términos del contrato entre los individuos de la agencia. En general, el principal recibe un “pago” por el hecho de que las actividades (trabajos o transacciones) que reditúan algún beneficio para el agente son delegadas o son aprovechadas por el agente;
- iv) El grado de compromiso de los individuos de la agencia, de realizar lo que a cada uno le corresponda (en el contrato). En una relación de trabajador-empleador, por ejemplo, el salario en un determinado período otorgado por el empleador (principal) es fijado para realizar un determinado trabajo por el trabajador (agente). Ambos asumen estos compromisos. Los compromisos en la práctica sin embargo no necesariamente son satisfechos de forma completa;
- v) El grado en que se el principal puede identificar u observar el desempeño (producto o resultados) de las actividades (trabajos o transacciones) de los agentes. Si el desempeño puede ser medido, entonces el contrato establecido en la agencia es sujeto de ser cumplido. En caso contrario podrían existir problemas en hacer cumplir el contrato;
- vi) La dotación de riqueza o activos de los individuos que participan en la agencia.

El objetivo del principal en la agencia es que el agente realice las actividades (trabajos y transacciones) tal como si él las hubiese realizado (en el caso que tuviera el conocimiento la habilidad de poder hacerlas). El objetivo del agente en la agencia es maximizar su bienestar tomando en consideración los posibles resultados de sus actividades (trabajos, transacciones) y el pago al principal.

Ross (1973) y Sappington (1991) presenta las condiciones mediante las cuales la agencia produce asignaciones Pareto eficientes para una factible distribución de riqueza⁴⁵ de los individuos que participan de la agencia. Algunas de estas condiciones se refieren: i) a la existencia de la información simétrica para los individuos de la agencia; ii) a que los

Williamson, 1988).

⁴⁵ Esta distribución factible es aquella que posibilite el establecimiento del contrato de la agencia (Hoff, 1996).

individuos de la agencia sean neutrales en cuanto al riesgo⁴⁶; iii) a que el desempeño del agente pueda ser perfectamente monitoreado por el principal; iv) a que los individuos cumplan los compromisos del contrato establecido en la agencia.

En los modelos liberales y neoclásicos tradicionales de crecimiento, el mercado competitivo sin distorsiones que asume: i) no existencia de costos de transacción; ii) que los mercados son completos; y iii)) perfecta información, las posibles dificultades en la agencia no existen y la asignación de recursos es Pareto eficiente restringido e independiente de los arreglos institucionales y los contratos de las agencias. Más aún, las instituciones y la distribución de la riqueza no importan para los resultados de la eficiencia de los mercados. Esto es, con más o menos equidad en la distribución de la riqueza e independientemente de las instituciones, la asignación de recursos resultante del mercado es Pareto eficiente restringido. En las nuevas teorías de desarrollo, en la presencia de distorsiones -incluyendo la existencia de mercados incompletos y asimétrica información- la distribución de la riqueza y los arreglos institucionales afectan el grado de eficiencia de la asignación de recursos (Hoff, 1996; Bowles-Gintis, 1996, 1995a-b, y Bowles-Gintis-Bardhan, 1998).

El quinto concepto que distingue a las nuevas teorías de desarrollo es el de la organización. Esta se define como un arreglo de un grupo de individuos que persiguen un objetivo común. A diferencia de los modelos neoclásicos tradicionales, donde el individuo es la unidad de análisis, en la economía de la organización ésta es la unidad de análisis. Ejemplos de organizaciones son: las firmas o empresas, las corporaciones, cooperativas, asociaciones, mutuales, etc. Dos aspectos de las teorías de la economía de la organización son en primer lugar, las condiciones bajo las cuales las ganancias de la especialización, cooperación e interiorización (de las actividades) son mayores con la organización que sin ésta. En segundo lugar, la determinación de la estructura de la organización (Demsetz-Alchian, 1972). Al igual que el caso de las instituciones, las organizaciones exógena o endógenamente determinadas en la economía afectan a la asignación de recursos y al proceso de desarrollo de una economía (Boyd-Prescott-Smith, 1988; Drazen-Eckstein, 1988, Stiglitz, 1988b).

Stiglitz-Hoff (2001) divide el enfoque organizacional de las nuevas teorías del desarrollo en tres áreas (o programas) de investigación interrelacionadas y donde estos cinco conceptos distintivos⁴⁷ de las nuevas teorías son introducidos en el proceso de desarrollo económico. En estas tres áreas, el proceso de desarrollo y las diferencias entre países ricos y pobres, se explican por los cambios o diferencias en: los arreglos institucionales, la organización, y procesos productivos, los cuales producen múltiples equilibrios y en donde las asignaciones resultantes del mercado no son “Pareto eficiente restringido”. Más aún, y a diferencia de los modelos liberales y neoclásicos-donde los criterios de eficiencia y equidad son analizados separadamente, la distribución de la riqueza así como los contratos de las agencias y los arreglos institucionales también afectan el grado de eficiencia en la asignación de recursos resultantes del mercado. A continuación se describen estas tres áreas.

⁴⁶ Un individuo tiene un sistema de preferencias adversas, neutrales o favorables (amantes) al riesgo si la utilidad (bienestar individual) del valor esperado de una lotería es mayor, igual o menor respectivamente que el valor esperado de la utilidad de la lotería (Varian, 1999). Dicho de otra manera, el individuo es adverso al riesgo si prefiere obtener el valor esperado de la lotería que a “jugar” la lotería; es neutral si es indiferente entre ambos eventos; es favorable al riesgo si prefiere jugar la lotería que recibir el valor esperado de ésta.

⁴⁷ Otro concepto relevante para las nuevas teorías es del ***capital social***. El análisis de este será discutido en el siguiente capítulo.

A. Instituciones, Organización, Capital Social y Desarrollo

Bajo los supuestos de asimetría en la información entre agentes y la existencia de mercados incompletos, la primera área o línea de investigación del enfoque organizacional de las nuevas teorías de desarrollo se concentran en la relevancia de las instituciones, organizaciones, y el capital social⁴⁸ sobre: i) los equilibrios de pobreza (o trampas de pobreza o de subdesarrollo); ii) la asignación de recursos; y iii) la relación entre esta y la distribución de la riqueza resultante del funcionamiento de los mercados. Entre los trabajos que destacan en esta línea de investigación se encuentra los trabajos de Bowles-Durlauf-Hoff (2005), Arnott-Stiglitz (1991); Banerjee-Newman (1998), Hoff (1996) y Kranton (1996). Los siguientes son una muestra de resultados en esta área:

- i) Las formas contractuales⁴⁹ entre el agricultor y el terrateniente para la explotación de las tierras y las respectivas dotaciones de riqueza importa para la determinación del nivel de producción del sector agrícola (Hoff, 1996);
- ii) La tasa de migración de los agentes del sector tradicional al sector moderno puede ser menor a la óptima a pesar de que en este segundo sector existe un salario mayor. Este resultado se basa en las decisiones que tienen los agentes entre una mayor información y acceso a los créditos (informales) en el sector tradicional y un menor acceso a los créditos pero con mayores salarios en el sector moderno (Banerjee-Newman, 1998);
- iii) Bajo decisiones familiares y no individuales, la diferencia de salarios entre el sector rural y urbano no necesariamente es la relevante para las decisiones de las migraciones internas (Stiglitz, 1988b).

B. Problemas de Coordinación o el Enfoque Ecológico del Desarrollo

La segunda área de investigación se refiere al “enfoque ecológico del desarrollo”. A diferencia del enfoque liberal y neoclásico basados en modelos “físicos” de la dinámica de la economía y en donde las fuerzas del mercado conducen a las economías hacia la asignación de recursos de equilibrio, en el enfoque ecológico del desarrollo, la dinámica se basa en modelos “biológicos” y depende de: los procesos en evolución, los sistemas complejos, y de los eventos accidentales que originan diversos sistemas o equilibrios. La economía es como un “ecosistema” que de acuerdo a Darwin (1859) implica múltiples equilibrios (Stiglitz-Hoff, 2001). Estos equilibrios pueden ser obtenidos debido a distorsiones en el funcionamiento de los mercados. A diferencia de la primera área donde se enfatiza los problemas de información y mercados incompletos, en esta segunda área se enfatiza los efectos de las “externalidades” sobre la asignación de recursos y los **problemas de coordinación** que surgen de estos.

⁴⁸ Definido como el conjunto instantáneo de valores y normas informales compartidos por miembros de un grupo que les permiten cooperar entre ellos. Si existe “confianza” entre ellos este sirve como lubricante para que el grupo funcione eficientemente. También es definido como el conjunto de relaciones entre individuos (como redes sociales o normas de reciprocidad y de confianza). Una sociedad de individuos virtuosos aislados no es necesariamente rica en capital social (Durlauf, 2002).

⁴⁹ Tales como el alquiler/arrendamiento de las tierras; aparcería, transferencia parcial de propiedad, etc.

Los problemas de coordinación por efecto de las externalidades pueden surgir en aspectos relacionados a:

- i) Las actividades de Investigación y Desarrollo (R&D, Research and Development). Las firmas que realizan inversiones en R&D pueden tener efectos positivos, no incorporados en el mecanismo del mercado, sobre otras firmas. De otro lado, un mayor stock de R&D en un sector puede conllevar a una mayor rentabilidad de las empresas individuales en inversiones R&D. Contrariamente, bajos niveles en el stock de R&D de los sectores pueden conllevar a “equilibrios de subdesarrollo”, el cual es originado por el bajo incentivo de cada empresa en invertir en R&D (Krugman y asociados, 1991; Romer, 1986);
- ii) Los comportamientos de Burócratas; Rentistas y Ejecución Colectiva. Las externalidades también dependen del tipo de comportamiento de los agentes. Así por ejemplo, un burócrata (o rentista) tiene menores incentivos a innovar que un innovador. Trampas de equilibrio pueden resultar cuando la proporción de burócratas dominan la población de una economía (Stiglitz-Sah, 1989; Murphy-Shleifer-Vishny, 1993). Los efectos del caso de la “ejecución colectiva” (cuando una agente castiga al conjunto de agentes) versus la “ejecución individual” (cuando un agente castiga a otro agente de un conjunto de agentes) es analizada por Greif (1994). Con bajos niveles de desarrollo, el equilibrio es dominado por las acciones de ejecución colectiva. El equilibrio con ejecución individual permite la emergencia de ejecuciones formales delegadas al gobierno;
- iii) La Distribución de la Propiedad. La distribución de esta puede afectar a la proporción de firmas que se establecen en una sociedad y la proporción de trabajadores. En equilibrio de niveles bajos de desarrollo, la proporción de la población que emprende actividades empresariales es baja por el bajo nivel de riqueza de los agentes (Hoff-Sen, 2004);
- iv) Los eslabonamientos. La rentabilidad de una firma puede ser baja si hay una insuficiente demanda por dicho producto, pero este producto no será demandado si existen pocas firmas que lo producen. Este resultado, puede originar limitaciones al proceso de industrialización. (Murphy-Shleifer-Vishny, 1989). La apertura comercial y la demanda externa que esta genera no eliminan estas limitaciones en los casos que las empresas demanden insumos-no transables. Así, empresas del sector moderno que usan estos insumos no invertirán en este sector ante la insuficiente demanda y ésta no existirá mientras exista pocos empresarios en el sector. El desarrollo de este sector será entonces limitado (Helpman-Krugman, 1985; Rodrik, 1996; Rodríguez-Clare, 1996).
- v) Los costos de la búsqueda de trabajadores calificados. Las firmas que adoptan nuevas tecnologías requieren trabajadores con las calificaciones consistentes para la implementación de las mismas. Cuando la generación de nuevas tecnologías y la capacitación idónea para el uso del trabajador se realizan dentro de la empresa estas dos actividades resultan rentables para la empresa. Cuando estas dos actividades se separan y los costos para las firmas y trabajadores son altos, entonces trampas de equilibrio con bajos niveles de calificación de la mano de obra y de innovación pueden ocurrir (Acemoglu, 1997);

C. Brecha de Conocimientos

Esta tercera área trata de explicar las diferencia en desarrollo entre países pobres y ricos en función de la brecha de conocimientos y la falta de desarrollo e innovación tecnológica de los países. Entre los resultados principales de esta tercera área destacan los siguientes:

- i) Factores geográficos y del medio ambiente pueden evitar el flujo de personas con conocimientos (Gallup-Sachs, 1998; Bloom-Sachs, 1998);
- ii) Las externalidades y características de ser un bien semipúblico de los conocimientos generan sub-inversiones en la acumulación de conocimientos (Stiglitz-Dasgupta-Gilbert, 1992; Stiglitz, 1999; Arrow, 1962 a-b); y
- iii) Barreras de información pueden evitar la adopción de nuevas tecnologías (Hoff, 1997; Foster-Rosenzweig, 1995; Besley-Case, 1994; Conley-Udry, 1999);

II.5.2 *Los Modelos Endógenos de Crecimiento Económico*

La principal distinción entre los modelos neoclásicos de crecimiento económico y los modelos endógenos de crecimiento, es que estos últimos tratan de explicar los cambios de la productividad factorial total generados por la acumulación de los factores intangibles. Así, los modelos endógenos de crecimiento explican los cambios de dAt/At de la ecuación [4]' de la sección II.2. Los factores intangibles introducidos en esta corriente de literatura y que explican los cambios de At son:

- i) El capital humano en sus varias formas: stock, calidad y el generado por el aprendizaje por realizar las actividades (Lucas, 1988, 1993; Romer, 1986);
- ii) La producción y uso de ideas e innovaciones tecnológicas (Romer, 1990, 1992);
- iii) Instituciones (Aron, 2000, Mauro, 1995; Knack-Keefer, 1995) e Instituciones financieras (Huang-X Chu, 1999, Khan-Sendhadji, 2000);
- iv) Infraestructura (Paul Lau-Sin, 1997; Aschauer, 1989; Munell, 1992);
- v) Otros determinantes de la Productividad Factorial total (Easterly and Levine, 2000).

Bajo las teorías endógenas de crecimiento endógeno, los países no necesariamente convergen en niveles y tasas de crecimiento del PBI por habitante debido a las diferencias de nivel, tasas de crecimiento, y los parámetros determinantes de At entre países.

CUADRO 2
Indicadores Económicos, Geográficos, Demográficos y Sociales por Departamentos del Perú, 2003

DEPARTAMENTO	INDICADORES ECONÓMICOS						INDICADORES DEMOGRÁFICOS Y SOCIALES				
	PBI per cápita US\$	Distribución % de la Estructura Productiva					Extensión Geográfica ¹	% de la Población Total	% Población en Extrema Pobreza ²	% analfabetismo	IDH ³ (%)
		Agropec.	Pesca	Minería	Manufactura	Otros					
Amazonas	1083,8	28,8	0,0	0,0	1,8	69,4	39,2	1,6	53,4	15,6	50,2
Ancash	1983,8	11,8	2,7	35,2	6,8	43,5	35,9	4,1	24,1	18,7	55,8
Apurímac	533,1	19,1	0,0	0,6	0,8	79,5	20,9	1,7	51,4	29,9	48,8
Arequipa	3865,4	5,5	0,3	5,2	18,7	70,2	63,3	4,1	11,3	6,7	65,3
Ayacucho	803,9	21,4	0,0	5,8	0,6	72,1	43,8	2,1	41,8	28,2	51,0
Cajamarca	1159,5	15,0	0,0	35,0	3,5	46,4	33,3	5,6	51,5	22,2	47,1
Cusco	1106,9	12,2	0,0	4,0	5,3	78,5	72,0	4,5	34,8	16,3	51,1
Huancavelica	733,0	22,7	0,0	8,9	0,3	68,1	22,1	1,7	61,6	27,5	46,4
Huanuco	1166,5	17,1	0,0	2,9	3,0	77,0	36,8	3,0	61,6	21,2	47,6
Ica	2887,2	14,3	0,9	2,7	20,1	62,0	21,3	2,6	6,9	4,3	66,2
Junín	1694,2	10,6	0,2	6,5	9,0	73,7	44,2	4,6	29,7	11,2	59,6
La Libertad	2140,3	11,7	1,0	4,2	13,6	69,6	25,5	5,6	21,6	10,7	58,5
Lambayeque	1984,0	7,0	0,6	0,0	16,7	75,6	14,2	4,2	22,4	9,8	61,7
Lima	3369,2	1,1	0,1	0,9	17,4	80,5	34,9	32,0	2,8	3,5	71,5
Loreto	2038,2	5,6	2,9	8,2	6,9	76,4	368,9	3,4	40,8	3,7	52,5
Madre de Dios	2066,8	4,4	1,5	41,1	1,4	51,7	85,3	0,4	16,4	2,5	60,1
Moquegua	5975,0	3,5	1,0	23,1	24,2	48,3	15,7	0,6	10,6	8	65,0
Pasco	2711,5	7,4	0,0	52,7	0,3	39,6	25,3	1,0	32,1	6,5	59,1
Piura	1180,0	10,7	5,6	4,0	16,1	63,7	35,9	6,1	28,0	6,9	55,6
Puno	1226,1	11,0	0,8	0,0	2,6	85,6	72,0	4,7	49,8	11,1	55,0
San Martín	1040,7	22,8	0,0	0,0	2,8	74,3	51,3	2,8	25,0	13	52,5
Tacna	2988,4	5,3	0,8	21,9	7,3	64,8	16,1	1,1	6,0	19,5	66,5
Tumbes	1328,3	12,9	0,8	0,0	2,9	83,4	4,7	0,8	7,1	9,4	61,0
Ucayali	1309,5	8,7	0,8	1,9	18,7	69,9	102,4	1,7	43,6	5,7	56,3
Total del País	2243,5	6,1	0,6	5,7	14,1	73,5	1285,2	100,0	23,9	15,5	60,6
Promedio	2243,5	6,1	0,6	5,7	14,1	73,5	53,6	1131,34	23,9	15,5	60,6
Coef. Var.	271,5	730,7	998,5	1352,5	327,5	92,9	639,0	2407,1	394,1	280,6	62,94

Fuente: Perú en números – Cuanto. ¹En miles de Km². ²Datos para el año 2002. ³Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Informe sobre Desarrollo Humano Perú 2005. ⁴En miles.

II.6 Regiones, Áreas Locales y la Teoría del Desarrollo Económico a Nivel de País

El Cuadro 2 presenta algunos indicadores económicos, geográficos, demográficos, y sociales por departamentos del Perú del 2003. Estos indicadores comparten una característica común que es la de tener un alto grado de dispersión del indicador⁵⁰ entre departamentos. Así:

- i) Se tiene departamentos (o regiones) de más altos de niveles de PBI por habitante como Lima y Moquegua y departamentos como Apurímac y Ayacucho de bajos niveles de PBI que representan entre el 9% y 24% del PBI por habitante de los dos departamentos con niveles más altos de PBI per capita;

La estructura productiva en particular la de los sectores primarios y secundarios difiere entre departamentos. Así: en el departamento de Lima cerca del 90% de producción de las actividades primarias y secundarias está concentrada en el sector manufacturero.

En San Martín, el 89% de la producción de estas dos actividades corresponden al sector agropecuario y en Madre de Dios, el 85% de la producción de estas actividades corresponden al sector minero;

- ii) Existe diferencias significativas en extensión geográfica de los departamentos. Esta extensión se relaciona a las dotaciones de recursos naturales. En el extremo superior, el departamento de Loreto destaca en el tamaño de dicha extensión con cerca del 30% del territorio peruano mientras que el extremo inferior Tumbes representa sólo el 0,4%;
- iii) Existe alta dispersión en términos del tamaño de los recursos humanos. Por un lado, el departamento de Lima concentra el 32% de la población peruana mientras que por otro lado, Madre de Dios sólo concentra el 0,4%;
- iv) Existen diferencias en: a. los porcentajes de la población en situación de extrema pobreza; b. tasas de analfabetismo; y c. en índices de desarrollo humano. En el extremo inferior destacan los departamentos de Apurímac y Cajamarca con los porcentajes más altos de población en situación de pobreza; altas tasas de analfabetismo y bajos índices de desarrollo humano. En el otro extremo superior destaca el departamento de Lima con la menor proporción de la población en pobreza; menores tasas de analfabetismo y mayores niveles de índices de desarrollo humano.

Esta heterogeneidad de indicadores entre departamentos al interior del Perú y de los países (desarrollados y en desarrollo) no ha sido incorporada en los análisis de las teorías de desarrollo y crecimiento económico a nivel de país. Así, los factores geográficos, de espacio o de localización⁵¹ relevantes para el desarrollo de las regiones o áreas geográficas locales al interior de los países requieren ser incorporados en el proceso de desarrollo de las regiones y de los países como un todo. De otro lado, los agentes económicos, sociales y políticos, sus comportamientos y formas de interacción que emergen en las regiones de alta

⁵⁰ Medido por el coeficiente de variación que está multiplicado por 100. Ver la última fila del Cuadro 6.

⁵¹ Krugman (1991, 1993, 1995 y 1999) ha incorporado estas características en las teorías de desarrollo a nivel de país basado en los desarrollos de las teorías de desarrollo económico local.

disparidad económica, geográfica, social y demográfica —relevantes también en el análisis del desarrollo de las regiones— no han sido incorporados en los modelos liberales y neoclásicos tradicionales de crecimiento económico exógeno y endógeno a nivel de país. Estas características distinguen los análisis de las teorías de desarrollo económico a nivel de país de los análisis a nivel de áreas geográficas determinadas al interior de los países. El área de desarrollo económico local nace precisamente de la necesidad de los agentes residentes en áreas locales específicas al interior de los países (en particular de los desarrollados) de concentrarse en el desarrollo de estas áreas. Debido a las diferencia de agentes y comportamientos en estas áreas, el análisis de las teorías de desarrollo económico local tienen un carácter multidisciplinario.

La siguiente sección describe las principales teorías del desarrollo económico local y la sección IV presenta una discusión de la relevancia de estas teorías para los países en desarrollo.

II.7 Reflexiones Finales

Dos teorías de desarrollo no han sido incluidas en este breve recuento de las teorías de desarrollo a nivel de país. La primera es la teoría que enfatizan los factores geográficos (Krugman, 1995) y aquellas basadas en el concepto de la “*competitividad*” de los países desarrollado por Porter (1990). Ambas teorías serán descritas en el capítulo siguiente dado su relevancia para el desarrollo económico local.

Las teorías clásicas del desarrollo a nivel de país así como los modelos estático y dinámico de crecimiento neoclásicos y liberales no incorporan la heterogeneidad en los factores económicos, geográficos, demográficos y sociales al interior de las regiones de cada país ni las diversas interrelaciones entre los comportamientos de los agentes que afectan las actividades dentro de las regiones o áreas locales específicas al interior de los países. De otro lado, el enfoque macroeconómico de los modelos evita considerar aspectos micro-económicos del proceso de desarrollo de los países. En contraste, el enfoque micro-económico de las nuevas teorías de desarrollo y crecimiento económico permite una mayor profundización y entendimiento del proceso de desarrollo en las áreas geográficas locales y específicas al interior de los países.

Los aspectos geográficos, del espacio y el enfoque micro-económico son características que distinguen a las teorías del desarrollo económico local de las teorías (tradicionales y neoclásicas) de desarrollo económico a nivel de país.

III. LAS TEORÍAS DE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL

El presente capítulo sintetiza las principales teorías o modelos formulados en la literatura del desarrollo económico local bajo la agrupación realizada en el Cuadro 1 del capítulo I. El capítulo consta de seis secciones. La sección III.1 presenta las teorías que enfatizan los factores geográficos, de localización y regionales. La sección III.2 describe las teorías que enfatizan los factores relacionados a la organización, instituciones y distorsiones de mercados. La sección III.3 sintetiza la literatura que enfatiza el comportamiento, acciones e interacciones de los agentes. La sección III.4 presenta el papel del Estado en el desarrollo económico local. La sección III.5 presenta las teorías eclécticas o multifactoriales. La sección III.6 ofrece una lista de reflexiones finales.

III.1 Teorías de Localización, Espacio Geográfico y Desarrollo Regional

Una de las teorías iniciales del desarrollo económico regional es la denominada **“Teoría de la Base Económica Regional”⁵²**. De acuerdo a esta teoría, el desarrollo de una región (o área específica local) depende de los efectos e interacciones que producen en las actividades de la región un grupo de sectores ó actividades denominados sectores básicos sobre el resto de actividades o sectores denominados sectores no básicos. Lo que impulsa el desarrollo de la región es del desarrollo de los sectores básicos cuyos productos son demandados fundamentalmente por regiones externas a la ubicación de los sectores básicos. El sector (o sectores) básico(s) representa(n) el sector “exportador” de la región.

De acuerdo al literatura económica de esta teoría dos conjuntos de factores determinan el desarrollo del sector(es) básico(s) (exportador) de una región específica. El primero es el conjunto de factores internos a la región. Este conjunto incluye: i) los factores del espacio geográfico y dotación de recursos⁵³; ii) la ubicación de: la región, la demanda de los bienes y servicios producidos en esta, la producción de bienes y servicios finales e insumos que se requieren para la producción de dichos bienes y servicios, y la distancia entre estas ubicaciones; iii) los factores asociados a la ventaja competitiva de la localización del sector básico; iv) eventos accidentales e históricos; v) el flujo de entrada y salida de firmas de los sectores básicos y no básicos; vi) los factores asociados a la diversificación (en lugar de la especialización) de los sectores básicos; vii) la existencia y explotación de las economías de escala, de aglomeración y externalidades; y viii) los factores relacionados al desarrollo de los productos (North, 1955; Biles, 2003; Porter, 1995, Mayo-Flynn, 1989; Dissart, 2003; Krugman, 1991, 1995, 1999; Vernon, 1966a,b). El segundo conjunto de factores son los denominados externos a la región incluyendo aquellos que determinan el desarrollo de las otras regiones que demandan productos del sector base de una región particular y el de los mercados de los productos de exportación (Tiebouts, 1956, 1962; Sirkin, 1959; Blakely, 2001).

Las áreas de la geografía económica tradicional o las teorías de localización⁵⁴ y la de la economía regional (urbana y rural) o del espacio⁵⁵ (Meyer, 1963; Cheshire-Duranto,

⁵² Los trabajos pioneros de esta teoría fueron presentados por Andrews (1953); Tiebouts (1956, 1962); y Sirkin (1959). Un resumen de los trabajos empíricos iniciales usando esta teoría es presentado por Richardson (1978) y discusiones posteriores se presentan en Gerking-Isserman (1981) y Loveridge (2004).

⁵³ Un caso especial del sector básico es cuando existe un recurso natural que es explotado por una industria o sector que es intensivo en el uso de este recurso natural (Brazzel-Hicks, 1965; Watkins, 1963; Bertram, 1963).

⁵⁴ Las cuales tienen como objetivo el explicar la ubicación de las actividades productivas en determinadas áreas geográficas.

1998) se concentran en el conjunto de factores internos y son las que en mayor medida han contribuido en la determinación del sector básico de una región o área local. Entre los factores/modelos de espacio, de localización y geográficos, se destacan los siguientes:

III.1.1 *Los Costos de Transporte.*

La literatura sobre los costos de transporte en sus inicios ha sido dominada por las contribuciones de Launhardt (1882), Weber (1909) e Isard (1956). La esencial característica de los modelos que incorporan estos costos es que la firma elige la “localización” de las actividades productivas en función de la distancia entre el mercado del producto elaborado en la planta de la firma y la localización de los insumos o recursos que se utilizan en la elaboración de los productos de la firma. Precios y cantidades de insumos y productos son asumidos fijos en la decisión de la firma. Desarrollos posteriores a dichos trabajos iniciales toman en cuenta las decisiones simultáneas de las firmas sobre precios, producción, la canasta de insumos y la localización. Un resumen formal de estos dos grupos de modelos es expuesto en Beckmann-Thies (1987).

III.1.2 *Otros Costos de Producción.*

El desarrollo del sector transporte ha implicado una disminución de los costos de transporte para las empresas y un incremento en la importancia de otros factores de localización utilizados y/o que inciden en los procesos productivos. Los dos usuales factores de costos que inciden en la localización de las actividades de las empresas son: los laborales (incluyendo, salarios, productividad laboral, ambiente y política laboral); y los impuestos locales. Otros factores que inciden en la localización de las actividades empresariales son: i) el ambiente empresarial; ii) las intervenciones del Estado en las actividades empresariales; iii) los servicios de soporte (tales como comunicaciones, infraestructura pública, educación e instituciones de capacitación) y la calidad de vida; y iv) la inercia de permanecer en la localización de las actividades establecidas. (Blair-Premus, 1993, Blakely-Bradshaw, 2002).

III.1.3 *Las Teorías del Lugar Central.*

La localización de las actividades productivas requiere ser complementada con la localización, disponibilidad y/o tamaño de: i) diversos productos y servicios (manufactureros, de “marketing”, etc.) que son usados o inciden en dichas actividades; ii) los consumidores que demandan los productos de las actividades productivas; y iii) las áreas de los mercados de los productos de las actividades productivas. Las teorías del lugar central desarrolladas inicialmente por Christaller (1966) y Losch (1954) entre otros⁵⁶ abordan la localización y tamaño de las ciudades y áreas de mercado⁵⁷ que “sirven” a las actividades de las empresas. Estas teorías han sido criticadas por el uso de supuestos “irrealistas” acerca de la distribución de la demanda y la relación entre costos de transporte y distancia⁵⁸ (Krugman, 1995) y la ausencia de las decisiones de los agentes y sus

⁵⁵ Las cuales tienen como objetivo el explicar la asignación de recursos y sus cambios en el tiempo en las “regiones”.

⁵⁶ Berry (1967); Segal (1977); Evans (1985).

⁵⁷ Donde se realizan las actividades complementarias a las actividades productivas de las empresas y donde residen los consumidores de los productos de las actividades productivas de las empresas.

⁵⁸ Así, los principales supuestos “irreales” en los modelos de Losch (1954) son: i) el espacio donde se localizan las actividades es plano; ii) los costos de transporte son iguales independientes de la dirección; iii) los consumidores tienen idénticas preferencias e ingresos y

potenciales interacciones. Avances sobre la determinación de los sectores básicos y no básicos introduciendo a las teorías del lugar central las decisiones de los agentes y sus interacciones han sido recientes (Stahl, 1987; Ishikawa-Toda, 2000).

III.1.4 *La Existencia de 'Economías Externas' (Externalidades) y de Aglomeración.*

Hoover (1948), Isard (1975) y Marshall (1890) fueron los autores pioneros que identificaron la generación de beneficios potenciales para las empresas por estar localizadas o agrupadas en una determinada área geográfica. De acuerdo a Marshall (1890) existen tres aspectos adicionales a considerar para una determinada localización de una industria independientemente de los factores descritos anteriormente (III.1.1-III.1.3). La primera es que la concentración de firmas en una sola localización ofrece un mercado de mayor tamaño a trabajadores de calificaciones específicas. La segunda que las industrias localizadas en una sola área geográfica puede absorber la producción de insumos especializados no transados internacionalmente. La tercera que las firmas agrupadas en una localización pueden generar cambios en las funciones de producción (o tecnologías) debido a los 'efectos externos' (externalidades) de la información provista por estas firmas. Estos aspectos y sus efectos son denominados las *economías de aglomeración* resultantes de la agrupación de firmas produciendo en una misma área geográfica.

III.1.5 *Los Modelos de Causalidad Circular y Acumulativa.*

Estos modelos iniciados en el trabajo de Myrdal (1957) y revitalizado por Arthur (1990) y Krugman (1991) sostienen que las fuerzas del mercado, en lugar de corregirse por sí mismas, pueden conducir a la economía a una situación que se perpetúa en el tiempo. Ejemplos de estos mecanismos de causalidad circular y acumulativa abundan. Krugman (1991) presenta el caso de causalidad circular en el sector manufacturero. Mediante un modelo simple muestra que la producción manufacturera tenderá a concentrarse donde existe un mercado grande. Por otro lado, el mercado será grande cuando la producción del sector manufacturero esté concentrada. La concentración de la producción (y de firmas) usualmente induce a que los costos de producción de los bienes y servicios sean menores en las áreas donde esta se localiza. La existencia de eslabonamientos hacia delante y hacia atrás (formulado por Hirschman, 1958) refuerza el argumento de la causalidad circular. Otro ejemplo de causalidad circular es el que corresponde a los efectos del crecimiento económico. Así, la creación de nuevas plantas (empresas), el descubrimiento de recursos naturales, o la construcción de infraestructura pública (como carreteras, puentes, caminos, etc.) pueden generar círculos virtuosos de crecimiento.

III.1.6 *La Renta de Von Thünen y el Uso de la Tierra.*

Conjuntamente con Weber (1909) y Losch (1940), Von Thünen (1826)⁵⁹ es otro autor pionero de las teorías de la localización o espacio económico. En adición a la fertilidad de la tierra (productividad de la tierra) como determinante de la renta de la tierra en la teoría de Ricardo, Von Thünen introdujo los costos de transporte. Bajo supuestos simples⁶⁰, Von Thünen muestra que los productos que se cultivan cerca de las ciudades son aquellos con menores costos de transporte, alta productividad y rentas altas de la tierra. Conforme la ubicación de los productos se aleja del centro de la ciudad, la renta de la tierra,

están distribuidos uniformemente en el espacio.

⁵⁹ Samuelson (1983) y Dickinson (1969) describen la importancia de la contribución de Von Thünen a la teoría neoclásica.

⁶⁰ Entre otros: i) un espacio homogéneo en fertilidad donde se producen diversos productos agrícola; ii) una ciudad centro del mercado; iii) consumidores idénticos en preferencias.

y la productividad de la tierra disminuyen con crecientes costos de transporte. En consecuencia, la contribución de Von Thünen a la teoría de la localización radica en la explicación de la distribución de las actividades a lo largo de un espacio geográfico. La explicación del porqué un conjunto de actividades se concentran en lugares específicos de dicho espacio no es abordada por Von Thünen. Krugman (1995) ha denominado las fuerzas centrífugas a los argumentos presentados por Von Thünen. Extensiones del modelo de Von Thünen (1826) son presentados por Takayama-Labys (1987) y Goldberg (1970).

III.1.7 *Polos de Desarrollo.*

De acuerdo a la hipótesis de Perroux (1983) sobre polos de desarrollo, el crecimiento de una región o área local es determinado por las industrias y firmas de punta u otros actores económicos dominantes en dicha región o área local. Estas industrias, firmas o actores tienen algunas ventajas (tecnológicas, de nivel de riqueza, de influencia política, etc.) que les permiten desarrollarse. Los polos de desarrollo están ligados a otros polos y no necesariamente a las áreas de la periferia alrededor de los centros o ciudades en crecimiento.

Bajo las teorías económicas de localización, geografía económica (tradicional), y del espacio, los factores, modelos y teorías descritos hasta aquí (III.1.1-III.1.7) no solo determinan los sectores base de el área locales sino también el desarrollo y crecimiento económico del área local. Así, bajo esta línea de teorías o enfoques, el desarrollo de las regiones o de áreas locales está determinado por los aspectos que inciden en la localización de las industrias. De acuerdo a Malizia-Feser (1999), las teorías de desarrollo económico local basadas en los aspectos de localización también centralizan el análisis sobre si las diferencias en crecimiento entre regiones o áreas geográficas pueden permanecer en el tiempo o agravarse en ausencia de la intervención del gobierno. De otro lado, estas teorías postulan que áreas locales o regiones de menor desarrollo o deprimidas pueden beneficiarse de la difusión del crecimiento industrial de otras áreas locales (o regiones) concentrando las inversiones en infraestructura y en negocios en localizaciones determinadas que posean un mayor potencial de crecimiento.

La mayor limitación de las teorías de localización, de la geografía económica y del espacio, es la incidencia que han tenido el desarrollo tecnológico y las telecomunicaciones en la reducción de los costos resultantes de la localización, en particular la incidencia sobre los costos de transporte. De otro lado, otros factores no relacionados a la ubicación como calidad de la vida comunitaria y las economías de escala están teniendo una mayor importancia⁶¹ que los factores tradicionales de localización tales como el tamaño del mercado y la existencia de recursos naturales (Blakely-Bradshaw, 2002). Los trabajos que se fundamentan en la existencia y explotación de las economías de escala han sido introducidos por Krugman (1995) y forman la base de la Nueva Geografía Económica.

III.1.8 *La Nueva Geografía Económica y Economías de Escala.*

De acuerdo con Krugman (1995) —el pionero de la “Nueva Geografía Económica”— la mayor deficiencia de los modelos de localización y de espacio es la no explicación de las concentraciones de ciudades y mercados o porqué el sector manufacturero es concentrado en pocas regiones de un país⁶². Las ideas principales de la nueva geografía económica son descritas en Krugman (1991). Las concentraciones de

⁶¹ En particular en economías desarrolladas.

⁶² La pregunta que trata de ser contestada con la geografía económica tradicional es: porqué una empresa/sector específica(o) se localiza en una determinada área geográfica.

poblaciones, producción industrial (productos no agrícolas, o productos que dependen de los recursos naturales) y de mercados descansan en dos conjuntos de factores. La dotación inicial de los factores (incluyendo otras condiciones iniciales) de las áreas geográficas (tales como: tamaño de población, recursos, infraestructura, etc.) y el conjunto de aspectos y/o parámetros claves derivados del comportamiento de los agentes y de la tecnología tales como: i) la propensión al consumo de los bienes manufacturados; ii) la intensidad de uso de recursos humanos del sector manufacturero; iii) el grado de economías de escala de los industrias manufactureras; iv) la magnitud de los costos de transporte; iv) el grado de las economías pecuniarias existentes de los sectores industriales; y v) la magnitud de los eslabonamientos hacia atrás y hacia delante de los sectores industriales.

Definido estos dos conjuntos de factores (o condiciones iniciales de las áreas geográficas), la concentración de la industria en ciertas áreas geográficas se explica por la interacción de las economías de escala a nivel de la industria manufacturera y los costos de transporte. Así por ejemplo si se parte de un área geográfica donde existen dos sectores el manufacturero, 'M', no intensivo en el uso de recursos naturales y el otro 'A', intensivo en recursos naturales entonces la localización de la producción del sector 'A' dependerá de la distribución geográfica de los recursos naturales. Sin embargo, la localización del sector M dependerá por un lado, del tamaño y la distribución espacial de la población inicial en el área geográfica. A mayor tamaño de un área local —*ceteris paribus*— la industria se localizará en dicha área local debido a que el mayor tamaño implica una mayor demanda, menores costos de transporte y una mayor explotación de las economías de escala existentes. De otro lado, dependerá del grado de los eslabonamientos hacia atrás, dentro del mismo sector, generado por el propio sector manufacturero. El incremento de la demanda de productos industriales creados por el propio sector —*ceteris paribus*— refuerza el efecto del tamaño del mercado debido al tamaño de la población. Este mayor mercado origina el mecanismo de causalidad circular y acumulativa descrito anteriormente

En la nueva geografía económica, la localización del sector manufacturero no depende de los factores de localización y distribución de los recursos naturales. Más bien depende de los costos de transporte, las economías de escala, las dotaciones y/o condiciones iniciales y los aspectos (parámetros) relacionados al comportamiento de los consumidores y la tecnología.

En Krugman (1999), los argumentos y factores identificados en la nueva geografía económica son usados para explicar las diferencias, en desarrollo económico, entre regiones dentro de un país o entre países. Así regiones deprimidas, países menos desarrollados o los llamados países de la periferia están asociados a la dispersión de la producción y de sectores productivos intensivos en el uso de recursos naturales. De otro lado, regiones ricas, países industrializados o los llamados países del centro están asociados a la concentración de la producción y de sectores productivos no intensivos en el uso de recursos naturales. Las fuerzas que afectan la concentración geográfica de la producción manufacturera no intensiva en el uso de recursos naturales de acuerdo con Krugman (1999) son las centrípetas o de atracción (tales como: i. el tamaño del mercado y los eslabonamientos; ii. grado de concentración del mercado laboral; iii. la existencia de economías externas y de aglomeración) y las centrífugas o de dispersión (tales como: i. inmovilidad de los factores de producción; ii. las rentas de la tierra; iii) las des-economías externas).

El segundo grupo de modelos de desarrollo económico local que inciden en los factores externos de las regiones y que tienen también como punto de partida la teoría de la base económica regional son las formuladas en el área del desarrollo regional. Los modelos que se destacan en esta área son:

III.1.9 *Teoría de los Ciclos de Productos.*

Esta teoría fue desarrollada por Vernon (1966b) y se sustenta en las etapas o ciclos de desarrollo de los productos. Estas etapas son tres. La primera etapa es el de la generación del propio producto, o la etapa de los productos nuevos. La segunda etapa es la de maduración del producto el cual es difundido a todos los mercados. La tercera etapa es el de la estandarización de los productos. Las regiones “capaces” de producir la primera etapa de los productos son las que tienen un mayor desarrollo. Esta capacidad depende entre otros factores del grado de la innovación tecnológica, el ingreso, y la dotación de empresarios innovadores de las regiones. El establecimiento de este tipo de productos en regiones menos desarrolladas puede impulsar el desarrollo de estas (Malizia-Feser, 1999).

III.1.10 *Teoría de la Base Económica e Interdependencia de Sectores.*

La teoría de la base económica ha sido sujeta de diversas modificaciones y extensiones muchas de ellas relacionadas a las herramientas económicas existentes en la desarrollo de la teoría económica. En su versión original, los sectores básicos y no básicos eran independientes y no existía interdependencia entre sectores. Con el uso de la matriz insumo-producto, la matriz de contabilidad social, y la disponibilidad de la información a nivel de regiones (dentro de los países), la teoría de la base económica fue extendida para tomar en cuenta los flujos intersectoriales entre diversos sectores básicos y no básicos. Un segundo grupo de extensiones toma en cuenta la interdependencia entre diversas regiones. A estos modelos se les denominan modelos de impacto multi-regionales. Herramientas econométricas también ha sido introducidas en estos dos grupos de extensiones con la denominación de modelos integrados econométricos y de matriz insumo productos. Un cuarto grupo de extensiones utiliza las herramientas de modelos computables de equilibrio general. La literatura de las extensiones ha sido resumida por Loveridge (2004), Nijkamp-Rietveld-Snickars (1987) y Hewings-Jensen (1987).

III.1.11 *La Teoría Neoclásica del Desarrollo Regional.*

El problema de la asignación y distribución de los resultados en una economía de mercado en la teoría neoclásica es que en dicha asignación o distribución no se distinguen las regiones o áreas geográficas. En consecuencia, los conceptos de dicha teoría pueden aplicarse indistintamente a nivel de países, regiones, y áreas locales. Las diferencias en desarrollo regionales o entre áreas geográficas dentro de una economía de acuerdo a la teoría neoclásica se explican por las barreras existentes causadas por las intervenciones de los diferentes estamentos del gobierno y por las distorsiones del mercado existentes en regiones. En ausencia de estas barreras y distorsiones, los flujos interregionales de factores móviles y de bienes y servicios conllevan a la convergencia en: i) los retornos de los factores; ii) la tasa de crecimiento y el nivel de PBI de las regiones (Bingham-Mier, 1993; Blakely-Bradshaw, 2002). El modelo de la base económica bajo la perspectiva de la teoría neoclásica ha sido elaborado por McGregor-McVittie-Swales-Ping Yin (2000).

III.1.12 *Modelos de Movimiento de Empresas en los Sectores Básicos y No Básicos y Diversificación de Sectores.*

Mientras los tres modelos anteriores (III.1.9-III.1.11) enfatizan las interrelaciones entre regiones y los productos de las regiones, el trabajo de Mayo-Flynn (1989) extiende el modelo de la base económica para incorporar el movimiento de firmas entre los sectores básicos y no básicos y la relevancia de estos últimos en el desarrollo de las regiones. Así, los autores encuentran que entrada de nuevas firmas en los sectores básicos generan un

número mayor de entrada de firmas en los sectores no básicos. De otro lado, salida de firmas de los sectores básicos también implica salida de firmas de los sectores no básicos. Para Mayo-Flynn (1989) también los el movimiento de firmas de los sectores no básicos pueden inducir el movimiento de firmas en los sectores básicos. Contrario a la hipótesis de la teoría de la base económica donde los sectores básicos de las regiones lideran el crecimiento de la región, Mayo-Flynn (1989) encuentran evidencia de que también el crecimiento de los sectores no básicos puede inducir crecimiento de la región a través del crecimiento de los sectores básicos. Dissart (2003), en otra variación del modelo de la base económica, sostiene la importancia, para el desarrollo económico local, de la diversidad de los sectores básicos. Esta diversidad puede conducir a un crecimiento estable de las regiones.

Los modelos del I.1.9 al I.1.12 han sido denominados por Bingham-Mier (1993) como *las teorías del desarrollo económico local “desde arriba”*. En estos modelos, los sectores básicos cuya demanda es “externa” a la región son los que lideran el crecimiento. El último grupo de modelos presentados en esta sección, denominados modelos dinámicos o de crecimiento regional o teorías “desde abajo” comparten el argumento que el desarrollo económico local se sustenta por las fuerzas internas de las propias áreas locales. *Bajo esta perspectiva, las áreas locales y regiones son analizadas como unidades homogéneas y como consecuencia los modelos de crecimiento y de desarrollo a nivel de país son aplicados y extendidos a áreas geográficas o regiones al interior de los países.*

I.1.13 *Modelos de Crecimiento Económico Regional.*

Entre los autores que destacan de esta línea de trabajo están: Markusen (1987); Stohr-Taylor (1981); Richardson (1973). Andersson-Kuenne (1987) resume los principales desarrollos de este grupo de modelos. Al igual que los modelos neoclásicos de crecimiento a nivel de países, crecimiento en las áreas locales depende de la dotación y acumulación de los factores primarios de producción y de cambios tecnológicos localizados en las regiones y de la movilidad de los factores entre regiones. El crecimiento regional puede ser generado, complementado o apoyado por un planeamiento regional que focalice el *crecimiento territorial* de las regiones (conformadas por ciudades centros e interiores-rural y urbano, Weaver, 1984; Berry, 1972). Alternativamente, el desarrollo de la región puede ser logrado a través del aprovechamiento de los recursos claves a nivel de las ciudades centros o interiores. A este tipo de desarrollo se le denomina *funcional* (Friedmann-Weaver, 1979; Stohr, 1981; Markusen, 1987). La diferencia entre el desarrollo territorial y el funcional es que el primero se focaliza en el desarrollo de las ciudades al interior y en la periferia de las regiones y el funcional se focaliza en el desarrollo de la región en función de la dotación y aprovechamiento de sus recursos. Una tercera perspectiva del desarrollo regional es el desarrollo “Agropolitano” basado en el propio desarrollo económico y social de la región conservando las raíces culturales de esta (Friedmann-Weaver, 1979).

III.2 Teorías de Organización, Instituciones y Distorsiones de los Mercados

A diferencia del primer grupo de teorías de desarrollo económico local que enfatizan los ‘factores tangibles’ y de localización, el segundo grupo de teorías aplican a nivel de áreas geográficas locales (incluso de áreas marginales dentro de grandes ciudades) las teorías de organización y distorsión de mercados a nivel de países (descritos en el capítulo anterior). Así los problemas de información y otras distorsiones de mercado a nivel de las localidades al interior de los países pueden obstaculizar el desarrollo de estas. Esta

líneas de teorías fue iniciada en el trabajo de Bartik⁶³ (1990) y extendidas por los trabajos de Weiler (2000) y Scorsone-Weiler (2004) entre otros. Debido a la importancia de los fracasos o distorsiones del mercado en el desarrollo económico local, el papel de la ‘política económica de desarrollo económico local’ es esencial. Al respecto Bartik (1990) sostiene:

“La política de desarrollo económico regional debería concentrarse en corregir los fracasos de los mercados privados para alcanzar la eficiencia de estos. Las principales distorsiones que requieren ser abordadas por las políticas de desarrollo económico regional son: i) el desempleo involuntario y subempleo; ii) las economías de aglomeración; iii) las externalidades resultantes de las actividades de investigación; iv) las imperfecciones en los mercados financieros, de capital humano y de información.... La política de desarrollo económico local concentrada en los fracasos o distorsiones de los mercados tiene dos ventajas sobre el enfoque tradicional y el denominado de ‘la nueva ola’ de las políticas de desarrollo económico local⁶⁴. Por un lado, la concentración de la políticas en las actividades que el sector privado no las puede hacer permite al gobierno a una mejor utilización de sus escasos recursos. De otro lado, las metas de las políticas son sujetas a medición de acuerdo a los análisis de beneficios y costos. Las limitaciones de las políticas DEL basadas en los fracasos del mercado son tres. La primera es que existen problemas de información para la determinación de algunos de los beneficios de las intervenciones del gobierno. Superar esta limitación, exige de los gobiernos locales una mayor atención a la generación de información y estadísticas. La segunda es que la política se concentra en los problemas de eficiencia y no de distribución. Como consecuencia un apropiado análisis costo-beneficio requiere incluir los problemas distributivos de la intervención. La tercera es que no toma en cuenta los beneficios y costos que pueden resultar a otras regiones. Superar esta [última] limitación puede requerir análisis interregionales⁶⁵”. (pp. 361; 367-368).

III.3 Teorías Basadas en Los Comportamientos de los Agentes

Una de la mayores distinciones en el análisis del desarrollo económico local con respecto a la de país es la introducción específica de incidencia de las acciones, interacciones y del papel de los ‘agentes económicos’ en el desarrollo de la áreas locales. La firma y su capacidad empresarial, el capital social, las mujeres, los grupos de interés, etc., son sólo ejemplos de tales agentes privados.

⁶³ De acuerdo con Bartik (1990), el método de fracasos del mercado para el análisis de la política de desarrollo económico local fue presentado inicialmente en los trabajos de Borts-Stein (1964) y Vaughan-Pollard-Dyer (1985). Sin embargo, en el trabajo de Bartik (1990) presenta explícitamente el método.

⁶⁴ Bartik (1990) define a estos dos grupos de políticas como aquellas que afectan los factores de oferta y el proceso de innovación en las áreas locales o regiones. Específicamente las políticas DEL tradicionales son aquellas que inciden en los factores de oferta o de localización y tienen como meta la generación de empleo. La ‘nueva ola’ en las políticas DEL inciden en el proceso de innovación a través de políticas que generen nuevas empresas, desarrollo tecnológico y modernización de los negocios.

⁶⁵ En la sección III.5 se presenta un esquema de las políticas de desarrollo económico local. Bajo este esquema las políticas DEL de la ‘nueva ola’ y la que incide en las distorsiones de mercados están comprendidas en el segundo tipo de políticas de dicho esquema. La política tradicional DEL de Bartik (1990) es incluida en el primer grupo de políticas del esquema presentado debajo.

La capacidad empresarial, el papel y las acciones-interacciones de las empresas son los aspectos relacionados al ‘*agente empresa*’ el cual históricamente ha sido el más estudiado incluso desde la perspectiva del desarrollo económico a nivel de país. La importancia de *este primer agente-empresa* en el desarrollo económico ha sido destacada en la literatura desde los trabajos de Schumpeter (1934, 1962). Los trabajos de Bates (1993), OECD (2003), Audretsch-Keilbach (2004), Mackenzie (1992), Arzeni-Pellegrin (1997) resumen las diversas formas y mecanismos en que las empresas afectan al desarrollo económico de áreas geográficas locales. Entre las formas y mecanismos destacan la incidencia de las empresas sobre:

- i) el proceso de innovación y difusión tecnológica;
- ii) la introducción de nuevos productos y formas de inversión;
- iii) el stock de capital y el flujo de ahorros;
- iv) la generación y demanda de empleo calificado y no calificado;
- v) los mecanismos de coordinación, asociación y formación de redes de negocios;
- vi) el desarrollo de alianzas con otras empresas y con el sector público;
- vii) El liderazgo de la estrategia DEL;
- viii) la provisión de bienes y servicios de infraestructura y creación de instituciones (por ejemplo, universidades y centros de investigación) relacionadas a las actividades productivas; y
- ix) la política económica y social local.

El segundo agente denominado ‘*grupo económico o de interés*’ ha sido analizado por Olson (1965, 1982) el cual propone una relación negativa entre los grupos de interés y crecimiento económico a nivel de país. Por otro lado, Maitland (1985) y Gray-Lowery (1988) presentan evidencias de esta relación negativa para los Estados Unidos. Los grupos de interés son grupos de agentes de un área local que a través de “presión política (lobbies)” inciden en la política económica y social en función de los intereses del grupo y no en función del interés público o de la sociedad. Mientras los beneficios de las acciones del grupo lo recibe el propio grupo de interés los costos de dichas acciones están distribuidos sobre todos los contribuyentes de un área local.

El tercer agente privado incorporado en la literatura económica y sociológica en las últimas dos décadas es el ‘*capital social*’. Los autores pioneros que argumentan la importancia del capital social en el desarrollo económico local y de los países son Coleman (1988) y Putnam (1993). La relevancia de este agente en el desarrollo regional puede ser deducida de la siguiente afirmación de Durlauf (2002):

“Uno de los más notables desarrollos de ciencias sociales en la última década es del concepto de capital social visto como un mecanismo para entender fenómenos socioeconómicos. Este entusiasmo no ha sido limitado a sociólogos, dentro de economía y otras disciplinas el interés sobre el concepto también ha crecido dramáticamente. El capital social ha sido tratado como la característica clave de: la crisis de mortalidad en Russia (Kennedy y asociados, 1998); participación política (Di Pasquale y Glaeser, 1999), el bienestar de los niños (Putnam, 2000), trampas del desarrollo (Woolcock, 1995), la eficiencia judicial (La Porta, 1997); la extensión de la educación secundaria (Goldin y Katz, 2001) y desarrollo económico (Putnam, 1993, 1995a y b). ”

De acuerdo con Fukuyama (1997), el *capital social* representa el conjunto instantáneo de valores y normas informales compartidos por miembros de un grupo de personas que les permiten cooperar entre ellos. Si existe “confianza” entre ellos este sirve

como lubricante para que el grupo *funcione eficientemente*. Las normas y valores *para que se forme el capital social necesariamente requieren incluir virtudes tales como 'decir la verdad', 'cumplir las obligaciones con el grupo' y 'reciprocidad'*. De otro lado, Durlauf (2002) lo define como el conjunto de relaciones entre individuos (como redes sociales o normas de reciprocidad y de confianza). Una sociedad de individuos virtuosos aislados no es necesariamente rica en capital social. Vargas (2002) presenta una extensa discusión teórica sobre este concepto. Por otro lado, Zabochnik (2003) presenta un modelo formal de la relación entre capital social y desarrollo.

La evidencia más clara sobre la importancia del capital social en el desarrollo económico ha sido presentada por Knack-Keefer (1997). Ellos encuentran que el capital social (medido como normas y grado de confianza) tiene un mayor impacto en el crecimiento económico cuando los países son pobres debido a que estos tienen un bajo grado de desarrollo de: i) el sector financiero; ii) el grado de defensa, preservación, y seguimiento de los derechos de propiedad; y de iii) la supervisión y cumplimiento de los contratos. La confianza entre las personas parece ser más importante en promover la actividad económica cuando los sustitutos formales no están disponibles. Claire (2003) presenta evidencias que muestran la importancia del capital social en el desarrollo de las comunidades rurales de África del Sur. Un resumen de las investigaciones sobre el capital social ha sido recientemente expuesto por Durlauf y Fafchamps (2004).

El cuarto agente analizado en la literatura del desarrollo económico local es la *mujer* o el '*género femenino*'. Género y desarrollo es un área que los organismos internacionales (que apoyan al proceso de desarrollo de los países) han dedicado recursos especiales en los últimos años y son parte de la agenda sobre las estrategias de desarrollo en países pobres de dichos entes. Parte de la literatura de género-desarrollo, se enfoca sobre las desigualdades económicas entre hombres y mujeres en el proceso de desarrollo. Debido a las diversas actividades que realizan las mujeres, un incremento de la productividad de ellas puede conducir al incremento en el crecimiento económico de un área geográfica local y al mismo tiempo reducir la población en situación de pobreza (OECD, 1998; Blumenberg, 1998). Inversión en las actividades de las mujeres (como educación, salud, planificación familiar, acceso a los recursos, etc.) no sólo puede inducir a ganancias en eficiencia económica sino también en ganancias sociales (tales como menores tasas de fertilidad, incremento de la nutrición, y reducidas tasas de mortalidad infantil, de niños y de madres). Otro grupo de la literatura género-desarrollo se enfoca sobre los aspectos empresariales de las mujeres (Forsyth, 2000; OECD, 2003a, Greenberg, 2000). Bajo este enfoque la clase empresarial puede ser expandida con la inserción de las mujeres en las actividades empresariales.

El quinto agente relevante en el proceso de desarrollo de las áreas locales y países son las *instituciones* tanto públicas como privadas incluyendo las universidades y centros de investigación. Una diferencia distintiva entre las instituciones para el desarrollo económico local de las de nivel de país es el énfasis de las primeras en los objetivos políticos-económicos-sociales circunscritos a las áreas locales donde están ubicadas. Blakely-Bradshaw (2002a), y Malizia (1985) presentan la características singulares de las instituciones para el desarrollo económico local. De otro lado, el Banco Mundial (World Bank, 1998) ha establecido un programa sobre instituciones de áreas locales y otro grupo de estudios destaca el papel de las universidades en el desarrollo económico local (entre otros, Cox, 2000; y Weiler, 2000). La literatura de las instituciones para el DEL enfatizan las siguientes actividades de estas instituciones:

- i) Identificación del área geográfica foco de los objetivos institucionales;
- ii) Coordinación de las actividades de los diferentes agentes públicos, privados e institucionales (incluyendo las universidades);
- iii) Actividades de investigación sobre las necesidades de las áreas locales;
- iv) Provisión de información sobre identificadas actividades metas;
- v) Actividades de mercadotecnia específicamente diseñadas para determinadas estrategias de desarrollo;
- vi) Desarrollo de proyectos;
- vii) Provisión de diversos servicios comunitarios incluyendo capacitación y educación.

El sexto agente, el Gobierno, es analizado en la sección III.5

III.4 Teorías Eclécticas o Multifactoriales

El cuarto grupo de teorías de desarrollo económico local son las que denominamos las teorías eclécticas o multifactoriales. Estas teorías consideran que el desarrollo económico local requiere de una serie de “factores” de simultánea implementación para la consecución del crecimiento y desarrollo de las áreas locales. Uno de los primeros trabajos que incluyen diversos factores en el proceso DEL es Thompson (1968). Dicho autor señala que la teoría de la base económica es útil sólo para analizar aspectos de corto plazo pero para no para los del largo plazo. En el largo plazo, el conjunto de stock de activos de un área geográfica es el principal determinante del desarrollo del área. Entre los activos que comprende el stock se encuentran: i) la infraestructura y facilidades públicas; ii) la calidad de los negocios en servicios; vivienda y educación; iii) la capacidad de realizar investigación y desarrollo; iv) las calificaciones de la fuerza laboral; y v) el talento empresarial y de administración de los agentes residentes en las áreas geográficas. Wong (1998) de otro lado, encuentra evidencias empíricas (desde la perspectiva de los agentes privados y públicos relacionados al desarrollo económico) en las regiones Nor Este y Oeste de Inglaterra de once factores que incidieron en el desarrollo de estas regiones. Estos factores fueron divididos en dos grupos de factores. El primer grupo denominado ‘factores tradicionales’ que incluyen: recursos naturales; factores de localización; recursos humanos, financieros y de capital; infraestructura; conocimiento y tecnología; estructura industrial. El segundo grupo denominado ‘factores intangibles’ que incluyen: la capacidad institucional; la cultura empresarial; la imagen e identidad de la comunidad; y la calidad de vida.

La literatura ‘moderna’ del enfoque multifactorial ha sido desarrollada en los trabajos de Porter (1990, 1995, 1998, 2000, 2000a, 2001), Feser (1998), Bergman-Feser (2000), Raines (2002) entre otros. Esta literatura puede dividirse en tres particulares enfoques eclécticos del desarrollo económico local. A continuación se describe estos tres enfoques.

III.4.1 *Teorías Basadas en la Competitividad de las Áreas Locales*

El concepto de competitividad a nivel de país y local fue expuesto por Porter (1990). Desde la publicación de este trabajo, el término de la competitividad se ha difundido de tal manera en los países en desarrollo (y desarrollados) que se ha convertido en una especie de estrategia de desarrollo para dichas economías (Tello, 2006). El concepto sin embargo no está exento de limitaciones. La principal es la multiplicidad de definiciones (UNDP, 2005), la cual ha implicado que su base teórica sea frágil. Lall (2001) presenta una discusión extensa del concepto y de las formas de medición a que está sujeta, y en un reciente número de la revista ‘Regional Studies’ se discute el concepto a nivel de las

regiones⁶⁶. Más allá de la definición conceptual del término, esta sección se concentra en los factores que determinan la competitividad de un área geográfica determinada. Este conjunto de factores son los que inciden en el desarrollo económico de dicha área.

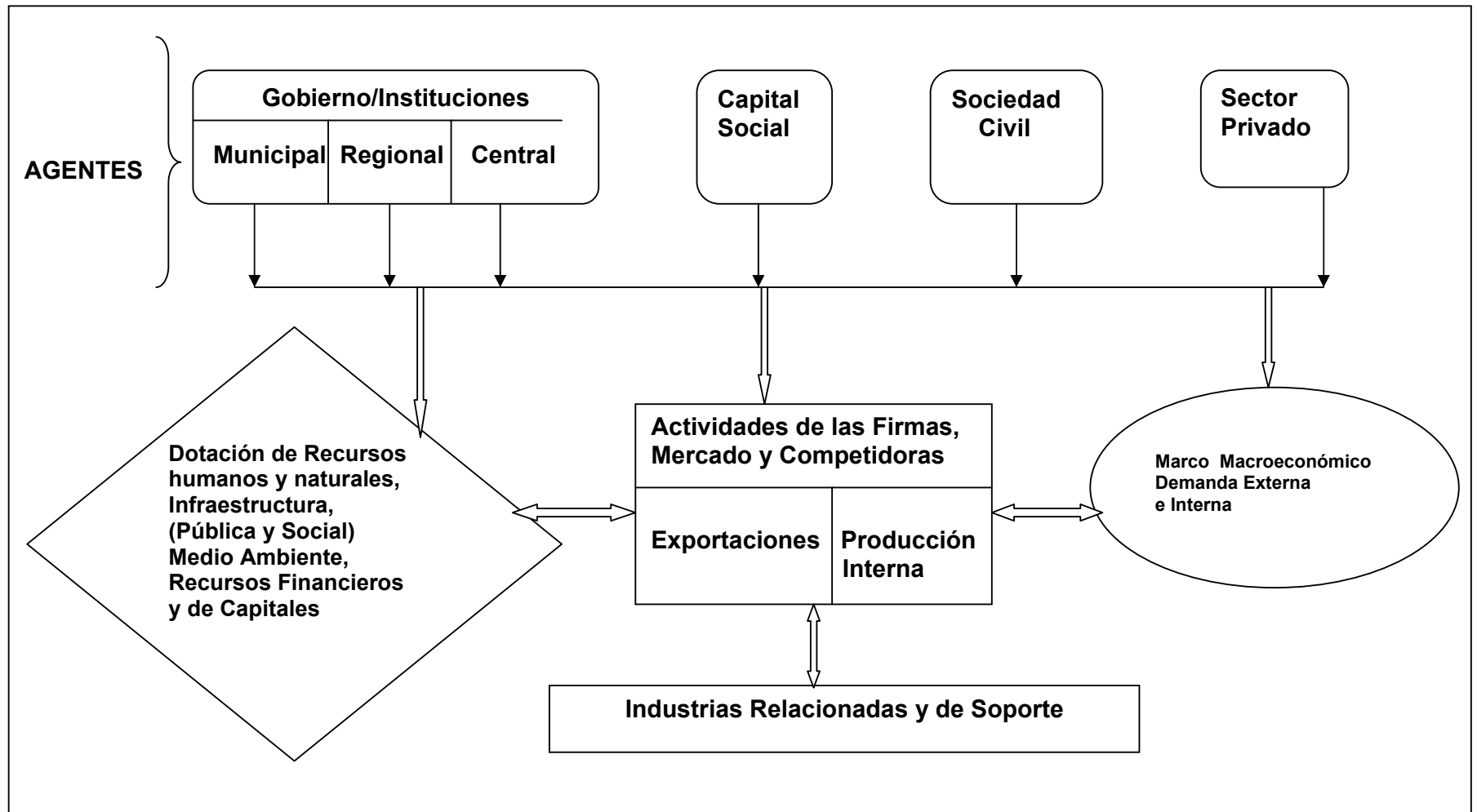
La Figura 1 presenta el esquema de los factores que determinan la competitividad y el desarrollo económico local. Este esquema es una versión modificada del 'diamante de Porter (2001)' y considera como elementos claves para el DEL las acciones, interacciones y papel de los agentes analizados en las secciones III.3 y III.5 (debajo). En el esquema presentado intervienen los siguientes factores:

- i) Los factores de localización relacionados a: los recursos humanos y naturales, la dotación de infraestructura; los recursos financieros y de capitales; y el medio ambiente;
- ii) Los factores externos e internos relacionados al entorno macroeconómico de las empresas residentes en las áreas locales;
- iii) Los factores relacionados a las empresas y la organización/configuración industrial donde ellas compiten;
- iv) Las empresas e industrias de soporte a las empresas; y
- v) Las acciones e interacciones de los agentes que inciden en el desarrollo económico de un área geográfica.

Un análisis detallado del enfoque de la competitividad para el caso de la economía peruana ha sido expuesto por Tello (2006). Estos mismos factores bajo el enfoque DEL de la competitividad requieren ser aplicados a áreas geográficas específicas.

⁶⁶ En la edición del Vol. 39-9 de la revista *Regional Studies* del 2004 se presenta una extensa discusión del concepto de competitividad Regional. Entre los autores que destacan en ese volumen están: Budd-Hirmis (2004); Kitson-Martin-Tyler (2004); Malecki (2004); Boschma (2004); Polenske (2004); Turok (2004);

FIGURA 1
ESQUEMA DE COMPETITIVIDAD PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL

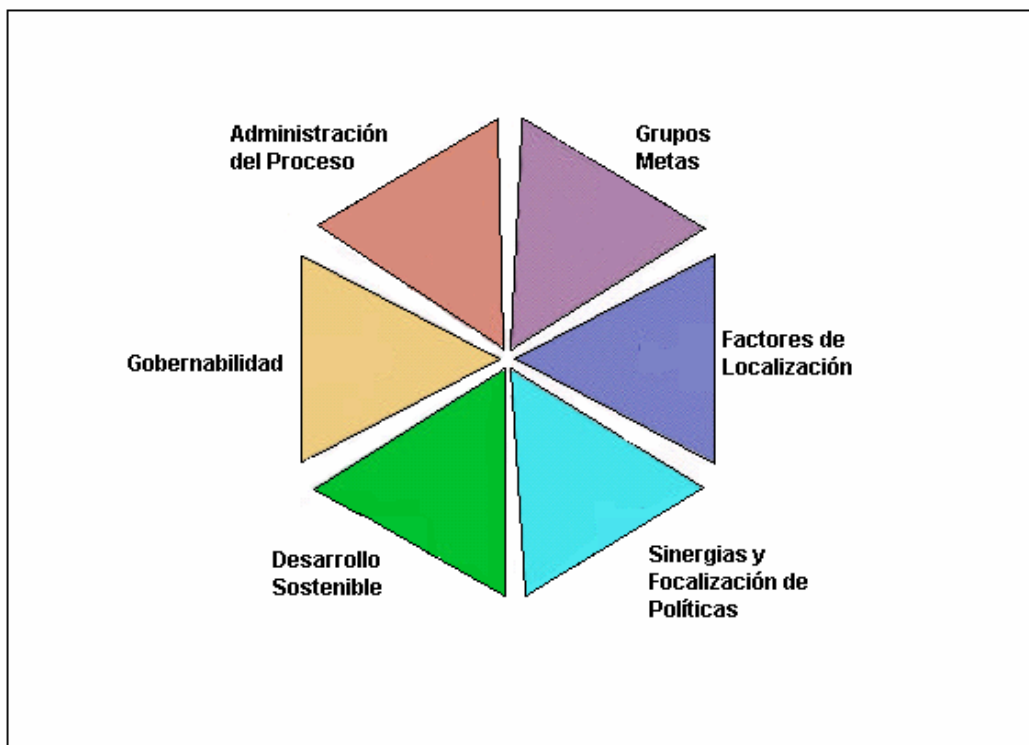


Roberts-Stimson (1998) presentan una metodología multi-sectorial y cualitativa para determinar la competitividad de las regiones y establecer estrategias de desarrollo regional. De otro lado, Meyer-Stamer (2004) describe el denominado esquema hexagonal del desarrollo económico local que también tiene sus bases en el concepto de competitividad regional.

La Figura 2, tomada de Meyer-Stamer (2004), presenta los 6 triángulos que conforman el hexágono, que de acuerdo a estos autores, determinan el desarrollo económico de un área geográfica específica.

Figura 2

El Hexágono del Desarrollo Económico Local



Fuente: Meyer-Stamer (2004)

Los triángulos son:

- i) Las agentes fuentes del crecimiento que fundamentalmente son las empresas localizadas en el área. Estos son los denominados Grupos Meta;
- ii) Los factores de localización que atraen la inversión hacia las áreas locales;
- iii) Las sinergias y políticas concentradas sobre: a) la promoción del empleo y la actividad económica; b) el alivio y reducción de situación de pobreza de la población; y c) el desarrollo comunitario y urbano;
- iv) Los factores que determinan que el desarrollo sea sostenible ecológica y socialmente;

- v) La relación y cooperación entre el sector público y privado para el establecimiento de la gobernabilidad; y
- vi) La administración del proceso de desarrollo.

III.4.2 *Teoría de las Ciudades Interiores*

Una segunda aplicación del concepto de competitividad expuesto por Porter (1995) es en el desarrollo de los '*distritos interiores*' a las ciudades grandes con menores o bajos niveles de desarrollo. Porter argumenta que el desarrollo de estos distritos no requiere de caridades, o de incentivos artificiales por parte del gobierno. Todo lo contrario, requiere el desarrollar las ventajas competitivas y negocios que induzcan al desarrollo. De acuerdo a Porter, las principales ventajas de los distritos interiores en los Estados Unidos son:

- i) La localización estratégica (alrededor de distritos más grandes y ricos);
- ii) La potencial demanda local no explotada por los negocios de los propios distritos interiores;
- iii) La integración con clusters regionales (existentes en los distritos vecinos a los distritos interiores);
- iv) Los recursos humanos.

En la literatura DEL de las ciudades interiores ('*inner cities*') o de '*mercados nuevos*' el desarrollo de estas también ha sido abordado bajo las teorías de fracasos y distorsiones de mercado presentadas en la sección III.2 (por ejemplo, el trabajo de Scorsone-Weiler, 2004).

III.4.3 *Teoría de Clusters*

La tercera aplicación del concepto de competitividad también expuesto por Porter (1998, 2000a) y de actual auge en los países desarrollados es el de **Clusters**. La definición estándar de cluster (de acuerdo a Porter, 1998) es:

Un grupo de firmas (entidades) relacionadas (de forma horizontal, verticalmente o de soporte) ubicadas en un área geográfica determinada que aprovechando una serie de aspectos (como externalidades, ahorros de costos de transacción, disponibilidad rápida y a gusto del cliente de los insumos, etc.) proveen ventajas a las firmas, sectores, distritos o regiones de un país donde las firmas están ubicadas.

Este concepto es distinto a la de **cadena productiva**⁶⁷. Así la cadena productiva de un producto es definida como:

El conjunto de actividades que genera (produce) éste desde la iniciación, pasando través de las diferentes fases de transformación de las diversas fases productivas, y finalizando por la distribución y alcance al consumidor final y los desperdicios del producto. Un alternativa definición de cadena productiva es la de un conjunto de

⁶⁷ Este concepto es abordada por dos corrientes de la literatura económica. Aquella del área de negocios. El término que se usa en esta área es de "Cadena de Aprovisionamiento o Supply Chain" y la otra de la economía industrial. El término que se usa en esta última área es de "Cadena del Valor o Value Chain".

actividades necesarias para convertir la materia prima en productos terminados y venderlos, y en el valor que se agrega en cada eslabón (encadenamiento).

Así un cluster puede incluir distintas cadenas productivas y las cadenas productivas no necesariamente constituyen clusters.

La importancia de los “Clusters” en el desarrollo económico local y regional ha sido enfatizada en diversos trabajos tanto de economías desarrolladas como en desarrollo incluyendo la economía peruana. En este último caso, el primer lineamiento de la estrategia de competitividad en el Perú —de acuerdo al D.S. 094-2003, PCM del 26.11.03 sobre los “Lineamientos de la Estrategia Nacional de Competitividad para la formulación del Plan Nacional de Competitividad”, señala: “*El Fomentar la articulación empresarial en cadenas productivas y clusters*”. El trabajo de Tello (2006) ha servido de soporte para la elaboración de dichos lineamientos. Torres (2000) y Kuramoto (2000) analizan los casos de clusters en la minería peruana. En América Latina también se ha realizado trabajos exploratorios sobre clusters, entre otros el del BID (2002). La literatura de clusters en los países desarrollados, donde se originó, es extensa. Waits (2002); Porter (1998) y Bergman-Feser (2000) señalan la relevancia del desarrollo de clusters para el desarrollo de áreas geográficas específicas. Waits (2002) en un estudio sobre el estado de Arizona indica:

“Estados y regiones a lo largo de América están mostrando un remarcable interés en los Clusters para el Desarrollo. Estados que adoptaron este método del desarrollo (1990-1991) fueron Arizona, Florida, Massachusetts and Illinois. Antes de ellos fueron las ciudades de Silicon Valley, California; Austin, Texas; Wichita, Kansas; Tucson, Arizona..... Las Aglomeraciones o Clusters nuevos son las de California, Rhode Islands, Colorado, Connecticut, y las Twin Cities en Minnesota.....Clusters de firmas de clase mundial en lugar de firmas individuales o de simples industrias son la fuente de trabajos, ingresos y crecimiento de las exportaciones”. [pp. 37 y 49]

Porter (1998) por su lado hace notar que:

“Clusters compitiendo con otras localizaciones basadas en un área geográfica son la fuente primaria de crecimiento y prosperidad del área”. [pp. 11]

El que mejor sintetiza la importancia del análisis de los clusters en el desarrollo regional es Bergman-Feser (2000):

“Uno no puede entender completamente la política económica sobre desarrollo regional sin el conocimiento y tal vez alguna experiencia con las aplicaciones de los clusters industriales.....el análisis de clusters industriales es un método comprensivo para entender las condiciones económicas regionales y sus tendencias así como también los desafíos de política económica y oportunidades que dichas condiciones y tendencias indican. El análisis de clusters industriales puede ayudar a i) explotar los datos económicos regionales; ii) proveer formas de pensar efectivamente acerca de interdependencia industrial; y generar formas y opciones de política económica regional”. [Pág. 4]

Los elementos que determinan el desarrollo de los clusters de un área geográfica a la vez son elementos que nutren el desarrollo económico local donde dichos clusters están

ubicados. Entre los principales elementos del desarrollo de los clusters que inciden en el DEL destacan⁶⁸:

- i) La generación de externalidades;
- ii) La explotación de las economías de aglomeración
- iii) El ambiente y el proceso de innovación;
- iv) La relaciones de cooperación, interrelaciones y coordinaciones entre empresas que conforman el cluster;
- v) La rivalidad entre firmas; y
- vi) El sendero de dependencia tecnológica⁶⁹

III.5 Estado y Desarrollo Económico Local (DEL)

Las teorías DEL tienen su origen en la práctica de los gobiernos locales, en los países desarrollados, de incidir en el proceso de desarrollo de las áreas locales. Así, desde sus inicios el Estado a través de sus entes gubernamentales (central, regional y local) ha tenido un papel central en el desarrollo económico local de las áreas locales de dichos países en los países desarrollados, en particular en los Estados Unidos.

⁶⁸ La descripción detallada de estos elementos es presentado en Tello (2006a).

⁶⁹ Estos elementos en su forma general han sido discutidos en la secciones II.5.1; II.5.2; III.1.4; III.1.5. La ventaja del cluster es que concentra estos elementos que inciden en el proceso de desarrollo en las áreas donde se establecen las firmas de los clusters.

CUADRO 3
Fases Teóricas, Orientación de la Política Económica Local y Resultados en Eficiencia Económica de las Teorías DEL

No de Fase	Principales Modelos Teóricos	Orientación de las Políticas e Instrumentos DEL	Resultados en Eficiencia Económica
1 (1930-1970s)	Teorías de Locación y del Espacio (se analizan los costos de transportes y la localización de las firmas); Teoría Regional y Desarrollo Comunal	Incentivos para atraer firmas en áreas de población en pobreza; persecución contra los contaminadores del ambiente; promoción de la demanda a través de redistribución; la principal meta fue equidad. Los instrumentos usados fueron: subsidios a los préstamos; transferencias directas; incentivos de localización. Una de las principales metas de esta política es la generación de empleo.	Sumas “Cero o Negativas”. Los beneficios de un área geográfica son iguales o menores que las pérdidas de otras. No efectos sobre el crecimiento del país;
2 (1980s-Mid 90s)	Tradicionales y Nuevas Teorías de Desarrollo a Nivel de País, Tradicionales y Nuevas Teorías de Crecimiento Económico; Imperfecciones del Mercado	Creación de nuevas empresas, promoción de incubadora (en particular pequeñas y medianas empresas); modernización de los negocios, mejoras institucionales; actividades de desarrollo tecnológico y transferencia de tecnología; Los programas que se establecieron fueron: capacitación laboral; desarrollo de empresas; programas de cooperación entre gobierno y sector privado y transferencia de tecnología. Las metas principales son eficiencia y la innovación tecnológica.	Suma no cero: los beneficios de las localidades contribuyen al crecimiento del país;
3 (Fines de los 90s – Hoy)	Cluster Análisis; Competitividad Local	Cooperación Regional; Construcción de interrelaciones (eslabonamientos) y/o coordinaciones entre empresas, instituciones (públicas y privadas); la principal meta es la calidad de vida de los habitantes de las regiones. Los programas son básicamente estrategia de promoción industrial. El principal objetivo de estas políticas es el crecimiento resultante de la eficiencia de los clusters y el desarrollo de la competitividad local.	Suma no cero: los beneficios de las localidades contribuyen al crecimiento del país;

Fuente: Elaboración Propia. Bingham-Mier (1993); Blair, J., (1999).

Este sexto ‘agente’ DEL ha tenido diversas formas de intervención. El Cuadro 3 (arriba) resume los tres principales grupos/modas u olas de intervenciones de los estamentos del gobierno en los Estados Unidos y países industrializados en función del desarrollo económico de áreas geográficas específicas.

En los trabajos de: Blair (1999); Bartik (2003); Meyer-Stamer (2003); Bartik (2002); Reese-Fasenfest (1999), Blakely-Bradshaw (1999); Samli-Donaldson (1997);

Plosila (2004) y en la revista *Economic Development Quarterly* del año 2001⁷⁰ se analizan las diversas políticas de gobierno que inciden en el desarrollo económico local.

Sujeto a las limitaciones del método para evaluar la efectividad de las políticas del Estado sobre el DEL (Reese-Rosenfeld, 2001), entre las principales proposiciones que se derivan del análisis de las políticas del gobierno para el DEL destacan las siguientes:

- i) Las políticas para el desarrollo económico local (Políticas DEL) requieren tener: objetivos generales y específicos definidos; formas de evaluar o de dar un seguimiento de la efectividad de los instrumentos; y programas implementados por los diversos estamentos del Estado. Los objetivos definidos requieren establecer “metas” de las variables de incidencia del proceso DEL;
- ii) Desde inicios del siglo XX, la literatura sobre políticas DEL ha seguido tres tipos de modas o olas de intervención. La primera ola tenía como objetivo general el atraer inversión a las áreas geográficas determinadas en función de la dotación de los factores de localización de dichas áreas. La segunda ola tiene como objetivo general el desarrollo interno de las áreas geográficas en función del crecimiento interno de dichas áreas. La tercera ola tiene como objetivo general incidir en sectores específicos bajo estrategias industriales e internas a las áreas geográficas;
- iii) En general no existe evidencia sistemática que sostenga que las políticas DEL han sido efectivas en los países desarrollados y en desarrollo (Meyer-Stamer, 2003);
- iv) Mayer-Stamer (2003) y Bartik (2003) sugieren una lista de políticas DEL con el objetivo de tener una mayor efectividad de estas. Meyer-Stamer (2003) se concentra en políticas de localización. Estas políticas son clasificadas en tres tipos: a) políticas genéricas de localización que tienen por objetivo generar un clima favorable a la inversión y negocios en general; b) políticas estratégicas de localización que tienen por objetivo promover ciertos sectores industriales a través de clusters; y las c) políticas reflexivas de localización que se ubican entre los dos anteriores tipos de política y tienen por objetivo generar un clima de reflexión de los agentes en la determinación de sus acciones dentro de un área geográfica determinada. Bartik (2003) se concentra en instrumentos y programas específicos que tengan una mayor efectividad. Entre los principales instrumentos/programas que destacan Bartik (2003) están: a) los fiscales; b) los programas de empleo; c) los programas que eliminan las distorsiones del mercado; c) los programas de atracción a la inversión y creación de negocios; d) los programas que inciden a las pequeñas empresas; e) los programas que desarrollan la tecnología; y f) aquellos programas que mantengan el desarrollo de forma sostenible.

III.6 Reflexiones Finales

- La literatura sobre las teorías del desarrollo económico local al igual que aquellas a nivel de país es extensa y antigua. Los factores de localización y las acciones e interacciones de los agentes localizados en las áreas geográficas locales distinguen a las teorías DEL de las teorías de desarrollo a nivel de país.
- El modelo liberal (el cual, la mayoría de los países en desarrollo están aplicando a nivel de país) no toma en cuenta los factores distintivos de las teorías de desarrollo económico local. Más aún, las políticas DEL derivadas de estas teorías requieren un mayor grado de acción del Estado (en sus tres estamentos: local, regional y central)

⁷⁰ Los cuales incluyen los trabajos de: Basolo-Huang; Reese-Rosenfeld; Clarke; y Bowman.

y de interacción con el sector privado que aquellas que se derivan del modelo liberal. Las acciones o “intervenciones” del Estado van más allá de (simples o complejas) correcciones de las distorsiones en los mercados. Estas intervenciones requieren no sólo de proveer los bienes; servicios; instituciones propiamente derivadas de las funciones del Estado sino que requiere además de: i) acciones; ii) asociaciones; iii) cooperaciones; y iv) coordinaciones conjuntas con el resto de los agentes de las áreas geográficas locales y en función de objetivos (generales y específicos) comunes definidos para dichas áreas;

- Las políticas DEL derivadas de las teorías DEL se basan en acciones autónomas de los gobiernos locales y regionales en función de los objetivos de desarrollo de las áreas geográficas y de acciones complementarias del Gobierno Central para lograr los mismos objetivos. En la medida de que los gobiernos locales, provinciales, regionales o estatales dependan de los recursos provistos por el Gobierno Central y no logren la autonomía necesaria para implementar políticas de desarrollo económico local las políticas DEL tendrán serias barreras para ser implementadas⁷¹.

⁷¹ Basados en la experiencia de los avances en el proceso de descentralización en una muestra de 13 países en desarrollo en las últimas dos décadas, el siguiente capítulo muestra la existencia de dicha dependencia y de la falta autonomía de los gobiernos locales.

IV. ASPECTOS TEÓRICOS Y EVIDENCIA DE LA DESCENTRALIZACIÓN EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO Y SU RELACIÓN CON EL DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL

Uno de los agentes claves en el impulso al desarrollo económico local es el gobierno. Unido y consistente al proceso de desarrollo económico local de los países desarrollados, los procesos de descentralización han sido parte de los temas principales del desarrollo de dichos países, ¿en que medida estos procesos de descentralización en países en desarrollo son consistentes o complementan al desarrollo económico local en estos países? es la interrogante central que el presente capítulo aborda.

Para ello este capítulo se divide en cuatro secciones. En la Sección IV.1 se presenta brevemente los aspectos conceptuales de la descentralización del gobierno. En la Sección IV.2 se describe la experiencia de los procesos de descentralización en los países en desarrollo incluyendo la región de América Latina. En la Sección IV.3 se discute la relación entre el proceso de descentralización y el desarrollo económico local. La Sección IV.4 lista una serie de reflexiones finales.

IV.1 Aspectos Teóricos de la Descentralización del Gobierno

El concepto de descentralización del gobierno al igual que muchos en economía está sujeto a discusiones y limitaciones. Así, Litvack-Ahmad-Bird (1999) señalan:

“Descentralización no es fácil de ser definido. Toma varias formas y tiene muchas dimensiones. Así, una amplia variedad de arreglo institucionales y de formas de operación pueden ser cubiertos y operando simultáneamente en un país y al mismo tiempo”.

La descentralización puede ser de aspectos: i) económicos o de asignación de recursos; ii) fiscales; iii) políticos y iv) administrativos;

Los aspectos económicos de la descentralización son aquellos relacionados a la ‘eficiencia’ de la asignación de recursos y se basan en dos ‘teorías’. Ambas desarrolladas en la literatura del ‘federalismo fiscal’ de los Estados Unidos. La primera ha sido formulada por Oates (1972). Esta teoría sostiene que cuando consumidores en diversas áreas geográficas tienen preferencias o gustos heterogéneos o distintos y en la ausencia de ‘externalidades’ generadas entre áreas geográficas por la provisión de ciertos bienes y servicios públicos (determinados entre otros factores por los de la localización de dichas áreas), entonces ‘gobiernos locales o descentralizados’ son más eficientes en la provisión de dichos bienes y servicios públicos que la provisión realizada por un solo gobierno (central) a todas las áreas geográficas. En consecuencia descentralización del gobierno conduce a asignaciones Pareto eficientes y centralización del gobierno produce ineficiencias en la provisión de ciertos bienes y servicios públicos.

Las carreteras Inter-departamentales (regionales o estatales; como la Panamericana Norte-Sur en el caso de la economía peruana), las comunicaciones que conectan diversas áreas geográficas, el control de las epidemias y la contaminación son ejemplos de bienes y servicios públicos que generan multiplicidad de externalidades entre áreas geográficas y como consecuencia son más eficientes que sean provistas por un gobierno centralizado. Sin embargo, para bienes y servicios públicos tales como: carreteras locales (dentro de las áreas geográficas); irrigaciones internas a las áreas y de menor envergadura; las clínicas locales;

etc., es más eficiente que estos bienes sean provistos por los ‘gobiernos descentralizados o locales’.

El número de unidades descentralizadas de gobierno que pueden proveer los bienes y servicios públicos locales dependen de las dimensiones de las economías de escala; externalidades y grados de congestión de los bienes y servicios públicos. El número ‘óptimo’ de dichas unidades es determinado por la segunda teoría expuesta por Tiebout (1956a). Bajo perfecta movilidad de los consumidores entre áreas geográficas, y un determinado conjunto de instrumentos que determinan los ingresos y gastos de los bienes y servicios públicos locales, los consumidores pueden determinar el nivel apropiado de gobierno local que provea dichos bienes de la manera más eficiente. Así por ejemplo, los servicios públicos de educación, policía, protección contra incendios; recreación, saneamiento, incluyendo salud pueden ser provistos eficientemente en comunidades de diez mil personas.

Estos principios de ‘eficiencia en la asignación de los recursos’ del federalismo de los Estados Unidos han sido aplicados a nivel provincial en países en desarrollo como: Argentina, Brasil, Colombia, Sud-África, India y China. Sin embargo, estos principios conjuntamente con los otros aspectos de la descentralización requieren ser ajustados o reformulados en los países en desarrollo en función de las diferencias institucionales, incentivos y organizaciones existentes entre países ricos y pobres (Bardhan, 2002).

Las dos bases ‘teóricas’ (generales) resultantes de la descentralización económica implican las de **la descentralización fiscal**. Si ciertos bienes y servicios públicos pueden ser provistos de manera más eficiente por gobiernos locales, y otro grupo de ellos por un gobierno central entonces ¿cuales serían las formas y las responsabilidades de cada nivel-estamento de ‘gobierno’ que se requerirá para financiar (a través de la recolección de impuestos u otros medios) y asignar los gastos de los bienes y servicios públicos de ambos ámbitos el nacional y el local?

La literatura del federalismo fiscal asigna tres papeles al gobierno (en todos sus estamentos. Oates, 1972, Inman-Rubinfeld 1998, Burki-asociados, 1999):

- i) Estabilización macroeconómica;
- ii) Redistribución de ingresos (reducción de la pobreza);
- iii) Asignación eficiente de los recursos.

Las primeras dos ‘funciones, responsabilidades’ son asignadas al gobierno central y la tercera función es asignada a todos los estamentos del gobierno⁷². En la tercera función surgen tres aspectos a considerar (Shah, 1994; Schroeder, 2003):

- i) La asignación de responsabilidades de los bienes y servicios ofrecidos el gobierno (en todos sus estamentos);
- ii) La asignación de la autoridad local que genere y colecte los ingresos para financiar los bienes y servicios del gobierno;
- iii) El diseño de un sistema intergubernamental de transferencias.

La literatura del federalismo fiscal mientras considera estas funciones y aspectos respecto a las responsabilidades, sin embargo, no provee formas definidas del cómo esta asignación de responsabilidades es implementada en la práctica. Así por ejemplo, la forma

⁷² Una breve discusión de esta división de responsabilidades es expuesta en Burki y asociados (1999).

como recaudar y financiar los bienes y servicios públicos es distinta entre países. En los Estados Unidos los bienes y servicios provistos por los gobiernos estatales se financian a través de impuestos directos e indirectos (nivel minorista). El gobierno federal (central) además transfiere recursos a los estados para programas específicos. En Canadá, los gobiernos provinciales usan impuestos directos y el impuesto al valor agregado, mientras que el gobierno federal (central) realiza transferencias a las provincias más pobres. En Alemania, se comparten los impuestos directos e indirectos entre los diversos estamentos del gobierno. Parte del impuesto al valor agregado se utiliza para reducir las disparidades regionales de recolección de impuestos. En Australia, prácticamente toda la recaudación la realiza el gobierno central, el cual, asigna rentas, de acuerdo a porcentajes establecidos, a los gobiernos locales. Burki-Perry-Dillinger (1999) y Litvack-Ahmad-Bird (1999) proveen reglas basadas en el federalismo fiscal de las formas que los países en desarrollo requieren implementar las diferentes responsabilidades de los estamentos del gobierno.

El tercer aspecto del proceso de descentralización es el político. Este aspecto se refiere al grado de representatividad de los entes de políticos de los intereses de los ciudadanos en las diferentes áreas locales de un país. La literatura de los aspectos políticos de la descentralización es extensa e incluye (Bardhan, 2002; Inman-Rubinfeld, 1997):

- i) Problemas de la ‘agencia’ o ‘governabilidad’ (‘agente’—los ciudadanos y ‘principal’— los entes políticos) por la existencia de costos de transacción; costos ‘políticos’ e información asimétrica de los agentes;
- ii) Problemas de ‘responsabilidad’ e incentivos para el cumplimiento de las actividades delegadas a los entes políticos;
- iii) Problemas de participación de los ciudadanos de las áreas locales en función del interés local;
- iv) Problemas de sistemas de votación y descentralización de los entes políticos.

El cuarto aspecto del proceso de descentralización es el administrativo. Este aspecto se refiere a la capacidad de los entes políticos de alcanzar asignaciones de recursos eficientes y equitativas a través de ‘intervenciones’ fiscales y regulaciones. Los problemas de la capacidad de la implementación de políticas del gobierno central son extendidos a los gobiernos locales ante la escasez de una ‘burocracia’ calificada (Litvack y asociados, 1999).

De acuerdo a Litvack y asociados (1999) y Rondinelli (1981, 1989), el gobierno central puede ‘transferir’ las diversas funciones a los gobiernos regionales o locales a través de cuatro formas:

- i) *Desconcentración.* Bajo esta forma, el gobierno central dispersa sus funciones y responsabilidades en oficinas ‘regionales o locales’ esparcidas a lo largo del territorio para ‘mejorar’ la recepción de los bienes y/o servicios públicos destinados a las localidades donde dichas oficinas están ubicadas;
- ii) *Privatización.* Bajo esta forma, el gobierno transfiere a entes privados la propiedad; la concesión o coparticipación de un bien o servicio público;
- iii) *Delegación.* Bajo esta forma, el gobierno central transfiere parte de la responsabilidad de las decisiones de política y la administración de los bienes y servicios públicos a los gobiernos locales y regionales (incluso a entidades no gubernamentales). Sin embargo, la responsabilidad definitiva recae sobre el gobierno central;
- iv) *Devolución.* Bajo esta forma, el gobierno central transfiere autoridad a los gobiernos locales y regionales para las decisiones, implementación y administración de la política, y los bienes y servicios públicos.

Para fines del presente trabajo (y proyecto), tomando en cuenta los cuatro aspectos y formas de transferencia y la definición de descentralización concuerda con la Rondinelli-Cheema (1983) y Rondinelli-asociados,(1989) y Hope (2000). Esta es:

Descentralización es definido como el proceso de transferencia de autoridad o responsabilidad de las decisiones de política, planeamiento; y administración de las funciones públicas a entes locales, regionales, públicos, privados o mixtos localizados en áreas geográficas específicas.

Las siguientes secciones se basan en esta definición y en los aspectos del marco conceptual del proceso de descentralización.

IV.2 Descentralización en los Países en Desarrollo⁷³

Desde la creación política de los países, el proceso de descentralización ha sido parte de la historia no sólo de aquellos considerados desarrollados sino también de los países en desarrollo. Después de la segunda guerra mundial se emprendieron esfuerzos sistemáticos en diversos países en desarrollo sin producir resultados exitosos (Sarker, 2003). Las décadas de los 1970s e inicios de los 1980s se emprendieron nuevos intentos de descentralización. Al respecto Rondenilli-Cheema (1983) señalan:

“Durante la década de 1970s muchos gobiernos de Asia, Latinoamérica y África no sólo experimentaron nuevas estrategias de desarrollo económico y social sino nuevos arreglos políticos y administrativos para la implementación de programas y proyectos. El interés creciente en la descentralización de las autoridades para fines administrativos y de planificación a niveles de: región, estados, distritos, agencias y gobiernos locales, oficinas descentralizadas de los ministerios, organizaciones con servicios específicos y organizaciones no gubernamentales, fueron resultados de tres fuerzas: i) el fracaso de la planificación centralizada y controles de las actividades de desarrollo durante las décadas de los 1950s y 1960s; ii) los requerimiento de crecimiento con equidad y las nuevas formas de la administración de los programas sociales; iii) la dificultad de administrar efectivamente las actividades de desarrollo ante la expansión de las sociedades y del gobierno central” (pp.7)

Los resultados del proceso de descentralización en este período de acuerdo a Rondenill-Cheema (1983) fueron los siguientes:

- i) Las experiencias fueron diversas desde muy comprensivas en alcance y diseñadas a transferir las responsabilidades de planificación y administración a los gobiernos locales, hasta los intentos de menor grado de desconcentrar o reasignar las labores administrativas entre unidades u oficinas del gobierno central;
- ii) En gobiernos como India, Sudan y Tanzania, el gobierno central intentó delegar o devolver la autoridad de las decisiones de política y la administración a los gobiernos locales;
- iii) En Brasil, Argentina, Venezuela y México, el gobierno central asignó las funciones de administración y planificación a organizaciones semi-autónomas;

⁷³ Esta sección se basa en los siguientes trabajos: Montero-Samuels (2004); Stren-Asociados (2002); Aghón (2001); Rondinelli-Cheema (1983); Oxhorn y asociados (2004); Haussman y Fukusaku (1999); Stein (1999) y Rodden y Asociados (2003). Los indicadores de descentralización han sido obtenidos de la página web del World Bank (2006).

- iv) En los países de África del Norte y del Este así como los de Asia del Sur y los de Sur-Este de Asia, los gobiernos centrales desconcentraron algunas funciones de desarrollo a unidades administrativas provinciales o de distritos.
- v) Una cuarta forma de ‘descentralización’ en otros países en desarrollo ha sido la desburocratización de ciertas funciones del gobierno central las cuales fueron transferidas al sector privado y organizaciones voluntarias.

La reflexión ‘final’ sobre el proceso de descentralización en Latinoamérica, durante este período, la describe Harris (1983):

“Descentralización del Gobierno en Latinoamérica es un fenómeno complejo y de diversas facetas. Análisis de los recientes intentos de descentralización requiere el entendimiento de fuerzas contradictorias dentro del sistema político, y en particular de la burocracia de estos países, donde existen fuertes tendencias a la centralización, conjuntamente con formas burocráticas de descentralización. Debido a estas fuerzas centralistas y burocráticas los prospectos en general no son favorables para el éxito de la implementación de los procesos descentralización” (pp. 198).

Desde mediados de la década de los 1980s, un moderno y renovado impulso ha tomado el proceso de descentralización en los países en desarrollo. En los Cuadros A2-4 se presentan una serie de indicadores del proceso de descentralización (tomados del World Bank, 2006) en 18 países en desarrollo⁷⁴ y 10 países desarrollados del Anexo de Cuadros. A continuación se describe un breve inventario sobre esta fase moderna del proceso de descentralización para una muestra de 13 países en desarrollo situados en las regiones de África (4), Asia (5) y América Latina (4).

IV.2.1 *Descentralización en África*

Los países-casos analizados en esta región son: Costa de Marfil (Ivory Coast); Sudáfrica, Kenia, y Tanzania. Sólo en el caso de Sudáfrica, el proceso de descentralización está instituido en la constitución de 1996, en Costa de Marfil y Tanzania el marco legal está a nivel de ley mientras que en Kenia la descentralización fue introducida como cambios en la constitución y otros dispositivos legales desde 1997. El gobierno de Sudáfrica ha delegado autoridad en las funciones financieras a los gobiernos locales mientras que en los demás países (de la muestra), la autoridad de la función financiera sigue en manos del gobierno central.

Costa de Marfil esta dividido en 58 departamentos y 196 gobiernos locales (equivalentes a municipios). En términos de las dificultades y cobertura del proceso de descentralización este caso es uno de los más destacables de África. El proceso de descentralización en su fase más ‘reciente’, se inició en 1978 con el reestablecimiento de las elecciones en ‘municipios’ suspendidas desde 1961. Dos elementos claves de este proceso fueron, por un lado, que el gobierno permitió una mayor participación a otros grupos políticos (de oposición al gobierno), y de otro lado, el gobierno reforzó su sistema de administración y asesoría, las cuales sirvieron para el apoyo de los gobiernos locales. Los servicios de asesoría generaron un crecimiento del capital humano en el denominado departamento de los gobiernos locales, los cuales ejercen la supervisión de todas las autoridades locales del país. La descentralización en base a los municipios (o comunes) ha sido relativamente exitosa a pesar de: que los recursos han sido limitados, y la baja participación de la sociedad civil. Este relativo éxito se ha debido a una serie de actividades

⁷⁴ Nueve países son de la región de América Latina, 6 de Asia y 3 de África.

vecinales realizadas por los gobiernos locales y financiados con ciertos recursos recolectados por dichos gobiernos.

Sudáfrica, por su parte, está constituido políticamente por 9 provincias y 284 municipalidades y el proceso de descentralización ha sido enmarcado por la transición de la eliminación de la ‘segregación racial’ (apartheid) existente antes de los cambios políticos ocurridos en la década de los 1990s. De acuerdo con Friedman-Kihato (2004), el proceso de descentralización, iniciado con el cambio de la constitución en 1996, fue producto de negociaciones de las ‘elites políticas domésticas’ con algunas ideas obtenidas de las organizaciones internacionales. La división del gobierno en provincias y municipalidades (declarada en la constitución de 1996) ha limitado la autoridad de estos gobiernos locales. Por un lado, el 90% de los ingresos de las provincias provienen de los ingresos del gobierno central, y para una serie de funciones la autoridad de las provincias es compartida con el gobierno central. De otro lado, si bien las municipalidades en teoría tienen un mayor grado de autonomía, desde que estas pueden generar sus propios ingresos, las diferencias en recursos entre municipalidades no han permitido la participación ciudadana en las decisiones de los municipios. Más aún, el partido centralista del congreso nacional africano, quién impone disciplina a sus representantes de los gobiernos municipales y provinciales e inducen a que estos respondan a los intereses del partido que a los de la ciudadanía, ha incrementado las limitaciones de las autoridades municipales.

Kenia, por otro lado, está constituido por 7 provincias, el área de Nairobi, 63 distritos y una serie de divisiones administrativas dentro de cada distrito. Khadiagala y Mitullah (2004) señalan los pocos avances en el proceso de descentralización de este país debido a la herencia política del autoritarismo y la inhabilidad del estado de proveer las necesidades básicas a la población. Kenia, una antigua colonia de Inglaterra (llamada África del Este Británica-British East Africa), logró su independencia en 1963 y entre 1969 y 1982 el país fue gobernado por un solo partido la Unión Nacional Africana de Kenia. Los intentos de participación ciudadana fueron reducidos al clientelismo político y la administración de los diferentes grupos étnicos.

En los 1990s, la crisis económica: incrementó las demandas para la apertura democrática, condujo a una mayor competencia política, y cierto grado de devolución de la autoridad a los gobiernos locales. La descentralización llegó a consecuencia que organizaciones no gubernamentales y grupos comunitarios proveían de servicios en sustitución del gobierno central que estaba incapacitado de proveerlos. Esta incapacidad y la falta de la democracia están limitando los avances del proceso.

Los gobiernos locales en la **República Unida de Tanzania**, a diferencia de los otros tres países, han tenido una larga historia de actividades, aún incluso cuando el país era colonia de Alemania (1884-1917) y de Inglaterra (1917-1961). En el 2002, Tanzania se dividía en 25 regiones y 112 gobiernos locales. A inicios de los 1970s, el proceso de descentralización se concentró en actividades de las regiones y distritos. En los 1980s, el proceso se orientó hacia actividades de los gobiernos locales. Los avances de este proceso están siendo limitados por la dependencia del proceso en donaciones y deficiencias en la calificación del personal.

En Tanzania, el gobierno central determina y aprueba las diferentes fuentes de ingresos dirigidas a los gobiernos locales. Otro grupo de fuentes de ingresos es compartido con el gobierno central. También existen transferencias de ingresos del gobierno central hacia los locales. En adición a estas formas de ingresos, los gobiernos locales tienen sus propias fuentes de ingresos por la imposición de diferentes impuestos y licencias (tales

como los impuestos prediales y las licencias al establecimiento de los negocios. Las deficiencias de la colección de estas fuentes de ingresos locales implican la necesidad de ingresos del gobierno central para financiar los servicios provistos por los gobiernos locales. El gobierno central apoya a los gobiernos locales en el desarrollo y el mantenimiento de los servicios tales como educación, salud, agua, carreteras y servicios al sector agrícola.

IV.2.2 *Descentralización en Asia*

Los países analizados de esta región son: China, Filipinas, India, Indonesia y Malasia.

La república de China consiste de un gobierno central (de corte comunista-estatal); 22 provincias (sin incluir a Taiwán); 5 regiones autónomas; 4 municipalidades controladas por el gobierno central; dos regiones especiales (Hong-Kong y Macao); 333 prefecturas; 2861 condados y 50000 ciudades o distritos. La responsabilidad de los gastos en China siguen las prácticas internacionales de los países desarrollados. Así, el gobierno central es responsable de los gastos en: defensa; relaciones exteriores; infraestructura, tecnología para las empresas estatales; ciencia de la salud y educación (en particular, la superior). De otro lado, los gobiernos locales están encargados de la administración diaria de las áreas locales sobre: seguridad; desarrollo agrícola; la cultura; redes sociales locales; y la provisión de servicios sociales como salud y educación (en particular, la educación primaria y secundaria). El gobierno central es el único ente encargado de solicitar préstamos y asume los servicios de la deuda.

En materia fiscal, desde las reformas pro mercado que se iniciaron en China desde 1978, China ha experimentado diversos cambios fiscales. El último se inició en Noviembre de 1993 con una reforma fiscal que aborda: i) la provisión de ingresos adecuados para el gobierno central; ii) la implementación de un sistema tributario no distorsionado; y iii) la reestructuración de los arreglos fiscales entre los gobiernos central y locales.

Bajo el nuevo sistema, los impuestos son clasificados en: i) impuestos fijados por el gobierno central (tales como: aranceles; impuestos indirectos; impuesto al valor agregado sobre las importaciones; impuesto a la renta a las empresas estatales, ferrocarriles, bancos y compañías de seguros; y los impuestos de estampillas de seguridad); ii) impuestos fijados por los gobiernos locales (tales como: impuestos a los negocios; e impuestos al mantenimiento urbano y de infraestructura. También recibe una parte de los ingresos recaudados por el impuesto al valor agregado); y iii) los impuestos compartidos. Los gobiernos locales asimismo tienen asegurados un mínimo de ingresos, los cuales, si no son alcanzados por sus propias fuentes, el gobierno central completa dicho mínimo a través de transferencias de ingresos recaudados por el impuesto al valor agregado y otros impuestos indirectos.

El 40% de los gastos de los estamentos del gobierno es asignado al gobierno central. Cualquier superávit del presupuesto del gobierno central es usado para financiar los gobiernos locales en función de criterios objetivos como pobreza y desastre naturales. Los gastos de ambos gobiernos (el central y los locales) bajo la ley de presupuesto de 1994 son formulados dentro de un consistente marco macroeconómico. De otro lado, el gobierno central dejó de aprobar el presupuesto de los gobiernos locales. Estos son requeridos a tener un presupuesto balanceado o el de acumular los superávit del presupuesto u otros fondos para financiar los déficit. En adición, los gobiernos locales tienen extra fondos presupuestales recaudados por los propios gobiernos que están aumentando en importancia y ha otorgado poder de gasto a las prefecturas y ciudades. A pesar de los avances del proceso de descentralización en China, los problemas que están aún vigentes están

relacionados a la transparencia y estabilidad del marco legal de las actividades de los gobiernos locales. Este marco requiere definir claramente el grado de autonomía de los gobiernos locales, en particular, la referente a las responsabilidades del gasto de dichos gobiernos.

El caso de Filipinas es el de mayores avances del proceso de descentralización de la muestra de países analizados en este documento. En 1999, Filipinas estaba dividida en 78 provincias, 83 ciudades, 1526 municipalidades y cerca de 40000 (aldeas, vecindades o) pueblos. La constitución de 1987 estableció el marco del proceso de descentralización y el Código del Gobierno Local en 1991 definió la autoridad en los diferentes gobiernos locales y estableció mecanismos para la participación ciudadana en el gobierno local. Entre las principales acciones enmarcadas por dicho código están:

- i) La devolución de las responsabilidades del gobierno central a los gobiernos locales con respecto a los servicios públicos referentes a la: salud, beneficios sociales, medio ambiente, al desarrollo agrícola, infraestructura local pública, educación, promoción del turismo; telecomunicaciones y proyectos de construcción de casas;
- ii) La devolución de las responsabilidades del gobierno central a los gobiernos locales con respecto a la ejecución del marco de regulación;
- iii) Las organizaciones no gubernamentales y otros representantes del sector privado legalmente están autorizados a participar en los consejos sobre salud, educación y desarrollo económico local;
- iv) Ampliación de los recursos financieros disponibles a los gobiernos locales a través de un: incremento en el poder de establecer impuestos; una mayor participación de la riqueza minera, pesquera y forestal del país; una mayor participación de los ingresos del gobierno hasta un 40%, una mayor flexibilidad de generar ingresos propios a través de licencias y otros cargos locales;
- v) Provisión de las bases para que los gobiernos locales tengan una orientación empresarial a través de arreglos con el sector privado para obtener préstamos.

La mayoría de estas acciones fueron implementadas a través de un Plan Maestro para el período 1993-1998. A pesar de los avances del proceso, todavía existen diferencias en el grado de desarrollo de las diferentes áreas locales debido a las diferencias en la capacidad de los gobiernos locales y al no uso de los mecanismos de participación de los ciudadanos en las áreas locales.

El tercer caso de la región asiática es el de India. Para muchos (McCarten, 2003), India es un 'cuasi' estado federal con 28 estados y 7 territorios administrados. La constitución de 1950 creó tres tipos de 'gobiernos': el central; el estatal y una serie de jurisdicciones. En 1992, la constitución fue enmendada para incorporar las municipalidades (urbanas, y las rurales-denominadas 'Panchayats') bajo la responsabilidad de los estados.

El gobierno central o la 'unión' es el ente supervisor de los estados y encargados de: los temas de defensa nacional; las instituciones que implementan las políticas macroeconómicas; y el comercio inter-estatal. Los estados son responsables sobre aspectos relacionados ha: la propiedad de la tierra; la salud y sanidad pública; la educación en el sector agrícola; la irrigación y agua; las carreteras y supervisión de los gobiernos locales. Los aspectos relacionados a: el control de la población; la planificación familiar; la educación; los puertos locales; la electricidad, el comercio y la oferta de ciertos productos agrícolas están asignados a las jurisdicciones y municipalidades.

Los gastos estatales son financiados por sus propios ingresos, derivados de cierto poder de establecer impuestos a las ventas y por las transferencias del gobierno central. Aproximadamente, el 55% de los gastos estatales son financiados por el gobierno central. De otro lado, los gastos estatales representan el 57% de los gastos totales del 'sector gobierno' y reciben solo el 35% de los ingresos totales de dicho sector. El déficit es financiado a través de impuestos asignados al gobierno central y que son devueltos por éste a los estados cada 5 años por medio de una comisión especial. Otros tipos de transferencias del gobierno central a los estados incluyen: i) las de comisión de planeamiento (el cual obtiene recursos de préstamos, concesiones y donaciones); ii) las transferencias de donaciones condicionales a programas establecidos por el gobierno central en los estados en función de objetivos nacionales; iii) las transferencias financiadas por el déficit del gobierno central.

La dependencia de los estados de los recursos del gobierno ha limitado, los servicios provistos por los estados y de otro lado ha permitido el control de los efectos macroeconómicos del déficit de los estados. En la medida que este régimen jerárquico entre los estamentos del gobierno mejore los mecanismos de interrelación (de los gastos e ingresos), los estados podrán satisfacer con un mayor grado de eficiencia las necesidades básicas públicas de la población de dichos estados.

La experiencia de Indonesia comparada con los países anteriores es más reciente. En el 2001 se promulgó una ley (No 22 sobre los gobiernos locales) otorgando autoridad a los distritos y municipalidades para administrar la mayoría de los servicios públicos locales. Una ley (No 25) adicional definió el marco para la reestructuración fiscal. En el 2000, Indonesia estaba dividida en 30 provincias, 380 distritos y municipios y más de 60000 'aldeas' de gobierno.

Hasta 1999, Indonesia fue un gobierno altamente centralizado, en dicho año se aprobaron varias leyes que iniciaron el proceso de descentralización desde (Enero de) el 2001. Las características del gobierno central fueron de tipo paternalista; buscador de renta y concentrador del poder. En 1995, el gobierno central recolectaba el 95% de los impuestos y gastaba el 90% de los ingresos del 'sector gobierno'. Los resultados iniciales del proceso han sido mixtos. Así, las elites locales han tomado posesión de los gobiernos locales; la calidad de los servicios del gobierno han decrecido; las disparidades en ingreso entre localidades ha crecido. Por la forma 'no democrática' en que el proceso de descentralización se llevó a cabo la participación ciudadana en dicho proceso ha sido limitada. Por otro lado, la población local percibe que el grado de respuesta del gobierno local es mayor que la existente con el gobierno central, y en el marco legal sobre la autoridad de los gobiernos locales (que tienen todavía recursos limitados) se está iniciando un proceso democrático a nivel de las aldeas. Los alcances finales del proceso dependen del compromiso del gobierno central hacia dicho proceso.

Malasia al igual que China, es uno de los países donde el proceso de descentralización se inició tempranamente desde fines de los 1960s. Malasia es una monarquía constitucional y en el 2001 estaba compuesta por 13 estados y 3 territorios federales. Los estamentos del gobierno, desde su independencia en 1957, son tres: gobierno federal (o central); el gobierno estatal y los gobiernos locales. El gobierno federal opera a través de ministerios; departamentos; agencias; empresas públicas y corporaciones. Los estados son autónomos en las funciones que no se yuxtaponen con las del gobierno federal. Los gobiernos locales pertenecen a la jurisdicción de los estados. En 1976, el sistema de los gobiernos locales fue completamente reformado.

En esta reforma, los servicios que los gobiernos locales pueden proveer comprenden: i) la provisión de servicios salud; ii) el alumbrado público; iii) la recolección de desperdicios; iv) los servicios de parques y áreas de recreación; v) las actividades relacionados a vivienda y comercio; y vi) otros servicios públicos. Estos servicios pueden ser financiados a través de: i) ciertos impuestos creados por las autoridades locales; ii) imposición de licencias y servicios de renta; iii) donaciones; iv) cobro por parqueo público; v) préstamos de los otros estamentos del gobierno y entidades financieras.

Los gobiernos locales son controlados a través de: i) intervenciones del gobierno federal en las actividades de los gobiernos locales; ii) la distribución de las rentas entre los tres estamentos de gobierno; iii) la aprobación del gobierno estatal en los impuestos creados por los gobiernos locales; y iv) las restricciones a los préstamos requeridos por los gobiernos locales. Estos controles y las fuentes de financiamiento de los entes locales todavía generan posiciones débiles de financiamiento en los gobiernos locales que limitan la eficiencia de éstos en la provisión de los servicios públicos locales.

IV.2.3 *Descentralización en América Latina*

Los actuales procesos de descentralización en América Latina (AL) tienen como principal antecedente a la planificación regional, modalidad que asumió importancia durante las décadas de 1960 y 1970. Bajo esta planificación, las provincias y departamentos fueron agrupados en regiones bajo entes corporativos encargados de elaborar los planes regionales concentrándose en la formulación de proyectos de infraestructura. Los procesos contemporáneos de descentralización son procesos más amplios de democratización abriendo espacios para la participación de los agentes localizados en los distintos niveles de demarcación política (Finot, 2003). Estas y otras características de los procesos de descentralización en América Latina son reflejadas en las experiencias de los cuatro países ha ser analizados en esta sección. Estos países son: Argentina; Brazil; Chile; y México.

Argentina en términos formales es un país federal compuesto por 23 provincias, un distrito federal (Buenos Aires), y más de 1100 municipalidades. En la práctica, a pesar de los cambios ocurridos desde los 1980s, el gobierno de Argentina sigue suficientemente centralizado donde las municipalidades responden a las provincias y estas al gobierno central (federal).

Desde 1983, al término de los regímenes militares de gobierno (1946-1955; 1966-1973; 1976-1983), ha existido intentos de un mayor grado de descentralización. En los 1990s (bajo la administración de Menem), las provincias encargadas de los servicios de educación a nivel primario y la mayoría de las escuelas públicas de nivel secundario, les fueron encargadas además el control de los hospitales y de todas las escuelas públicas de nivel secundario. El distrito federal cambió de estatus a estado con elecciones para el gobernador y legisladores. Al mismo tiempo, el control del gobierno federal se incrementó sobre las provincias, en particular las de menor tamaño, promoviendo el cierre de bancos (públicos) provinciales y la centralización de los fondos de pensión. Aunque existen elecciones de las autoridades en los tres estamentos de gobierno, en Argentina, las funciones y responsabilidades de los municipios son limitadas y no tienen autonomía para generar rentas. Entre las características del grado de descentralización alcanzado en Argentina hasta el 2001 destacan:

- i) El gobierno federal transfiere ingresos a las provincias cuya participación varía de acuerdo al tamaño de ésta entre el 9% y 75% de los ingresos provinciales. Los

montos de transferencia dependen de reglas obtenidas por formulas determinadas en 1988 por la ley de ‘coparticipación’;

- ii) Las provincias generan aproximadamente el 40% de sus ingresos por impuestos provinciales (tales como impuestos a la propiedad; ventas; a los carros y estampillas) siendo el más importante el de las ventas. Este genera el 60% del conjunto de impuestos;
- iii) Aunque préstamos de los gobiernos provinciales son permitidos, estos son controlados por el gobierno federal a través de diversos mecanismos entre ellos: los bonos provinciales requieren ser revisados y registrados por el ministro de economía; el banco central no es garantizador de los depósitos de los bancos provinciales; las provincias requieren un colateral para sus deudas basadas en las transferencias del gobierno central.

De acuerdo con Rodden (2003) *Brasil* es el país de mayor grado de descentralización de los países en desarrollo. El sistema de gobierno federal de Brasil se basa en la constitución de 1988. Brasil comprende 26 estados; un distrito federal (localizado en Brasilia) y aproximadamente 5559 municipalidades en el 2000. En la década de los 1990s, los estados y municipalidades fueron responsables de la tercera parte de la recolección de ingresos del gobierno; representaban cerca del 50% de los gastos del gobierno y del 40% del stock de la deuda del sector público. La importancia de los estados en el presupuesto del ‘sector gobierno’, ha originado serios desequilibrios macroeconómicos para el gobierno federal, los cuales son enfrentados por éste asumiendo las deudas de los estados. Estas ‘experiencias’ han sido recurrentes en las tres mayores crisis estatales desde finales de los 1980s.

El débil sistema del presupuesto del ‘sector gobierno’ es resultado del sistema político imperante en Brasil. Así, las dos cámaras del congreso (senadores y diputados) responden a los grupos de presión de los estados y regiones que a sus electores. Los grupos de poder estatales tienen una gran influencia sobre las decisiones del gobierno central que implican negociaciones y concesiones ante las más importantes reformas.

Desde la constitución de 1988, los estados tienen: i) autoridad sobre impuestos, ii) garantizados montos de transferencia; y iii) un alto grado de autonomía sobre sus presupuestos. El gobierno central tiene responsabilidades sobre: i) defensa; ii) la moneda; iii) comercio Interestatal; y iv) carreteras interestatales. Las municipalidades son responsables de los gastos públicos sobre: i) transporte urbano; ii) educación pre-escolar y elemental; iii) servicios de prevención para la salud; iv) el uso de la tierra; v) el patrimonio histórico y cultural. Los estados por su parte tienen responsabilidades conjuntas o coincidentes con el gobierno federal sobre áreas relacionadas a: i) servicios de salud; ii) educación; iii) protección ambiental; iv) agricultura; v) vivienda; vi) bienestar social y policía. También los estados pueden legislar sobre el resto de áreas no listadas en la constitución.

La práctica del proceso, sin embargo, en las áreas de intervención usualmente ocupadas por dos o más estamentos del gobierno, ha creado confusión y caos en la provisión de los servicios públicos. Así, por ejemplo en las áreas de: educación, salud, transporte urbano, recreación y cultura, cuidado de los ancianos y niños, y asistencia social, los tres niveles de gobierno (federal, estatal y municipal) no actúan de forma coordinada, el cual genera graves ineficiencias en la provisión de estos servicios. Una deficiencia adicional de la constitución de 1988, por la falta de una delineación precisa de las funciones y

responsabilidades de cada uno de los estamentos de gobierno, es que no existen restricciones de gasto en las actividades de los estados. Esto ha generado crisis presupuestales estatales y a su vez crisis presupuestales en el gobierno federal y en la economía brasilera⁷⁵.

La descentralización a pesar de haber dado mayores responsabilidades y funciones a los gobiernos estatales y locales ha generado recurrentes crisis macroeconómicas debido a las deficiencias de los mecanismos de ‘jeraquirización’ de los estamentos del gobierno y de mercado. La constitución de 1988 y la estructura de los estamentos del gobierno no ha provisto de información a los votantes, ni los incentivos para ser responsables de las actividades fiscales de dichos estamentos.

El tercer caso de *Chile*, que en el 2003 comprendía 13 regiones y 342 municipalidades, revela las contradicciones de, y las distintas percepciones sobre, el proceso de descentralización, el cual al igual que muchos países en desarrollo, tiene deficiencias y está en plena implementación.

Un primera percepción del proceso de descentralización, en la era post-Pinochet (1989-2006), es que éste permite la democratización del gobierno y un mayor grado de participación de los ciudadanos en las actividades del gobierno. Una segunda percepción del proceso es que éste incrementa el grado de eficiencia y efectividad del gobierno en la provisión de los servicios públicos a nivel local. La tercera percepción del proceso es que contribuye al desarrollo económico local, incrementa la democracia y disminuye la desigualdad entre las regiones. Estas percepciones, con la práctica del proceso, han sido contradictorias entre sí.

El proceso ‘moderno’ de descentralización se inició en 1980⁷⁶ (durante la dictadura militar) con la promulgación de la Ley Municipal, el cual transfirió responsabilidades en las áreas de salud y educación a las municipalidades. En 1992 (período post dictadura), la Ley Orgánica de Municipalidades introdujo elecciones para las autoridades municipales. En 1993, la Ley Orgánica de la Constitución otorgó un status legal a las regiones para la administración y el gobierno de las regiones. Entre 1993 y el 2001, se establecieron mecanismos y programas para impulsar el proceso de regionalización iniciado en 1993. Las características y resultados principales del proceso, en la práctica, para el período 1980-2003 son:

- i) El histórico centralismo del gobierno Chileno unido al autoritarismo de la dictadura ha limitado los aspectos y percepciones democráticas y participación ciudadana del proceso;
- ii) Descentralización a nivel regional ha significado fundamentalmente la transferencia de funciones a los gobiernos regionales que son indirectamente elegidos y que operan dentro de regiones que históricamente no han tenido cohesión e identidad ‘regional’. Las autoridades de las regiones eran elegidas por el presidente y los consejos regionales por los consejos municipales, y, en consecuencia, no tenían un enlace directo electoral con los ciudadanos de las regiones;

⁷⁵ Inman (2003) discute los fundamentos teóricos del presupuesto fiscal dentro de un proceso de descentralización del gobierno. En ausencia de controles de gasto de los niveles de gobierno por debajo del federal/central, los estamentos de gobierno de niveles menores tienden a transferir los déficit presupuestales a otros estados y a la economía en genera creando desequilibrios macroeconómicos en la economía.

⁷⁶ Serrano (2004) presenta un detallado análisis del proceso de descentralización del Chile desde 1974.

- iii) Las regiones dependían enteramente de las transferencias del gobierno central y no podían generar rentas a través de impuestos. De otro lado, no tenían poderes funcionales en la administración de los servicios públicos locales. Estas características de las regiones redujeron a las autoridades regionales a ‘agencias’ del gobierno central;

A diferencia de los gobiernos ‘federales’ de Argentina y Brasil, el gobierno federal de *México*, contradictoriamente, es uno de los gobiernos más centralistas de América Latina. En el 2003, México estaba compuesto por 31 estados, un distrito federal y 2412 municipalidades. Desde 1970 han existido diversos ‘ciclos’ del proceso de descentralización, iniciándose el más importante en 1982 con cambios en la constitución en 1983, 1984 y 1999 y a través de diversas leyes que transferían funciones a los estados en las áreas de salud y educación. La entrada de autoridades municipales y estatales de partidos de oposición al partido del gobierno (PRI, Partido Revolucionario Institucional, que se han mantenido en el poder desde la revolución de 1910 hasta el 2000⁷⁷) durante los 1990s ha reforzado el proceso forzando a las autoridades federales a negociar con sus contrapartes estatales. Entre las características y resultados de este ‘ciclo’ moderno de descentralización para el período 1982-2001 destacan:

- i) Las primeras reformas que condujeron el proceso de descentralización en el período 1982-1988 fueron realizadas por el gobierno de Miguel de la Madrid. La descentralización y transferencias de responsabilidades fueron implementadas por dos entidades, el Comité de Planeación para el Desarrollo del Estado (COPLADE) y por el Convenio Único de Desarrollo (CUD). Las funciones de la primera entidad era el establecimiento de criterios y prioridades de las funciones de los estados. La segunda, estableció la magnitud de los recursos a ser transferidos a los estados y municipalidades y actuaba como ente coordinador de los tres estamentos del gobierno. Como consecuencia de estos cambios, la participación de los ingresos del gobierno que recibían las municipalidades se incrementó de 1,1% en 1980 a 4,5% a inicios de los 1990s;
- ii) Las fuentes de ingresos municipales variaba por estados y por el nivel económico de las áreas de jurisdicción de éstas. Las rentas de los municipios provenían de: los impuestos de propiedad; las licencias por servicios; las multas y por la participación de programas con el gobierno federal. Aproximadamente el 25% de los impuestos recibidos por el gobierno federal eran redistribuidos a los estados y municipios. Los criterios de transferencias se basan en tres criterios: el tamaño de la población en los estados; la capacidad de recolectar impuestos federales, y los niveles de pobreza estatales. A pesar de estos criterios, los estado más ricos recibían una mayor proporción de estas transferencias, y los estados y municipios más pobres recibían los niveles más bajos de transferencia por habitante;
- iii) Por los cambios constitucionales de 1999, los municipios fueron reconocidos como autoridades jurídicas y éstas eran elegidas por los habitantes bajo sus jurisdicciones. Las funciones propias de las municipales reconocidas en dichos cambios fueron la provisión de servicios en áreas tales como: agua; alumbrado público; limpieza y sanidad; policía, limpieza pública y de jardines; planeamiento y regulación de las tierras. También se le otorgaron poder para establecer impuestos y recolectar rentas.

A pesar de estos cambios, los municipios y los estados siguen teniendo recursos precarios que han limitado la autonomía de estos. El balance del poder sigue sesgado hacia el gobierno federal. Los estados y municipios tienen poco espacio para administrar los

⁷⁷ El presidente electo en diciembre del 2000, Vicente Fox Quesada pertenece al partido de oposición (PAN, Partido de Acción Nacional).

recursos y no tienen los adecuados incentivos para ser responsables de la administración de los gastos. Las transferencias del gobierno federal a los estados y municipios han sido condicionadas bajo el supuesto de la incapacidad de las autoridades de administrar los recursos transferidos. Estos resultados del proceso de descentralización son derivados de la experiencia histórica centralista del gobierno. Los cambios hacia la autonomía de los estamentos de menor nivel de gobierno dependerán entre otros factores del avance y consolidación del proceso democrático iniciado en los 1990s (Mizrahi, 2004).

IV.3 Desarrollo Económico Local y Descentralización

El desarrollo económico local es un concepto más amplio que el concepto de descentralización del gobierno. Para la consecución del primero se requiere de un sistema gubernamental que canalice las necesidades de carácter públicas de las áreas locales de una economía, apoyando (o complementando) al mismo tiempo, las acciones e interacciones realizadas por los agentes privados dentro y entre diferentes áreas locales en función del desarrollo de las actividades productivas y generadoras de riqueza. En la medida que el proceso de descentralización origine dicho sistema su contribución al desarrollo económico local será mayor.

La evidencia del proceso de descentralización en los países en desarrollo presentada en la sección anterior muestra por un lado, que estos procesos (en mayor o menor grado según el país analizado) están en plena implementación y no han sido concluidos. De otro lado, la descentralización ha sido enmarcada en función de la desconcentración, privatización, delegación, y devolución de las responsabilidades, funciones y grado de autoridad del gobierno central hacia estamentos gubernamentales de un segundo (regiones; estados; departamentos) o tercer nivel (provincias; distritos; municipios; pueblos; áreas locales). ***Los procesos de descentralización no han sido formulados en función del desarrollo económico local.***

El enfoque de la CEPAL⁷⁸ propuesto en Finot (2003), sin embargo, argumenta que la ‘descentralización debe orientarse a propiciar el desarrollo económico local’ y requiere ser el objeto del proceso. El concepto de descentralización en que se basa dicho enfoque es similar al presentado en la sección IV.1. Sin embargo, Finot (2003) enfatiza además la relevancia de: la participación ciudadana y las comunidades; y las decisiones democráticas sobre los aspectos relacionados a las responsabilidades de los gobiernos locales. Aún bajo este enfoque ‘Cepalino’ de participación ciudadana del proceso de descentralización, el otorgar una importancia clave del Estado en el desarrollo económico a nivel de país, y ante las reformas estructurales de corte liberal, en el desarrollo económico local, la CEPAL reitera la característica de experiencias pasadas (de las décadas de los 1950s; 1960s y 1970s de los países menos desarrollados-en particular de los países de América Latina), bajo la cual el Estado era el agente implícito encargado de promover, inducir, e implementar el desarrollo de dichos países⁷⁹.

⁷⁸ Los trabajos representativos de este enfoque son: Albuquerque-Aghón (2004); Finot (2003); y Aghón y asociados (2001).

⁷⁹ La estrategia por sustitución de importaciones (ISI) implementada en el período 1950-1970s en América Latina bajo el pensamiento de Prebisch (1948, 1950) y la CEPAL, otorgó un papel preponderante del Estado en los mercados y en el desarrollo de los países de la región. Con las reformas estructurales a partir de la década de los 1980s, el Estado disminuyó su papel en el funcionamiento de los mercados y a cambio se ha concentrado en los programas sociales dirigidos al alivio de la pobreza. Como consecuencia de estos cambios, los procesos descentralización resurgieron como respuesta a las deficiencias del gobierno central en satisfacer las necesidades de las áreas locales, bajo este contexto, la dependencia histórica en

Contrario a esta percepción, en la definición propuesta de desarrollo económico local (en el capítulo I), *todos* los agentes (tales como los sociales; las firmas y empresarios; los políticos; los factores de producción; los funcionarios del gobierno, etc.) son actores fundamentales del proceso de desarrollo y cada grupo de agentes tienen responsabilidades definidas en el proceso. Las diferencias en las experiencias ‘exitosas’ de desarrollo económico local se basan por un lado, en los diferentes roles de *liderazgo* (político, social, empresarial, comunitarios; de redes de negocios, etc.) de los agentes en las áreas locales y de otro lado, de los mecanismos implementados a través del tiempo entre agentes para el logro del desarrollo económico local de dichas áreas⁸⁰. Bajo esta definición, el distinguir la importancia de un actor (como por el ejemplo, el gobierno) sobre los demás es limitar las posibilidades y el tipo de desarrollo económico de las áreas locales.

Usando una muestra de 7 países⁸¹ de América Latina, Aghón y asociados (2001) muestran que los intentos puntuales del proceso de desarrollo económico local se han originado en forma paralela o a raíz de los procesos de descentralización implementados en dichos países desde fines de los 1980s. Sin embargo, el proceso DEL está en sus etapas iniciales y se requiere delinear una sólida base teórica y empírica para entenderlo y consolidarlo. Los procesos de descentralización, en la medida que originen un sistema gubernamental⁸² adecuado y consistente con el proceso DEL, son necesarios para este proceso aunque no suficientes para cristalizar los resultados objetivos del proceso DEL. Para el logro de los objetivos de desarrollo económico a nivel local, se requiere la acción e interacción no sólo del gobierno local sino también de los otros elementos, factores o actores considerados en la literatura DEL (y descritos en los capítulos I y III). La composición de estos actores o factores y el tipo de acciones e interacciones para el DEL dependerán de las condiciones económicas, sociales, políticas, geográficas, culturales, ambientales, etc., propias de las áreas locales al interior de los países en desarrollo.

IV.4 Reflexiones Finales

El proceso de descentralización es un concepto multidimensional que incorpora aspectos políticos; económicos-fiscales; administrativos y sociales. La experiencia de los 13 países analizados muestran que los resultados de la experiencias por un lado, han sido mixtas y de otro lado, han sido incompletas no sólo porque estos procesos están en plena implementación sino porque fundamentalmente no han cubierto todos los aspectos relacionados con el proceso. Entre los factores que han afectado, limitado y promovido el proceso destacan:

el Estado del modelo ISI la CEPAL la está trasladando a la dependencia en el Estado ‘local’ del desarrollo económico, esta vez, de las áreas locales.

⁸⁰ Peterson (2004) resume los diferentes conceptos y tipos de ‘liderazgo’. Brodbeck y asociados (2000) presentan evidencias de las características del liderazgo para 22 países europeos. Williams (1990) y Leaman y asociados (1992) listan argumentos sobre la importancia del liderazgo en el desarrollo económico local. Fisher y asociados (2005), presentan evidencias de las características efectivas de los líderes que influyen en el DEL. Bruce (1985) describe el liderazgo de los tecnócratas brasileños en el desarrollo económico de Brasil. Cunningham-Adwan (1991) y Pawar (2003) discuten el papel del liderazgo político y de transformación. Clark (1990) presenta evidencias del liderazgo de las comunidades para el DEL. Sabety y Griffin (1996) describe la importancia de la competencia empresarial, en las redes de negocios y en los clusters sobre el DEL. Ayres (1990), Pilkington y asociados (1994), Sabety-Griffin (1996) y Kolzow (1994) presentan argumentos sobre la importancia de las coaliciones entre comunidades y asociaciones entre diversos agentes (en particular actores privados y del gobierno) para el DEL.

⁸¹ Estos son: Argentina, México, Perú, Brasil, Colombia, Chile, y Bolivia.

⁸² Este sistema incluye todos los estamentos de gobierno (el central; regional; y local).

- i) Los intereses de los grupos políticos y de las elites de poder económico que tienden hacia el mantenimiento de la concentración del poder en el gobierno central/federal;
- ii) El grado de participación de la ciudadanía y los cambios de regímenes políticos hacia aquellos relativamente más democráticos;
- iii) El grado y las relaciones de ‘jerarquización’ de los diferentes estamentos (niveles) de gobierno;
- iv) Los mecanismos que se establecen para el proceso de la transferencia de funciones desde el gobierno central/federal a las regiones/estados y los gobiernos locales/municipios. Estos mecanismos están relacionados por un lado, al grado de autonomía en el uso y generación de los recursos de los estamentos de gobierno y de otro lado al espectro de las áreas de competencia en las acciones de los tres estamentos;
- v) El ‘tipo y nivel’ del marco legal que otorga validez ‘legal’ a la descentralización. En ciertos países el proceso de descentralización ha sido incorporado como parte de la constitución; en otros como cambios a ésta; en otros a través de leyes del gobierno central y finalmente en otros, a través de dispositivos legales de menor rango;
- vi) La definición de las jurisdicciones geográficas de los estamentos de menor nivel de gobierno; y la
- vii) La definición de los objetivos del proceso de descentralización.

En la práctica y en términos conceptuales, el proceso de descentralización y las dimensiones de éste se distinguen del proceso de desarrollo económico local. Así, mientras el proceso de desarrollo económico local es un proceso relativamente ‘nuevo’ en los países en desarrollo (y en ciertos países como los de América Latina, el proceso está en sus etapas iniciales y reducidas a ciertas experiencias específicas de los países) los procesos de descentralización han sido parte del desarrollo económico histórico de dichos países. A pesar de la larga historia de ‘descentralización’, este proceso ha tenido periodos de auge y decline. El reciente período de auge se ha iniciado (para una serie de países en desarrollo) a mediados de los 1980s. De otro lado, si bien ambos procesos tienen como eje central las áreas geográficas locales al interior de los países, los objetivos de estos procesos son distintos. El primero se refiere a lograr los objetivos de desarrollo económico⁸³ a nivel de áreas geográficas específicas y el segundo se refiere a la diversos mecanismos de transferencia de autoridad, responsabilidad y funciones del gobierno central a los gobiernos locales que conduzcan a un mayor grado de eficiencia en: la asignación de los recursos referentes a los bienes y servicios públicos; y en las funciones propias del Estado. El proceso de descentralización, puede servir, apoyar; o complementar al proceso DEL pero no es suficiente para la consecución de los objetivos de éste.

Conceptualmente, para el logro de los objetivos de desarrollo económico a nivel local, se requiere por un lado, la culminación exitosa del proceso de descentralización que genere un gobierno local eficiente (en la provisión de los bienes y servicios públicos), autónomo y autosuficiente que pueda inducir, complementar e incluso liderar el proceso DEL. De otro lado, se requiere de los otros elementos, factores o actores considerados en la literatura DEL (y descritos en los capítulos I y III). La composición de estos actores o factores y el tipo de acciones e interacciones para el DEL dependerán de las condiciones económicas, sociales, políticas, geográficas, culturales, ambientales, etc., propias de las áreas locales al interior de los países en desarrollo.

⁸³ Tales como elevar sostenida y sosteniblemente el nivel y la calidad de vida de los habitantes del área geográfica bajo la plena utilización de los recursos humanos y no humanos y sin población en condiciones de pobreza.

V. RESUMEN Y CONCLUSIONES

Este documento ha presentado: i) un resumen de las teorías de desarrollo a nivel de país; ii) un resumen y clasificación de las diversas teorías de desarrollo económico local (DEL) formuladas en la literatura económica; iii) una propuesta de definición del concepto de desarrollo económico local; iv) un breve resumen de la base teórica del concepto de descentralización del gobierno; v) un resumen de la evidencia de los procesos de descentralización de 13 países en desarrollo localizados en tres regiones de países (África; Asia y América Latina); y vi) una discusión y distinción de los conceptos DEL y descentralización del gobierno.

Estos seis aspectos expuestos en este trabajo tienen como objetivo central el de ofrecer una base académica inicial para entender; analizar; y si posible derivar sugerencias de política económica para ambos procesos en el Perú y en los países en desarrollo. Las ideas centrales y resultados principales de lo expuesto son:

1. Dos características distinguen las teorías DEL de las teorías tradicionales de desarrollo económico a nivel. La primera es la heterogeneidad de los recursos humanos y no humanos; las condiciones geográficas; y las ambientales existentes en las áreas geográficas al interior de un país. Las teorías tradicionales de desarrollo económico a nivel de país no incorporan dicha heterogeneidad en el análisis de los países. La segunda es el papel de los agentes económicos, sociales y políticos, en términos de sus comportamientos y formas de interacción dentro y entre diversas áreas locales;
2. Las teorías de desarrollo económico a nivel de país se agrupan en dos categorías: i) las tradicionales, que incluyen las teorías clásicas de desarrollo económico; la teoría neoclásica de crecimiento económico; las teorías estructuralistas o de industrialización por sustitución de importaciones y las nuevas teorías liberales promovidas por los organismos internacionales; y ii) las modernas, que incluyen las teorías endógenas del crecimiento económico y las nuevas teorías de desarrollo basadas en una serie de distorsiones/fracasos considerados propias de, o de mayor relevancia en, las economías en desarrollo;
3. Las teorías de desarrollo económico local se clasifican en 4 categorías. La primera, incide en los factores de localización propias de las áreas locales. Estos factores incluyen los geográficos; los recursos naturales y humanos; los bienes y servicios públicos locales; y el aprovechamiento de las economías 'externas' y de escala de las tecnologías existentes en el área geográfica. La segunda, incide en las distorsiones y fracasos de los mercados existente en las áreas geográficas. Así, al igual que las nuevas teorías de desarrollo a nivel de país, las distorsiones en los mercados de las áreas locales limitan el desarrollo de estas áreas. La tercera, incide en el papel, comportamiento e interacción de los agentes privados en el DEL. La cuarta incide en el papel de los diversos estamentos del gobierno, en particular del gobierno local. La quinta categoría de teorías es la multifactorial que incorpora todos los factores anteriores para explicar y determinar el DEL.
4. El Desarrollo Económico Local se define como el proceso de la dinámica económica, social y política de una área geográfica específica -dentro las fronteras de una economía (país o nación) —resultante del comportamiento, acciones e interacciones de los agentes (económicos, políticos, y sociales) que residen en el área geográfica y que tiene la

finalidad de incrementar sostenida y sosteniblemente el nivel⁸⁴ y la calidad de vida de los habitantes dicha área geográfica usando plena y eficientemente sus recursos humanos y no humanos;

5. Los fundamentos básicos de la descentralización económica del gobierno son: i) la heterogeneidad de las preferencias de los habitantes de las áreas locales; ii) la heterogeneidad de los factores de localización de las áreas geográficas dentro de un país que determinan las características de los bienes y servicios públicos necesarios de un área local; y iii) las externalidades generadas por estos bienes y servicios públicos circunscritas sólo a dichas área. Como consecuencia de estos fundamentos, la asignación de los recursos resultantes de la provisión de los bienes y servicios públicos necesarios en un área local es más eficiente si es realizada por un gobierno local que bajo un gobierno central que ofrezca dichos bienes y servicios a todas las áreas geográficas de un país. Determinada, la eficiencia económica en la provisión de bienes y servicios públicos locales, el proceso de descentralización del Estado en la práctica incorpora otros aspectos tales como: los políticos; administrativos; y fiscales. En consecuencia, el proceso de descentralización es definido como el proceso de transferencia de autoridad o responsabilidad de las decisiones de política, planeamiento; y administración de las funciones públicas a entes locales, regionales, públicos, privados o mixtos localizados en áreas geográficas específicas al interior de los países;
6. Basados en una muestra 13 países en desarrollo, las experiencias del proceso de descentralización han sido mixtas. Entre los factores principales que han incidido en este proceso, destacan: i) los intereses de los grupos políticos y de las elites de poder económico que tienden hacia el mantenimiento de la concentración del poder en el gobierno central/federal; ii) el grado de participación de la ciudadanía y los cambios de regímenes políticos hacia aquellos relativamente más democráticos; iii) el grado y las relaciones de 'jerarquización' de los diferentes estamentos (niveles) de gobierno; iv) los mecanismos que se establecen para el proceso de la transferencia de funciones desde el gobierno central/federal a las regiones/estados y los gobiernos locales/municipios. Estos mecanismos están relacionados por un lado, al grado de autonomía en el uso y generación de los recursos de los estamentos de gobierno y de otro lado al espectro de las áreas de competencia en las acciones de los tres estamentos; v) el 'tipo y nivel' del marco legal que otorga validez 'legal' a la descentralización. En ciertos países el proceso de descentralización ha sido incorporado como parte de la constitución; en otros como cambios a ésta; en otros a través de leyes del gobierno central y finalmente en otros a través de dispositivos legales de menor rango; vi) la definición de las jurisdicciones geográficas de los estamentos de menor nivel de gobierno; y vii) la definición de los objetivos del proceso de descentralización.
7. El desarrollo económico local es un concepto más amplio que el concepto de descentralización del gobierno. Para la consecución del primero se requiere de un sistema gubernamental⁸⁵ que canalice las necesidades de carácter públicas de las áreas locales de una economía, apoyando (o complementando) al mismo tiempo, las acciones e interacciones realizadas por los agentes privados dentro y entre diferentes áreas locales en función del desarrollo de las actividades productivas y generadoras de riqueza. En la medida que los procesos de descentralización originen dicho sistema su contribución al desarrollo económico local será mayor. En consecuencia, para el logro de los objetivos de desarrollo económico a nivel local, se requiere entre otras cosas la culminación exitosa del proceso de descentralización que generen gobiernos locales

⁸⁴ Por encima de los niveles mínimos de consumo de necesidades básicas del individuo.

⁸⁵ En sus tres estamentos: central; regional y local.

eficientes (en la provisión de los bienes y servicios públicos), autónomos y autosuficientes que apoyen, complementen e incluso lideren el proceso DEL. De otro lado, se requiere de los otros elementos, factores o actores considerados en la literatura DEL. La composición de estos actores o factores y el tipo de acciones e interacciones para el DEL dependerán de las condiciones económicas, sociales, políticas, geográficas, culturales, ambientales, etc., propias de las áreas locales al interior de los países en desarrollo.

REFERENCIAS

1. Teorías de Desarrollo Económico Local

Albuquerque, F.

(2004) "Desarrollo Económico Local y Descentralización en América Latina". *Revista de la CEPAL*, No 82, Abril.

Anderson, J., Wassmer, R.

(1999) "Are Local Economic Development Incentives Effective in an Urban Area?", pp. 1-20. Mimeo-University of Nebraska; California State University-Sacramento.

Andersson, A., R. Kuenne

(1987) "Regional Economic Dynamics". En P. Nijjamp ed., Handbook of Regional and Urban Economics, Vol. No 1, Capítulo 6.

Andrews, R.

(1953) "Mechanics of the Urban Economic Base: Historical Development of the Base Concept". *Land Economics*, No 29, pp. 161-167.

Arthur, B.

(1990) "Competing Technologies, Increasing Returns, and Lockin by Historical Events". *Economic Journal*, No 99, pp. 116-131.

Arzeni, S., J.P., Pellegrin

(1997) "Entrepreneurship and Local Development". OECD Observer, Febrero.

Audretsch, D., M. Keilbach

(2004) ¿Does Entrepreneurship Capital Matter? Entrepreneurship Theory and Practice.

B. Kennedy, I. Kawachi, E. Brainerd

(1998) "The Role of Social Capital in the Russian Mortality Crisis". *World Development*, Vol. 26, No 11, pp. 2029-43.

Bachtler, J., Yuill, D.

(2001) "Policies and Strategies for Regional Development: a Shift in Paradigm", Regional and Industrial Policy Research Paper, Agosto, No 46. pp.1-41.

Bardhan, P.

(2002) "Decentralization of Governance and Development". *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 16, No 4, pp. 185-205.

Bartik, T.

(1990) "The Market Failure Approach to Regional Economic Policy". *Economic Development Quarterly*, 4, pp. 361-370.

(1993) "Federal Policy toward State and Local Economic Development in the 1990s". In R. Norton, ed. Structuring direct aid: People versus places. Research in Urban Economics, vol. 9. Greenwich, Conn. and London: JAI Press, pp. 161-78.

(2003) "Local Economic Development Policies", Enero, Upjohn Institute Staff Working Paper, No 03-91; p. 61.

- (2002) "Evaluating the Impacts of Local Economic Development Policies On Local Economic Outcomes: What Has Been Done and What is Doable?", Upjohn Institute Staff Working Paper, No 03-89; p. 44.
- Basolo, V, Huang, Ch.
 (2001) "Cities and Economic Development: Does the City limits Story Still Apply?". *Economic Development Quarterly*, Noviembre, Vol.15, No.4, pp. 327-339.
- Bates, T.,
 (1993) "Theories of Entrepreneurship". En Bingham-Mier, eds, Theories of Local Economic Development. Sage.
- Beckett, J.
 (2003) "An Examination of Tax Incentives on Revitalizing Urban Local Economic Development in Elizabeth, New Jersey" Conference on Economic Development, Junio, pp 1-25.
- Beckman, M., T. Marschak
 (1955) "An Activity Approach to Location Theory". *Kyklos*, No 8, pp. 125-143.
- Beckman, M., J. Thies
 (1987) "The Location of Production Activities". En P. Nijkamp, ed., Handbook of Regional an Urban Economics, Vol. No 1, Elsevier.
- Bergman, E. , E. Feser
 (2000) *Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Applications*. Mimeo.
- Berry, B.
 (1967) Geography of Market Centers and Retail Distribution. Prentice Hall.
 (1972) "Hierarchical Diffusion". En Hanson, ed., Growth Centers in Regional Development. Free Press.
- Bertram. G.
 (1963) "Economic Growth in Canadian Industry 1870-915: The Staple Model and the Take-off Hypothesis". *Canadian Journal of Economics and Political Science*, Mayo, pp. 159-184.
- BID
 (2002) Forest Clusters: A Competitive Model for Latin America.
- Biles, J.
 (2003) "Using Spatial Econometric Techniques to Estimate Spatial Multipliers: An Assessment of Regional Economic Policy in Yucatán, Mexico". *The Review of Regional Studies*, No 33-2, pp. 121-141.
- Bingham, R., R. Mier
 (1993) *Theories of Local Economic Development: Perspectives From Across the Disciplines*. Sage Publications.

- Binns, T., Nel, E.
 (2002) "Supporting Local Economic Development in Post- Apartheid South Africa" *Local Economy*, Vol.17, No.1, pp. 8-24.
- Blackely, E., T. Bradshaw
 (2002a) "Institutional Approaches for Local Economic Development". En Blackely-Bradshaws, Planning Local Economic Development: Theory and Practice. Sage Publications.
 (2002) Planning Local Economic Development: Theory and Practice. Sage Publications.
 (1999) "What are Third Wave State Economic Development Efforts? From Incentives to Industrial Policy". *Economic Development Quarterly*; Vol. 13, No 3, pp. 229-244.
 (2002) Planning Local Economic Development: Theory and Practice. SAGE Publications.
- Blair, J.
 (1999) "Local Economic Development and National Growth". *Economic Development Review*, Invierno.
 (1995) Local Economic Development: Analysis and Practice. Thousand Oaks, California.
- Blair, J., R. Premus
 (1993) "Location Theory". En Ningham-Mier, eds., *Theories of Local Economic Development*, Sage.
- Blakely, E.
 (2003) "Conceptualizing Local Economic Development: Part 1", *Public Finance and Management*, Vol. 3-2, pp. 209-216.
 (2001) "Competitive Advantage for the 21st-Century City: Can a Place-Based Approach to Economic Development Survive in a Cyberspace Age?". *Journal of the American Planning Association*, Spring.
- Blumenberg, E.
 (1998) "Gender Equity Planning: Inserting Women into Local Economic Development", *Journal of Planning Literature*, Noviembre, Vol. 13, No.2, pp.131-146.
- Borts, G., J. Stein
 (1964) *Economic Growth in a Free Market*. Columbia University Press.
- Boschma, R.
 (2004) "Competitiveness of Regions From An Evolutionary Perspective". *Regional Studies*, Vol. 38-9, pp. 1001-1014.
- Botchway, Q., Goodall, G., Noon, D., Lemon, M.
 (2002) "Emergence-based local Economic Development Model: a way forward in responding to turbulent operating environments", *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 14, pp. 156-174.

- Bovaird, T.
 (1992) "Local Economic Development and the City", *Urban Studies*, Vol. 29, Nos. 3-4, pp. 343-368.
- Bowman, A.
 (2001) "Two Steps Forward, One Step Back: Uncertainty in Local Economic Development". *Economic Development Quarterly*, Noviembre, Vol. 15, No.4, pp. 317-319.
- Brazzel, J., W. Hicks
 (1965) "Exports and Regional Economic Growth: An Evaluation of The Economic Base and Staple Models". *Land Economics*.
- Brühlhart, M.
 (1998) "Economic Geography, Industry, Location and Trade: The Evidence". *World Economy*, 21 (6), August, pp. 775-801.
- Budak, J., Jurlina, D., Sisinacki, J.
 (2004) "Local Government and Development in Croatia: Are We Lost in Transition" *Economic Pregled*, Vol. 55. pp.660 -673.
- Budd, L, A. Hirmis
 (2004) "Conceptual Framework for Regional Competitiveness". *Regional Studies*, Vol. 38-9,pp. 1015-1028.
- Button, K., Leitham, S., McQuaid, R., Nelson, J.
 (1995) "Transport and Industrial and Commercial Location", *The Annals of Regional Science*, Vol. 29, pp. 189-206.
- Carlsson, B., Mudambi, R.
 (2003) "Globalization, Entrepreneurship, and Public Policy: A Systems View", *Industry and Innovation*, Marzo, Vol. 10, No. 1, pp. 103- 106.
- CEPAL
 (2002) "Aglomeraciones y Desarrollo Local en América Latina", Santiago de Chile.
- Cheschire, P., G. Duranton
 (2003) "Recent Development in Urban and Regional Economics". Mimeo. Departamento de Geografía y Ambiente de la London School of Economics.
 (1998) "Recent Development in Urban and Regional Economics". London School of Economics.
- Chipman, J.
 (1950) *The Theory of Intersectoral Money Flows and Income Formulation*. Baltimore.
- Christaller, W.
 (1966) *The Central Places of Southern Germany*. Prentice-Hall.

- Claire, B.
 (2003) "Drawing on Social Capital for Community Economic Development: Insights from a South African Rural Community". *Community Development Journal*, Vol. 38, No 2, Abril, pp. 140-150.
- Clark, D., Gillett, Sh., Lehr, W., Sirbu, M., Fountain, J.
 (2003) "Local Government Stimulation of Broadband: Effectiveness, E-Government, and Economic Development", Noviembre.
- Clarke, S.
 (2001) "Well, Maybe: Taking Context Seriously in Analyzing Local Economic Development", *Economic Development Quarterly*, Noviembre, Vol.15, No.4, pp. 320-322.
- Coleman, J.
 (1988) "Social Capital in the creation of Human Capital". *American Journal of Sociology*, Vol.94, S95-S120.
- Coomes, P.
 (1998) "Economic Performance Measures for Metropolitan Areas", *Journal of Economic and Social Measurement*, Vol. 24. pp. 157-179.
- Cox, D.
 (2000) "Developing a Framework for Understanding University-Community Partnership". *Cityscape: A Journal of Policy Development and Research*, Vol. 5 No 1.
- Cox, K.
 (1995) "Globalisation, Competition and the Politics of Local Economic Development", *Urban Studies*, Vol. 32, No. 2, pp. 213-224.
- Cox, K., A. Wood
 (1994) "Local Government and Local Economic Development in the United States. *Regional-Studies*; 28(6), October, pp. 640-45.
- Cumbers, A.
 (2000) "Globalization, Local Economic Development and the Branch Plant Region: The Case of the Aberdeen Oil Complex", *Regional Studies*, Vol. 34, No. 4, pp. 371-382.
- Cuomo, J.
 (1999) *New Markets: The Untapped Retail Buying Power in America's Inner Cities*. Washington, D.C., Government Printing Office.
- Deichmann, U., Kaiser, K., Lall, S., Shalizi, Z.
 (2005) "Agglomeration, Transport, and Regional Development in Indonesia", World Bank, Enero, 39p.
- Dickinson, H.
 (1969) "Von Thünen's Economics". *Economic Journal*, Diciembre.

- Dispaquale, D., E. Glaeser
 (1999) "Incentives and Social Capital: Do homeowners make better citizens". *Journal of Urban Economics*, Vol. 45, pp. 354-84.
- Dissart, J.
 (2003) "Regional Economic Diversity and Regional Economic Stability: Research Results and Agenda" *International Regional Science Review*. No 26-4, pp. 423-446.
- Donovan, T.
 (1993) "Community Controversy and the Adoption of Economic Development Policies", *Social Science Quarterly*, Junio, Vol.74, No.2, pp 386-402.
- Durlauf, S.
 (2002) "On the Empirics of Social Capital". *The Economic Journal*, Nov., F459-479.
- Durlauf, S., M. Fafchamps
 (2004) "Social Capital". NBER WP No 10485.
- Eberts, R.
 (1991) "Some Empirical Evidence on the Linkage between Public Infrastructure and Local Economic Development". In H. Herzo, A. Schlottmann, eds. *Industry location and public policy*. Knoxville: University of Tennessee Press, 1991, pages 83-96.
- Echeverri-Carroll, E.
 (1996) "Flexible productions, electronic linkages, and large firms: evidence from the automobile industry", *The Annals of Regional Science*, Vol.30, pp. 135-152.
- Evans, A.
 (1985) *Urban Economics: An Introduction*. Blackwell.
- Feser, E.
 (1998) "Old and New Theories of Industrial Clusters". En M. Steiner, eds, *Clusters and Regional Specialization: On Geography, Technology and Network*. *European Research in Regional Science*, 8, pp. 18-40.
- Fleischmann, A., G. Green, T. Kwong
 (1992) "¿What's a City to Do?: Explaining Differences in Local Economic Development Policies". *Western Political Quarterly*, 45, pp. 677-699.
- Foley, P., Watts, H.
 (1996) "New Process Technology and the Regeneration of the Manufacturing Sector of an Urban Economy", *Urban Studies*, Diciembre, Vol. 33, No. 3, pp. 445-457. (IndustrialUrbanLEDstrategies96).
- Forsyth, F.
 (2000) "Women's Enterprise and Business Development". *Local Economy*, No 15-1, pp. 18-31

- Friedmann, J., C. Weaver
 (1979) *Territory and Function*. Edward Arnold.
- Fukuyama, F.
 (1997) "Social Capital". Tanner Lecture in Human Values.
- Gerking, S., A. Isserman
 (1981) "Bifurcation and the Time Pattern of Impacts in the Economic Base Model". *Journal of Regional Science*, No 21, pp. 451-468.
- Gibbs, D., K. Tanner
 (1997) "Information and Communication Technologies and Local Economic Development Policies: The British Case". *Regional-Studies*, 31(8), November, pp. 765-74.
- Gibson, D.
 (2003) "Neighborhood characteristics and the targeting of tax increment financing in Chicago", *Journal of Urban Economics*, Marzo, Vol. 54 pp 309-327.
- Goldberg, M.
 (1970) "Transportation, Urban Land Values, and Rents: A Synthesis". *Land Economics*, No 46-2, pp. 153-162.
- Goldin, C., L Katz
 (2001) "Human Capital and Social Capital: The rise of secondary schooling in America, 1910-1940". En Patterns of Social Capital, R. Rotberg, ed. Cambridge University Press.
- Goodwin, R.
 (1949) "The Multiplier as Matrix". *Economic Journal*, No 59-Diciembre, pp. 537-555.
- Gray, V., D. Lowery
 (1988) "Interest Group Politics and Economic Growth in the US States". *American Political Science Review*, 82, pp. 109-131.
- Greenberg, M.
 (2000) "Barriers and Opportunities for Integrating Gender Considerations into Local Economic Development in Rumania". USAID.
- Guiso, L., Sapienza, P., Zingales, L.
 (2002) "Does Local Financial Development Matter? " NBER working paper series, Mayo, No. 8923. pp. 1-45.
- Hewings G., R. Jensen
 1987 "Regional, Interregional and Multiregional Input-Output Analysis". En P. Nijjamp ed., Handbook of Regional and Urban Economics, Vol. No 1, Capítulo 8.
- Hoover, E.
 (1948) The Location of Economic Activity. Mcgraw-hill.

- Ramieri, E., V. Cogo
 (1998) "Indicators of Sustainable development for the City and the Lagoon of Venice".
 Fondazione Eni Enrico Mattei Working Paper No. 57.98.
- INEI
 (2001) "Multiplicadores de la Economía Peruana", Lima.
 (2001) "Tabla Insumo-Producto de la Economía Peruana 1994", Lima.
- Instituto Cuánto
 (2004) "Perú en Números", Lima.
- Isard, W.
 (1956) Location and Space Economy. New York.
 (1975) Introduction to Regional Science. Prentice Hall.
- Ishikawa, T, M. Toda
 (2000) "Some Economic Extension of Central Place Theory Involving Profit
 Maximization". *Urban Studies*, No 37-3, pp. 481-495.
- Kim, S.
 (1999) "Urban Development in the United States, 1960-1990", NBER.
- Kitson, M., R. Martin, P., Tyler
 (2004) "Regional Competitiveness An Elusive and Yet Key Concept" *Regional Studies*,
 Vol. 38-9, pp. 991-999.
- Koopmans, T., M. Beckman
 (1957) "Assignment Problems and the Location of Economic Activities". *Econometrica*,
 No. 25-Enero, pp. 53-76.
- Krugman, P.
 (1999) "The Role of Geography in Development". Paper and Proceedings of the Annual
 World Bank Conference in Development Economics of the World Bank.
 (1991) "Increasing Returns and Economic Geography". *Journal of Political Economy*,
 Vol. 99, No 3, pp. 483-499.
- Kuramoto, J.
 (2000) "Las Aglomeraciones Productivas Alrededor de la Minería: El Caso de Minera
 Yanacocha S.A.", GRADE, Documento de Trabajo No 27.
- La Porta, R., F. Lopez de Silanes, A. Shleifer, R. Vishny
 (1997) "Trust in Large Organizations". *American Economic Review*, Vol. 85, pp. 333-8.
- Lall, S.
 (2001) "Competitiveness Indices and Developing Countries: An Economic Evaluation of
 the Global Competitiveness Report". *World Development*, Vol. 29, No 9, pp.
 1501-1525.

- Laukkanen, M., Niittykangas, H.
 (2003) "Local developers as virtual entrepreneurs- do difficult surrounding need initiating interventions?, *Entrepreneurship & Regional Development*, Octubre- Diciembre, Vol. 15, pp. 309-331.
- Launhardt, W.
 (1882) "Die Bestimmung des Zweckmassgsten Standortes einer Gewerblichen Anlage". *Zeitschrift des Vereins Deutscher Inegenieure*, No 26, pp. 106-115.
- Lawton, H.
 (2003) "Knowledge Organizations and Local Economic Development: The Cases of Oxford and Grenoble". *Regional Studies Association*, Diciembre, Vol. 3, No. 9, pp. 899-909.
- Lefeber, L.
 (1959) *Allocation in Space*. Amsterdam.
- Leontief, W.
 (1953) Studies in the Structure of the American Economy; Theoretical and Empirical Explorations in Input-Output analysis. Harvard Economic Research Project.
 (1951) The Structure of American Economy, 1919-1939; An Empirical Application of Equilibrium Analysis. New York Oxford University Press.
- Losch, A.
 (1954) *Interregional and International Trade*. Yale University Press.
 (1953) *The Economics of Location*. New Haven.
 (1940) *The Economics of Location*. Yale University Press.
- Loveridge, S.
 (2004) "A Typology and Assessment of Multi-Sector Regional Economic Impact Models". *Regional Studies*, No 30-3, pp. 305-317.
- Mackenzie, L
 (1992) "Fostering Entrepreneurship as a Rural Economic Development Strategy". *Economic Development Review*, Fall.
- Maharaj, B., Ramballi, K.
 (1998) "Local Economic Development Strategies in an Emerging Democracy": The Case of Durban in South Africa", *Urban Studies*, Vol. 35, No.1, pp. 131-148.
- Maitland, I.
 (1985) "Interest Groups and Economic Growth Rates". *Journal of Politics*, 47, pp. 44-58.
- Malecki, E.
 (2004) "Jockeying for Position: What it Means and Why it Matters to Regional Development Policy When Places Compete". *Regional Studies*, Vol. 38-9, pp. 1101-1120.

- Malizia, E., J. Feser
 (1999) Understanding Local Economic Development. Rutgers University.
- Malizia, E., D.. Reid
 (1976) "Perspectives and Strategies for U.S. Regional Development". *Growth and Change*, No 7, Octubre, pp. 41-47.
- Malizia, E.
 (1985) Local Economic Development : A Guide to Practice. Praeger.
- Markusen, A.
 (2001) "Regions as Loci of Conflict and Change: The Contributions of Ben Harrison to Regional Economic Development". *Economic Development Quarterly*, Noviembre Vol. 15, No.4, pp. 290-298.
- (1987) Regions. Rowman and Littlefield.
- (1890) Principles of Economics. London: Macmillan and Co., Ltd.
- Mawson, J.
 (2001) "Policy Review Section". *Regional Studies Association*, Vol. 35, No. 4, pp. 355-370.
- Mayo, J., J. Flynn
 (1989) "Firm Entry and Exit: Causality Tests and Economic Base Linkages". *Journal of Regional Science*, No 29-4, pp. 645-662.
- McGregor, P., E. McVittie, J. Swales, Y. Ping Yin
 (2000) "The Neoclassical Economic Base Multiplier: *Journal of Regional Science*, No 40-1, pp. 1-31.
- McGuire, M.
 (2000) "Collaborative Policy Making and Administration: The Operational Demands of Local Economic Development", *Economic Development Quarterly*, Agosto, Vol. 14, No.3, Pág. 278-291.
- Metzler, L.
 (1950) "A Multiple Region Theory of Income and Trade". *Econometrica*, No 18-October, pp. 329-354.
- Meyer, J.
 (1963) "Regional Economics: A Survey". *The American Economic Review*, No 53-1, pp. 19-54.
- Meyer-Stamer, J.
 (2004) "The Hexagon of Local Economic Development". Mesopartner, WP, No 03.
- (2003) "Why is Local Economic Development so Difficult, and what can we do to make it more Effective". Mesopartner WP. No 04.

- Miller R.E. y P.D. Blair
 (1985) Input-Output Analysis, Prentice-Hall Inc. New Jersey.
- Morgan, K.
 (1997) "The Learning Region: Institutions, Innovations, and Regional Renewal". *Regional Studies*, No 31-5, pp. 491-503.
- Moses, L.
 (1957) "An Input-Output, Linear Programming Approach to Interregional Analysis". Harvard Economic Research Project, Cambridge, Massachusetts.
- Moss, M.
 (1998) "Technology and Cities", *A Journal of Policy Development and Research*, Vol. 3, No. 3, pp.107-127.
- Moulaert, F., F. Sekia
 (2003) "Territorial Innovation Models: A Critical Survey". *Regional Studies*, No 37-3, pp. 289-302.
- Mulligan, G.
 (1984) "Agglomeration and Central Place Theory: A Review of the Literature". *International Regional Science Review*, No 9, pp. 1-42.
- Mushinski, D., Weiler, S.
 (2002) "A Note on the Geographic Interdependencies of Retail Market Areas", *Journal of Regional Science*, Vol. 42, No. 1, pp. 75-86.
- Myrdal, G.
 (1957) Economic Theory and Underdeveloped Regions. Duckworth.
- Nel, E.
 (2001) "Local Economic Development: A Review and Assessment of its Current Status in South Africa", *Urban Studies*, Setiembre, Vol. 38, No. 7, pp. 103-1024.
- Nel, E., McQuaid, R.
 (2002) "The Evolution of Local Economic Development in South Africa: The Case of Stutterheim and Social Capital". *Economic Development Quarterly*, Vol. 16, No.1, pp.60-74.
- Nijkamp, P., P. Rietveld, and F. Snickars
 (1987) "Regional and Multiregional Economic Models: A Survey". En P. Nijjamp ed., Handbook of Regional and Urban Economics, Vol. No 1, Capítulo 7.
- North, D.
 (1955) "Location Theory and Regional Economic Growth". *The Journal of Political Economy*, No 63-3, pp. 243-258.

- OECD
(2003) Entrepreneurship and Local Economic Development: Program and Policy Recommendations. Mimeo.
- (2003a) "The Role of Women Entrepreneurs in Local Development". Power Point. Preparado por Dina Ionescu.
- (1998) "Gender and Economic Development". Preparada por Diane Elson.
- Oral, M., Ozkan, A.
(1986) "An Empirical Study on Measuring Industrial Competitiveness" *The Journal of the Operational Research Society*, Abril, Vol.37, No. 4, pp. 345-356.
- Ottaviano, G., D. Puga
(1998) "Agglomeration in the Global Economy: A Survey of the New Economic Geography". *World Economy*, 21 (6), August, pp. 707-731.
- Partridge, J., Partridge, M., Rickman, D.
(1998) "State Patterns in Family Income Inequality", *Contemporary Economic Policy*, Julio, Vol. XVI, pp. 277-294.
- Perroux, F.
(1983) *A New Concept of Development*. UNESCO.
- Piquet, C.
(2004) "The Suez Company's Concession in Egypt, 1854-1956: Modern Infrastructure and Local Economic Development", *Enterprise and Society*, Vol. 5, No. 1, pp 107- 128.
- Plosila, W.
(2004) "State-Science- and Technology-Based Economic Development Policy: History; Trends and Developments, and Future Directions". *Economic Development Quarterly*, Vol. 18, No 2, pp. 113-126.
- Polenske, K.
(2004) "Competition, Collaboration and Cooperation: An Uneasy Triangle in Network of Firms and Regions". *Regional Studies*, Vol. 38-9, pp. 1029-1043.
- Porter, M.
(2000) Riqueza y Pobreza de las Naciones, New York.
- (2000a) "Location, Competition, and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy". *Economic Development Quarterly*, Vol. 14, No 1, Febrero, pp. 15-34.
- (1998) "The Adam Smith Address: Location, Clusters, and the "New" Microeconomics of Competition". *Business Economics*, January, Vol. XXXIII, No 1, pp. 7-13.
- (1995) "The Competitive Advantage of the Inner City". *Harvard Business Review*, Mayo-Junio, pp. 55-71.
- (1990) The Competitive Advantage of Nations, New York.

- (1999) "Capital social: sus orígenes y aplicaciones en la sociología moderna". En De igual a Igual, el desafío del Estado ante los nuevos problemas sociales. Fondo de Cultura Económica. Buenos Aires.
- Putnam, R.
 (1993) Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy. Princeton University Press.
- Putnam, R., Bowling Alone
 (1995a) "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", *Journal of Democracy*, pp. 65-78.
- (1995b) "Tuning In, Tuning Out: The strange Disappearance of Social Capital in America". *Political Science and Politics*, pp.1-20
- Raco, M.
 (1999) "Competition, Collaboration and the New Industrial Districts: Examining the Institutional Turn in Local Economic Development", *Urban Studies*, Vol.36, Nos. 5-6, pp. 951-968.
- Raines, P.
 (2002) Cluster Development and Policy.
- Ramos, J.
 (1998) "Una estrategia de desarrollo a partir de los complejos productivos en torno a los recursos naturales". *Revista CEPAL* No 66, Santiago de Chile.
- Reese, L., Fasenfest, D.
 (1999) "Critical Perspectives on Local Development Policy Evaluation". *Economic Development Quarterly*, Febrero, Vol. 13, No. 1, pp. 3-7.
- Reese, L., Rosenfeld, R.
 (2001) "Yes, But: Questioning the Conventional Wisdom About Economic Development", *Economic Development Quarterly*, Noviembre, Vol. 15, No. 4, Pág. 299 -312.
- Richardson, H.
 (1978) "The State of Regional Economics: A Survey Article". *International Regional Science Review*, No 3, pp. 1-48.
- (1973) Regional Growth Theory. Macmillan.
- (1969) Regional Economics. Praeger, New York.
- Rietveld, P.
 (1989) "Infrastructure and Regional Development: A Survey of Multiregional Economic Models". *Annals of Regional Science*, 1989, No 23-4, pp. 255-74.
- Rives J., M. Heaney
 (1995) "Infrastructure and Local Economic Development". *Regional Science Perspectives*, 25(1), pp. 58-73.

- Roberts, B., Stimson, R.
 (1998) "Multi-sectoral qualitative analysis: a tool for assessing the competitiveness of regions and formulating strategies for economic development", *The Annals of Regional Science*, Vol. 32, pp. 469-494.
- Rossi, H.
 (2004) "New Regionalism Contested: Some Remarks in Light of the Case of the Mezzogiorno of Italy", *International Journal of Urban AND Regional Research*, Junio, Vol. 28, No.2, pp. 466-476. (NewRegionalismItaly).
- Samli, A., Donaldson, J.
 (1997) "Developing Strategic Alliances for Export Stimulation: A new Challenge for Local Administrations". *The International Trade Journal*, Vol. XI, No. 1, pp.115-134.
- Samuelson, P.
 (1983) "Thünen at Two Hundred". *Journal of Economic Literature*, Vol. XXI, pp. 1468-1488.
- Sarker, A.
 (2003) "The Illusion of Decentralization: Evidence From Bangladesh". *The International Journal of Public Sector Management*, pp. 523.
- Schumpeter, J.
 (1962) Capitalism, Socialism, Democracy. Harper Torchbooks.
- Scorsone, E, S. Weiler
 (2004) "New Markets as Informational Asymmetries". *Economic Development Quarterly*, No 18-3, pp. 303-313.
- Segal, D.
 (1977) Urban Economics. Irwin.
- Singh, N., Rao, G.
 (2002) "Indian Federalism, Economic Reform and Globalization", Mayo, pp.1-44. Mimeo, U. Santa Cruz-U. Yale.
- Sirkin, G.
 (1959) "The Theory of Regional Economic Base". *The Review of Economics and Statistics*, No 41, pp.426-429.
- Snack-Keefer
 (1997) "Does Social Capital Have an Economic Payoff?: A Cross Country Investigation". *The Quarterly Journal of Economics*, Noviembre.
- Sors, J.
 (2001) "Measuring Progress Toward Sustainable Development in Venice: A Comparative Assessment of Methods and Approaches", Fundación Eni Enrico Mattei.
- Stahl, K.
 (1987) "Theories of Urban Business Location". En Mills, ed., Handbook of Regional and Urban Economics, Vol.II, Capítulo 19.

- Stevens, B.
 (1958) "An Interregional Linear Programming Model". *Journal of Regional Science*, No 1-Summer, pp. 60-98.
- Stohr, W., D. Taylor
 (1981) Development From Above or From Below?. John Wiley.
- Stohr, W.
 (1981) "Development from Below". Stohr-Taylor, eds, Development From Above or From Below?. John Wiley.
- Takayama, T., W. Labys
 (1987) "Spatial Equilibrium Analysis". En P. Nijjamp ed., Handbook of Regional and Urban Economics, Vol. No 1, Capítulo 5.
- Tello, M.D.
 (2006^a) "Clusters y Desarrollo Económico Local". En preparación, proyecto CIES-IDRC.
 (2006) Los Factores de Competitividad en el Perú. Serie Gerencia al Día. CENTRUM-PUCP.
- Thisse, J.
 (1987) "Location Theory". *Journal of Regional Science*, No 27-Noviembre, pp. 519-528.
- Thompson, W.
 (1968) "Internal and External Factors in the Development of Urban Economics". En H. Perloff-L. Wingo Jr., eds, Issues in Urban Economics, John Hopkins Press.
- Tiebout, C.
 (1962) "The Community Based Study". Committee for Economic development, New York.
 (1956) "Exports and Regional Economic Growth". *Journal of Political Economy*, No 64, pp. 160-164.
- Torres, J.
 (2000) "Una Estrategia de Desarrollo basada en Recursos Naturales: Análisis Cluster del complejo de cobre de la Southern Peru". CEPAL.
- Trigilia, C.
 (2001) "Social Capital and Local Development". *European Journal of Social Theory*, No 4-4.
- Turok, I
 (2004) "Cities, Regions and Competitiveness". *Regional Studies*, Vol. 38-9, pp. Pp. 1069-1083.
- UNDP
 (2005) Hagamos de la Competitividad una Oportunidad para Todos: Informe de Desarrollo Humano, Perú 2005.

- Vargas, G.
 (2002) "Hacia Una Teoría de Capital Social". *Revista de Economía Institucional*, No 4-6, Primer Semestre.
- Vaughan, R., R. Pollard, B. Dyer
 (1985) The Wealth of States. Council of State Planning Agencies.
- Vernon, R.
 (1966a) "International Investment and International Trade in the Product Cycle". *Quarterly of Journal Economics*, No 81, pp. 190-207.
 (1966b) The Myth of Urban Problems. Boston, Harvard University Press.
- Villarán, F.
 (2004) "Centro de Planeamiento Estratégico", Presidencia del Concejo de Ministros, Lima.
- Von Thünen, J.
 (1826) Isolated State. Pregamon Press.
- Waits, M.
 (2000) "The Added Value of the Industry Cluster Approach to Economic Analysis, Strategy Development, and Service Delivery". *Economic Development Quarterly*, Vol. 14, No1, Febrero, pp. 33-50.
- Wassmer, R., Anderson, J.
 (2001) "Bidding for Bussiness: New Evidence on the Effect of Locally Offered Economic Development Incentives in a Metropolitan Area", *Economic Development Quarterly*, Vol. 15, No.2, pp. 132-148.
- Watkins, M.
 (1963) "A Staple Theory of Economic Growth". *Canadian Journal of Economics and Political Science*, Mayo, pp. 141-158.
- Weaver, C.
 (1984) Regional Development and Local Community. John Wiley.
- Weber, A.
 (1909) Uber den Standort der Industrien. (The Theory of Location of Industries, 1957, University of Chicago).
- Weiler, S.
 (2000) "Information and Market Failure in Local Economic Development: A New Role for Universities?", *Economic Development Quarterly*, Mayo, Vol. 14, No. 2, pp. 194-203.
- Will, R., MacPherson, A.
 (2001) "The Impact of the North American Free Trade Agreement on the Economy of Western New York", *Economic Development Quarterly*, Noviembre, Vol. 15, No 4, pp. 340-349.

- Wilson, P.
 (1995) "Embracing Locality in Local Economic Development", *Urban Studies*, Vol. 32, Nos. 4-5, pp. 645-658.
- Wink, K., Steven, E.
 (1998) "The Effects of Local Economic Development Efforts: An empirical Assessment of expenditures on Income Growth in North Carolina Counties", *American Politics Quarterly*, Abril, Vol. 26, No.2, pp. 196-217.
- Wong, C.
 (2002) "Developing Indicators to Inform Local Economic Development in England", *Urban Studies*, Enero, Vol. 39, No. 10, pp. 1833-1863.
- Wong, D.
 (1998) "Determining Factor for Local Economic Development: The Perception of Practitioners in North West and Eastern Regions of the UK". *Regional Studies*, No 32-8.
- Wood, A.
 (1996) "Analyzing the Politics of Local Economic Development: Making Sense of Cross-National Convergence, *Urban Studies*, Febrero, Vol.33, No.8, pp 1281- 1295. (LEDUSUK96).
- Woods, J.
 (2004) "Regional Economic Growth and Income Distribution in California" Marzo, California State University, Hayward, pp.1-42.
- Woolcock, M.
 (1995) "Social Capital and Economic Development: Towards a Theoretical Synthesis and Policy Framework". *Theory and Society*, Vol.27, pp. 151-108.
- World Bank
 (1998) "The Local Level Institutions Study". WP No 1, Local Level Institutions.
- Zabojnik, F.
 (2003) "Trust, Social Capital, and Economic Development", Department of Economics of UBC-Canada.

2. Teorías de Desarrollo Económico a Nivel de País

- Acemoglu, D.
 (1995) "Reward Structures and the Allocation of Talent". *European Economic Review*, No 39, pp. 17-33.
- (1997) "Technology, Unemployment and Efficiency". *European Economic Review*, No 41, pp. 525-533.
- Aghion, P, S.N. Durlauf, eds.
 (2005) Handbook of Economic Growth, VI A-B, Elsevier Science & Technology.
- Arnott, R.; Stiglitz, J.
 (1991) "Moral Hazard and Nonmarket Institutions: Dysfunctional Crowding Out or Peer Monitoring?". *American Economic Review*, March 1991, v. 81, iss. 1, pp. 179-90.

- Aron, J.
 (2000) "Institution and Growth: A review of the literature and Evidence". World Bank Research Observer, No 15-1.
- Arrow, K.
 (1962a) "The Economics Implication of Learning by Doing". Review of Economic Studies, No 29-3, pp. 155-173.
 (1962b) "Economic Welfare and Allocation of Resources for Invention",. En Arrow, The Rate and Direction of Inventive Activity: Economic and Social Factors, Princeton University Press.
- Aschauer, D.
 (1989) "Is Public Expenditure Productive?". Journal of Monetary Economics, No 23, pp. 177-200.
- Bacha, E.
 (1978) "An Interpretation of Unequal Exchange from Prebisch-Singer to Emmanuel". Journal of Development Economics. Diciembre.
- Balassa, B.
 (1989) "Outward Orientation", Chenery-Srinivasan, eds, Handbook of Development Economics, Vol. II.
- Baran, P.
 (1950) "On the Political Economy of Backwardness", Manchester School of Economics, Enero.
- Bardhan, P.
 (1988) "Alternative Approaches to Development Economics", en Chenery-Srinivasan eds., Handbook of Development Economics, Vol No I, North Holland.
- Barro, R., X., Sala-I-Martin
 (1995) Economic Growth. McGraw-Hill.
- Besley, T., A. Case
 (1994) "Diffusion as a Learning Process: Evidence form HYV Cotton". Mimeo, Princeton University.
- Bhagwati, J.
 (1978) Foreign Trade Regimes and Economic Development: Anatomy and Consequences of Exchange Control Regimes. Vol. XI.
- Bhagwati-Krueger
 (1973) "Exchange Control, Liberalization and Economic Development", American Economic Review, pp.419-427. May.
- Bloom, D., J. Sachs
 (1998) "Geography, Demography and Economic Growth in Africa". Brooking Papers on Economic Activity, pp. 207-73.

- Bowles, H., S. Gintis
 (1995a) "Escaping the Efficiency-Equity Trade-off: Productivity-Enhancing Asset Redistributions". En Bowles-Gintis eds; Macroeconomic policy after the conservative era: Studies in investment, saving and finance, pp. 408-40, Cambridge; New York and Melbourne: Cambridge University Press.
- (1995b) "Productivity-Enhancing Egalitarian Policies". International Labour Review, v. 134, iss. 4-5, pp. 559-85.
- (1996) "Efficient redistribution: New rules for markets, states, and communities". Politics & Society, Dec96, Vol. 24 Issue 4, p307, 36p, 4 charts, 1 graph.
- Bowles, S., H. Gintis, P. Bardhan
 (1998) "Wealth Inequality, Wealth Constraints and Economic Performance". A.B. Atkinson, F. Bourguignon, eds, Handbook of Income Distribution, Volume 1, Elsevier Science & Technology.
- Bowles, S., S. Durlauf, K. Hoff
 (2005) Poverty Traps. Princeton University Press and Russell Sage Foundation.
- Boyd, J., E. Prescott, B. Smith
 (1988) "Organizations in Economic Analysis". Canadian Journal of Economics. No XXVI-3.
- Bruton, H.
 (1998) "A Reconsideration of Import Substitution". Journal of Economic Literature, No XXXVI, pp. 903-936.
- Chenery, H., A. Strout
 (1966) "Foreign Assistance and Economic Development". The American Economic Review, Sept, pp. 679-733.
- Coase, R.
 (1937) "The Nature of the Firm". Economica, No 4-6, pp. 386-405
- Conley, T., C. Udry
 (1999) "Learning and Innovation: The Adoption of Pineapple in Ghana". WP, Yale University.
- Corden, W.
 (1971) "The Effects of Trade on the Rate of Growth". En J. Bhagwati y Asociados, Trade, Balance of Payments and Growth.
- Darwin, C.
 (1859) The Origins of Species by Means of Natural Selection. Random House.
- Deardoff, A.
 (2001) "Rich and Poor Countries in Neoclassical Trade and Growth". The Economic Journal, No 111-Abril, pp. 277-294.

- Demsetz, H., A. Alchian
 (1972) "Production, Information Costs, and Economic Organization". The American Economic Review, No 62-5, pp. 777-795.
- Domar, E.
 (1946) "Capital Expansion, Rate of Growth and Employment", *Econometría*, Abril, pp. 137-147.
- Drazen, A., Z. Eckstein
 (1988) "On the Organization of Rural Markets and the Process of Economic Development". The American Economic Review, No 78-3, pp. 431-443.
- Durlauf
 (2002) "On the Empirics of Social Capital". The Economic Journal, Nov., F459-479.
- Easterly, W., R. Levine
 (2000) "It is not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models". World Bank, mimeo.
- Edwards, S.
 (1993) "Openness, Trade Liberalization, and Growth in Developing Countries". Journal of Economic Literature.
- Feder, G.
 (1983) "On Exports and Economic Growth", Journal of Development Economics.
- Fei, J., G. Ranis
 (1961) "A Theory of Economic Development", American Economic Review, Septiembre.
- Findlay, R.
 (1980) "The Terms of Trade and Equilibrium Growth in the World Economy". The American Economic Review. Junio.
- Foster, A., M. Rosenzweig
 (1995) "Learning by Doing and Learning from Others: Human Capital and Technical Change in Agriculture". Journal of Political Economy, No 103-6, pp. 1176-1209.
- Frank, G.
 (1960) Capitalism and Underdevelopment in Latin America.
- Gallup, J., J. Sachs
 (1998) "Geography and Economic Growth". Annual World Bank Conference on Development Economics, pp. 127-178.
- Galor, O.
 (1996) "Convergence?: Inference from Theoretical Models". Economic Journal, No 106-Julio, pp. 1056-1069.
- Gersovitz, M.
 (1982) "The Estimation of the Two-Gap Model". Journal of International Economics, 12, pp. 111-124.

- Greif, A.
 (1994) "Cultural Beliefs and the Organization of the Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies". *Journal of Political Economy*, Vol. 102, No 5, pp. 912-950.
- Harrod, R.
 (1939) "An Essay in Dynamic Theory", *Economic Journal*, 49, pp. 14-33.
- Helpman, E., P. Krugman
 (1985) *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy*. MIT.
- Hirschman, A.
 (1958) *Strategy of Economic Development*. Yale University.
- Hoff, K.
 (1996) "Market Failures and the Distribution of Wealth: A Perspective From the Economics of Information". *Politics & Society*, vol 24, No 4, December, pp. 411-432.
 (1997) "A Bayesian Model of The Infant Industry Argument". *Journal of International Economics*, No 43-4; pp. 300-346.
- Hoff, K., A. Sen
 (2004) "Homeownership, Community Interactions, and Segregation". Mimeo World Bank. Policy Research Working paper No. WPS 3316.
- Huang, H., X. Chu
 (1999) "Institutions, Innovation and Growth". *American Economic Review*, No 89-2.
- Hunt., D
 (1989) *Economic Theories of Development: An Analysis of Competing Paradigms*. Harvesters Wheatsheaf.
- Kay, G.
 (1975) *Development and Underdevelopment: A Marxist Analysis*.
- Khan, M., A. Sendhadji
 (2000) "Financial Development and Economic Growth". IMF Working Paper.
- Knack., S.
 (1996) "Institutions and the Convergence Hypothesis: The Cross-National Evidence". *Public-Choice*, No 87-3/4, pp. 207-228.
- Knack, S., P. Keefer
 (1997) "Does Social Capital Have an Economic Payoff: A Cross Country Investigation". *Quarterly Journal of Economics*, 112 (4), pp. 1251-88.
 (1995) "Institutions and Economic Performance: Cross Country Tests Using Alternative Institutional Measures". *Economics and Politics*, 7 (3), pp. 207-227.

- Kranton, R. E.
 (1996) "Reciprocal Exchange: A Self-Sustaining System." *American Economic Review*, 86(4) September: 830-851.
- Krueger, A.
 (1978) Foreign Trade Regime and Economic Development: Liberalization Attempts and Consequences.
- Krugman, P.
 (1995) Development, Geography and Economic Theory. MIT Press.
 (1993) "On the Number and Location of the Cities". *European Economic Review*, No 37, pp. 293-2989.
- Krugman, P., E. Brezis; D. Tsiddon
 (1991) "Leapfrogging: A Theory of Cycles in National Technological Leadership". NBER, WP No 3886-October.
- Lall, S.
 (1975) "Is Dependency a Useful Concept in Analyzing Underdevelopment", *World Development*, Noviembre-Diciembre.
- Lewis, A
 (1954) "Economic Development with Unlimited Supplies of Labor", *Manchester School of Economics*.
 (1988) "The Roots of Development Theory" en Chenery-Srinivasan, eds., Handbook of Development Economics, Vol. No I, North Holland.
- Lipton, M.
 (1962) "Balanced and Unbalanced Growth in Underdeveloped Countries". *The Economic Journal*, No 72-287, pp. 641-657.
- Little-Sitovsky-Scott
 (1970) Industry and Trade in Some Development Countries, Oxford.
- Lucas, R.
 (1988) "On the Mechanism of Economic Development". *Journal of Monetary Economics*.
 (1993) "Making a Miracle", *Econometrica*, 61, No 2, pp. 251-272.
- Mackinnon, R.
 (1964) "Foreign Exchange Constraints in Economic Development and Efficient Aid Allocation", *Economic Journal*.
- Mauro, P.
 (1995) "Corruption and Growth". *Quarterly Journal of Economics*, 110, Agosto, pp. 681-712.
- Munnell, A.
 (1992) "Infrastructure Investment and Economic Growth". *Journal of Economic Perspective*, No 6-4; pp. 189-198.

- Murphy, Kevin M., Andrei Shleifer and Robert Vishny
 (1989) "Industrialization and the Big Push," *Journal of Political Economy*, Vol 97, No 5.
- (1993) "Why is Rent Seeking so Costly to Growth?," *American Economic Review*, Vol. 83, pp. 409-414.
- Mynth, H.
 (1958) "The Classical Theory of International Trade and Underdevelopment Countries", *Economic Journal*.
- North, D.
 (1981) Structure and Change in Economic History. Norton.
- (1986) "Institutions and Economic Growth: An Historical Introduction". Cornell University.
- (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press.
- Nugent, J., J. Y. Lin
 (1995) "Institutions and Economic Development". Behrman-Srinivasan, eds, Handbook of Economic Development, Vol. III-A. Elsevier.
- Nurkse, R.
 (1953) Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries. Oxford-Blackwell.
- Olson, M.
 (1965) The Logic of Collective Action. Harvard University Press.
- (1982) The Rise and Decline of Nations: The Political Economic of Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities. Yale University Press.
- (1996) "Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations are Rich and Others Poor". *Journal Economic Perspective*. Primavera, p. 3-24.
- Paredes, T.
 (2005) "Corporate Governance and Economic Development". *Regulation*, No 28-1.
- Pau Lau, S., C. Sin
 (1997) "Public Infrastructure and Economic Growth: Time Series Properties and Evidence". *Economic Record*, No 73-221, pp. 125-135.
- Porter, M.
 (1990) The Competitive Advantage of Nations.
- (2001) "The Microeconomics of Development". Mimeo, Harvard University.

- Prebisch, R.
 (1948) "Commercial Policies in Underdeveloped Economies". *The American Economic Review*.
- (1950) The Economic Development of Latin America and its Principal Problems. ECLA, Chile.
- Rodríguez-Clare, D.
 (1996) "The Division of Labor and Economic Development". *Journal of Development Economics*, No 49, pp. 3-32.
- Rodrik, D.
 (1996a) "Understanding Economic Policy Reforms". *Journal Economic Literature*, 35, No1.
- (1996b) "Coordination Failures and Government Policy: A Model with Application to East Asia and Eastern Europe". *Journal of International Economics*, No 40-1/2, pp. 1-22.
- Romer, P.
 (1986) "Increasing Returns and Long-Run Economic Growth". *Journal of Political Economy*.
- (1990) "Endogenous Technological Change". *Journal of Political Economy*, No 98-5, pp. 71-102.
- (1992) "Two Strategies for Economic Development: Using Ideas and Producing Ideas". *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*, pp. 63-91.
- Rosenstein-Rodan, P.
 (1961) "Notes on the Theory of the Big Push". En Ellis-Willich, eds, Economic Development for Latin America, St Martin.
- Ross, S.
 (1973) "The Economic Theory of the Agency: The Principal's Problem". *The American Economic Review*, Vol. 63-2, pp. 134-139.
- Rostow, W.
 (1956) "The Take-Off into Self-Sustained Growth". *Economic Journal*, Marzo.
- Rutherford, M.
 (2001) "Institutional Economics: Then and Now". *Journal of Economic Perspectives*, No 15-3, pp. 173-194.
- Sappington, D.
 (1991) "Incentives in Principal-Agent Relationship". *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5-2; pp.45-66.
- Schumpeter, J.
 (1934) The Theory of Economic Development: An Inquiry, Profits, Capital, Interest and the Business Cycle, Harvard University Press.

- Shleifer A., R. Vishny
 (1997) "A survey of Corporate Governance". *The Journal of Finance*, No 52-2; pp. 737-783.
- Singer, H
 (1950) "The Distribution of the Gains of the Investing and Borrowing Countries". *American Economic Review*, No 40, pp. 473-485.
- Solow, R.
 (1956) "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, 70, Febrero, pp. 65-94.
- Stiglitz, J, K. Hoff
 (2001) "Modern Economic Theory and Development". En Stiglitz-Meier, eds., Frontiers of Development Economics, Oxford University Press.
- Stiglitz, J.
 (1988a) "Markets, Market Failures and Development". *The American Economic Review*, 79, No 2, pp. 197-203, Mayo.
- (1988b) "Economic Organization, Information, and Development". Capítulo 5 del Handbook of Development Economics, Vol. I, eds., H. Chenery y T.N. Srinivasan, North Holland.
- (1998) "Towards a New Paradigm for Development: Strategies, Policies, and Processes". UNCTAD, Prebisch Lecture.
- (1999) "Knowledge as a Global Public Good". In Global Public Goods, UN.
- Stiglitz, J., P. Dasgupta, R., Gilbert
 (1992) "Invention and Innovation under Alternative Market Structures: The Case of Natural Resources". *Review of Economic Studies*, No 49, pp. 567-582.
- Stiglitz, J., R. Sah
 (1989) "Sources of Technological Divergence between Developed and Less Developed Countries". En Calvo-Asociados, eds, Debt, Stabilizations and Development: Essay in Memory of Carlos Díaz Alejandro. Blackwell.
- Tello, M.D.
 (2003) "El Funcionamiento de los Mercados y sus Distorsiones Principales: Un Enfoque de Equilibrio Parcial, Mimeo-Material de Enseñanza No 1, CENTRUM/PUCP.
- Tirole, J.
 (2001) "Corporate Governance". *Econometrica*, No 69-1; pp. 1-35.
- Varian, H.
 (1999) *Analysis Microeconomic*.
- Williamson, J.
 (1990) Latin America Adjustment, Institute of International Economics.

Williamson, O.
(1988) "Corporate Finance and Corporate Governance". *Journal of Finance*, No 43-3; 567-591.

Williamson, W.
(2000) "The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead". *Journal of Economic Literature*, No 38-3, pp. 595-613.

3. Referencias del Proceso de Descentralización

Aghón, G, F. Albuquerque, P. Cortés ed.
(2001) Desarrollo Económico Local y Descentralización en América Latina: Un Análisis Comparativo, CEPAL.

Agrawal, A.
(1999) "Accountability in Decentralization: A Framework with South Asian and West African Case". *Journal of Developing Areas*, Mo 33-4; pp. 473-502.

Albuquerque, F.
(2004) "Desarrollo Económico Local y Descentralización en América Latina". *Revista de la CEPAL*, No 82, Abril.

Ayres, J.
(1990) "Building a Community Coalition for Economic Development". *Economic Development Review*, Verano, No 8-3.

Bardhan, P.
(2002) "Decentralization of Governance and Development". *Journal of Development Perspective*, N0 16-4, pp. 185-205.77.

Brodbeck, F., y asociados
(2000) "Cultural Variation of Leadership Prototypes across 22 European Countries". *Journal of Occupational and Organization Psychology*, Marzo, 73, pp. 1-29.

Bruce, D.
(1985) "Brazilian Technocrats and Economic Development Policy". *Public Administration and Development*, Vol. 5-No 2, pp. 169-175.

Burki, S., G. Perry, W. Dillinger
(1999) Beyond the Center: Decentralizing The State. The World Bank.

Clark, H.
(1990) "Successful Community Economic Development Through Community Leadership: Elements of some State-Sponsored Programs Which Have Proven Effective". *Economic Development Review*, Verano, No 8-3.

Cunningham, R, T. Adwan
(1991) "Campfire Decision-Making and Strategic Management: A Politics and Leadership Approach to Economic Development". *Public Administration and Development*, Vol. 11, pp. 511-520.

- Finot, I
 (2001) "Descentralización en América Latina; Teoría y Práctica". CEPAL, Series Gestión Pública, No 12, LC/L.1521-P.
- (2003) "Descentralización en América Latina: Cómo Hacer viable el Desarrollo Local". ILPES, Serie Gestión Pública No 38.
- Fischer, D., R. Kent, L. Nottingham, R. Field
 (2005) "Characteristics of Effective Leaders in Economic Development: An Exploratory Study". *Southern Business Review*, Otoño, 31-1.
- Friedman, S., C. Kihato
 (2004) "South Africa's Double Reform: Decentralization and The Transition from Apartheid". En Oxorn, P., J. Tulchin, A. Selee, eds, 2004, Decentralization, Democratic Governance, and Civil Society in Comparative Perspective: Africa, Asia and Latin America. John Hopkings University Press.
- Harris, R
 (1983) "Centralization y Decentralization in Latin America". En Rondinelli, DA, GS. Cheema, 1983. Decentralization and Development: Policy Implementation in developing Countries. Sage Publications, London.
- Hausmann, R., K. Fukusaku eds,
 (1999) Democracia, Descentralización y Déficit Presupuestarios en América Latina, IADB.
- Hope, K.
 (2000) "Decentralization and Local Governance Theory and the Practice in Bostwana". *Development Southern Africa*, Vol.17-N4, pp. 519-34.
- Inman, R.
 (2003) "Transfers and Bailouts: Enforcing Local Fiscal Discipline with Lessons from US Federalism". En Rodden, J., G. Eskeland, J. Litvack, 2003, Fiscal Decentralization and The Challenge of Hard Budget Constraints. MIT Press.
- Inman, R., D. Rubinfeld
 (1997) "Rethinking Federalism". *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 11, No 4, pp. 43-64.
- Khadiagala, S., W. Mitullah
 (2004) "Kenya's Decentralization through the Devolution of Power: Advances and Limits". En Oxorn, P., J. Tulchin, A. Selee, eds, 2004, Decentralization, Democratic Governance, and Civil Society in Comparative Perspective: Africa, Asia and Latin America. John Hopkings University Press.
- Kolzow, D.
 (1994) "Public/Private Partnership: The Economic Development Organization of the 90s". *Economic Development Review*, Invierno, No 12-1.
- Litvack, J., J. Ahmad, R. Bird
 (1999) "Rethinking Decentralization at The World Bank". Mimeo.

- Mizrahi, Y.
 (2004) "Twenty Years of Decentralization in Mexico". En Oxorn, P., J. Tulchin, A. Selee, 2004, eds, Decentralization, Democratic Governance, and Civil Society in Comparative Perspective: Africa, Asia and Latin America. John Hopkings University Press.
- Rodden, J., G. Eskeland, J. Litvack
 (2003) Fiscal Decentralization and The Challenge of Hard Budget Constraints. MIT Press.
- Montero, A., D. Samuels
 (2004) Decentralization and Democracy in Latin America. University of Notre Dame Press.
- Oates, W.
 (1972) Fiscal Federalism. New York, Harcourt Brace Jovanovich.
- Oxorn, P., J. Tulchin, A. Selee eds,
 (2004) Decentralization, Democratic Governance, and Civil Society in Comparative Perspective: Africa, Asia and Latin America. John Hopkings University Press.
- Pawar, B.
 (2003) "Central Conceptual in Transformational Leadership Research". *Leadership and Organization Development Journal*, No 24-7/8.
- Petersen, D.
 (2004) "Leadership and Safety Excellence". *Professional Safety*, Octobre.
- Rodden, J., G. Eskeland, J. Litvack
 (2003) Fiscal Decentralization and The Challenge of Hard Budget Constraints. MIT Press.
- Rodden, J.
 (2003) "Federalism and Bailouts in Brazil". En Rodden, J., G. Eskeland, J. Litvack, 2003, Fiscal Decentralization and The Challenge of Hard Budget Constraints. MIT Press.
- Rondinelli, D.
 (1989) "Decentralizing Urban Development Programs: A Framework for Analyzing Policy". Mimeo, USAID.
- (1981) "Government Decentralization in Comparative Perspective: Theory and Practice in Developing countries". *International Review of Administrative Science*, Vol. 47.
- Rondinelli, D., G. Cheema
 (1983) "Implementing Decentralization Policies: An Introduction". D. Rondinelli- G. Cheema, eds, Decentralization and Development: Policy Implementation in Developing Countries. Sage.

- Rondinelli, D., R. McCulloch, W. Johnson
 (1989) "Analyzing Decentralization Policies in Developing Countries: A Political Economy Framework". *Development and Change*, Vol. 20, No 1, pp. 57-87.
- Rondinelli, DA, GS. Cheema
 (1983) Decentralization and Development: Policy Implementation in developing Countries. Sage Publications, London.
- Sabety, J., J. Griffin
 (1996) "Pro-Competitive Alliances: New Vehicles for Regional, State, and Community Based Economic Development". *Economic Development Review*, Primavera, No 14-2.
- Sarker, A.
 (2003) "The Illusion of Decentralization: Evidence from Bangladesh". *International Journal of Public Sector Management*, 16-7; pp. 523-548.
- Schroeder, L.
 (2003) "Fiscal Decentralization in South Asia". *Journal of Public Budgeting, Accounting and Financial Management*, No 15-3, p. 385.
- Serrano, C.
 (2004) "State Decentralization and Regional Actors in Chile". En Oxorn, P., J. Tulchin, A. Selee, 2004, eds, Decentralization, Democratic Governance, and Civil Society in Comparative Perspective: Africa, Asia and Latin America. John Hopkings University Press.
- Shah, A.
 (1994) "The Reform of Intergovernmental Fiscal Relations in Developing and Emerging Market Economies". WB Policy Series No 23.
- Stein, E.
 (1999) "La Descentralización Fiscal y el tamaño del Gobierno en América Latina". En Hausmann, R., K. Fukusaku, 1999, eds, Democracia, Descentralización y Déficit Presupuestarios en América Latina, IADB.
- Stren, R., A. Delcamp, C. Gore, H. Hoffschulte, O. Prakash-Mathur
 (2002) "Decentralization in Global Perspective: A Review of Twenty-Eight Country Experiences". Report prepared for UN-Habitat, Nairobi, Kenya, October.
- Tiebout, C.
 (1956a) "A Pure Theory of Local Expenditures". *The Journal of Political Economy*, Vol. 64-No 5, pp. 416-424.
- Williams, M.
 (1990) "Leadership- The Key to Economic Development". *Economic Development Review*, Verano, No 8-3.
- World Bank
 (2006) Fiscal Decentralization Indicators,
www1.worldbank.org/publicsector/decentralization

ANEXO DE CUADROS

CUADRO A1
Dispositivos Legales del Proceso de Descentralización en el Perú, 1892-2004

No del Dispositivo	Fecha de publicación	Organismo	Descripción
D. Ley	14/10/1892	CONGRESO DE LA REPUBLICA	Nueva Ley de Municipalidades
D. Ley 7188	03/06/31		Estableciendo la descentralización sanitaria de los departamentos de Loreto, San Martín y Amazonas
D. Ley 14485	16/05/63	JUNTA DE GOBIERNO	Crea la corporación de reconstrucción y desarrollo de Ica
D. Ley 14676	17/10/63	CONGRESO DE LA REPUBLICA	Crea la corporación de rehabilitación y de desarrollo económico del departamento de Moquegua
D. Ley 14700	11/11/63	CONGRESO DE LA REPUBLICA	Declara de utilidad pública e interés nacional la ejecución de obras en beneficio del Departamento de Junín
Ley 15794	15/12/65	CONGRESO DE LA REPUBLICA	Declara de necesidad y utilidad pública, el desarrollo económico y social del Departamento de La Libertad
Ley 16076	04/03/66	CONGRESO DE LA REPUBLICA	Crea la Corporación de Fomento y Desarrollo Económico-social del Departamento de Ayacucho
Ley 16205	12/07/66	CONGRESO DE LA REPUBLICA	Crea la Corporación de Fomento y Desarrollo Social y Económico del Departamento de Lambayeque
Ley 16227	08/09/66	CONGRESO DE LA REPUBLICA	Crea la Corporación de Fomento y Desarrollo Económico-social del Departamento de Piura
Ley 16350	15/12/66	CONGRESO DE LA REPUBLICA	Declara de necesidad y utilidad pública, el desarrollo económico y social del Departamento de Pasco, crea la Corporación de Fomento y Desarrollo Económico del Departamento de Pasco (CORPASCO)
Ley 16670	21/07/67	CONGRESO DE LA REPUBLICA	Declara de necesidad y utilidad pública el Desarrollo Económico, Social y Cultural del Departamento de Cajamarca
Ley 17001	15/05/68	CONGRESO DE LA REPUBLICA	Declara de necesidad y utilidad pública la creación de la Corporación del Desarrollo Económico-social del Departamento de Apurímac
D. Ley 19339	28/03/72	GOBIERNO REVOLUCIONARIO	Norman la descentralización administrativa del sector industria y comercio
D. Ley 19621	21/11/72	CONSEJO DE MINISTROS	Se dictan normas para promover la descentralización de las empresas industriales
D. Ley 21678	3/11/76	GOBIERNO REVOLUCIONARIO	Establecen canon del 10% sobre producción de petróleo en el departamento de Loreto
D. Ley 21828	12/04/77	GOBIERNO REVOLUCIONARIO	Modifican Ley Orgánica de Industria y Turismo para normar descentralización administrativa
D. Ley 22196	30/05/78	MINISTERIO DE ECONOMÍA Y FINANZAS	Facultan al Ministro de Economía y Finanzas a modificar la estructura orgánica de sus sector
	12/07/79	ASAMBLEA CONSTITUYENTE	Constitución para la República del Perú
D. Ley 22836	26/12/79	GOBIERNO REVOLUCIONARIO	Ley de la Descentralización Económica y Financiera es expedida por el Gobierno
D. Ley 2	17/10/80	CONGRESO DE LA REPUBLICA	Ley de promoción y desarrollo agrario
Ley 23582	25/02/83	CONGRESO DE LA REPUBLICA	Se autoriza un crédito suplementario en el presupuesto del sector público para 1982, por la cantidad de cuarenta y nueve millones, doscientos quince mil soles de oro
Ley 23630	15/06/83		10% de la renta que produce la explotación del petróleo y gas en Piura y Tumbes, se establece como participación de dicha zona
Ley 23878	20/06/84	PODER EJECUTIVO	Aprueba el plan nacional de regionalización que consta de nueve capítulos
Ley 24650	19/03/87	PODER EJECUTIVO	Ley de bases de regionalización

CUADRO A1
Dispositivos Legales del Proceso de Descentralización en el Perú, 1892-2004

No del Dispositivo	Fecha de publicación	Organismo	Descripción
Ley 24792	10/02/88		Modifica varios artículos de la ley No 24650 de bases de la regionalización
D. Ley 439	07/04/88	PODER EJECUTIVO	Decreto Legislativo de las operaciones de intermediación financiera para asegurar su eficaz gestión, descentralización y democratización
D. Ley 25193	30/01/90	CONGRESO DE LA REPUBLICA	Ley de financiamiento de los gobiernos regionales
D. Ley 25432	11/04/92	GOBIERNO DE EMERGENCIA Y RECONSTRUCCION NACIONAL	Ley que norma transitoriamente la organización y funcionamiento de los gobiernos regionales
D. Ley 25841	06/11/92	GOBIERNO DE EMERGENCIA Y RECONSTRUCCION NACIONAL	Normas relativas a los Consejos Transitorios de Administración Regional, a los Consejos de Desarrollo Subregional y al proceso de descentralización y desconcentración a nivel regional
R. 055-96-EF/93.01	05/12/96	CONTADURÍA PÚBLICA DE LA NACIÓN	Dictan medidas referidas a la descentralización en el proceso de elaboración de la Cuenta General de la República
A. 2	24/01/97	MUNICIPALIDAD METROPOLITANA DE LIMA	Proponen que 1997 sea denominado "Año de la Concertación y de la Descentralización Nacional"*
Ley 26922	02/02/98	CONGRESO DE LA REPUBLICA	Dicta Ley Marco de Descentralización
R.D. 015-98-EF/77.15	01/04/98	ECONOMIA Y FINANZAS	Aprueban Directiva de Tesorería para aplicación de lo dispuesto en la Ley N° 26922, Ley Marco de Descentralización
R. 071-98-EF/93.01	30/05/98	CONTADURÍA PÚBLICA DE LA NACIÓN	Aprueban Instructivo Contable sobre transferencias de saldos relacionados con personal, recursos financieros, bienes y documentos en aplicación de la Ley N° 26922, Ley Marco de Descentralización
R. 069-2000-MP-CEMP	27/01/00	COMISION EJECUTIVA DEL MINISTERIO PUBLICO	Aprueban propuesta del Ministerio Público del Distrito Judicial del Callao sobre descentralización en el área de familia
R. 105-2000-MP-CEMP	04/02/00	COMISION EJECUTIVA DEL MINISTERIO PUBLICO	Aprueban propuesta de descentralización de las Fiscalías Provinciales de Familia del Distrito Judicial de Lima
R. 122-2000-MP-CEMP	16/02/00	COMISION EJECUTIVA DEL MINISTERIO PUBLICO	Amplian alcances de resolución que aprobó propuesta de descentralización de Fiscalías Provinciales de Familia del Distrito Judicial de Lima
R. 012-2001-CG	13/02/01	CONTRALORÍA GENERAL	Aprueban Directiva "Descentralización Funcional de la Contraloría General de la República en las Sedes Regionales"
R. 044-2001-EF/94.10	15/07/01	CONASEV	Hacia la descentralización del proceso de formalización de la propiedad informal
D.S. 015-2001-PRES	16/08/01	PRESIDENCIA	Crean la Secretaría Técnica para el Proceso de Descentralización
D.S. 107-2001-PCM	21/09/01	PCM	Constituyen la Comisión Nacional de Descentralización
R. 072-2002-SUNARP/SN	27/02/02	SUNARP	Crean Comisión para estudio y formulación de propuestas de descentralización de los registros jurídicos que actualmente funcionan sólo en la Oficina Registral de Lima y Callao
Ley 27680	06/03/02	CONGRESO DE LA REPUBLICA	Ley de Reforma Constitucional del Capítulo XIV del Título IV, sobre Descentralización

CUADRO A1
Dispositivos Legales del Proceso de Descentralización en el Perú, 1892-2004

No del Dispositivo	Fecha de publicación	Organismo	Descripción
Ley 27683	14/03/02	CONGRESO DE LA REPUBLICA	Ley de elecciones regionales
R.S. 091-2002-EF	27/03/02	ECONOMIA Y FINANZAS	Autorizan brindar apoyo financiero al IV Foro del Diálogo sobre Experiencias y Retos en la Lucha contra la Pobreza "Descentralización para un Desarrollo Sostenible"
R.M. 116-2002-PRES	04/04/02	PRESIDENCIA	Aceptan donación que será destinada a la publicación de libros referidos al "Seminario sobre Descentralización y Desarrollo Territorial"
R.M. 186-2002-EF/10	07/05/02	ECONOMIA Y FINANZAS	Autorizan viaje de representante del Ministerio para participar en seminario sobre "Evaluación de la Descentralización en Colombia"
Ley 27783	17/07/02	CONGRESO DE LA REPUBLICA	Ley de Bases de la Descentralización
R. 284-2002-SUNARP/SN	18/07/02	SUNARP	Autorizan descentralización progresiva del Registro de Embarcaciones Pesqueras del Registro de Propiedad Inmueble de Lima hacia zonas en cuyo ámbito se ubiquen capitánías de puertos
Ley 27795	24/07/02	CONGRESO DE LA REPUBLICA	Ley de demarcación y organización territorial
D.S. 018-2002-PRES	01/08/02	PRESIDENCIA	Transfieren diversos órganos del Ministerio de la Presidencia al Consejo Nacional de Descentralización
R.M. 31-2002-PCM	05/09/02	PCM	Designan Secretario Técnico del Consejo Nacional de Descentralización
R.S. 393-2002-PCM	05/09/02	PCM	Designan Presidente del Consejo Nacional de Descentralización
R.S. 394-2002-PCM	05/09/02	PCM	Designan representantes de la PCM y del Ministerio de Economía y Finanzas ante el Consejo Nacional de Descentralización
R	04/10/02	CONSEJO NACIONAL DE DESCENTRALIZACION	Aprueban Plan Anual de Adquisiciones y Contrataciones del Consejo Nacional de Descentralización para el ejercicio 2002
R 007-CND-P-2002	05/10/02	CONSEJO NACIONAL DE DESCENTRALIZACION	Aprueban Reglamento de Organización y Funciones del Consejo Nacional de Descentralización
R.M. 573-2002-MIMDES	11/10/02	MIMDES	Designan Directores Generales de las Direcciones Generales de Descentralización, Concertación y Participación Ciudadana, y de Fortalecimiento Institucional
R. 008-CND-P-2002	12/10/02	CONSEJO NACIONAL DE DESCENTRALIZACION	Autorizan arrendamiento de inmueble destinado a la sede del Consejo Nacional de Descentralización mediante proceso de adjudicación de menor cuantía
R.M 093-2002-MINCETUR/DM	19/10/02	MINCETUR	Encargan funciones de Directora Nacional de Descentralización de Comercio y Cultura Exportadora del Viceministerio de Comercio Exterior
Ley 27867	16/11/02	CONGRESO DE LA REPUBLICA	Ley Orgánica de Gobiernos Regionales
R.M. 1048-2002-AG	21/11/02	AGRICULTURA	Nombran Comisión de Transferencia Sectorial del Ministerio ante el Consejo Nacional de Descentralización
R.M. 1271-2002-ED	30/11/02	EDUCACION	Nombran la Comisión de Transferencia Sectorial del Ministerio de Educación ante el Consejo Nacional de Descentralización

CUADRO A1
Dispositivos Legales del Proceso de Descentralización en el Perú, 1892-2004

No del Dispositivo	Fecha de publicación	Organismo	Descripción
R.M. 144-2002-MINCETUR/DM	06/12/02	MINCETUR	Constituyen Comisión de Transferencia Sectorial encargada de realizar coordinaciones con el Consejo Nacional de Descentralización para la transferencia de competencias sectoriales a los Gobiernos
R.M. 570-2002-EM/DM	10/12/02	ENERGIA Y MINAS	Nombran Comisión de Transferencia Sectorial del Ministerio ante el Consejo Nacional de Descentralización
R.M. 478-2002-PCM	21/12/02	PCM	Constituyen Comisión Sectorial de Transferencia de la Presidencia del Consejo Nacional de Descentralización
R.M. 436-2002-EF/10	25/12/02	ECONOMIA Y FINANZAS	Crean Comisión de Trabajo encargada de elaborar y proponer el Proyecto de Ley de Descentralización Fiscal
R.P. 044-CDN-P-2002	26/12/02	CONSEJO NACIONAL DE DESCENTRALIZACION	Aprueban Directiva sobre actuación de representantes de la PCM y del Consejo Nacional de Descentralización en el proceso de transferencia de activos y pasivos de los CTARS a los Gobiernos Regionales
R.P. 046-CND-P-2002	28/12/02	CONSEJO NACIONAL DE DESCENTRALIZACION	Facultan a representantes del Consejo Nacional de Descentralización efectuar acciones a fin de suscribir las "Actas de Transferencias de Activos y Pasivos" de los CTARS a los Gobiernos Regionales
Ley 27902	30/12/02	CONGRESO DE LA REPUBLICA	Ley que modifica la ley orgánica de gobiernos regionales No 27867, para regular la participación de los Alcaldes Provinciales y la Sociedad Civil en los Gobiernos regionales y fortalecer el proceso de Descentralización y regionalización
R.M. 251-2002-PRODUCE	31/12/02	PRODUCE	Constituyen Comisión Sectorial de Transferencia del Ministerio de la Producción ante el Consejo Nacional de Descentralización
EXP 004-98-AI/TC	06/01/03	TRIBUNAL CONSTITUCIONAL	Declaran que carece de objeto pronunciarse sobre la inconstitucionalidad de las disposiciones contenidas en la Ley Marco de Descentralización
R.P. 049-CND-P-2002	16/01/03	CONSEJO NACIONAL DE DESCENTRALIZACION	Designan funcionario responsable de brindar información que demanden las personas ante el Consejo Nacional de Descentralización
R.P. 008-CND-P-2003	22/01/03	CONSEJO NACIONAL DE DESCENTRALIZACION	Aprueban Reglamento de Elecciones de Representantes al Consejo Nacional de Descentralización
R.P. 009-CND-P-2003	22/01/03	CONSEJO NACIONAL DE DESCENTRALIZACION	Convocan a proceso de elección de representantes ante el Consejo Nacional de Descentralización
R.A. 012-2003-CE-PJ	31/01/03	CONSEJO EJECUTIVO DEL PODER JUDICIAL	Autorizan participación de jueces de paz letrados en Jurados de Honor para elección de delegados de Alcaldes Distritales que elegirán representante ante el Consejo Nacional de Descentralización
R.M. 0096-2003-AG	01/02/03	AGRICULTURA	Designan profesional para asesorar y apoyar a la Alta Dirección del Ministerio de Agricultura y a la Comisión de Transferencia en el proceso de descentralización y regionalización del sector agrario 238316
R.P. 016-CNP-P-2003	07/02/03	CONSEJO NACIONAL DE DESCENTRALIZACION	Prorrogan plazos para elecciones de representantes de alcaldes provinciales y distritales ante el Consejo Nacional de Descentralización
R.P. 024-CND-P-2003	27/02/03	CONSEJO NACIONAL DE DESCENTRALIZACION	Modifican artículos del Reglamento de Elecciones de Representantes al Consejo Nacional de Descentralización
R.S. 054-2003-PCM	06/03/03	PCM	Designan representantes de los Gobiernos Regionales ante el Consejo Nacional de Descentralización (CND)

CUADRO A1
Dispositivos Legales del Proceso de Descentralización en el Perú, 1892-2004

No del Dispositivo	Fecha de publicación	Organismo	Descripción
D.S. 029-2003-EF	08/03/03	ECONOMIA Y FINANZAS	Aprueban normas reglamentarias para la transferencia de fondos en aplicación de la Ley del Canon y de la Ley de Bases de la Descentralización
R.P. 031-CND-P-2003	11/03/03	CONSEJO NACIONAL DE DESCENTRALIZACION	Convocan al proceso de elección del representante de los alcaldes de los gobiernos locales provinciales ante el Consejo Directivo del Consejo Nacional de Descentralización
R.S. 071-2003-PCM	18/03/03	PCM	Modifican artículo de resolución mediante la cual se aceptó donación destinada a financiar la Actividad "Apoyo al Programa de Transición para la Descentralización"
R.S. 076-2003-PCM	23/03/03	PCM	Designan representante de los Gobiernos Locales Provinciales ante el Consejo Nacional de Descentralización
R. 042-CND-P-2003	26/03/03	CONSEJO NACIONAL DE DESCENTRALIZACION	Aprueban Reglamento de Organización y Funciones del Consejo Nacional de Descentralización
R. 053-CND-P-2003	04/04/03	CONSEJO NACIONAL DE DESCENTRALIZACION	Aprueban el Reglamento del Consejo Directivo del Consejo Nacional de Descentralización
Ley 27950	16/04/03	CONGRESO DE LA REPUBLICA	Ley que modifica el plazo de la Segunda Disposición Transitoria de la Ley Orgánica de Bases de la Descentralización N° 27783 para aprobar la Ley de Incentivos para la integración y conformación de regiones
D.S. 059-2003-EF	08/05/03	ECONOMIA Y FINANZAS	Aprueban operación de endeudamiento externo a ser acordada con el BID destinada a financiar parcialmente la "Preparación del Programa de Modernización y Descentralización del Estado"
R.M. 0427-2003-AG	15/05/03	AGRICULTURA	Aceptan renuncia de asesor de la Alta Dirección del ministerio y de la Comisión de Transferencia en el Proceso de Descentralización y Regionalización en el Sector Agrario
Ley 27972	26/05/03	CONGRESO DE LA REPUBLICA	Ley Orgánica de Municipalidades
R.M. 0503-2003-AG	10/06/03	AGRICULTURA	Designan Asesor para apoyar a la Alta Dirección y a la Comisión de Transferencia en el Proceso de Descentralización y Regionalización en el Sector Agrario
D.S. 082-2003-EF	12/06/03	ECONOMIA Y FINANZAS	Autorizan a la UCPS habilitar recursos destinados a financiar actividades iniciales para la Preparación del Programa de Modernización y Descentralización de Estado
R.M. 550-2003-AG	26/06/03	AGRICULTURA	Designan Asesor del ministerio para apoyar a la Alta Dirección y a la Comisión de Transferencia en el Proceso de Descentralización y Regionalización en el Sector Agrario
O.C. 003-2003-EF/76.15.2	07/07/03	ECONOMIA Y FINANZAS	Comunican montos estimados a considerar por el Fondo de Compensación Municipal y aquellos asociados al Programa del Vaso de Leche y a transferencias provenientes del proceso de descentralización a que se refieren los DD.SS. N°s. 036 y 060-2003-PCM
R. 1041-2003-MP-FN	10/07/03	MINISTERIO PUBLICO	Autorizan realizar certamen "Descentralización en Marcha: Hacia un Nuevo Concepto de Administración en los Distritos Judiciales" en la ciudad de Lima

CUADRO A1
Dispositivos Legales del Proceso de Descentralización en el Perú, 1892-2004

No del Dispositivo	Fecha de publicación	Organismo	Descripción
D.S. 101-2003-EF	19/07/03	ECONOMIA Y FINANZAS	Autorizan transferencia de partidas en el presupuesto del Sector Público para el año fiscal 2003 destinadas al IPD, PCM, Consejo Nacional de Descentralización y otras instancias
Ley 28052	05/08/03	CONGRESO DE LA REPUBLICA	Ley que autoriza un Crédito Suplementario en el Presupuesto del Sector Público a favor del Ministerio de Economía y Finanzas, proveniente de la Operación de Endeudamiento Externo destinada a financiar la preparación del Programa de Modernización y Descentralización
Ley 28056	07/08/03	CONGRESO DE LA REPUBLICA	Ley marco del presupuesto participativo
Ley 28059	12/08/03	CONGRESO DE LA REPUBLICA	Ley Marco de Promoción de la Inversión Descentralizada
R.M. 0645-2003-AG	17/08/03	AGRICULTURA	Modifican composición de la Comisión de Transferencia Sectorial del ministerio ante el Consejo Nacional de Descentralización
D. Ley 955	04/02/04	CONGRESO DE LA REPUBLICA	Descentralización fiscal
Ley 28268	02/07/04	CONGRESO DE LA REPUBLICA	Ley que modifica el artículo 17 de la Ley Orgánica de Municipalidades No 27972
Ley 28273	08/07/04	CONGRESO DE LA REPUBLICA	Ley del sistema de acreditación de los gobiernos locales y regionales
Ley 28274	08/07/04	CONGRESO DE LA REPUBLICA	Ley de incentivos para la integración y conformación de regiones

CUADRO A2
Indicadores de Descentralización en una Muestra de Países de América Latina

Indicador de los GL y GR	Argentina ¹		Bolivia ²		Brasil ²		Colombia ³		Chile ⁴		Ecuador ⁵		México ¹		Perú ²		Venezuela ⁵		
	I-98	g%	I-99	g%	I-97	g%	I-86	g%	I-99	g%	I-80	g%	I-97	g%	I-99	g%	I-79	g%	
I. Cuantita.(%)																			
1. Part. del Gasto del Gob.	39,9	3,3	21,6	2,7	33,8	2,2	15,7	1,2	8,2	3,4	18,8	-0,5	22,9	0,5	6,1	-1,6	9,5	1,1	
2. Part. de los Ingresos del Gob.	nd	nd	47,6	22,4	34,4	0,9	57,0	2,5	10,3	5,3	11,7	6,0	35,4	6,7	73,5	0,8	8,5	-14,1	
3. Part. de las transferencias del total gasto local y regional	11,3	3,5	9,5	13,2	18,3	5,8	5,2	3,8	2,2	8,9	3,2	-1,6	6,6	1,2	4,8	4,6	3,7	1,0	
4. Part. de GL y GR del PBI	9,2	4,7	4,9	7,9	12,5	4,4	2,3	2,1	2,0	10,8	3,0	-1,6	4,4	1,9	1,1	1,6	2,1	1,8	
5. Part. de los IngL e IngR del PBI	76,7	0,0	38,9	-4,7	49,2	-2,2	34,8	-2,7	75,0	-1,5	72,7	3,2	52,5	-0,6	7,0	-1,4	nd	nd	
6. Part. Imp. De los Ing. L y R	28,5	1,6	34,5	127,2	nd	nd	32,5	-1,9	27,3	7,5	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	
7. Part. G. Educación del Total GL y R	13,6	28,4	12,2	219,1	nd	nd	16,3	-53,5	3,2	26,0	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	
8. Part. G, Salud del total GL y R	42,3	2,8	29,3	5,2	42,8	1,0	27,7	1,0	8,5	2,5	18,3	-1,4	29,0	0,4	19,9	4,0	11,0	-0,3	

Continuación...

CUADRO A2
Indicadores de Descentralización en una Muestra de Países de América Latina

Indicador	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Chile	Ecuador	México	Perú	Venezuela
II, Cualita.									
9. Respons.									
G. Educación	nd	nd	nd	Nd	Nd	nd	nd	nd	nd
G. Salud	nd	nd	nd	Nd	Nd	nd	nd	nd	nd
10. Admn. Ing.									
Imp. R	C,R	nd	nd	Nd	nd	nd	L	nd	nd
Imp. Pre	R, L	nd	C, L	L	nd	C, L	R, L	L	L
Imp. Cons.	nd	nd	nd	C,R	nd	nd	R	nd	nd
Otros Imp.	C, L, R	nd	C, R	C, R, L	nd	C, L	R, L, C	L	L, R
11. Regul. Préstamos									
Permitido	sí	sí	sí	Sí	No	sí	sí	sí	sí
Acceso Crédito	nd	nd	nd	Nd	Na	nd	Recaudación de securities domésticas y bancarias	Deuda interna y externa a través de agencias intern.	nd
Marco Legal	nd	nd	nd	Nd	Na	nd	nd	nd	Regido por una ley especial contemplada por el gobierno central y legislaturas locales

Continuación...

CUADRO A2
Indicadores de Descentralización en una Muestra de Países de América Latina

Indicador	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Chile	Ecuador	México	Perú	Venezuela
12. Nombre de fondo de transferencia	Coparticipación en Impuestos federales	Ley de coparticipación de Impuesto No 1551	Fondo de participación Municipal	Fondo de reserva fiscal	Subsidio en educación	Transferencia al fondo de desarrollo seccional	Fondo general de participaciones	Transferencias Regionales	Destinación Constitucional
Determ.	56,66% de: 80% IVA, 64% Imp. G, 50% Imp. A., 100% de ingresos nacionales y otros	20% de Retornos de Impuestos principales	22,5% del retorno neto del Impuesto al ingreso	Participación Fijada en 24,5%	Cantidad fija por estudiante	Tres mil millones de sucres de exportaciones de petróleo, ajustado por el CPI	El 80% del 18,51% de los retornos de las participaciones Federales	De acuerdo con el presupuesto del gob	20% de los retornos actuales
Receptores	nd	Munic.	10% a Munic., 4% a munic. mayores a 156 mil hab., 86% entre Est.	Departamentos y distritos	Munic.	Provincias y Munic.	Estados	Regiones	Est. y munic.

Continuación...

CUADRO A2
Indicadores de Descentralización en una Muestra de Países de América Latina

Indicador	Argentina	Bolivia	Brasil	Colombia	Chile	Ecuador	México	Perú	Venezuela
Distrib.	Participaciones en Ley 23,548	Por medio de la pob.	A munic. importantes según su pob., y la inversa del ingreso pc.	Una tasa fija que depende de la recaudación fiscal, pob. beneficia-ria e ingreso pc.	Proporcional a los estudiantes según su nivel	Transfe-rencia a los Consejos: 70% dis-crecional, 30% de inversión	45,17% según pob., 45,17% propor-cional al RIF	Según necesi-dades y aprobado por el Congre-so	30% al Est. En partes iguales, 70% según pob. El 20% de los recursos en cada Estado debe ser transferido a munic.

Fuente: World Bank, 2006, Elaboración Propia. C=Central; R=Regional o Intermedio; L=Local; nd=No existen datos; na=No asignado;

¹ La tasa de crecimiento ha sido tomada de las estadísticas para los años comprendidos en la década del 70 y 90; ² La tasa de crecimiento ha sido tomada de las estadísticas para los años comprendidos en la década del 80 y 90; ³ La tasa de crecimiento ha sido tomada de las estadísticas para los años comprendidos en la década del 70 y 80; ⁴ La tasa de crecimiento ha sido tomada de las estadísticas para los años comprendidos en la década del 90; ⁵ La tasa de crecimiento ha sido tomada de las estadísticas para los años comprendidos en la década del 70. SF=Situado fiscal; FODESEC= Fondo de desarrollo seccional; SC=Situado const.; RIF=Retorno; Est=Estado; Munic.=Municipios; Prov.=Provincias; Imp. G=Impuesto a las ganancias; Imp. A=Impuestos activos; Intern.= Internacionales.

CUADRO A3
Indicadores de Descentralización en una Muestra de Países de Asia y África

Indicador de los GL y GR	Países de Asia												Países de África					
	China ⁴		Indonesia ¹		Malasia ¹		Tailandia ¹		Filipinas ¹		India ¹		África del Sur ³		Zimbabwe ¹		Etiopia ¹	
	I-98	G%	I-98	g%	I-97	g%	I-98	g%	I-98	g%	I-97	g%	I-99	g%	I-91	g%	I-88	g%
I. Cuantita.(%)																		
1. Part. del Gasto del Gob.	54,7	0,5	13,9	-0,6	18,1	0,5	7,3	0,5	6,3	5,0	45,9	0,2	36,5	-1,7	13,5	3,2	1,5	0,2
2. Part. de los Ingresos del Gob.	51,0	0,04	4,0	-2,9	15,6	0,04	5,3	-0,8	5,2	4,6	34,2	-0,1	13,3	2,3	12,9	1,9	1,6	3,1
3. Part. de las transferencias del total gasto local y regional	43,6	3,8	69,5	1,3	19,1	-0,9	21,2	4,7	39,8	-2,8	34,2	0,5	79,9	-3,2	5,4	25,0	0,0	nd
4. Part. de GL y GR del PBI	9,9	-2,2	2,3	1,6	5,1	2,6	1,3	1,3	1,3	1,0	12,6	-0,3	17,6	-3,7	4,7	4,6	0,4	-2,1
5. Part. de los IngL e IngR del PBI	5,9	-3,4	0,7	-1,4	4,7	-0,9	1,1	-2,3	0,9	1,6	6,6	-0,2	3,8	1,8	4,0	2,4	0,4	0,9
6. Part. Imp. De los Ing. L y R	48,7	-2,7	18,4	-2,2	10,7	2,5	69,7	-3,7	41,7	0,3	48,9	-0,4	7,7	3,4	20,0	-6,7	66,4	0,7
7. Part. G Educación del Total GL y R	17,3	2,0	5,7	11,6	nd	nd	10,0	4,3	0,0	nd	23,0	-0,1	31,1	nd	2,4	16,7	0,2	nd
8. Part. G, Salud del total GL y R	5,7	0	2,4	3,2	nd	-21,9	7,0	-4,9	0,0	nd	5,0	1,1	16,7	nd	8,4	-6,6	0,0	nd

Continuación...

CUADRO A3
Indicadores de Descentralización en una Muestra de Países de Asia y África

Indicador	Países de Asia						Países de África		
	China	Indonesia	Malasia	Tailandia	Filipinas	India	África del Sur	Zimbabwe	Etiopia
II. Cualita.									
9. Respons.									
G. Educación	nd	nd	nd	Nd	nd	nd	R	nd	nd
G. Salud	nd	nd	nd	Nd	nd	R	R	nd	nd
10. Admn. Ing.									
Imp. R	nd	nd	nd	Nd	nd	nd	C, C	nd	nd
Imp. Pre	nd	C	nd	Nd	nd	C, R	nd	nd	nd
Imp. Cons.	C	C	nd	Nd	nd	R	C	nd	nd
Otros Imp.	nd	C	nd	Nd	nd	C, R	nd	nd	nd
11. Regul. Préstamos									
Permitido	no	sí	nd	No	nd	sí	sí	nd	sí
Acceso Crédito	Desde bancas comerciales e inst. Finan.	Principalmente del interior	nd	Nd	na	Los Est. pueden tomar prestado del gob. central y mercado	nd	nd	nd
Marco Legal	nd	nd	nd	Na	nd	nd	nd	nd	nd

Continuación...

CUADRO A3
Indicadores de Descentralización en una Muestra de Países de Asia y África

Indicador	Países de Asia						Países de África		
	China	Indonesia	Malasia	Tailandia	Filipinas	India	África del Sur	Zimbabwe	Etiopia
12. Nombre de fondo de transferencia	Fondos de reserva	Sistema de transferencias como un todo	nd	nd	nd	Fondos compartidos de los Impuestos de los sindicatos	nd	nd	nd
Determ.	nd	nd	nd	nd	nd	Ganancias netas con algunas reducciones	nd	nd	nd
Receptores	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd
Distrib.	nd	nd	nd	nd	nd	52.5 % mantenido por CG, 40% distribuido a todos los Est., 7,5% distribuido a Est. con déficit post-devolución	Un bono básico para las funciones de provincias basado en su pob. con un peso rural 25% mayor al urbano.	nd	nd

Fuente: World Bank, 2006, Elaboración Propia. C=Central; R=Regional o Intermedio; L=Local; nd=No existen datos; na=No asignado;

¹ La tasa de crecimiento ha sido tomada de las estadísticas para los años comprendidos en la década del 70 y 90; ² La tasa de crecimiento ha sido tomada de las estadísticas para los años comprendidos en la década del 80 y 90; ³ La tasa de crecimiento ha sido tomada de las estadísticas para los años comprendidos en la década del 70 y 80; ⁴ La tasa de crecimiento ha sido tomada de las estadísticas para los años comprendidos en la década del 90; ⁵ La tasa de crecimiento ha sido tomada de las estadísticas para los años comprendidos en la década del 70. Gob.=Gobierno; Pob.=Población; Nac.=Nacional; Est.=Estados; Inst=Instituciones; Finan.= Financieras

CUADRO A4
Indicadores de Descentralización en una Muestra de Países Desarrollados

Indicador de los GL y GR	EE.UU. ¹		Canadá ¹		Japón ⁵		Reino Unido ¹		Alemania ¹		Francia ¹		Italia ⁴		Dinamarca ¹		Portugal ²		Finlandia ¹		
	I-98	g%	I-97	g%	I-75	g%	I-98	G%	I-98	g%	I-97	g%	I-99	g%	I-02	g%	I-98	g%	I-99	G%	
I. Cuantita.(%)																					
1. Part. del Gasto del Gob.	48,6	0,2	58,7	-0,1	43,4	0	22,1	-1,2	37,5	-0,5	17,5	0,1	24,5	4,9	43,7	-0,2	12,8	4,9	36,0	-0,4	
2. Part. de los Ingresos del Gob.	41,7	0,4	52,3	0,2	39,2	1,2	7,6	-3,5	31,0	-0,6	13,6	2,1	14,2	13,6	34,4	0,1	9,5	5,3	31,0	0,1	
3. Part. de las transferencias del total gasto local y regional	31,1	-0,8	20,1	-1,6	nd	nd	69,9	2,6	23,4	0,3	35,0	-0,6	46,5	-10	39,3	-1	28,8	-5,6	21,8	0	
4. Part. de GL y GR del PBI	19,0	0,6	30,0	1,0	10,4	5,5	10,5	-1,3	19,4	-5,2	9,9	1,6	13,7	2,6	31,2	0,4	6,0	6,5	18,4	1,0	
5. Part. de los IngL e IngR del PBI	15,0	0,9	23,4	1,3	7,4	5,0	3,1	-3,7	14,3	-4,1	6,6	3,2	6,8	14,8	18,8	1,1	3,8	7,3	14,2	0,8	
6. Part. Imp. De los Ing. L y R	43,3	-0,5	60,8	0,6	108,7	13,4	13,7	-4,3	59,6	-0,2	47,2	0,5	38,0	16,6	56,0	1,1	38,8	2,9	55,7	-0,3	
7. Part. G. Educación del Total GL y R	36,6	-0,6	28,0	0,2	nd	nd	28,7	-1,6	18,3	-1	19,7	5,3	nd	nd	12,3	-1,2	nd	nd	nd	nd	
8. Part. G. Salud del total GL y R	16,2	2,1	20,7	0,6	nd	nd	nd	nd	10,6	0,6	2,3	-2	nd	nd	16,1	-0,3	nd	nd	nd	nd	

Continuación...

CUADRO A4
Indicadores de Descentralización en una Muestra de Países Desarrollados

Indicador	EE.UU.	Canadá	Japón	Reino Unido	Alemania	Francia	Italia	Dinamarca	Portugal	Finlandia
II. Cualitativo										
9. Respons.										
G. Educación	nd	nd	nd	nd	Nd	I	nd	L, I, C	I	nd
G. Salud	nd	nd	nd	nd	Nd	nd	nd	I	nd	nd
10. Admn. Ing.										
Imp. R	nd	nd	nd	nd	Nd	nd	nd	nd	nd	nd
Imp. Pre.	nd	nd	nd	nd	Nd	nd	nd	L	nd	nd
Imp. Cons,	nd	nd	nd	nd	Nd	nd	nd	nd	nd	nd
Otros Imp.	nd	nd	nd	nd	Nd	nd	nd	nd	nd	nd
11. Regul. Préstamos										
Permitido a	sí	sí	sí	sí	Sí	sí	sí	sí	sí	sí
Acceso Crédito	nd	nd	nd	nd	Nd	nd	nd	Sin restricciones	Instit. financ. (incluyendo el Tesoro)	nd
Marco Legal	nd	nd	nd	nd	Nd	nd	nd	nd	nd	nd
12. Nombre fondo de transferencia	nd	nd	nd	nd	Nd	nd	nd	Transferencias generales	Fondo de Compen-sación financ.	nd

Continuación...

CUADRO A4
Indicadores de Descentralización en una Muestra de Países Desarrollados

Indicador	EE.UU.	Canadá	Japón	Reino Unido	Alemania	Francia	Italia	Dinamarca	Portugal	Finlandia
Determ.	nd	nd	nd	nd	Nd	nd	nd	Las transferencias del año anterior determinan la legislación, condiciones de mercado, precios, etc.	nd	nd
Receptores	nd	nd	nd	nd	Nd	nd	nd	nd	Munic.	nd
Distribución	nd	nd	nd	nd	Nd	nd	nd	nd	Según tasa fija por munic. (9%), pob. y número de hospedajes (40%), pob. menor de 15 años (5%), área del munic. encima del nivel del mar (15%), desviación del Impuesto pc (10%), número de parroquias (5%), tamaño del munic. (10%), según accesibilidad (5%)	nd

Fuente: World Bank, 2006, Elaboración Propia. C=Central; R=Regional o Intermedio; L=Local; nd=No existen datos

¹ La tasa de crecimiento ha sido tomada de las estadísticas para los años comprendidos en la década del 70 y 90; ² La tasa de crecimiento ha sido tomada de las estadísticas para los años comprendidos en la década del 80 y 90; ³ La tasa de crecimiento ha sido tomada de las estadísticas para los años comprendidos en la década del 70 y 80; ⁴ La tasa de crecimiento ha sido tomada de las estadísticas para los años comprendidos en la década del 90; ⁵ La tasa de crecimiento ha sido tomada de las estadísticas para los años comprendidos en la década del 70; Munic.=Municipios; Prov.=Provincias; pob.=Población; Instit.=Instituciones; Financ.=Financieras; Per cápita=pc.

ÚLTIMAS PUBLICACIONES DE LOS PROFESORES DEL DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA

Libros

Alan Fairlie y Jaime García

2006 *Sudamérica: bienes y servicios ambientales en las negociaciones internacionales*. Red Latinoamericana de Comercio Internacional, LATN. Auspiciado por el ICTSD.

Alan Fairlie

2006 *Países Andinos frente al TLC y la Comunidad Sudamericana de Naciones*, Alan Fairlie (Ed.). Lima: Friedrich Ebert Stiftung y Red Latinoamericana de Comercio Internacional, LATN.

Cecilia Garavito (con la colaboración de Martín Carrillo y Alejandro Hernández)

2005 *Panorama de la Responsabilidad Social Empresarial: sector comercio, minero y telecomunicaciones*. Lima: Programa Laboral de Desarrollo, PLADES.

Alan Fairlie

2005 *Costos y beneficios del TLC con Estados Unidos*. Friedrich Ebert Stiftung y Red Latinoamericana de Comercio Internacional, LATN. Lima.

Alan Fairlie

2004 *Competitividad e integración: las PYMES industriales exportadoras del Perú*. Dirección Académica de Investigación de la PUCP y Red Latinoamericana de Comercio Internacional, LATN. Lima.

Alan Fairlie

2004 *El TLC en debate*. Friedrich Ebert Stiftung y Red Latinoamericana de Política Comercial. Lima.

Roxana Barrantes y Javier Iguíñiz

2004 *La investigación económica y social en el Perú. Balance 1999-2003 y prioridades para el futuro*. Consorcio de Investigación Económica y Social, Instituto de Estudios Peruanos y Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima.

Javier Iguíñiz Echeverría y Juan Ansión

2004 *Desarrollo humano entre el mundo rural y urbano*. Pontificia Universidad Católica del Perú y Federación Internacional de Universidades Católicas. Lima.

Serie: Documentos de Trabajo

No. 246 Javier Iguíñiz. “Tres conceptos de escasez”. Abril, 2006.

No. 245 Catherine Almirall. “Collective Action for Public Goods Provision in Low-Income Groups: A Model and Evidence from Peru”. Marzo, 2006.

No. 244 Erick Lahura. “El efecto traspaso de la tasa de interés y la política monetaria en el Perú: 1995-2004”. Diciembre, 2005.

No. 243 Erick Lahura y Donita Rodríguez. “About the role of monetary aggregates for monetary policy: The case of Peru. Octubre, 2005.

- No. 242 Cecilia Perla. “¿Cuál es el destino de los países abundantes en recursos minerales? Nueva evidencia sobre la relación entre recursos naturales, instituciones y crecimiento económico”. Agosto, 2005.
- No. 241 Félix Jiménez Jaimes. “Bonos soberanos indexados a la capacidad de pago: propuesta para asegurar la sostenibilidad de la Deuda Pública Externa”. Junio, 2005.
- No. 240 Félix Jiménez Jaimes. “Regla de oro, sostenibilidad y regla fiscal contracíclica”. Mayo, 2005.
- No. 239 Augusto Rodríguez A. y Julio Alberto Villavicencio V. “La formación de la curva de rendimientos en nuevo soles en el Perú”. Mayo, 2005.
- No. 238 Waldo Mendoza Bellido y Ricardo Human Aguilar. “Dinero e Inflación: El overshooting y el canal del tipo de cambio”. Marzo, 2005
- No. 237 Waldo Mendoza Bellido y Ricardo Huamán Aguilar. “El Estado Actual de la Teoría Macroeconómica”. Diciembre, 2004.
- No. 236 Waldo Mendoza Bellido y Pedro Herrera Catalán. “El mercado de bienes y los mercados financieros en una economía con sistema bancario dolarizado”. Junio, 2004.
- No. 235 Ramón García-Cobián. “El principio de correspondencia de Samuelson”. Abril, 2004
- No. 234 Jorge Rojas. “El Mercantilismo”. Abril, 2004.
- No. 233 Waldo Mendoza Bellido y Pedro Herrera Catalán. “Precios y Nivel de actividad económica en una economía abierta: la oferta y la demanda agregada con tipo de cambio flexible”. Abril, 2004.
- No. 232 Erick Lahura. “La Relación Dinero-Producto, Brecha del Producto e Inflación subyacente: una introducción a la Teoría de Wavelets y sus aplicaciones”. Marzo, 2004.

Serie: Reimpresiones

- No. 41 Javier Ma. Iguñiz Echeverría, "Aportes de la Perspectiva del Desarrollo Humano" en Multiculturalismo y Democracia. Cuaderno de Futuro 20, Informe de Desarrollo Humano, Programa de las Naciones Unidas. Bolivia, 2004.
- No. 40 Javier Ma. Iguñiz Echeverría, “Crecimiento económico y defensa de la vida en América Latina. Explorando algunas autonomías entre economías y defensa de la vida” en *El futuro del mundo, compromiso de todos*. Foro América y defensa de la vida. Manos Unidas, Madrid, 2004.
- No. 39 Jorge Torres Zorrilla, “WTO agricultural agreement: the implementation experience case study of Peru” en *WTO Agricultural Agreement: the implementation experience, developing country case studies*. Commodity Policy and Projections Service, Commodities and Trade Division, Food and Agriculture Organization of the United Nation. Roma, 2003.

- No. 38 Narda L. Sotomayor, "Micro Banking in Peru. Its regulatory and supervisory framework" en *Aportes: Revista mexicana de estudios sobre la Cuenca del Pacífico*. Época II, Volumen 3, Número 5, Colima, México, 2003.
- No. 37 Javier Iguñiz Echeverría, "Constitución Política, Economía y Derecho a la vida: para un diálogo América Latina – Europa" en *biTARTE 31: Revista Cuatrimestral de Humanidades*. Donostia, España, 2003.
- No. 36 Félix Jiménez, "Crecimiento, política económica y empleo: evolución y perspectivas de la Economía Panameña" en Enrique Brú y Miguel del Cid, editors, *Panamá: Políticas de Empleo y Trabajo Decente para la Década del 2000*. Oficina Internacional del Trabajo. Costa Rica, 2002.
- No. 35 Efraín Gonzales de Olarte, "Graduate Training in Public Policy in Peru and the Role of the Social Sciences" en Joan Dassin, Joseph S. Tulchin and Amelia Brown, editores, *Training a New Generation of Leaders*. Woodrow Wilson Center Reports of the Americas 3.
- No. 34 Narda L. Sotomayor, "Choice among Leasing Contractas in front Real Estate" en *Agricultural Finance Review*, Vol. 60, 2000. Department of Agricultural, Resource, and Managerial Economics. Cornell University, 2000.
- No. 33 Narda L. Sotomayor, "Financial Structura of Farm Businesses under Imperfect Capital Markets". *Amer. J. Agr. Econo.* 82(4) (November 2000): 920-933. *American Agricultural Economics Association*, EE.UU., 2000.
- No. 32 José Tavera C., "After Privatization: Regulation of Peruvian Public Utilities" *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 41 (2001) 712-725. North Holland, 2001.

*Pedidos: Departamento de Economía, Pontificia Universidad Católica del Perú
Apartado 1761, Lima 100, Perú. Fax: (51-1) 626-2874
<http://www.pucp.edu.pe/economia>*