

Desenvolupament local i territori

Del creixement indiscriminat
a la viabilitat social i econòmica



Diputació
Barcelona

La Diputació de Barcelona es caracteritza per la seva naturalesa local, de suport i cooperació amb els municipis. Per complir aquests objectius, ha desenvolupat un model estrictament municipalista, que té el seu referent en l'establiment de xarxes de gestió amb els ajuntaments per aportar mitjans tècnics, coneixement i experiència, assessorament, recursos econòmics i suport a la gestió dels serveis municipals.

La col·lecció «Elements d'Innovació i Estratègia» és una iniciativa de l'Oficina Tècnica d'Estratègies per al Desenvolupament Econòmic de la Diputació de Barcelona. El seu objectiu és promoure la reflexió i el debat sobre el desenvolupament econòmic i explorar àmbits d'interès per a la intervenció territorial des de la perspectiva local.

Aquesta és una col·lecció de textos d'autor de reconegut prestigi professional i acadèmic. La Diputació de Barcelona no comparteix necessàriament les opinions aquí publicades.

Autora

Antònia Casellas, Departament de Geografia, Universitat Autònoma de Barcelona

Coordinació de la col·lecció

Jordi Boixader Solé, Oficina Tècnica d'Estratègies per al Desenvolupament Econòmic, Àrea de Desenvolupament Econòmic Local, Diputació de Barcelona

© Diputació de Barcelona

Juny de 2014

Edició i coordinació: Gabinet de Premsa i Comunicació de la Diputació de Barcelona

DL B 10286-2014

Índex

Introducció	4
El desenvolupament com a concepte i la seva dimensió local	6
Factors de desenvolupament local des de la perspectiva de crisi	9
Estructura econòmica	9
Infraestructura municipal i usos del sòl	10
Espais per al desenvolupament econòmic i social	12
Treball i recursos humans	12
Capital i recursos financers	13
Coneixement i tecnologia	14
Localització i connectivitat	15
La capacitat institucional, la cultura empresarial i la participació ciutadana: eines de reflexió	17
Decàleg d'idees	20
Bibliografia	23

Introducció

La crisi econòmica iniciada el 2007 genera la urgència de revisar els factors que s'han considerat bàsics per al desenvolupament econòmic local en les darreres dècades. Aquesta necessitat, en primer lloc, té un aspecte positiu, ja que obre la possibilitat de repensar i qüestionar amb llibertat factors de creixement que han dominat el discurs i les pràctiques en el desenvolupament econòmic local, fins a finals de la primera dècada del segle XXI. Un exercici difícil abans de la crisi, ja que la inèrcia del sistema i els èxits aparents silenciaven la possibilitat d'anàlisis crítiques. En segon lloc, també permet plantejar la possibilitat i la idoneïtat de noves estratègies de viabilitat econòmica i social que han passat desapercbudes, quan no menystingudes, per part dels poders públics, els especialistes consultors en desenvolupament local i els acadèmics estudiosos de la interrelació entre l'economia i el territori.

En l'avaluació dels efectes de la crisi global a escala local, i per tal de contextualitzar els reptes dels municipis de la província de Barcelona, cal tenir present que aquests, en gran manera, segueixen els condicionants del context català i espanyol. Un context que es caracteritza per un desenvolupament econòmic fortament dependent fins al 2007, d'una banda, de la creixent demanda de consum intern, resultat d'un augment demogràfic vinculat a la immigració i l'accés generalitzat al crèdit, i de l'altra, dels beneficis especulatiu generats per la urbanització del sòl, tant per a habitatge com per a activitats productives que sovint eren poc realistes amb les característiques sociodemogràfiques i productives del territori.

El volum d'inversió en urbanització, en el que Henry Lefebvre (1991) anomena segon circuit del capital, explica l'extensa demanda de mà d'obra poc qualificada que es va generar als municipis catalans. Alhora, els amplis marges de beneficis aparents que la urbanització va aportar, tant a agents privats com públics, va incentivar la fuga de capital del sector productiu cap a la urbanització del sòl. A escala territorial, aquest procés va generar un creixement de suburbis i una expansió municipal cap a àrees perifèriques, fet que va produir noves necessitats de provisió de serveis públics en espais de baixa densitat. Pel que fa als centres històrics de molts municipis, paral·lelament a l'urbanisme expansiu, es van donar dues dinàmiques diferenciades. En alguns casos es va produir la degradació dels centres urbans per abandó de la població autòctona i l'arribada de nous residents amb pocs recursos; en contrapartida, en altres centres es va donar l'aparició de processos d'ennobliment pel diferencial de la renda del sòl (Smith, 2008, 2012), especialment en centres històrics urbans amb valor patrimonial, inversió pública en espais i equipaments, i potencial turístic.

En el context de la crisi, aquesta dinàmica de creixement econòmic local fortament vinculada a la urbanització del sòl ha accentuat les dificultats de les polítiques públiques orientades al desenvolupament local. La disciplina pressupostària imposada als municipis limita la capacitat de resposta dels ens locals en la provisió de serveis, per la missió dels pressupostos públics d'operar sense dèficit i amb una disminució sobtada d'ingressos. Les limitacions municipals sorgeixen en el moment en què, per la seva proximitat a la ciutadania, els ens locals s'han convertit en els que reben directament les demandes d'ajut de la població. La dificultat s'amplia per la disminució d'ajuts i les retallades pressupostàries d'entitats superiors, degudes a la reordenació de les prioritats de la despesa pública nacional i regional cap al finançament del deute.

Amb aquest escenari, el treball té per objectiu obrir el debat sobre què és el desenvolupament local i com es vincula al territori i als seus habitants. Així doncs, l'article identifica factors que, tot i les especificitats que presenten municipis molt diversos com són els de la província de Barcelona, es consideren importants, des de la literatura acadèmica i les pràctiques municipals, per al creixement de les economies locals. Descriure aquests factors i analitzar-ne els atributs a partir dels reptes generats per la situació actual de crisi permet obrir el debat sobre la validesa i les limitacions de les estratègies utilitzades fins ara, així com analitzar la idoneïtat d'aquests factors com a estratègia de sortida d'aquesta situació. La reflexió final entorn del desenvolupament local i el paper dels ens municipals es presenta amb la voluntat no de ser entesa com un seguit de recomanacions, sinó com una eina per a la reflexió i el debat.

Per contextualitzar la discussió, l'apartat següent fa una aproximació al concepte de desenvolupament i presenta, a grans trets, elements de caire estructural i interpretacions econòmiques dominants que han informat les dinàmiques de desenvolupament a escala local.

El desenvolupament com a concepte i la seva dimensió local

L'Institut d'Estudis Catalans defineix «desenvolupament» com «l'acció de desenvolupar o de desenvolupar-se». La tercera accepció del concepte desenvolupar, la més economista, considera que desenvolupar és «fer passar per una sèrie d'estats successius cadascun dels quals és preparatori de l'immediat següent, fer canviar gradualment d'un estat a un altre de més perfecte, de més complex».

Aquesta definició captura el que tradicionalment s'ha entès per desenvolupament. La idea de desenvolupament com a progrés lineal s'inicia el segle XVIII, durant el període de la Il·lustració francesa, quan Condorcet estableix que els éssers humans avancem de manera progressiva cap a estadis superiors gràcies al coneixement, tant en ciències naturals com socials, que permet generar un món millor caracteritzat per una correlació entre riqueses materials, llibertat individual i societat compassiva. La Revolució Francesa, com a revolució ideològica i social, i la revolució industrial, com a revolució tecnològica i organitzativa, solidifiquen aquesta idea de desenvolupament com a progrés lineal cap a etapes d'una major perfecció o un estadi superior.

En les teories del desenvolupament econòmic, els conceptes de països desenvolupats i països en via de desenvolupament assumeixen la mateixa línia de raonament. El Model de Rostow (1973), extraordinàriament influent durant el segle XX, ho exemplifica presentant el procés de desenvolupament en cinc etapes de superació. S'inicia des d'una societat tradicional i agrícola, cap a un estadi de precondició vinculat a un procés inicial de desenvolupament industrial, continuant així cap a un període curt emergent, fins a arribar a la maduració en la diversificació de la base econòmica d'un territori. El cinquè i últim estadi és el caracteritzat per una societat de consum i producció massius, que es presenta com l'estadi superior de desenvolupament.

En els països desenvolupats, aquesta idea de desenvolupament com a sinònim de constant creixement econòmic obliga a un replantejament a partir de finals dels anys setanta del segle passat. En resposta a la crisi del petroli, el sistema capitalista inicia un procés de globalització de l'economia que afecta directament el sector públic i les economies nacionals i locals. D'una banda, les polítiques públiques liderades per governs d'ideologia liberal responen amb un procés de reestructuració industrial i privatitzacions de les empreses públiques. Al seu torn, les empreses inicien passes per aconseguir una reducció de costos i una flexibilització de la producció. Així, durant els anys vuitanta, les empreses comencen amb la subcontractació de parts de la producció i a partir dels anys noranta amb la relocalització de plantes productives als països en via de desenvolupament. La dinàmica culmina amb la subcontractació de la producció a l'exterior i la deslocalització a tercers països de gran part de la base productiva de molts municipis industrialitzats.

És en aquest context de pèrdua contínua de capacitat industrial i creixent competència global, quan emergeixen amb força noves teories del creixement local. Aquestes teories busquen identificar atributs i aprendre de les dinàmiques de determinades regions que sembla que tenen capacitat de resposta innovadora. L'objectiu últim és identificar avantatges territorials que facilitin el manteniment de la base industrial i el creixement econòmic local.

Dins d'aquest corrent de pensament, Becattini (1981) estableix el concepte de districte industrial (DI) com a estratègia de desenvolupament econòmic territorial. La teoria del DI es genera a partir de l'estudi de cas de petites i mitjanes empreses de la Itàlia del nord, un espai en el qual s'identifica empreses d'un mateix sector industrial especialitzades en diferents processos de producció i distribució, que es concentren territorialment i es mostren flexibles en la seva capacitat productiva. El DI emergeix en l'àmbit del desenvolupament local com un esforç per determinar com les economies locals poden créixer a partir de dinàmiques internes, fent èmfasi en la importància d'intercanvi d'informació, l'aprenentatge i les relacions institucionals locals arrelades a la tradició industrial, cultural i social dels municipis. Un factor rellevant, i que es considera important per donar respostes innovadores i adaptatives que afavoreixin el creixement, és la competència que en territoris innovadors es produeix entre les empreses. Una competència entesa com a mecanisme per incentivar la necessitat d'innovació i cooperació. La capacitat de transmissió d'aprenentatge, les relacions institucionals formals i informals, i la confiança i reciprocitat dels agents són elements fonamentals. Finalment, també es destaca la necessitat d'existència de mà d'obra abundant i especialitzada en el territori.

Avançant en aquesta línia d'identificació de mecanismes de creixement local, i introduint la tensió entre allò local i allò global en el context de la globalització, durant els anys noranta, les teories sobre els sistemes de producció local (SPL) van generalitzar les aportacions fetes des del DI. Els analistes dels SPL van focalitzar l'atenció en l'estudi de les característiques del procés d'industrialització difús en àrees amb tradició artesana, dins de les dinàmiques canviants de contínua evolució i ruptura que implica la competència a escala global (Moulaert i Sekia, 2003). Des d'aquest enfocament, s'emfatitza en la importància de la presència d'empreses, incloent proveïdors especialitzats d'equips i serveis als clients, així com d'institucions com ara universitats, instituts de recerca, centres de formació, agències reguladores, agències de transferència de tecnologia, associacions empresarials, associacions de comercials locals, i agències i departaments governamentals. La presència territorial es veu com un element que permet combinar esforços per generar localment nous productes i serveis, ja que el desenvolupament de línies específiques es considera fonamental per sobreviure en un mercat que constantment requereix innovacions. L'estratègia territorial de buscar denominacions d'origen s'inscriu en aquest esforç per la diferenciació i la qualitat.

La importància de les dinàmiques locals en la innovació territorial també es recull per part dels teòrics francesos en les teories del *milieu innovateur* (MI), produïdes al voltant del grup GREMI (Aydalot, 1986). Des d'aquesta perspectiva, les empreses no són enteses com a entitats aïllades, sinó que operen dins del *milieu*, el qual ha de tenir capacitat d'innovació. El MI diferencia entre l'àmbit de la producció, els mercats i el suport que ofereix el territori on es localitzen les empreses. De fet, el territori és el que pot aportar una relació

de privilegi en la organització dels factors de producció i oferir facilitats per establir relacions estratègiques entre els agents emprenedors. La capacitat dels agents de percebre canvis en el seu entorn i l'aprenentatge des de la interacció constitueix la capacitat innovadora del territori (Camagni, 1991).

En les tres teories apuntades, el manteniment d'una economia local dinàmica implica donar prioritat a la competitivitat. La idea és el resultat d'una evolució, des de l'esforç, per buscar l'avantatge comparatiu que va dominar fins a la dècada dels anys seixanta en moltes economies avançades, fins a prioritzar l'avantatge competitiu a partir dels anys noranta. Aquest canvi d'estratègies orientades al creixement econòmic local ha tingut un paral·lelisme en les polítiques de planificació territorial, que alhora han evolucionat des de la planificació dels plans generals fins a la planificació estratègica.

Fins als anys setanta, i generades des de la teoria econòmica en comerç internacional, les economies locals avançades es varen centrar a buscar l'avantatge comparatiu a partir de la producció dels productes o serveis en què es tenia un avantatge de cost. Dins d'aquest objectiu, les polítiques públiques buscaven ajudar les empreses ubicades als municipis a assolir un preu més barat de producció reduint costos, ja fos per mitjà del factor treball, de les primeres matèries, de l'energia, de la reducció de taxes i impostos o de la provisió d'infraestructura. A partir dels anys vuitanta, i especialment durant els anys noranta, la tendència va canviar a poc a poc i es va considerar que l'avantatge havia de ser de caire competitiu (Porter, 1986, 1990).

La creació d'un avantatge competitiu implica un canvi de paradigma, ja que el creixement ha d'estar basat en la utilització més eficaç dels recursos humans, naturals i institucionals d'un territori. La comprensió d'aquests avantatges competitius és un primer pas en el disseny d'una estratègia de desenvolupament econòmic local. Aquest canvi de plantejament fa que, des del punt de vista de la planificació, progressivament, el territori sigui pensat com a empresa. De fet, la planificació estratègica territorial que es va imposar a partir dels anys noranta té les seves arrels en la planificació estratègica en l'àmbit de les empreses.

Així doncs, si els objectius de les polítiques locals són arribar a ser una economia competitiva, això no implica centrar els esforços en una qüestió només de preu, sinó que la competitivitat ha d'estar estretament vinculada a la productivitat, al valor afegit, a l'ús de noves tecnologies i a la qualitat dels productes i serveis generats des del territori. El focus en desenvolupament local es concentra, doncs, en factors de valor menys tangibles, com per exemple, l'eficiència i els atributs qualitatius del territori, com són la qualitat de vida, el capital humà i social o la confiança, entre d'altres (Putnam, 1993; Fukuyama, 1995).

En l'apartat següent s'analitza com, dins d'aquest marc de competitivitat, les polítiques públiques i les empreses utilitzen els factors de desenvolupament local per definir la seva posició. S'apunten possibles línies de modificació o limitació dels factors utilitzats fins ara i la possible reconsideració sobre objectius i estratègies de desenvolupament.

Factors de desenvolupament local des de la perspectiva de crisi

Des de la revisió de la literatura i les respostes de tècnics en desenvolupament local (Wong, 2002), es pot identificar un grup de factors que han estat considerats importants en el context de la competitivitat. Els factors es poden dividir en tradicionals o durs (*hard*) i intangibles o tous (*soft*). La identificació i l'anàlisi d'aquests factors permet, com ja hem apuntat, analitzar críticament les característiques de creixement que han dominat el discurs i les pràctiques de desenvolupament econòmic local, així com repensar si aquests factors encara tenen validesa dins de la present reestructuració del sistema econòmic.

Estructura econòmica

L'estructura econòmica del municipi es determina a partir de la suma de totes les diferents activitats econòmiques, amb especial atenció a la barreja dels sectors industrials i/o serveis de l'economia local. Un element important a avaluar és si dins de l'economia local hi ha un sector o sectors dominants o si ens trobem davant d'una estructura diversificada. Cal considerar també que cada municipi és diferent, i que el grau de concentració d'alguns sectors, igual que la tradició econòmica del municipi, pot afectar el seu potencial de creixement o la seva vulnerabilitat als canvis de cicle econòmic.

En l'avaluació de l'estructura econòmica local s'acostuma a donar molta importància a la necessitat de la demanda externa. El valor de l'exportació, com a motor de creixement, i més en el context de crisi, s'ha accentuat. Aquesta línia de pensament està basada en les aportacions fetes des de la teoria de la base exportadora (TBE). La TBE inicialment sorgeix de l'anàlisi regional dels anys trenta, i és adaptada als anys cinquanta per economistes regionals i urbans (Andrews, 1970; Tiebout, 1956). La tesi central de la TBE sosté que l'economia d'una regió o localitat es pot dividir en dos sectors: el sector d'exportació o sector bàsic, i el sector no-exportador o secundari. El creixement econòmic depèn de la demanda externa de béns i serveis produïts, i per tant està vinculat a l'exportació o sector bàsic. Això implica que el sector bàsic és un sector format per les empreses locals que són totalment dependents de factors externs, és a dir, de la seva capacitat d'exportació en funció de les característiques del que produeixen i la capacitat de competir globalment. Alhora, els ingressos generats per la demanda externa del sector de base s'utilitzen per comprar béns i serveis del sector no bàsic. En contrapartida, el sector no bàsic o secundari està format per les empreses que depenen en gran manera de la demanda local, com per exemple restaurants que ofereixen els seus productes a llars locals, empreses i particulars.

Al marge de l'atractiu intuïtiu de la teoria, la divisió de l'economia local en bàsica i no bàsica és problemàtica. Negligeix la demanda i les dinàmiques locals, que són importants en el creixement econòmic, i no té en compte qüestions d'equitat social. En el context de la globalització, la seva formulació encara és més complicada perquè, com assenyala Graham (2004), les empreses de base exportadora sovint ni reinverteixen ni compren productes locals, no ofereixen necessàriament bons llocs de treball i es poden deslocalitzar. Finalment, aquest sector té un gran poder de *lobby* cap al sector públic i organitzacions laborals que utilitza eficientment en interès propi, per exemple quan amenaça amb la deslocalització, com s'ha demostrat amb sectors com ara l'automobilístic en el període de crisi.

Juntament amb la idea de prioritzar l'exportació, el concepte de clúster econòmic també ha esdevingut un criteri generalitzat per avaluar el potencial de l'economia dels municipis. Per clúster s'entén l'existència d'una certa xarxa d'empreses i institucions formada per productors, proveïdors de matèries primeres i de serveis, empreses relacionades i institucions públiques (Porter, 1990) que variarà en funció de cada municipi. En aquest marc, la importància de la col·laboració entre actors del sector públic, privat i societat civil, incloent-hi empreses, agències governamentals i institucions locals, s'ha identificat com a condició necessària per maximitzar el potencial econòmic dels municipis.

En l'avaluació de l'estructura econòmica local utilitzant el concepte de clúster, cal tenir en compte, però, que les dinàmiques locals tenen condicionants històrics i realitats diferents. El desenvolupament dels espais econòmics depèn de la seva dimensió i evolució econòmica, social i demogràfica, i està condicionat pels elements institucionals existents, no només de caràcter polític i formal, sinó també de caràcter informal. Aquests elements institucionals estan arrelats en el caràcter del territori, igual que el seu desenvolupament urbanístic i els elements que ho han propiciat –mercat immobiliari, patrimoni cultural, espais públics, etc. (Pareja-Eastaway i Turmo Garuz, 2013). Això mostra la importància de fer una diagnosi acurada de l'economia local i generar línies de desenvolupament coherents amb les capacitats econòmiques i institucionals dels municipis. Aquesta necessitat no sempre permet treballar a partir de conceptes com el de clúster.

Finalment, també cal percebre que les dinàmiques locals estan vinculades a les dinàmiques regionals, nacionals o supranacionals. Així doncs, es fàcil identificar com en el període precrisi el model de creixement econòmic del país, molt dependent del sector de la construcció i els seus productes i serveis associats, es va generalitzar a molts municipis. Per això, conèixer l'estructura econòmica local implica posar atenció a la seva trajectòria històrica, a la seva diversitat econòmica existent (sense negligir activitats de caire local o minoritàries) i al grau de vinculació de les estratègies econòmiques locals amb les dinàmiques a escales territorials superiors.

Infraestructura municipal i usos del sòl

Des de finals dels anys noranta, junt amb la concepció del desenvolupament lligat a l'ús del coneixement i al potencial de les noves tecnologies de la informació, s'ha generat, al voltant dels factors d'infraestructura urbana, un interès especial per a la millora dels serveis

i la infraestructura en telecomunicació. Amb tot, però, cal considerar que la infraestructura urbana inclou molts altres elements i serveis públics rellevants, que es poden classificar en diferents àmbits. Així, cal considerar la infraestructura de mobilitat interna del municipi: el sistema viari (característiques de traçat i capacitat) i el transport públic (accessibilitat tant pel que fa a distribució dins del territori municipal, com de cost per a l'usuari), espais verds en les seves diferents escales (barri), equipaments públics (educatius, sanitaris, recreatius, esportius, religiosos, institucionals, etc.) i serveis municipals (llum, aigua, clauveram, neteja, etc.).

En última instància, i pel que fa a les infraestructures municipals, cal destacar que no tots els municipis en poden o n'han d'oferir el mateix ventall. Tot i que les infraestructures municipals han estat vinculades a la qualitat de vida com a factor tractor de residents i noves activitats econòmiques, la importància i les característiques de les infraestructures locals també depenen de les activitats econòmiques que són dominants a la població, així com de la projecció econòmica i social futura que es vulgui donar al municipi. En un període de limitacions de despesa pública, la cooperació entre municipis i la coordinació de serveis supramunicipals o mancomunats són estratègies que poden millorar la gestió i la provisió de les infraestructures municipals.

Les eines de planejament urbanístic, tant de caire general, com són els plans d'ordenació urbanística municipal (POUM), com derivats, com són els plans parcials, els plans especials i els plans de millora urbana, aporten el marc legal d'actuació per a la provisió de molta d'aquesta infraestructura a escala municipal. Involucrar el planejament territorial, els agents locals i els agents supramunicipals per assolir una col·laboració més efectiva entre municipis és un altre pas que cal fer. Finalment, cal dedicar esforços a millorar la comunicació amb la població afectada per les decisions públiques que impliquen canvis en la provisió d'infraestructura; no només informant acuradament de les necessitats, dels avantatges i dels desavantatges de les decisions preses des de les administracions públiques, sinó investigant les prioritats de la població i involucrant-la activament en la presa de decisions col·lectives.

En els darrers anys també s'ha dedicat atenció al debat sobre els avantatges de tenir usos del sòl mixtos. Els municipis catalans tenen una llarga tradició d'ús mixt, especialment en la combinació d'habitatge amb comerç, oficines i oci. Aquesta complementarietat ha permès mantenir el caire d'espai viu que Jane Jacobs (1992) reivindicava per a les ciutats anglosaxones, molt més tendents a la zonificació en usos del sòl segregats. Cal apuntar, però, que de vegades la mixtura d'usos genera conflictivitat i que els municipis haurien de mantenir una actitud activa per tal de resoldre conflictes, avaluant costos i beneficis per als diferents sectors econòmics i socials de la població i buscant compromisos entre les parts implicades. La incapacitat de gestió dels conflictes per part de les administracions, ja sigui com a conseqüència de la defensa de sectors que es volen prioritzar o per la infravaloració dels problemes perquè afecten segments minoritaris de la població, pot repercutir negativament en la cohesió social i el desenvolupament del municipi.

Espais per al desenvolupament econòmic i social

Un altre factor de desenvolupament local, acceptat com a necessari, és el que fa referència a la disponibilitat i a les característiques de cost d'espais adequats per al desenvolupament d'activitats econòmiques. La presència adequada de locals, oficines i altres recursos de l'entorn construït, com ara els polígons industrials, són part de la necessitat d'adequació de l'espai físic municipal que tradicionalment ha condicionat la capacitat competitiva.

En els darrers anys, però, s'ha observat com molts municipis, dins de la inèrcia d'urbanització del sòl i per actuació mimètica de l'entorn, han desenvolupat espais econòmics, com ara polígons industrials, poc realistes amb les capacitats productives dels agents locals i la base econòmica municipal. Alhora, l'especulació urbanística, tot i que s'ha centrat en la construcció d'habitatge, també ha generat oferta d'espais productius terciaris, com per exemple oficines, que no sempre han trobat sortida al mercat o que han generat deslocalització dins d'un mateix municipi, o entre municipis d'una mateixa àrea metropolitana. En aquest cas, el benefici agregat ha estat negatiu, ja que la millora productiva d'una zona ha repercutit en la decadència d'una altra. En la situació actual, la racionalització de la despesa pública en el manteniment d'aquests espais, poc o gens productius, generats inicialment amb recursos públics o privats, és una necessitat obligada.

En contrapartida, dins de l'esforç per a la millora dels factors físics, l'adquisició pública de sòl és un factor que s'ha demostrat capaç de generar beneficis a llarg termini. En aquest sentit, hi ha força exemples de municipis en els quals la provisió de sòl públic ha permès desenvolupar activitats econòmiques o millores en la creació d'espais, com per exemple zones verdes. Experiències que inicialment van ser fallides o períodes de crisi que van aturar projectes sobre sòl municipal han permès a posteriori iniciar o generar noves propostes de desenvolupament. Per aquest motiu, dins de les restriccions pressupostàries, la inversió en adquisició de sòl per part del sector públic hauria de poder ser argumentada com una opció a considerar.

Treball i recursos humans

El factor treball ha estat des de sempre un factor important per a la producció, però en les darreres dècades, al marge del cost de la força de treball, han guanyat importància la disponibilitat, la qualitat, l'actitud i altres característiques intangibles vinculades als recursos humans.

Des d'una aproximació neoclàssica, Gary Becker (1975) ja als anys setanta va identificar que el capital humà és bàsic en el procés de producció i el creixement econòmic. Més explícitament, el capital humà augmenta la productivitat dels treballadors en totes les tasques, encara que de manera diferent en diferents tasques, organitzacions i situacions. L'educació, la formació i la salut són, doncs, les inversions més importants per al desenvolupament del capital humà, ja que el creixement econòmic depèn estretament de les sinergies entre els coneixements que cal generar per innovar i el capital humà existent en

un territori. En condicions ideals, per mantenir el capital humà cal una estreta correlació entre nivell d'educació i sou.

En períodes de canvi, el capital humà és també valorat per la seva capacitat d'adaptació (Nelson i Phelps, 1966). Aquesta consideració és força rellevant des de la perspectiva del desenvolupament local, ja que l'existència de capital humà és especialment útil en el tractament de situacions de desequilibri o, més en general, en situacions en què hi ha un entorn canviant, i els treballadors han d'adaptar-se. Aplicat a la situació actual, podríem argumentar que l'acumulació de capital humà en un territori pot determinar la capacitat d'assimilar noves tecnologies, nous processos i, per tant, generar innovació i desenvolupament.

Malauradament, la situació de crisi afecta directament la capitalització del potencial del capital humà per part dels territoris. Seguint una tendència general a tot l'Estat espanyol, hi ha problemes estructurals de desajust entre nivell d'educació i demandes de lloc de treball. És a dir, hi ha un desajust històric entre el nivell de formació de la població, molt orientada a la formació universitària, i les demandes del sector productiu, orientades a demanda de mà d'obra amb formació professional o poc qualificada. Entre els països de l'OCDE, Espanya és el principal productor de titulats universitaris amb relació a la seva població, amb una sobrequalificació problemàtica per la falta de flexibilitat per a la mobilitat geogràfica dels joves (García Montalvo i Peiró, 2009). En el context de crisi actual, les persones amb menys qualificació són les que tenen una taxa d'atur més alta; això no vol dir, però, que els individus amb més nivell de formació trobin treballs adequats a la seva formació. Aquest factor incentiva la migració forçada d'individus formats, la qual cosa implica una pèrdua de recursos invertits en educació i capacitat d'innovació.

Si bé la migració com una alternativa a l'atur és una estratègia adequada individualment, els municipis haurien de repensar estratègies noves i coordinar esforços per intentar millorar les seves polítiques actives d'ocupació. Estratègies que caldria considerar podrien incloure actuar d'intermediaris entre empreses i força de treball a escala supramunicipal; mantenir contactes amb població migrada qualificada a l'estranger amb la finalitat de facilitar el retorn com a mà d'obra especialitzada o emprenedora; facilitar els contactes i el treball en xarxa (*networking*) a nivell horitzontal, és a dir, entre els sol·licitants de treball per tal de crear xarxes de suport i intercanvi d'informació sobre qualificacions i interessos, i promoure nous models d'emprenedoria vinculats al cooperativisme i pràctiques econòmiques alternatives.

Capital i recursos financers

L'accés al capital i als recursos financers, necessaris per a la inversió en activitats productives per part d'empreses locals, és fonamental per al desenvolupament econòmic. Arran de la crisi, el crèdit per part del sistema bancari tradicional és extraordinàriament limitat. De fet, el recurs al crèdit va ser una de les estratègies del sistema capitalista per reestructurar-se en el context de la globalització. Com indica Harvey (2011), la competitivitat a escala mundial va generar, a principis de la dècada del 2000, dos fenòmens. D'una banda, les empreses van assolir controlar costos laborals a través de la deslocalització a tercers

països o donant facilitat a la immigració des de països més pobres per ampliar els seus mercats laborals. Però, de l'altra, fins i tot en un context de congelació o disminució de salaris, els marges de benefici sobre la producció industrial tradicional de les empreses van disminuir com a conseqüència de la competència global i continuada, i la incorporació de països com ara la Xina a la producció industrial.

Paral·lelament, la introducció de nous processos tecnològics i la globalització van generar una super oferta de productes, que les classes treballadores i mitjanes de països occidentals no podien absorbir a causa de l'estancament dels salaris. De fet, el poder adquisitiu de les famílies i alguns sectors industrials supervivents a la deslocalització havien estat estancats durant anys, quan no disminuïts en termes reals. La resposta a aquesta dicotomia, al marge de l'expansió de l'oferta a països emergents i amb classes mitjanes incipients, com ara la Xina o l'Índia, va ser la creació als països occidentals d'amplis nous mercats de consum a través de l'accés il·limitat al crèdit, complementat en països mediterranis amb la urbanització especulativa del sòl (Casellas i Poli, 2013).

L'increment creditici va ser utilitzat per mantenir una demanda de consum a l'alça en unes condicions de fals creixement adquisitiu real per a la població. Aquesta dinàmica va durar fins al 2007 i, per tant, la possibilitat de recuperar línies de crèdit, com a les quals es va tenir accés fins a mitjan primera dècada de segle, va més enllà de les restriccions imposades per la crisi. És estructuralment impossible perquè és la base fallida de l'anterior model.

Per fer front al repte de les restriccions creditícies, els municipis han de desenvolupar estratègies innovadores per donar suport a empreses locals i nous emprenedors. Mecanismes de cooperativisme, negociacions amb la banca ètica i microfinançament per a emprenedors locals són estratègies que cal explorar. Aprendre de les experiències d'altres municipis i consells comarcals que estan experimentant amb ajuts i línies de crèdit, així com incorporar coneixements generats a altres països, junt a un recull de bones pràctiques, podria ajudar a l'intercanvi d'experiències i a generar noves sinergies i estratègies de cooperació creditícia a diferents escales territorials.

Coneixement i tecnologia

Fomentar en el procés productiu les activitats punteres en investigació, en desenvolupament del coneixement i en innovació tecnològica, s'ha convertit en un model àmpliament acceptat d'estratègia de desenvolupament per fer front al procés de globalització. Dins del model de la triple hèlix: universitat, indústria i govern (Etzkowitz i Leydesdorff, 1997), la literatura en desenvolupament local emfatitza la importància de les polítiques públiques que faciliten la generació d'interacció entre innovació i producció, amb especial èmfasi en la transferència de coneixements des de l'àmbit de la recerca cap al sector productiu privat. Amb aquest criteri, municipis amb una certa massa crítica han començat a dedicar una atenció especial a la creació de parcs científics i tecnològics.

La política científica sovint requereix grans inversions i, com a resultat, sovint necessita el compromís i la intervenció del sector públic a escala superior a la municipal. Aquesta

aproximació fa que els estudis sobre innovació territorial atorguin una atenció especial a les grans ciutats regió, en la mesura que compten amb la major quantitat de recursos materials i humans per al seu impuls, junt a un teixit institucional, educatiu i productiu més ampli i competitiu (Florida et al., 2007).

Amb tot, en els darrer anys ha augmentat l'atenció cap al potencial de les ciutats mitjanes, i en destaca una doble vessant. D'una banda, els municipis mitjans permeten construir sistemes urbans més policèntrics i equilibrats, i per tant són capaços de promoure cohesió territorial. I de l'altra, presenten capacitat de respostes proactives a la crisi, que resulten de l'aprofitament de deslocalització empresarial; atractiu per la qualitat del medi ambient que ofereixen –facilitat i menor mobilitat obligada, major seguretat, menor petjada ecològica–; identitat comunitària i capital social, entre d'altres (Méndez, 2010 i 2013). Aquests elements permeten argumentar que el potencial de desenvolupament d'activitats punteres no és un patrimoni exclusiu de grans municipis o àrees metropolitanes, sinó que, com a conseqüència del potencial de les noves tecnologies i els canvis de valors en amplis sectors de la població, la innovació vinculada al coneixement i la tecnologia pot desenvolupar-se de manera efectiva en municipis mitjans.

Els factors que propicien aquesta possibilitat inclouen un paper de lideratge innovador per part del sector públic municipal, que hauria de comptar amb els mecanismes necessaris per poder encoratjar, escoltar i donar suport a noves activitats sorgides des dels agents locals, amb especial atenció a aquells agents de la societat civil amb voluntat de transformació social i capacitat d'experimentació. Els mecanismes de suport que el sector públic aporti també han de basar-se en models innovadors. Per tant, les administracions han de transformar-se des de la seva condició d'agents directors i reguladors, cap a ser agents facilitadors, i promoure el treball en xarxa entre la població, la visibilitat de noves iniciatives i l'experimentació.

Localització i connectivitat

Els factors de localització s'han considerat primordials per al desenvolupament econòmic local. Les empreses busquen minimitzar costos maximitzant les oportunitats d'accés als factors de producció (primeres matèries, treball, etc.) i l'accessibilitat als mercats. La preferència de les empreses per ubicar la seva activitat econòmica al costat de xarxes i infraestructures de comunicació està ben constatada. Espais propers a autopistes, vies de comunicació marítima, aèria o ferroviària concentren gran part de l'activitat econòmica –centres comercials, indústria, serveis i logística. Des de la perspectiva d'un municipi, la localització és un factor fix. És a dir, una empresa es pot deslocalitzar per millorar la seva localització, però un municipi només pot millorar la seva connectivitat. Així doncs, els factors de localització dels municipis inclouen aquells factors que fan referència als atributs de la seva connectivitat respecte a la resta del territori, rellevant pels tipus de producció que genera.

Independentment de les característiques de cada municipi, es parteix de la premissa que la bona connectivitat ofereix sempre possibilitats de desenvolupament. Per aquest motiu, agents polítics i econòmics locals, en funció dels atributs dels municipis, treballen activa-

ment per garantir el màxim d'infraestructures, no només perquè permeten connectivitat, sinó també perquè són finançades des d'institucions superiors a la municipal i, per tant, s'entenen com un guany net per al territori.

Les pressions que molts municipis han exercit per tenir una parada de tren d'alta velocitat és fruit de la creença generalitzada que la presència d'un mitjà de comunicació comporta creixement econòmic. Ara bé, aquest mateix exemple serveix per identificar el fet que la connectivitat augmenta la mobilitat i que, per tant, de fet altera accessos als mercats laborals, serveis i productes, i canvia, com a conseqüència, les condicions locals de manera que es potencia uns negocis, però se'n perjudica d'altres. Aquesta dinàmica també es dona a escala metropolitana. Hi ha efectes de centralitat que fan que grans centres poblacionals i d'activitat econòmica i política, com ara Barcelona, capitalitzin gran part de les inversions en infraestructura, fet que incrementa sinergies de desequilibri territorial.

Tenint en compte aquestes restriccions, es pot argumentar que, si bé una bona connectivitat s'ha considerat un factor fonamental per al desenvolupament local, de fet, la provisió d'infraestructura requereix la participació i el finançament directe de l'estat central o regional. Així doncs, es genera des d'entitats superiors un control important sobre l'escala local, minimitzant i mediatitzant les decisions, ja que molt sovint no es poden decidir les característiques de les infraestructures, ni se'n mesura adequadament l'impacte en l'economia local. D'altra banda, si fins fa uns anys es complia la condició que augmentar la mobilitat de productes i persones implicava augmentar la comunicació i el creixement econòmic, ja que es feia necessari el desplaçament físic per comunicar-nos o per dur a terme la majoria de les activitats econòmiques i socials, actualment i gràcies al potencial generat per les noves tecnologies i sistemes d'informació, la necessitat de desplaçament es redueix amb el treball telemàtic, el treball en xarxa i les comunicacions socials a través d'Internet (Casellas i Poli, 2013).

Aquests motius, juntament amb la presència de nous valors de la ciutadania propers a una major consciència mediambiental i pràctiques econòmiques alternatives, obren la necessitat que els municipis qüestionin de manera més crítica el benefici marginal de la inversió pública en infraestructura, tant la que afecta directament el seu municipi, com la d'escala territorials superiors.

En la mesura que les grans infraestructures de comunicació sovint escapen del control municipal, impliquen ubicar recursos en un àmbit econòmic que produeix llocs de treball no qualificats, generen greus costos mediambientals, incrementen la necessitat d'energia i mobilitat induïda, i tenen alts costos de manteniment. La idoneïtat de la despesa pública en aquests tipus d'infraestructures hauria de generar debat crític. La inversió en infraestructura física hauria de ser comparada amb les inversions en activitats de nova economia i culturals, que no solament tenen un impacte mediambiental més baix i empen un major nombre de treballadors qualificats, sinó que també ofereixen la possibilitat que la seva producció total sigui més rendible i més efectiva en la millora de la qualitat de vida dels ciutadans.

La capacitat institucional, la cultura empresarial i la participació ciutadana: eines de reflexió

Tradicionalment, en el tractament del desenvolupament local, s'ha donat molta importància als recursos –localització, treball, capital financer, comunicacions, tecnologia, etc.–, i molta menys a la capacitat del municipi, entesa com a capacitat econòmica, social, tecnològica i política (Blakely i Bradshaw, 2003). La cultura empresarial d'un territori condiciona la iniciativa empresarial i la dinàmica de les activitats empresarials. La capacitat de creació d'empreses, d'innovació i adaptació és fonamental per a la dinamització local.

Una de les característiques principals del teixit productiu català és que està dominat per petites i mitjanes empreses. Segons dades del 2013, de les 591.405 empreses catalanes, 590.612 són pimes –de 0 a 249 assalariats, xifra que suposa el 99,87% del total de les empreses–, i d'aquestes pimes, el 95,11% són microempreses –de 0 a 9 assalariats, de les quals el 56,73% no tenen assalariats. El nombre de grans empreses a Catalunya està per sobre de la mitjana nacional, però representa només el 0,13%, enfront del 0,12% nacional, i la província de Barcelona és la que té un percentatge superior de grans empreses, amb un 0,15% (Ministeri d'Indústria, Energia i Turisme, 2013). Aquest factor influencia les característiques de les polítiques locals i permet emfatitzar la necessitat de cooperació entre actors locals plurals, per tal de donar suport i assistència a activitats diverses de desenvolupament econòmic, moltes d'elles fortament arrelades al territori.

En aquest context, la necessitat de cooperació públicoprivada és un factor important que es valora àmpliament, però que no és suficient per donar respostes innovadores. La cooperació entre el sector públic i el privat ha estat un procés d'aprenentatge que s'ha dut a terme en molts municipis des dels anys vuitanta, i la ciutat de Barcelona és un bon exemple de com aquest procés ha madurat i evolucionat (Casellas, 2006 i 2007).

Un aspecte que cal considerar en les dinàmiques de cooperació entre el sector públic i el privat fa referència als mecanismes que faciliten la identificació de preferències cap a determinades estratègies de desenvolupament local. Casos d'estudi exemplifiquen que les preferències en política local emergeixen mitjançant la interacció entre agents amb recursos i experiència que cooperen per assolir objectius no necessàriament idèntics, sinó complementaris al llarg del temps. El resultat d'aquest procés és la generació d'una dinàmica que acaba per definir determinades línies de preferències en desenvolupament econòmic, en detriment d'altres opcions. És a dir, els agents involucrats en cooperació públicoprivada aprenen a treballar entre ells, i acaben establint què cal fer i com fer-ho, exclouent altres alternatives. Com a resultat, sovint les aportacions fetes des de la societat civil no es tenen en consideració, no només perquè no hi ha mecanismes de participació efectiva, sinó perquè les reivindicacions i les aportacions generades per part d'agents o col·lectius de la societat civil (que no formen part de la cooperació es-

tablerta) no es comprenen perquè estan fora del marc en el qual es defineixen i es prenen les decisions.

En una societat complexa i amb necessitat d'innovació, el model de cooperació s'ha d'ampliar per incloure-hi col·lectius de la societat civil plural. Això implica facilitar i estudiar nous mecanismes de participació efectiva, en els quals el procés participatiu no es limiti a complir requeriments d'informació de la població local o comunicar decisions tècniques per tal d'evitar conflictivitat a posteriori. La participació efectiva ha de partir de la premissa que la innovació i les respostes creatives es generen des d'una societat plural, en la qual el lideratge per ser creatiu ha de ser compartit i ampli.

L'escenari de pensar el desenvolupament local, des de la necessitat de generar tant un avantatge comparatiu com un avantatge competitiu, implica la convicció que hi ha guanyadors i perdedors. Aquesta aproximació es qüestiona des de finals del segle xx, quan es va començar a introduir un nou tipus d'avantatge, l'avantatge col·laboratiu, que implica una nova concepció sobre cooperació i col·laboració entre els interessos dels governs, les comunitats i els negocis (Stimson i Stough, 2009). El nou model econòmic col·laboratiu, pel que fa a la planificació, estaria proper al nou planejament territorial identificat amb els plans estratègics de segona generació (Pascual, 2007).

En un període de recursos limitats, cal generar xarxes i cooperació intermunicipal i intramunicipal. Però al marge de la crisi econòmica actual, també cal tenir present dos reptes més que han de condicionar les decisions que es prenen des de les institucions públiques: el repte energètic i el repte mediambiental. Una mesura de superfície, com és la petjada ecològica, ens indica que el nostre consum actual de recursos necessitaria 2,1 planetes Terra per mantenir-se. Una mesura de capacitat de càrrega, és a dir, considerant el nombre màxim de membres d'una espècie que el planeta pot acollir i tenint en compte les diferents projeccions demogràfiques de creixement mundial de la població, que ens ha de fer replantejar, també a escala local, quina és la finalitat del desenvolupament que volem implementar.

De fet, aquesta idea de replantejament de què és el desenvolupament no és ni nova, ni radical. L'índex de desenvolupament humà (IDH) de les Nacions Unides, dissenyat per Amartya Sen durant els anys noranta, ja mesura els índexs relatius de desenvolupament fixant-se en les finalitats del desenvolupament, en comptes de fer-ho en els mitjans per aconseguir-ho, com per exemple, el producte interior brut per capita. En l'IDH, el concepte de desenvolupament no es redueix a l'augment de la producció econòmica nacional o local, i per això la seva estimació mitjançant la renda disponible es considera insuficient. El desenvolupament té a veure, més aviat, amb les coses que les persones poden realment fer o ser, els anomenats funcionaments, i amb les capacitats de què disposen, enteses com les oportunitats per triar i portar un estil de vida o un altre (PNUD, 2000).

Hi ha indicis de canvis socials per part de la població que obliguen a replantejar que el desenvolupament no pot ser només considerat com una qüestió de creixement econòmic, sinó també i bàsicament una qüestió d'equilibri social i mediambiental. Els sociòlegs Rai i Anderson, en un llibre publicat l'any 2000 amb el títol *Creatius culturals: com 50 milions de persones estan canviant el món*, van identificar un ampli col·lectiu de la població nord-americana com a creatius culturals, un concepte que no s'ha de confondre amb el

que Florida (2002, 2004) utilitza quan parla de classe creativa. Els creatius culturals, que en un 60% són dones, són una majoria creixent que cada cop té més adeptes i, entre altres atributs, són persones vinculades a l'activisme social i que donen importància a l'espiritualitat. Com a consumidors, no prenen decisions sobre la base del preu del producte, ja que valoren els productes generats per processos amb menor impacte ecològic i productors que operen amb responsabilitat social. Com a emprenedors són actius, inconformistes i motivats per assolir satisfacció personal no estrictament mesurada en benefici econòmic.

Treballs recents sobre pràctiques econòmiques vinculades a la comunitat (Gibson-Graham, 2006; Gibson-Graham i Roelvink, 2009 i 2010), emprenedoria social (Busckland i Murilla, 2013) i pràctiques econòmiques alternatives en el període de crisi (Conill *et al.*, 2012) aporten evidències d'un canvi social en les pràctiques de producció i consum d'un nombre creixent de població. Nous valors, especialment rellevants per als sectors més joves de la població, es plasmen en nous tipus de vida i de consum alternatiu, més d'acord amb principis ecològics responsables. Les creixents iniciatives en cooperatives de consumidors, que connecten el producte des del productor inicial fins al consumidor final, sense la presència d'intermediaris, així com la posada en valor de la producció «quilòmetre 0», és a dir, la producció propera, i finalment la presència de consumidors interessats a informar-se sobre les característiques del procés productiu com a criteri d'elecció d'un producte, són indicadors d'un canvi de tendències per part de la població. L'activitat productiva atenta a aquestes noves tendències està replantejant les seves estratègies i respon a la demanda d'aquest nou mercat a través de la producció de productes ecològics i la introducció de pràctiques corporatives responsables. Aquests canvis en els valors de la població i en els models productius indiquen que no es pot seguir pensant el desenvolupament local, a cap escala, amb els paràmetres tradicionals.

Decàleg d'idees

1. El desenvolupament dels espais econòmics locals està condicionat per la mateixa dimensió i evolució econòmica, social i demogràfica del municipi. Això influeix la seva resposta davant les tendències macroeconòmiques. Per tant, cada municipi presenta realitats i oportunitats diferenciades.

2. Conèixer l'estructura econòmica local implica posar atenció a la diversitat econòmica del teixit existent. Tot i l'èmfasi que es dona a l'exportació com a font de creixement, no es poden menystenir les activitats orientades a satisfer demandes de l'escala local o de caire minoritari.

Una diagnosi acurada de l'economia local ajuda a generar línies de desenvolupament coherents amb les capacitats econòmiques i institucionals dels municipis. Aquesta necessitat no sempre permet treballar a partir de conceptes «de moda», com per exemple el concepte de clúster.

3. El potencial de desenvolupament d'activitats punteres no és un patrimoni exclusiu de grans municipis o àrees metropolitanes. Com a conseqüència del potencial de les noves tecnologies i els canvis de valors en amplis sectors de la població, la innovació vinculada al coneixement i la tecnologia pot desenvolupar-se de manera efectiva en municipis mitjans o petits.

4. L'acumulació de capital humà en un territori determina la capacitat d'assimilar noves tecnologies i processos, i per tant, de generar innovació i desenvolupament. Per aquest motiu, cal repensar noves estratègies i coordinar esforços per intentar millorar les polítiques actives d'ocupació. Possibles línies inclouen: actuar d'intermediaris entre les empreses i la força de treball a escala supramunicipal; mantenir contactes amb la població migrada qualificada a l'estranger amb la finalitat de facilitar el retorn com a mà d'obra especialitzada o emprenedora; facilitar els contactes i el treball en xarxa a nivell horitzontal, és a dir, entre els sol·licitants de treball, per tal de crear xarxes de suport i d'intercanvi d'informació sobre qualificacions i interessos, i ajudar a promoure nous models d'emprenedoria vinculats al cooperativisme i a pràctiques econòmiques alternatives.

5. La petita i mitjana empresa arrelada al territori té una forta presència a la província de Barcelona. La seva importància econòmica i vinculació territorial emfatitza la necessitat de fomentar la cooperació entre els sectors públic i privat, considerant que els interessos locals són plurals. En aquesta cooperació publicoprivada cal treballar per incorporar-hi la participació ciutadana efectiva. Facilitar i estudiar nous mecanismes de participació ciutadana efectiva no pot limitar-se a informar la població local per tal d'evitar conflictitat a posteriori. La participació ciutadana efectiva ha de partir de la

premissa que és necessària per generar respostes econòmiques innovadores i creatives.

El sector públic municipal ha de comptar amb els mecanismes necessaris per poder encoratjar, escoltar i donar suport a noves activitats sorgides des d'agents locals, amb especial atenció a aquells agents de la societat civil amb voluntat de transformació social i capacitat d'experimentació. Els mecanismes de suport també han de ser innovadors; per tant, les administracions han de transformar-se des de la seva condició d'agents directors i reguladors, cap a agents facilitadors, promovent el treball en xarxa entre la població, la visibilitat de noves iniciatives i l'experimentació.

La cooperació entre municipis i la coordinació de serveis supramunicipals o mancomunats són estratègies que poden millorar la gestió i la provisió de les infraestructures municipals.

6. El conflicte és consubstancial a les societats complexes i plurals. La incapacitat d'acceptació i gestió de conflictes per part de les administracions, sigui com a conseqüència de la defensa de sectors que es volen prioritzar, o per la infravaloració dels problemes perquè afecten segments minoritaris de la població, repercuteix negativament en la cohesió social i el desenvolupament econòmic local.
7. Davant les limitacions al crèdit, s'han de cercar nous mecanismes per tal de donar suport a empreses locals i nous emprenedors. Mecanismes de cooperativisme, negociacions amb banca ètica i microfinançament per a emprenedors locals són estratègies que cal explorar. Aprendre de les experiències d'altres municipis i consells comarcals que estan experimentant amb ajuts i línies de crèdit, incorporar coneixements generats a altres països, junt amb un recull de bones pràctiques, poden aportar intercanvi d'experiències i generació de noves sinergies i estratègies de cooperació creditícia a diferents escales territorials.
8. La provisió de sòl públic és un factor que s'ha demostrat econòmicament positiu a llarg termini. Experiències que inicialment van ser fallides o períodes de crisi que van aturar projectes sobre sòl municipal han permès a posteriori iniciar o generar noves propostes de desenvolupament. Dins de les restriccions pressupostàries, la inversió en adquisició de sòl per part del sector públic hauria de poder ser argumentada com una opció a considerar.
9. En les darreres dècades hi ha hagut una evolució al voltant del concepte d'avantatge. L'avantatge comparatiu es basava a ser competitiu des del punt de vista del preu. Aquest avantatge va ser substituït per l'avantatge competitiu. Així, el creixement econòmic en les economies avançades ja no es basava a produir més barat, sinó en la utilització més eficaç dels recursos humans, naturals i institucionals locals. Ara cal un nou canvi de paradigma que ens permeti apropar-nos a l'avantatge col·laboratiu. Aquest avantatge està basat en una nova concepció sobre cooperació i col·laboració entre els interessos dels governs, les comunitats i els negocis.
10. El desenvolupament com a sinònim de constant creixement econòmic indiscriminat té limitacions de viabilitat econòmica, social i mediambiental. Dos dels reptes de futur que han de condicionar les decisions que es prenen des de les institucions públiques locals són el repte energètic i el repte mediambiental. Això implica, també a escala local, avaluar amb esperit crític, i considerant interessos a mitjà i llarg termini, la

idoneïtat de projectes de desenvolupament econòmic local, i donar prioritat a garantir una viabilitat futura sostenible, tant a escala econòmica com social.

El model econòmic que va entrar en crisi a partir del 2007 estava basat en un creixement indiscriminat i especulatiu. Ara, el nou model ha d'orientar-se cap a un creixement condicionat per la viabilitat social i econòmica dels territoris.

De fet, l'activitat productiva atenta a les noves tendències de consum està replantejant les seves estratègies i respon a una nova demanda que valora la producció ecològica i de proximitat i que incorpora pràctiques corporatives responsables. Aquests canvis en els valors de la població, també ja manifestats en models productius capdavanters, indiquen que s'obre un nou àmbit de possibilitats per a la producció econòmica arrelada i respectuosa amb el territori. Els ens locals tenen un posicionament privilegiat com a facilitadors i catalitzadors d'aquesta nova dinàmica de desenvolupament econòmic.

Bibliografía

ANDREWS, R. B. (1953). «Mechanics of the urban economic base: historical development of the base concept». *Land Economics*, 29, p. 161-167.

AYDALOT, P. (1986). *Milieux Innovateurs en Europe*. París: GREMI.

BLAKELY, E. J.; BRADSHAW, T. K. (2003). *Planning Local Economic development*. Londres: Sage Publications.

BECATTINI, G. (1981). «Le District Industriel: milieu créatif». *Espaces et Sociétés*, 66-67, p. 147-164.

BECKER, G. S. (1975). *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. 2a ed. Nova York: Columbia University Press for NBER.

BUSCKLAND, H.; MURILLA, D. (2013). *Antena de innovación social. Vías hacia el cambio sistémico*. Barcelona: Esade, Instituto de Innovación Social.

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

CASELLAS, A. (2006). «Las limitacions del modelo Barcelona: un estudio desde Urban Regime Analysis». *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, núm. 48, p. 61-81.

— (2007). «Gobernabilidad, participación ciudadana y desarrollo económico: adaptaciones locales a estrategias globales». *Scripta Nova. Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*, vol. XI, núm. 243 <<http://www.ub.es/geocrit/sn/sn-243.htm>>.

— (2011). «La crisis, la geografía económica y Julie Graham: alternativas de desarrollo local a partir de la crítica feminista». *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, núm. 31 (2), p. 31-46.

CASELLAS, A.; POLI, C. (2013). «Planificación urbana e innovación: De la tecnología y la práctica profesional a la innovación social y política». *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, 59 (3), p. 435-454.

CONILL, J.; CARDENAS, A.; CASTELLS, M.; HLEBIK, S.; SERVON, L. (2012). *Otra vida es posible. Prácticas económicas alternativas durante la crisis*. Barcelona: Ediciones UOC.

ETZKOWITZ, H.; LEYDESDORFF, L. (1997). *Universities and the Global Knowledge Economy: A Triple Helix of University-Industry-Government Relations*. Londres: Pinter.

FLORIDA, R. (2002). *The Rise of the Creative Class: And How It's Transforming Work, Leisure, Community And Everyday Life*. Nova York: Basic Books.

- (2004). *Cities and the Creative Class*. Nova York: Routledge.
- FLORIDA, R.; GULDEN, T.; MELLONDER, C. (2007). *The Rise of the Mega Region*. Toronto: Joseph L. Rotman School of Management, University of Toronto. <<http://www.rotman.utoronto.ca/userfiles/prosperity/File/Rise.of.%20the.Mega-Regions.w.cover.pdf>>
- FUKUYAMA, F. (1995). *Trust: The Social Virtues and Creation of Prosperity*. Nova York: The Free Press.
- GIBSON-GRAHAM, J. K. (2006). *A Postcapitalist Politics*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- GIBSON-GRAHAM, J. K.; ROELVINK, G. (2009). «Social innovation for community economies». A: MACCALLUM, D.; MOULAERT, F.; HILLIER, J.; VICARI, S. [ed.]. *Social Innovation and Territorial Development*. Londres: Ashgate, p. 32-51.
- (2010). «An economic ethics for the Anthropocene». *Antipode*, núm. 41 (s1), p. 320-346.
- GRAHAM, J. (2004). *Globalization and the Local Economy*. Conference at Lancaster Economy Forum: Toward a Research Agenda Saturday, 30 octubre 2004. <<http://www.fandm.edu/x7140>> [Consulta: 6 maig 2013]
- GARCÍA MONTALVO, J.; PEIRÓ, J. M. (2009). *Análisis de la sobrecualificación y la flexibilidad laboral*. València: Instituto Valenciano de Investigaciones Académicas, Ivie.
- HARVEY, D. (2011). «Crisis, geographic disruptions and the uneven development of political responses». *Economic Geography*, 87 (1), p. 1-22.
- JACOBS, J. (1992). *The Death and Life of Great American Cities*. Nova York: Vintage Books Edition.
- LEFEBVRE, H. (1991). *The Production of Space*. Nova York: Wiley.
- MÉNDEZ, R. [ed.] (2010). *Estrategias de innovación industrial y desarrollo económico en las ciudades intermedias de España*. Madrid: Fundación BBVA.
- (2013). Estrategias de innovación para el desarrollo y la resiliencia de ciudades medias. *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, 59 (3), p. 481-499.
- MINISTERI D'INDÚSTRIA, ENERGIA I TURISME. *Evolució i indicadors PIMES 2013*. <<http://www.ipyme.org/Publicaciones/Estadisticas-Pyme-n11-Marzo-2013.pdf>> [Consulta: 5 juny 2013]
- MOULAERT, F.; SEKIA, F. (2003). «Territorial innovation models: a critical survey». *Regional Studies*, 37 (3), p. 289-302.
- NELSON, R.; PHELPS, E. (1966). «Investment in humans, technological diffusion, and economic growth». *American Economic Review: Papers and Proceedings*, 51 (2), p. 69-75.
- PAREJA-EASTAWAY, M.; TURMO GARUZ, J. (2013). «La necesaria transformación del modelo productivo en España: el papel del territorio». *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, 59 (3), p. 455-479.
- PASCUAL ESTEVE, J. M. (2007). *L'estratègia territorial com a inici de la governança democràtica. Els plans estratègics de segona generació*. Barcelona: Diputació de Barcelona. (Documents de Treball. Sèrie: Desenvolupament Econòmic; 3)

- PORTER, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. Nova York: The Free Press.
- (1986). *Competition in Global Industries*. Cambridge: Harvard University Press.
- PUTNAM, R. (1993). «The prosperous community: social capital and public life». *The American Prospect*, primavera, 35-42.
- PROGRAMA DE LES NACIONS UNIDES PER AL DESENVOLUPAMENT (UNDP) (2000). *Informe sobre desarrollo humano*. Madrid: Ediciones Mundi-Prensa.
- RAY, P. H.; ANDERSON, S. R. (2000). *The Cultural Creatives: How 50 Million People Are Changing the World*. Nova York: Harmony Books.
- ROSTOW, W. W. (1973). *The Stages of Economic Growth: A non-Communist Manifesto*. Cambridge: Cambridge University Press.
- SMITH, N. (2008). «Gentrificación generalizada: de la anomalía local a la “regeneración urbana” como estrategia global urbana». A: DIPUTACIÓ DE BARCELONA. *Ciudades en (re)construcción: necesidades sociales, transformación y mejora de barrios*. Barcelona: Diputació de Barcelona. (Estudios. Serie: Territorio; 5), p. 31-48.
- (2012). *La nueva frontera urbana. Ciudad revanchista y gentrificación*. Madrid: Traficante de Sueños.
- STIMSON, R.; STOUGH, R. R. (2009). «Regional economic development methods and analysis: linking theory to practice». A: ROWE, J. E. [ed.]. *Theories of Local Economic Development. Linking Theory to Practice*. Burlington: Ashgate Publishing Company, p. 169-192.
- TIEBOUT, C. M. (1956). «The Urban Economic Base Reconsidered». *Land Economics*, 31, p. 95-99.
- WONG, C. (2002). «Developing indicators to inform local economic development in England». *Urban Studies*. 39 (10), p. 1833-1863.



**Diputació
Barcelona** | Àrea de Desenvolupament
Econòmic Local

**Oficina Tècnica d'Estratègies
per al Desenvolupament Econòmic**

Travessera de les Corts, 131-159

Recinte Maternitat. Pavelló Mestral

08028 Barcelona

Tel. 934 049 171 · Fax 934 022 785

o.estrategiesde@diba.cat · www.diba.cat/promoeco



**Mancomunitat
de Catalunya**

1 9 1 4 2 0 1 4