

Crecimiento endógeno y cambio de perspectiva en la política territorial*

Jordi MARTÍ i HENNEBERG
Universitat de Lleida

Durante la década de los ochenta, se ha venido observando en los países desarrollados, y muy especialmente en España, un interés creciente por el análisis y estímulo del desarrollo industrial endógeno, claramente opuesto al modelo de concentración manufacturera. No es de extrañar, pues, que estén proliferando los estudios e intentos de delimitación de lo que caracteriza al crecimiento endógeno (Wettman y Ciciotti, 1981. Vázquez, 1986. Romero, 1987). Aquí se adoptará la definición de Vázquez Barquero por su claridad y adecuación a la realidad española, y por ser quien, con más constancia, se ha dedicado a estudiar la industrialización endógena y su impacto territorial dentro del proceso modernizador del sistema productivo español. Vázquez afirma que:

cuando se habla de desarrollo local endógeno, se hace referencia frecuentemente a conjuntos de experiencias empresariales en actividades industriales, que se han desarrollado utilizando los recursos (principalmente humanos y financieros) propios del área de implantación y, en todo caso, sin la intervención directa de la Administración y que se localizan en pequeños núcleos urbanos dispersos sobre el territorio.¹

Obsérvese que la definición no es taxativa y sólo nos aporta una idea general. El motivo es que el desarrollo local o endógeno nunca está nutrido **únicamente** por recursos locales, sino que siempre existe cierta proporción de materias primas o mano de obra exteriores a la comunidad, capital foráneo y, sobre todo, tecnología importada. Por lo tanto, resulta difícil delimitar la frontera entre lo endógeno y lo exógeno. Además, lo endógeno es en principio aplicable también a las áreas metropolitanas, pero no se dedica atención a este campo porque el objetivo implícito de análisis es el desarrollo de las áreas rurales y las ciudades intermedias. Posteriormente, en el apartado dedicado al modelo industrial español, se expondrán los criterios utilizados para definir y situar la actividad endógena con referencia al caso concreto de España.

El motivo por el cual este tipo de trabajos, como se decía al principio, no se han empezado a desarrollar hasta los años ochenta es que, durante los dos decenios anteriores, el **paradigma funcional** fue hegemónico. Éste defendía la concentración del desarrollo en unos centros urbano-industriales, a partir de los cuales se difundiría por el territorio aportando industria exógena. Mientras que, el **paradigma territorial**, se interesa también por el estudio de las actividades tradicionales, ya difusas por el territorio, que constituyen la estructura básica para un crecimiento industrial, y que se ha convenido en llamar local o endógeno.

Resulta lógico el auge de este último planteamiento en una etapa de crisis económica general y, en particular, de las regiones de industrialización concentrada, con el consiguiente aprovechamiento de recursos en áreas exteriores. Sin embargo, en este artículo se pretende reflexionar también sobre las posibilidades de consolidación de la industria endógena en una etapa distinta, de crecimiento económico y de plena transformación de la estrategia empresarial como es el periodo 1985-90. Después de esta introducción, el primer apartado se dedica a la incidencia de esta estrategia en el desarrollo de la industria endógena, para pasar, posteriormente, a considerar su impacto en una nueva concepción de la política territorial y, finalmente, la importancia de la industria endógena en el caso español y, en particular, de Cataluña. De esta forma, se pretende aportar una idea general, apoyada en ejemplos concretos, sobre el desarrollo de la industrialización fuera de las concentraciones, sea por un proceso de descentralización exógeno o, por el contrario, debido al crecimiento endógeno.

Este artículo parte de la constatación de que, por una parte, ha existido un proceso de concentración territorial de las empresas manufactureras en los países desarrollados, acelerado entre el final de la II Guerra Mundial y la última crisis económica. Sin embargo, el tipo de empresa predominante, llamada fordista por su carácter concentrador, no absorbió totalmente la estructura productiva tradicional, difusa en el territorio y ligada al aprovechamiento de recursos locales, esto es, la industria endógena. Se constata que la pervivencia de esta red es especialmente densa en países de industrialización tardía como España. Se tratará, en primer lugar, de mostrar la convivencia de ambos sistemas en las zonas exteriores a las áreas metropolitanas y, en segundo lugar, discutir la hipótesis de si la estructura preexistente de industrialización local forma una base adecuada para la difusión industrial propia del capitalismo actual. Asimismo, se reflexionará sobre las posibilidades de pervivencia de la industria endógena en el contexto de las actuales exigencias de competitividad en los productos que fabrican. Veamos, en primer lugar, las líneas de pensamiento que han sustentado a estos dos modelos de organización territorial de la industria.

Por una parte, el paradigma funcional se apoya en una visión macroeconómica, que confía en medidas globales más que en el análisis detallado del comportamiento de los agentes económicos. Así, tanto la concentración como la posterior difusión territorial de las empresas industriales, son una consecuencia del funcionamiento del sistema productivo. Este proceso de concentración-difusión es posible por el cambio en la organización interna de la empresa y en relación a su entorno. Se agilizan los intercambios de productos intermedios, ya que las empresas se especializan progresivamente en solo una parte del proceso productivo para beneficiarse de las ventajas de la subcontratación. Cada fase de la producción se lleva a cabo donde resulta más económico y la mejora de los transportes facilita estos crecientes intercambios entre empresas. Ello significa que de la polarización excesiva, que buscaba economías de transporte, se abre el camino a la difusión, que persigue economías en los costes de producción.

El proceso de concentración-difusión puede ejemplificarse en el ciclo de vida de un producto y sus distintas estrategias de producción. La Figura 1 presenta el ciclo normal de un producto desde su introducción —exitosa en este caso— hasta su declive. Se trata de una curva orientativa, variando claro está en función del producto en cuestión. El bien que presenta un ciclo de vida más largo es, sorprendentemente, la trampa manual para ratones, artificio de concepción arcaica pero que aún cuenta con aceptación en los hogares. Sin embargo la tendencia es a acortar cada vez más este ciclo por las constantes innovaciones que se ofrecen al mercado. El período de introducción y crecimiento en las ventas de un producto viene estimulado por su novedad y poca competencia. Durante el segundo estadio, el incremento de beneficios sufre una inflexión, puesto que el esfuerzo para ampliar más y más la base de consumidores es notable y debe reducirse el margen de beneficio. Entretanto, la competencia o la misma empresa van a ofrecer un producto más perfeccionado, con lo cual, para mantener las ventas, habrá que competir en precio bajando los costes y aún más el margen de beneficio. Si aplicamos este proceso a la dimensión territorial de la producción, observaremos que la fase de introducción, que corresponde a la concepción y desarrollo del producto, se lleva a cabo con grandes exigencias de personal cualificado, relación estrecha con otras empresas o centros científicos, y esfuerzo en Investigación y Desarrollo (I+D), pero con un peso menor de los costes de implantación, puesto que se produce aún a bajo ritmo. Por este motivo, la empresa tenderá a instalarse en un área metropolitana. En la fase de expansión, sin embargo, se desplazará a los hinterlands y a las ciudades medias, a causa de las exigencias de la producción a gran escala, que sufre deseconomías en el interior de una aglomeración. En el estadio de madurez y a fin de suprimir costes de mano de obra y suelo industrial, podrá implantarse en las áreas rurales; ahora el proceso productivo está estandarizado y se puede acudir a obreros menos cualificados en el medio rural. En la fase de declive, a fin de mantener los ingresos, se trasladará frecuentemente la producción a los países del tercer mundo, donde los costes de producción son más bajos; asimismo, se suprime la inversión en publicidad y las empresas que peor se adaptan deben salir del mercado. En consecuencia, el esfuerzo actual de I+D en las empresas se centra en dos vertientes: introducir un nuevo producto sin competencia en el mercado y estandarizar el proceso productivo de los ya existentes.

Según el esquema explicativo propio del paradigma funcional, válido pero incompleto, las zonas no metropolitanas son dependientes de las concentraciones urbano-industriales y su desarrollo industrial se nutre de las migajas de los grandes centros. Lo cierto es que existe también una estructura de desarrollo endógeno, independiente, mejor adaptada al territorio y que, además, puede constituir una sólida base para la posterior implantación de las inversiones procedentes del proceso de difusión. Por tanto, el desarrollo industrial endógeno no debe confundirse con la dinámica de concentración-difusión, que puede coexistir e incluso relacionarse en un mismo espacio, pero que obedece a factores de desarrollo distintos, por lo que precisan estrategias de política territorial adecuadas a cada caso. No es difícil entender ahora que la estrategia de desarrollo del paradigma funcional proponga el fomento de los polos de desarrollo y la consolidación de la jerarquía del sistema de ciudades. Mientras que, el paradigma territorial, pretenda integrar la realidad del desarrollo endógeno y ofrecer medidas adaptadas a cada caso concreto. Por tanto, el paradigma territorial no es sustitutivo, sino complementario del funcional, el cual no aporta una explicación concluyente sobre la difusión industrial en casos notorios como el español, donde la actividad endógena tiene gran importancia. Se calcula que el 10% de la población activa industrial pertenece a empresas endógenas.² De forma que, si bien este artículo

mantiene una perspectiva internacional sobre los cambios territoriales de la industria, se prestará atención especial a España donde, a causa del desarrollo tardío del sector secundario, el proteccionismo que ha primado hasta la actualidad y las deficientes comunicaciones, se ha generado una estructura productiva endógena superior a la de otros países desarrollados de nuestro entorno.

La industria endógena surge de la estructura productiva local, de tipo artesanal y se desarrolla principalmente en áreas rurales. Los agentes locales, al contemplar una situación de crisis o las posibilidades de un nuevo mercado, movilizan los recursos del área tanto humanos como financieros o naturales. Por tanto, su peculiaridad básica es el carácter **autóctono** del impulso creador, sin participación de la iniciativa privada exterior ni de la administración. En consecuencia, se trata de áreas con una dilatada tradición empresarial, donde socialmente se valora de forma positiva la actividad empresarial y se ha generado un fuerte sentido de pertenencia a la comunidad. Este orgullo de sentirse del país es el que ha alimentado el impulso inicial. Así, se ha creado una estructura industrial exterior a las áreas densamente urbanizadas y que constituye a menudo la base para el posterior proceso difusor, explicado por el paradigma funcional. Ambas redes, la endógena, y la exógena procedente de la metrópoli, se articulan formando una estructura industrial local cada vez más densa y compleja. Lejos de mantenerse aislada, se relaciona de forma creciente con la economía nacional e internacional. Ello es inevitable si se tiene en cuenta que el cambio tecnológico está eliminando las anteriores restricciones impuestas a la localización empresarial. De hecho, las empresas de las áreas endógenas están consiguiendo unas economías de localización competitivas con las empresas urbanas. Con lo cual pierde sentido la concentración mastodónica y se abre paso el reequilibrio territorial, que ahora puede coincidir con los intereses descentralizadores de la empresa y no precisa grandes estímulos oficiales.

De hecho, hay que partir del aserto de David Harvey, que afirma que la producción de bienes para obtener beneficio sigue siendo el principio organizador de la vida económica. ¿Cómo se consigue esto? Pues, desde la crisis económica, con la sustitución de la producción en masa de tipo fordista por la llamada acumulación flexible. El principio básico es que existe una creciente flexibilidad tanto del sistema productivo como del mercado de trabajo, la organización financiera y el consumo. Este autor afirma que:

«El proceso de acumulación flexible se ha visto profundamente afectado por la disponibilidad local de recursos específicos (incluyendo capital inversor, capacidad empresarial, disponibilidad de mano de obra, así como recursos materiales del medio físico), una red anterior de desarrollo urbano y regional, una cultura y tradiciones locales (como las que se pueden encontrar en los viejos sistemas de producción artesanal) entre otras causas».³

Se configura así una nueva perspectiva para la política territorial, en la que ya no es necesario forzar la descentralización, sino que se trata sólo de apoyar una dinámica ya en marcha. De un planteamiento macroeconómico propio del paradigma funcional, se pasa al énfasis en los estudios de detalle para estimular los procesos de desarrollo local. En cuanto a los agentes del diseño de la política territorial, se sustituye la visión centralista por la delegación de responsabilidad a los entes locales y regionales en sintonía con la aplicación del principio de subsidiariedad. Por tanto, el Estado central debe articular su acción sectorial con la que llevan a cabo estos organismos, e integrar en su política los

procesos de desarrollo endógeno, que recibirá directrices más apropiadas de los poderes cercanos. La forma de entender la administración pública se modifica, basada ahora en la descentralización, la coordinación y la atención a la diversidad de casos particulares.

Con lo dicho, se considera demostrada la importancia del tema objeto de estudio. A partir de aquí es menester orientar algunas cuestiones básicas: ¿por qué se produce crecimiento endógeno en unas áreas y otras no? y, ya en el siguiente apartado, ¿cuáles son los factores de competitividad internacional que explican el mantenimiento y buenas expectativas del desarrollo endógeno? De hecho, el crecimiento endógeno se produce sólo cuando existe una inquietud latente por la modernización de la estructura económica del área donde viven los individuos más dinámicos de un grupo social. Ello se puede manifestar con la explotación de recursos naturales locales, la industrialización a partir de la intensificación de actividades artesanales o la reconversión de sectores en crisis. Así se evita la despoblación de estas áreas y el control de las actividades no agrícolas por parte de empresarios foráneos. Además, constituye la única vía para una distribución racional de la industria en el territorio y un estímulo al desarrollo económico diversificado de las áreas rurales. Hay que tener en cuenta que no se trata siempre de comarcas atrasadas, sino que en algunos casos gozan de una renta superior a la media nacional, como ocurre en el caso de la provincia de Gerona, donde el componente endógeno es notorio. Las áreas de crecimiento endógeno, en el caso español, han resistido mejor la anterior crisis económica por la creatividad que les es propia, la atomización industrial que aporta flexibilidad ante las quiebras en cadena de empresas, el recurso a la economía sumergida, la poca conflictividad de la clase trabajadora en zonas donde los sindicatos tienen poca implantación y la débil exposición a los ciclos de la demanda al estar amparadas hasta ahora por el proteccionismo del país. Efectivamente, el peso de las exportaciones en la producción de las empresas locales es variable, pero, en general reducido. Sin embargo, la apertura del mercado nacional y la creciente internacionalización de la actividad productiva, abren algunos interrogantes sobre la capacidad de respuesta de áreas con una estructura industrial basada en los sectores textil, metalúrgico, maderero y alimenticio. Estos sectores van a sufrir la competencia de otros países europeos y de los Nuevos Países Industrializados (NPI) del Sudeste asiático, de forma que es conveniente prestar atención a las incertidumbres y oportunidades que ofrece la nueva dinámica de la competitividad internacional para entender las posibilidades de futuro de la industria endógena.

1. La cooperación empresarial y la tecnología, factores clave de competitividad

La empresa moderna se caracteriza por haber transformado tanto el sistema productivo como sus relaciones con el resto de empresas. Las exigencias de competitividad a escala internacional y, por tanto, de productividad, han transformado las estrategias de producción y localización empresarial. La clave de este proceso se halla en la reducción de los costes de transporte y las telecomunicaciones, de tal forma que cada empresa cuenta con una amplia red de subcontratistas y, además, adquiere productos y servicios a otras empresas. La razón son naturalmente los costes de producción, más reducidos cuando se delega parte del proceso productivo a otras factorías especializadas, que son capaces de fabricar en largas series un mismo bien intermedio con un precio final inferior al que le costaría producirlo a cada uno de sus clientes por separado.⁴ Se crea así una densa red

de relaciones interempresariales, que facilitan a su vez la difusión de tecnología. De forma que ambos elementos renovadores de la industria moderna, la cooperación y la tecnología, se hallan interrelacionados y tienen como consecuencia territorial común la difusión de la industria.⁵ En las circunstancias actuales, pierde sentido la polarización geográfica de la producción y, contrariamente, se ve favorecida la difusión espacial. Se impulsa así, de forma espontánea, un proceso de reequilibrio territorial en el que coexisten a menudo las empresas procedentes o dependientes de los núcleos urbano-industriales tradicionales y la industria endógena. Ambas contribuyen a un mismo proceso de consolidación de las áreas exteriores a la metrópoli, pero conviene no confundirlas ya que son cualitativamente distintas.

Veamos, en primer lugar, cuáles son las ventajas que explican la **cooperación** creciente entre empresas en detrimento de la **concentración** de la actividad en una sola. La superioridad de la cooperación ha quedado demostrada (Jarillo y Martínez, 1989. Jarillo, 1989) en sectores de actividad en España como el textil, cuero, calzado, madera, corcho y muebles, que precisamente cuentan con gran implantación en las zonas endógenas. Sólo se ha comprobado la conveniencia de la concentración en algunos sectores, como la industria metálica básica, hecho lógico si se tiene en cuenta que detener el proceso de transformación de los metales supone costes elevados. El citado estudio sigue un método general y es aplicable a cualquier país de nuestro entorno, pero se centra en el caso español, demostrando que en las provincias donde se ha intensificado la cooperación, los sectores afectados incrementaron el valor de su producción y conservaron las tasas de empleo durante la crisis económica. La cooperación implica repartir el control de la cadena productiva entre varias empresas, y este proceso de atomización facilita su difusión territorial.

Las grandes firmas con una gestión moderna, controlan el proceso productivo, pero no cargan con toda la superestructura, sino que subcontratan empresas pequeñas y se reservan las decisiones estratégicas. Un ejemplo de esta cooperación es Benetton, la empresa italiana de prendas de vestir, que sólo realiza en su factoría el tinte de la ropa y la confección, delegando tanto la producción a un amplio número de unidades, como la venta a unos distribuidores que coordinan los puntos de venta al detalle en su área, mediante contratos de franquicia con los tenderos. Por este motivo, los productos Benetton sólo se pueden adquirir en los establecimientos de la cadena, que además presentan un sello distintivo de presentación cara al público, base de su originalidad. Los elementos clave del éxito de Benetton en los últimos años han sido el seguimiento diario de los stocks en todas las tiendas mediante un control centralizado por ordenador, lo cual les permite fabricar sobre la marcha, de acuerdo con el éxito de cada producto de temporada y eliminar así los stocks. Esta afinada estrategia sólo es posible con una organización productiva flexible, basada en la subcontratación a pequeños talleres, de tal forma que resulte posible amoldarse rápidamente a las exigencias del mercado. De manera que Benetton cuenta con una planta de reducidas dimensiones pero ha difundido la actividad textil por el norte de Italia.

Este ejemplo ilustra el cambio de tendencia en la localización industrial, ya que el impulso difusor supera al de concentración espacial. Ello no quiere decir que la concentración financiera y del control de las decisiones no se produzca. Como demuestra un trabajo reciente sobre el sector textil europeo, entre 1973 y 1984, las firmas con más de 20 trabajadores mantuvieron su nivel de producción, reduciendo a la mitad el número de empleados y manteniendo sólo dos tercios de las unidades de producción.⁶ Ello ha implicado

que se ha verificado un proceso larvado de concentración alrededor de los grandes grupos que subcontratan pero no ceden el poder. En este sentido, algunos autores han señalado que la proliferación de pequeñas empresas en un área no es necesariamente sinónimo de desarrollo endógeno, como piensan algunos defensores del paradigma territorial, sino que la acción de la administración o de unas grandes firmas en una región, supone la centralización de las decisiones sobre una red de empresas que se crean a su vera, y que se miden por ser la que mejor sirve a su cliente. Por tanto, no existe cooperación e intercambio de información entre ellas, como sería de desear.⁷

Una de las manifestaciones más claras de este poder es el control de la tecnología, el segundo elemento clave para entender las nuevas facilidades a la difusión de la industria. Nos interesa ver las distintas opciones de política tecnológica y principalmente su difusión, ya que de ello dependen los centros de crecimiento endógeno para su continuidad. La tecnología es un factor clave para el desarrollo, y para optimizar sus efectos positivos debe difundirse a tres niveles: 1) horizontal, desde empresas de alta tecnología a sectores tradicionales; 2) vertical, entre empresas de distinto tamaño y 3) espacial, entre las regiones que van adoptando la innovación tecnológica.

En cuanto a la política tecnológica, cada país sigue su propio modelo, pudiéndose agrupar en tres grandes categorías. En primer lugar, los que adoptan una estrategia generalizada, con resultados discutibles por dirigirse a empresas con distintos mercados y necesidades tecnológicas dispares. En segundo lugar, la concentrada en algún sector de actividad desde el que se debería difundir a los restantes; es el caso, por ejemplo, de los gobiernos que dedican gran esfuerzo de I+D en el aparato militar. Y, por último, la descentralizada, cuando se confía a las economías locales su capacidad de recepción de innovaciones y su poder de autorrenovación.

Si bien éste es el cuadro general de la política tecnológica, interesa centrarse en los mecanismos de difusión de tecnología en la tercera de las estrategias citadas, la descentralizada, que estimula la industrialización difusa. Puede adoptar distintas formas a nivel local: beneficiarse del impulso exterior desde el gobierno central o una gran empresa, o bien desarrollarse a partir de la iniciativa de la administración local o una universidad y/o seguir la creatividad de investigadores o empresarios de la zona. Con ello se logran respectivamente una serie de efectos complementarios: atraer plantas del exterior, modernizar la estructura industrial e incentivar la propia creación de empresas de alta tecnología.

En cada uno de los casos citados, la difusión adopta formas distintas (Stöhr, 1988), siendo difícil, en el primer caso del estímulo exógeno, que se difunda al resto de pequeñas empresas de la zona, puesto que se encuentran a un nivel tecnológico muy distinto. En general, cuando la iniciativa proviene de la administración, se acostumbra a centrar demasiado en la modernización de un solo sector de actividad. Sin embargo, Stöhr considera que, a lo largo de la historia, la mayor parte del desarrollo tecnológico regional proviene de iniciativas empresariales espontáneas.⁸ Existe pues un amplio consenso sobre la necesidad de participación de la iniciativa privada para que la difusión tecnológica sea fructífera.

Una vez presentada la dinámica de la empresa capitalista actual que facilita la descentralización productiva espontánea, vamos a ver cuáles son los instrumentos de política ter-

ritorial que contribuyen a consolidar el proceso de descongestión en los núcleos urbano-industriales y consiguiente reequilibrio territorial de la actividad productiva.

2. El cambio de la política territorial en los países desarrollados

La transformación de la organización de la producción ha dado lugar tanto a mutaciones en el territorio como, consecuentemente, a una evolución en la concepción de la política territorial, como se irá viendo a lo largo de este apartado. La crisis de las regiones de industrialización antigua que no se han renovado, se explica en buena medida por la superioridad de las fuerzas centrífugas sobre las de concentración, debido a una estrategia empresarial difusora apoyada en el descenso de los costes de las comunicaciones y los transportes. Consecuentemente, entra en crisis la idea de la gran empresa que acapara el ciclo productivo y se erige en motor del desarrollo; frente a ella proliferan las pequeñas empresas por su capacidad innovadora. Esta constatación puede sorprender, puesto que en la mente de todos están grandes empresas saneadas y rentables, a las que probablemente elegiríamos a la hora de invertir en bolsa. Sin embargo, en su mayoría se caracterizan por estar asentadas en sectores tradicionales, produciendo bienes de consumo masivo. Se trata de sociedades anónimas cuyos accionistas buscan rentabilidad y seguridad, dejando la aventura de la innovación a empresarios que intentan vender en un mercado muy competitivo un producto especializado. En esta situación, el pequeño empresario debe ser imaginativo y soportar el riesgo, que compensa con elevados márgenes de beneficio por tratarse de bienes con elevado componente tecnológico. La importancia de la Pequeña y Mediana Empresa (PYME) radica en que es el mejor agente propagador de la tecnología desde los laboratorios públicos o universidades hasta llegar a la aplicación industrial.

La transformación ahora descrita ha provocado la crisis de la política regional tradicional de incentivos para atraer inversiones exógenas procedentes de grandes empresas ya que, actualmente, otros factores también cuentan para el crecimiento regional: el desarrollo endógeno y el avance tecnológico. Ello ha dado lugar a una nueva estrategia de política regional basada en: 1) el análisis y estímulo del potencial de desarrollo endógeno, 2) el impulso de las PYMEs ligadas a la iniciativa local, y 3) el carácter descentralizado que debe adoptar la intervención del poder público. Seguidamente se prestará atención a estos tres elementos, que conducen a la conclusión de que habrá que impulsar de forma decidida el desarrollo endógeno si se pretende canalizar el reequilibrio territorial.

El método de análisis del desarrollo endógeno ha sido especificado en el marco de la CEE (Wettmann y Ciciotti, 1981) en un estudio sobre la clasificación del potencial regional de desarrollo endógeno. Sus autores llegan a la conclusión de que existen cuatro tipos diferenciados de regiones en cuanto a su potencial endógeno. El primero es el de **actividades tradicionales**, regiones que cuentan con experiencia productiva pero que se encuentran petrificadas por mantener mayoritariamente a grandes empresas en sectores de demanda débil. Otro tipo es el de **situación geográfica excéntrica**, como el Mezzogiorno o Escocia, caracterizadas por encontrarse fuera de los canales de información y verse carentes de espíritu empresarial. En tercer lugar, las propias de las **concentraciones urbanas de segundo nivel**, con una estructura de PYMEs, pero que sólo serán centros de innovación si se acelera la adopción de nuevas tecnologías. Y finalmente las **agrícolas**, sin una base industrial pero con posibilidades de diversificación por la vía de la transforma-

ción de los productos alimenticios o el turismo. Esta tipología regional facilita la adopción de medidas de estímulo a la industria endógena, que serán distintas en cada caso.

Para entender el segundo elemento, referido al impulso de las PYMEs, hay que tener en cuenta que de su acertado desarrollo depende la posibilidad de una estrategia avanzada de crecimiento económico endógeno. Puede constatarse en este sentido que, a partir de la década de los setenta, se ha producido una disminución del tamaño medio de las plantas productivas. En primer lugar, la crisis energética ha reducido la dimensión óptima de la empresa industrial y supuso en su momento un incremento transitorio del coste del transporte, con lo que parte del proceso productivo se trasladó cerca de las fuentes de materias primas o del mercado; esta separación de plantas se ha manifestado pues en una disminución del tamaño de las unidades. Por otra parte, los ajustes de plantilla pusieron en la calle a obreros especializados que en algunos casos crearon su propia empresa. Más recientemente, el incremento de la renta ha supuesto una demanda de productos en series cortas, acorde con el gusto de cada cliente, para lo cual las PYMEs son más flexibles. Tales son los factores que han hecho proliferar las PYMEs, pero cabe preguntarse cuáles son, de entre sus características, las que favorecen el desarrollo endógeno. En primer lugar, su importancia en el empleo industrial (entre un 45% y un 70% en los países de la OCDE) y por tanto en la creación de puestos de trabajo. También su elevado número, que forma una sólida red, junto a su capacidad para adaptar las innovaciones. Así pues, cuando la presencia de PYMEs se considera positiva, la administración puede coordinar iniciativas para facilitar su creación e implantación, así como estimular el sector servicios, que beneficia su implantación.

Y por último aludiremos a la tercera estrategia de desarrollo regional, referida a la intervención descentralizada del poder público mediante la creación de sociedades públicas de inversión. Su finalidad es atraer capitales o coordinar la acción de la administración en la creación de PYMEs. Efectivamente, pueden favorecer el desarrollo endógeno en el sentido que colaboran estrechamente con el sector privado, con participación minoritaria de capital en nuevas empresas.

Es evidente que la teoría sobre el desarrollo regional ha venido reflejando las exigencias de la realidad económica, de manera que, según lo expuesto, esta teoría no puede ya ser simple y unidireccional. Ello puede comprobarse observando su evolución desde los postulados de influencia keynesiana hasta las propuestas actuales de desarrollo endógeno.

El enfoque keynesiano otorgaba especial importancia a la movilidad de los factores básicos de producción: el capital y el trabajo. Se consideraba que gracias a esta movilidad podían confluír en las aglomeraciones, donde se obtenían las mayores tasas de productividad. El contrapunto de este proceso de concentración era la necesidad de equilibrio de las regiones desfavorecidas mediante inversiones en infraestructuras y subvenciones. De manera que, tanto los factores que provocan la dualidad centro-periferia como su receta curativa se basaban en un análisis de tipo macroeconómico:

De acuerdo con la teoría keynesiana, las políticas macroeconómicas de control de la demanda deberían hacer de contrapeso a las fuerzas espontáneas del mercado que favorecen la disparidad regional; por tanto, la eficiencia económica debería ser parcialmente sacrificada a cambio de una mayor equidad social, mediante la introducción de políticas redistributivas

que ayudasen a las regiones menos favorecidas a mantener sus niveles de consumo, a mejorar su dotación de servicios sociales y a crear empleo en las administraciones públicas.⁹

En definitiva, se trataba de canalizar la difusión desde el centro mediante la **descentralización concentrada**,¹⁰ siguiendo el paradigma funcional que ha inspirado la política de polos de crecimiento. La descentralización concentrada se basa en la idea de que la ayuda de la administración no puede ser repartida de forma igualitaria por todo el territorio, sino que, a fin de evitar la dispersión, deben estimularse centros clave de crecimiento, con la esperanza de que aportarán efectos positivos al conjunto de su área de influencia regional.

La primera crítica a este modelo se refiere a los posibles efectos negativos a largo plazo, ya que se considera que estas políticas

alteran el funcionamiento de los mercados de trabajo, ya que, al introducir un dualismo espacial muy acusado entre las actividades productivas de cada área, hace que la cualificación de la mano de obra de las áreas deprimidas se deteriore progresivamente al especializarse en funciones rutinarias del proceso productivo de las nuevas plantas, lo que a largo plazo ejerce un influjo depresivo en el área. Además, las políticas de difusión generan intercambios territoriales de factores y productos, que reducen el desarrollo potencial de las áreas menos desarrolladas, ya que no sólo se favorece el flujo de la mano de obra cualificada a las áreas más desarrolladas sino que tanto el ahorro como los beneficios generados localmente tienden a preferir activos metropolitanos. Por último, los procesos de difusión promovidos por este tipo de políticas tienden a ir acompañados de transformaciones culturales e institucionales que sobrevaloran el crecimiento industrial urbano en relación con el desarrollo local, lo que crea un entorno social en el medio rural negativo que refuerza los mecanismos de huida de recursos hacia la ciudad.¹¹

Otro motivo de crítica lo constituye el hecho de que, en el caso de que se consigan atraer grandes empresas, éstas sólo aprovechan la mano de obra local y no existe cooperación fructífera con las empresas locales. Por tanto, la gran empresa radicada en la periferia no garantiza un desarrollo autosostenido y provoca dificultades de acceso a la mano de obra por parte de las PYMEs locales. Además, los efectos positivos que pueda aportar son poco rentables en relación al esfuerzo de los poderes públicos, con lo que se despilfarran los recursos públicos.

Por el contrario, se han mostrado más prósperas las regiones intermedias entre las aglomeraciones y las zonas deprimidas, que se han desarrollado con menor intervención de la administración central. Allí las PYMEs han demostrado ser más importantes para el desarrollo que el establecimiento de filiales de grandes empresas nacionales e internacionales.¹² Las regiones intermedias y periféricas crean empleo principalmente por la calidad de su empresariado local. La creación de empleo endógeno es más sólido y cualificado que el exógeno, caracterizado normalmente por actividades descentralizadas, de tipo repetitivo y con tecnología madura, de la que poco puede aprender el empresario local.

Esta constatación ha ido enriqueciendo el enfoque de crecimiento endógeno, por agotamiento de la política regional centralizada y debido a la acción de las fuerzas difusoras, señaladas anteriormente, desde el decenio de los setenta. Ello supone que ya no hay que operar sólo sobre la movilidad de los factores de producción: el capital y el trabajo, como defendía los keynesianos, sino también sobre la plena utilización y productividad de los recursos propios. De esta forma, el desarrollo regional no es ya únicamente el resultado

de la decisión óptima de localización industrial de una gran empresa, sino la consecuencia de la actuación del empresariado local al elegir la producción adecuada con incorporación de nueva tecnología. Esta realidad otorga mayor importancia a los factores de localización regional, de ahí que el paradigma que lo inspira se conozca por el nombre de territorial. Bajo esta perspectiva, cobran relieve los estudios microeconómicos sobre el comportamiento empresarial a escala regional. Paralelamente, pierde importancia la política macroeconómica a escala nacional, que tiende a sentar las bases generales para el estímulo de la economía, considerando al territorio una constante y no un factor activo y distintivo. Su plasmación en política territorial es que adquiere mayor relevancia la autoridad local que la planificación centralizada desde la administración central o regional.

A modo de ejemplo para insistir en la división de poderes en política territorial, se puede reflexionar sobre el papel que les resta a las autoridades de la CEE y cuál es su inspiración. Efectivamente, uno de los pilares de la Comunidad es el esfuerzo por reducir las disparidades regionales en su seno para lograr la deseada cohesión. Este loable propósito se postuló ya en el Tratado de Roma y se han implementado mecanismos para llevarlo a cabo como el FEDER (Fondo de Desarrollo Regional) o el FSE (Fondo Social Europeo). Sin embargo, la dinámica comunitaria y el camino hacia la Unión Europea supone que los estados miembros deben renunciar a prerrogativas que les ayudaban a proteger su economía de la competencia exterior y, por lo tanto, subvencionar a sus regiones más desfavorecidas, aunque de forma artificial. Dentro de la CEE, los gobiernos de cada país ya no pueden establecer aranceles, ni influir grandemente en el tipo de cambio para primar las exportaciones, ni establecer subvenciones a la exportación o a ciertas ramas productivas, so pena de ser acusados de competencia desleal por la Comisión Europea. Debe existir pues un mecanismo de compensación para las regiones menos desarrolladas. Según las nuevas propuestas de desarrollo regional, estas medidas deben centrarse en el apoyo al modelo de crecimiento endógeno, con el objetivo de generar empleo a partir de los recursos regionales e incrementar su productividad. Según la autorizada opinión de Ricardo Cappellin, autor de diversos estudios técnicos para la CEE, la política regional consistiría en:

seleccionar la distribución más eficiente de los recursos entre los distintos sectores productivos y en fomentar los cambios tecnológicos, con miras a aumentar la competitividad de la producción local. En este caso, las disparidades en el nivel de vida no son el principal índice de la problemática regional, sino el desequilibrio o la desproporción en cuanto a la utilización de los recursos locales en las diferentes regiones.¹³

Las autoridades estatales y comunitarias tienen encomendada la función de coordinación, ejercida en colaboración estrecha con el poder regional y local. Se abre así un campo de trabajo en el que el geógrafo puede aportar una colaboración eficaz, ya que las regiones deberían redactar programas de acción para el estímulo de sus recursos, elaborados por técnicos conocedores de la realidad, si se quieren seguir las directrices de política regional dominantes en Bruselas. El problema que se plantea es el de cómo puede operar la CEE sin interferir en la política local y regional, la que en primera instancia estimula el desarrollo endógeno. La delimitación de competencias se establece en el sentido de que la CEE sólo actuará en el ámbito de factores de producción móviles entre las regiones y los estados. De esta forma, si una región carece de capital, tecnología o capacidad empresarial, se enfrenta a un cuello de botella que le impide prosperar aunque cuente con

otros recursos valiosos. En este caso, la CEE debe articular medidas para facilitar los recursos necesarios en un ámbito concreto, a fin de completar las exigencias mínimas para un desarrollo global, expuestas al final de este apartado. En términos concretos, tanto el FSE como el FEDER¹⁴ ponen en práctica programas de intervención para incrementar la producción, el empleo y la tecnología en las regiones más necesitadas. Pero a pesar de las declaraciones de principios en favor de la iniciativa local, sigue primando, en primer lugar, la visión de concentración/difusión del desarrollo, orientada por un planteamiento de análisis centro-periferia, ya superado. En segundo lugar, la concepción redistributiva del desarrollo regional, con medidas puramente fiscales para compensar las desigualdades. En definitiva, resulta difícil articular una política regional global para la CEE, cuando son los países miembros los que la aplican por separado. Definir las atribuciones de cada nivel de poder no es tarea fácil si se adopta el punto de vista del estímulo de la iniciativa local. Parece claro que los poderes local y regional detentarían las funciones básicas, mientras que la CEE diseñaría las líneas maestras de actuación, pero no queda clara la función del Estado.

En este sentido, la OCDE proponía en 1986 las funciones decisivas que le corresponderían al Estado si se pretende estimular el desarrollo endógeno. El estudio las clasificaba así: 1) Definir los objetivos globales y la estrategia general de desarrollo. 2) Coordinar las áreas de la Administración a fin de que no surjan conflictos entre las medidas de desarrollo local. 3) Realizar las inversiones que sobrepasan las posibilidades locales. 4) Evitar las actuaciones sectoriales de impacto negativo para el desarrollo endógeno. 5) Establecer actuaciones que aporten economías de escala, como los servicios financieros, por ejemplo. 6) Modificar la legislación que sustenta al modelo polarizado.

Tales serían las atribuciones de funciones otorgadas a los poderes comunitario y nacional en los países desarrollados, establecidas por estudios técnicos que desarrollan el paradigma territorial. En síntesis, las medidas favorables al desarrollo local (Vázquez, 1988) son la ayuda financiera a empresas locales, la creación de servicios necesarios (I+D, control de calidad, marketing, comercio) que una PYME no puede mantener por sí sola, la mejora de las infraestructuras de comunicaciones y servicios, y el estímulo de la capacidad del empresario local a fin de reducir el periodo de maduración del proceso, ya que, en definitiva, la administración sólo debe actuar donde exista iniciativa. La conclusión general parece ser que la innovación es espontánea y no dirigida, aunque la administración puede canalizarla. En esta idea coinciden diversos trabajos¹⁵ elaborados en Francia, Holanda o el Programa de los Seis Países. Este consenso permite afrontar con confianza la necesidad de estimular el desarrollo endógeno en el caso de España, donde este modelo de crecimiento cuenta con una sólida tradición.

3. El crecimiento endógeno en el modelo industrial español

El modelo de crecimiento endógeno se ha manifestado en España con singular relevancia debido al tardío desarrollo de su sistema productivo. Esta característica se ha agudizado por una red de comunicaciones arcaica, que ha dejado a amplias zonas mal comunicadas, con la consiguiente proliferación de la industria local. Por otra parte, el modelo de concentración industrial sólo se ha desarrollado con fuerza a partir de la década de los sesenta, con un aparato productivo paralelo ya en marcha en pequeños núcleos, consoli-

dándose los más capaces. Sin embargo, el rápido proceso de concentración durante los años sesenta y setenta, debilitó la estructura local por su menor capacidad de renovación tecnológica, nutriéndose en gran parte de la subcontratación y dedicada mayoritariamente a productos de tecnología madura. Cada vez se encuentran más integrados en los circuitos comerciales internacionales, por lo que su reto consiste en ser competitivas por su calidad y diseño, más que en costes, terreno en el que difícilmente pueden competir con países especializados en productos maduros y donde los salarios son muy bajos. La identificación de áreas de desarrollo endógeno en nuestro país la ha llevado a cabo el Instituto de Territorio y Urbanismo (1987), con un método de encuestas a empresas que permitió establecer 83 áreas de desarrollo endógeno, siguiendo la metodología que a continuación se detalla. Se establecieron en primer lugar indicadores cuantitativos aplicados al Registro de Establecimientos Industriales. Se seleccionaron los municipios con más de 1.000 habitantes, exteriores a una isocrona de 70 km desde Madrid y Barcelona, y de 25 km alrededor de los núcleos con más de 100.000 habitantes, a fin de evitar los fenómenos de deslocalización industrial. De los municipios seleccionados en primera instancia, el estudio sólo se interesa por los que cuentan con más de un 10% de la población residente ocupada en el sector industrial y una potencia instalada por habitante superior a 0,5 kw. Los municipios que cumplían estos requisitos se elevaban a 500, por lo que hubo que afinar el análisis para excluir los que se debían puramente a factores exógenos, añadir los que sólo cualitativamente eran relevantes y eliminar los errores estadísticos. Para ello se recurrió a la entrevista de expertos de las áreas de interés, con lo que se delimitaron las 83 áreas aludidas¹⁶ y representadas en el Mapa 1.

Veamos cómo se distribuyen a nivel provincial en España en relación con la localización global de la industria. El citado estudio nos muestra, comparativamente, la concentración territorial de la industria española (Mapa 2) con el peso del empleo endógeno sobre el empleo industrial provincial (Mapa 3), referido a 1981. Se aprecia en el Mapa 2 la concentración industrial en los principales núcleos metropolitanos, a los que se añaden el eje Mediterráneo y del Ebro que, desde entonces, no han dejado de incrementar su importancia. En el Mapa 3 se observa cómo las provincias con mayor presencia de empleo endógeno se centran en el arco mediterráneo, quedando excluidas por definición, las provincias españolas con mayor concentración industrial. Sin embargo, el crecimiento endógeno no es propio de áreas con poco peso del sector secundario, sino de las intermedias, como se observa al comparar las siete provincias -excepto Albacete- de mayor desarrollo local (Mapa 3) con su número de trabajadores en el secundario (Mapa 2).

Lo dicho hasta ahora y los asentamientos reflejados en el Mapa 1, dan idea de la variedad de situaciones, que hacen difícil una política global de estímulo a la industria endógena. La única alternativa es el impulso de los poderes locales bajo una nueva perspectiva institucional descentralizada. En este sentido, pasamos a una segunda característica básica del desarrollo endógeno: no depende estrictamente de las economías externas de escala o las infraestructuras, como en el caso del exógeno, sino que es el resultado de la articulación del sistema productivo con la estructura cultural y social; la presencia de un grupo emprendedor es el que pone en marcha el proceso industrial local. En la España actual, si se pretende que el desarrollo endógeno se consolide, las comunidades autónomas deberían asumirlo como propio, cediendo poder a la administración local y ejerciendo una labor coordinadora. Según Vázquez-Barquero ello no es así, e incluso «frecuentemente, las Comunidades Autónomas llevan a cabo estrategias de desarrollo polarizado, que reprodu-

cen el esquema tradicional de las políticas de los estados centralistas». ¹⁷ Efectivamente, en la mayoría de casos, aunque existen experiencias puntuales positivas, no se trabaja bajo el prisma de la descentralización a pesar de que el bienestar económico, cuando se da, se debe al contexto regional y no al nacional, ¹⁸ y entre los países más desarrollados encontramos también a los más descentralizados como Suiza, Dinamarca o EE.UU.

En general, durante la década de los ochenta en España, la difusión del secundario ha sido general desde los centros industriales. Esta tendencia a la descentralización productiva, se ha complementado con el desarrollo endógeno, de iniciativa local. Su coexistencia define el modelo territorial español y exige una adecuada estrategia de desarrollo regional. El impulso de polos compensadores en áreas deprimidas carece ya de sentido, puesto que es más viable incentivar los ya existentes. Ello exige una labor de estudio sobre el terreno en cada caso peculiar, para mostrar los atractivos a las iniciativas locales y externas. El papel de los incentivos a la localización industrial de tipo tradicional (financieros, oferta de suelo, etc.) mantienen escaso impacto en el reequilibrio de las diferencias regionales, aunque su inexistencia puede dar lugar al rechazo de la zona en cuestión. En todo caso, su presencia no es decisiva y su papel debe limitarse a complementar las potencialidades endógenas. ¹⁹ Tal es la perspectiva del deseado reequilibrio territorial español en función de una base endógena notable. Sin embargo falta profundizar en su conocimiento, por lo que conviene recurrir a otras fuentes de información. Por tanto, este escrito culminará con la presentación del trabajo de Lleonart (1988) y su aplicación al conocimiento del potencial endógeno de Cataluña.

La Tabla 1 muestra la estructura del empleo endógeno en el sistema de ciudades intermedias de Cataluña. El período analizado viene marcado por la crisis económica y los primeros años del despegue en los casos en que se cuenta con el dato de 1988. La fuente utilizada por su autor es la entrevista a las cámaras de comercio locales y directores de entidades bancarias sobre el comportamiento de control local-regional o por el contrario exterior de cada una de las empresas industriales. Su presentación en base al peso del empleo endógeno nos permite observar las características generales tanto de las ciudades que mantienen las proporciones más elevadas como de las que cuentan con índices más bajos.

Tabla 1

El empleo endógeno en el sistema de ciudades intermedias de Cataluña (1980-1988)

	1980	1988		1980	1988
Amposta	100	100	+Tàrrrega	66	83.6
-Vic	97.5	90	+Granollers	65	78.4*
-Figueres	95	86.5	Manresa	65	67*
Igualada	91.5	90*	+Torelló	58.6	67.5*
+Banyoles	90	95.7*	Balaguer	55	54.1
Lleida	90	91	Vilafranca del		
			Penedès	53.6	55
+Olot	80	88.2	-Tarragona	53	42.3
Girona	80	83.6	-Ripoll	52	43.7*
Reus	80	75.6	-Valls	50	42.6
+Mataró	77	85*	+Manlleu	41.2	49*
Mollerussa	75	76.2*	+Vilanova	33	41.2*
Vendrell	71	74.3	+Baixa Tordera	30	59.6
+Berga	70	90.2*	+Tordera	7	17.8
-Tortosa	70	60.8	+Montblanc	5	29
Palafrugell	—	70	Martorell	—	11

* Datos referidos al año 1986. Se indica + o - cuando el cambio supera los 5 puntos.

Fuente: LLEONART, Pere: *El potencial econòmic del sistema de ciutats de Catalunya*, Barcelona, Generalitat de Catalunya, 1988. LLEONART, Pere: *Els atractius industrials de 29 ciutats de Catalunya*, Banca Catalana, Servei d'Estudis, Barcelona, 1980.

Las nueve ciudades con proporciones más elevadas de empleo endógeno se mantienen más allá de un radio de 60 km en relación a Barcelona. Ello confirma la impresión de que las áreas metropolitanas ejercen una influencia expansiva mayor en sus alrededores, mientras que las áreas alejadas y mal comunicadas hasta hace pocos años, han mantenido su dinámica propia.

Por otra parte, los cinco últimos casos mantienen índices bajos de empleo endógeno y se encuentran más cercanos a Barcelona, salvo la ciudad de Montblanc con una política específica de atracción industrial. Sin embargo, el ratio ocupación endógena/exógena se ha disparado como consecuencia precisamente de la crisis. Ello confirma que en las etapas de depresión, la industria exógena es la que primero se retira, mientras que la endógena cuenta con mayor solidez.

Entre el resto de ciudades se encuentran las que Leonart identifica como más dinámicas²⁰ por haber sabido combinar la iniciativa local con la inversión externa. En este grupo entran Mataró y su industria textil, la alimentación de Granollers, la metalúrgica de Valls y la conocida vitivinícola de Vilafranca. Todas ellas relativamente cercanas y bien comunicadas con Barcelona. Esta conclusión de Pere Leonart viene al caso para terminar este escrito, ya que confirma la idea general que se ha venido defendiendo, a saber, que crecimiento endógeno y exógeno no son contradictorios, sino a menudo complementarios. Efectivamente, una red de actividad endógena es un factor de localización positivo para la implantación de industria foránea.

Notas

* Aquest treball ha estat subvencionat per la DGICYT, PB91-0247.

- ¹ Vazquez Barquero, A. 1986, pág. 100.
- ² Vazquez Barquero, A. 1988, pág. 38.
- ³ Harvey, D. y Scott, D., 1989, pág. 227. Traducción del autor.
- ⁴ En términos técnicos, es lo que Henry (1992) designa como superación de los costes de transacción internos frente a los costes de transacción externos. Entonces se produce desintegración vertical en una empresa, pasando a subcontratar parte de lo que antes producía.
- ⁵ Cabe distinguir entre difusión por segmentación y traslado de parte del proceso productivo de una empresa o relocalización de la empresa en su conjunto. Véase Molinero, F., 1990, pág. 367.
- ⁶ Curran-Stanworth-Watkins, 1989, pág. 187.
- ⁷ Pottier, C., 1988, págs. 99-118.
- ⁸ De la misma forma, Costa (1988) defiende la idea que para fomentar la difusión industrial se necesita una política cuyos protagonistas sean tanto la iniciativa privada como el desarrollo de los recursos locales.
- ⁹ Cappellin, R., 1988, pág. 16.
- ¹⁰ El **Plan Directeur Cantonal du Canton de Vaud**, aprobado en Lausana en el año 1989 está inspirado en este planteamiento. El autor de este artículo siguió de cerca su redacción y participó con la redacción de un trabajo inédito: **Les Jeux d'Hiver dans le Canton de Vaud**, Lausana, 1986.
- ¹¹ Vazquez-Barquero, A. 1988, pág. 23.
- ¹² Cappellin, R. 1988, pág. 17.
- ¹³ Cappellin, R. 1988, pág. 22.
- ¹⁴ El nuevo Reglamento del Feder (1985) reafirma la importancia del crecimiento endógeno al defender que la promoción del desarrollo local adquiere un valor estratégico.
- ¹⁵ Citados por Sweeney, G.P. 1988, pág. 116.
- ¹⁶ Son algunas de las más significativas: «...en Galicia la industria de la confección y la moda de Verín o Lalín; en el País Vasco, la industria de maquinaria y de transformación de la provincia de Guipuzcoa; en Cataluña, la industria del plástico, hilatura y género de punto de Olot; en La Rioja, la industria del mueble de Nájera; en Valencia, las industrias jugueteras y zapateras de la provincia de Alicante; en Castilla, la industria del mueble, confección y pastelería industrial de Sonseca o la industria textil de Béjar; en Andalucía, la industria de transformación del cuero de Ubrique o la industria de la confección de Priego en Córdoba; en las Islas Baleares, la industria de la bisutería y alimentación de Mahón o la industria del calzado, marroquinería y alimentación de Inca». Vazquez, 1988, pág. 14.
- ¹⁷ Vazquez, 1988, pág. 140.
- ¹⁸ Según Sweeney, 1988, pág. 115.
- ¹⁹ Tal es la conclusión a la que llegan Auriolos y Pajuelo, 1988.
- ²⁰ Leonart, 1988, pág. 35.

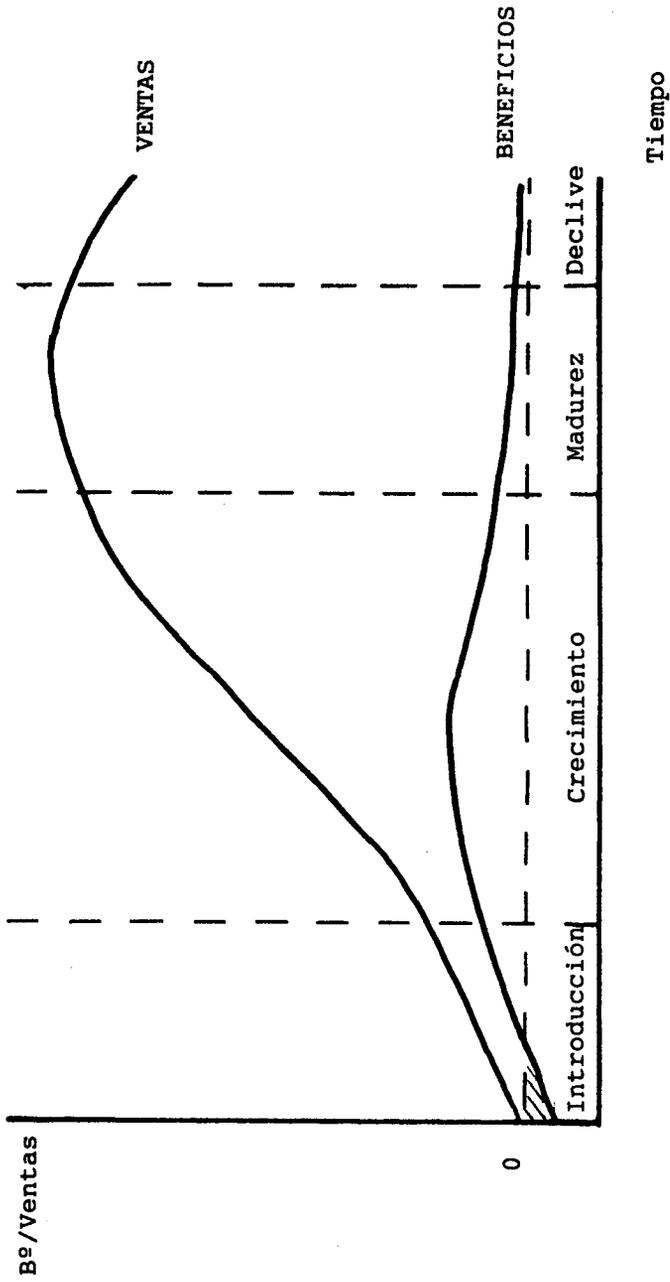
Bibliografía

- ÁLVAREZ, R. (1987) «Población y áreas de industrialización endógena en España», *Estudios Territoriales*, 24, Madrid, (121-134).
- AURIOLES, J. - PAJUELO, A. (1988) «Factores determinantes de la localización industrial en España», *Papeles de Economía Española*, 35, Madrid, (188-207).
- BERICART, E. (1989) «Cultura productiva y desarrollo endógeno. El caso andaluz», *Estudios Territoriales*, 24, (15-43).
- CAPPELLIN, R. (1988) «Opciones de política regional en la CEE», *Papeles de Economía Española*, 35, (15-35).
- COFFEY, J.W. - POLESE, M. (1985) «Local development: Conceptual basis and Policy Implications», *Regional Studies*, 19, 2, (85-93).
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1985) *Las regiones de Europa*, Banco Exterior de España, Madrid, 285 pp.

- COSTA, M.T. (1988) «Descentramiento productivo y difusión espacial. El modelo de especialización flexible», *Papeles de Economía Española*, 35, (251-276).
- CURRAN, J. - STANWORTH, J. - WATKINS, R. (1989) *The survival of the small firm*, Lonolon bower.
- CURZI, V. (1985) *El desarrollo local y la política regional de la Comunidad Europea*, SIAR 85, Santiago de Compostela.
- DE JONG, H.W. (ed.) (1988) *The Structure of European Industry*, Dordrecht-Boston-London, Kluwer Academic Publ., 2a. ed.
- FRIEDMAN, J. - WEAVER, C. (1979) *Territory and Function*, E. ARNOLD, London.
- FUÀ, G. - ZACCHIA, C. (1983) *Industrializzazione senza fratture*, IL MOLINO, Bolonia, 334 pp.
- GARCÍA-ECHEVARRÍA, S. (1989) *El reto empresarial español. La empresa española y su competitividad*, Madrid, Ed. Díaz de Santos, 273 pp.
- GAROFOLI, G. (1986) «Modelos locales de desarrollo», *Estudios Territoriales*, 22, (157-168).
- HARVEY, D. - SCOTT, A. (1988) «The Practice of Human Geography: Theory and Empirical Specificity in the Transition from Fordism to Flexible to Flexible Accumulation», en: MACMILLAN, B. (ed.) *Remodelling Geography*, Oxford, B. Blackwell, (217-229).
- GARCÍA-ALVÁREZ, A. (1985) «La industrialización de las áreas rurales en Europa», *Estudios Territoriales*, 17, (293-311).
- GAROFOLI, G. (1986) «Áreas de especialización productiva de la pequeña y mediana empresa en Europa», *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, 8-9, (143-172).
- GAROFOLI, G. (1986) «Modelos locales de desarrollo», *Estudios Territoriales*, 22, (157-168).
- HOUSSEL, J.-P. (1985) *De la industria rural a la economía sumergida*, Valencia, Institución «Alfonso el Magnánimo».
- INSTITUTO DEL TERRITORIO Y URBANISMO (1987) *Industrialización en áreas rurales*, Madrid, ITUR-MOPU, 290 pp.
- KELLENBENZ, H. (1981) «La industria en la Europa Moderna (1500-1750)», en: AA.VV. *La industrialización europea. Estadios y tipos*, Barcelona, Crítica, (11-82).
- LASUEN, J.R. (1986) *El estado multirregional. España descentrada*, Madrid, Alianza.
- LINGE, G.J.R. (ed.) (1988) *Peripheralisation and industrial change*, London, Croom Helm, 253 pp.
- LLORENS, J.L. (1985) *Política regional y desarrollo endógeno*, SIAR 85, Santiago de Compostela.
- MÉNDEZ GUTIÉRREZ DEL VALLE, R. (1992) «Efectos territoriales de las políticas tecnológicas: Elementos para su evaluación», en: *Las políticas de promoción industrial IV Jornadas de Geografía Industrial*, Grupo de Geografía Industrial (AGE), Salamanca, Julio de 1992 (81-96).
- MOLINERO, F. (1990) *Los espacios rurales*, Barcelona, Ariel, 430 pp.
- MOLINI, F. (1989) *Tecnología, medio ambiente y desarrollo*, Madrid, FUNDESCO, 270 pp.
- OCDE (1986) *Rural Public Management*, Paris, Technical Cooperation Service.
- O'FLANAGAN, P. (1988) «Cambios socioeconómicos y territoriales en el medio rural de la Europa atlántica: la contribución de la industrialización rural», en: RODRÍGUEZ, R.-VILLARINO, M. (coords.) *Actas de la II Reunión de Geografía Industrial*, Grupo de Geografía Industrial de la AGE, Santiago de Compostela, (54-65).
- POTTIER, C. (1988) «Local innovation and large firm strategies in Europe», en: AYDALOT, Ph.-KEEBLE, D. *High technology industry and innovative environments. The European experience*, London-New York, Routledge, (99-120).

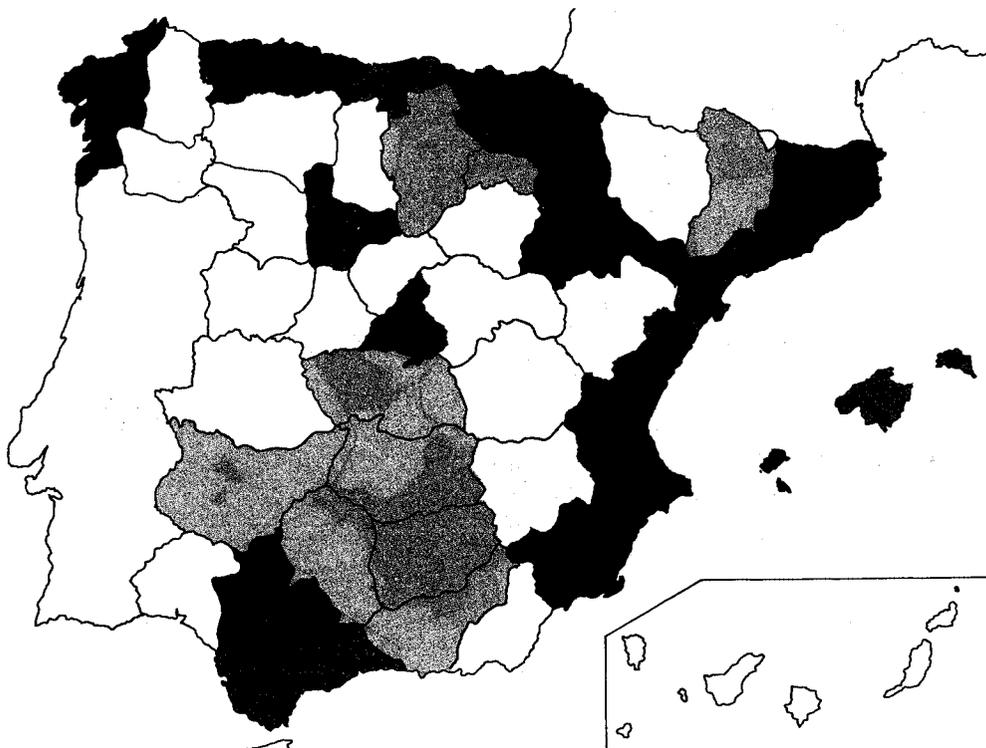
- ROMERO,J.J. (1987) «Nuevas tendencias en política regional: el desarrollo del potencial endógeno», *Estudios Regionales*, 18, (175-183).
- SCOTT,A.J. - STORPER,M.(eds.) (1986) *Production, work, territory. The geographical anatomy of industrial capitalism*, Boston, Allen & Unwin, Caps. IV y V.
- STÖHR,W. (1986) «Cambios estructurales en la industria y estrategias de desarrollo regional», *Estudios Territoriales*, 20, (179-201).
- STÖHR,W. (1988) «La dimensión espacial de la política tecnológica», *Papeles de Economía Española*, 35, (132-141).
- SWEENEY,G.P. (1988) «Innovación, tecnología y reorientación del desarrollo regional», *Papeles de Economía Española*, 35, (115-131).
- VÁZQUEZ,A. (1986) «El cambio del modelo regional y los nuevos procesos de difusión en España», *Estudios Territoriales*, 20, (87-110).
- VÁZQUEZ,A. (1988) *Desarrollo local. Una estrategia de creación de empleo*, Madrid, Pirámide, 158 pp.
- VÁZQUEZ,A. (1988) «Las iniciativas locales, estrategia de desarrollo en los países de la Comunidad», *Estudios Territoriales*, 26, (145-161).
- VÁZQUEZ,A. (1988) «Las iniciativas locales y los sistemas de localización industrial», *Estudios Regionales*, 22, (69-82).

Grafico 1
Ciclo de vida del producto y curva de beneficios



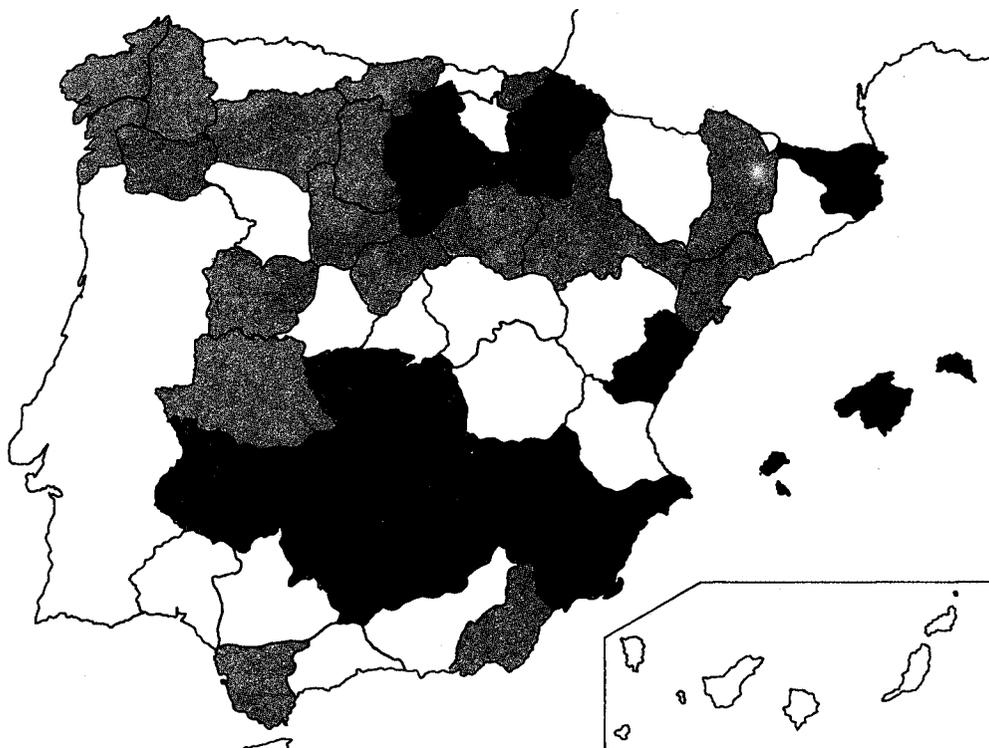
Fuente: International Marketing, 1986.

Mapa 2
Concentración territorial de la Industria Española. 1981



Fuente: Registro de Establecimientos Industriales.

Mapa 3
Peso del empleo endógeno sobre el empleo industrial provincial. 1981.



- Más de 25% ■
- De 15 a 25 % ■
- De 5 a 15% ■
- Menor de 5% □

Fuente: Registro de Establecimientos Industriales.