

Transformaciones de la industria española en el contexto de la globalización

Ricardo MÉNDEZ
Rosa MECHA*

Recibido: 27-X-2000. Aceptado: 4-IV-2001

RESUMEN

El presente artículo ofrece una panorámica general de las principales transformaciones estructurales de la industria española en las últimas dos décadas, y su reflejo en un nuevo mapa industrial que hereda rasgos y desequilibrios del pasado, pero incorpora otros nuevos. A partir de un breve contexto teórico, se aborda una comparación de la evolución industrial española con la de los países de la O.C.D.E., que cuestiona la supuesta desindustrialización inherente a las sociedades y economías más avanzadas, llamando la atención sobre las debilidades de nuestro tejido productivo, patentes también al observar el comportamiento sectorial. A continuación la atención se centra en la reorganización espacial de las empresas y los empleos manufactureros, observados a diferentes escalas y mediante el uso de indicadores múltiples. Se trata, por tanto, de un texto con pretensiones sintéticas, que remite a un elevado número de investigaciones monográficas —propias y ajenas— dedicadas a analizar con mayor profundidad algunos aspectos aquí tratados.

Palabras clave: desconcentración espacial, España, globalización, industria rural, industria urbana, innovación, reestructuración industrial.

ABSTRACT

This paper shows a general panorama about the most important structural transformations of the Spanish industry during the last twenty years, and its

* Departamento de Geografía Humana. Universidad Complutense de Madrid.

reflection in a new industrial map, with old and new features and inequalities. From a brief theoretical context, the paper makes a comparison between the industrial evolution in Spain and OCDE countries.

Key words: spacial deconcentration, Spain, globalization, rural industry, urban industry, innovation, industrial restructuring.

RÉSUMÉ

L'article nous montre un panorama general des mutations structurelles de l'industrie espagnole depuis les deux dernières décades, et son reflet dans une nouvelle carte industrielle qui présente caractéristiques héritées mais aussi récents. À partir d'un bref context théorique, on fait une comparaison entre l'évolution industrielle de l'Espagne et des pays de l'OCDE.

Mots clés: déconcentration spatiale, Espagne, mondialisation, intrustrie rurale, industrie urbaine, innovation, restructuration industrielle.

El presente artículo intenta ofrecer una panorámica general de las principales transformaciones estructurales que han afectado a la industria española en las últimas dos décadas del siglo y su reflejo en la articulación de un nuevo mapa industrial, que hereda ciertos rasgos y desequilibrios del pasado, pero al tiempo incorpora otros nuevos, necesitados muchas veces de una nueva mirada para poder observarlos y comprenderlos. Se trata, por tanto, de un texto con pretensiones sintéticas, que remite a un elevado número de investigaciones monográficas —propias y ajenas— dedicadas a analizar con mayor profundidad algunos aspectos aquí tratados, pero que no renuncia a plantear resultados originales, inéditos en la bibliografía existente.

A partir de un breve contexto teórico, se aborda una comparación de la evolución industrial española en relación a la de los países de la O.C.D.E., que cuestiona la supuesta desindustrialización inherente a las sociedades y economías más avanzadas, llamando la atención sobre las debilidades de nuestro tejido productivo, patentes también al observar el comportamiento sectorial. A partir de aquí, la atención se dirige a la reorganización espacial de las empresas y los empleos manufactureros, observados a diferentes escalas y mediante el uso de indicadores múltiples, lo que exigió acudir a fuentes de procedencia diversa, cuya valoración detallada excede las posibilidades de este artículo.

1. UN NUEVO MARCO INTERPRETATIVO PARA LAS RELACIONES INDUSTRIA-TERRITORIO

Las nuevas condiciones que imponen el proceso de globalización económica, el cambio tecnológico acelerado y la flexibilización de las relaciones laborales, han transformado profundamente la estructura productiva, el dinamismo y la organización espacial de la industria española en el último cuarto de siglo, como resultado de modificaciones en las estrategias competitivas de las empresas y en la capacidad de los territorios para promover el surgimiento de iniciativas locales o atraer inversiones procedentes del exterior.

Esa reorganización ha aumentado la complejidad interna de un sistema en el que, al tiempo que aumentan las interdependencias entre las diferentes áreas industriales mediante flujos proveedor-cliente, se produce una cierta desintegración asociada al desarrollo de una economía y un espacio de redes que, con frecuencia, desbordan las fronteras interestatales. Por esa razón, los diagnósticos de carácter dual que en los últimos años plantearon la oposición entre las trayectorias seguidas por regiones ganadoras y perdedoras (Benko, G. et Lipietz, A. edits., 1992), espacios emergentes y en declive (Caravaca, I., 1998), o islas del archipiélago mundial y espacios sumergidos (Veltz, P., 1996), tienen el valor de la sencillez y la capacidad evocadora de la metáfora, pero deben dar paso a argumentaciones algo más complejas en beneficio de un mayor y mejor acercamiento a las claves de esta nueva organización industrial y territorial (Rouzier, J., 1997).

En esa dirección, un primer tipo de interpretaciones ha destacado, sobre todo el impacto de los procesos estructurales asociados a la tercera revolución industrial, que establecen nuevas claves para comprender el funcionamiento interno y las relaciones externas de las empresas, el marco competitivo dentro de los sectores, o el desigual desarrollo de los espacios productivos, para lo que se han propuesto diversas tipologías (Fischer, A., 1994; Benko, G., 1996; Méndez, R. y Caravaca, I., 1996).

Pero aumenta también la importancia concedida a las condiciones locales (*know how* acumulado, infraestructuras técnicas, recursos humanos cualificados, existencia de redes formales o informales de cooperación empresarial...) y a la capacidad de los agentes privados y públicos para responder a ese nuevo contexto estructural de forma innovadora, concediendo así un margen de libertad a su actuación en la línea propuesta por la teoría de la estructuración de Giddens. El resultado será la aparición de un conjunto de externalidades generadoras de ventajas competitivas para las empresas residentes en ese territorio, idea que ya fue destacada por el concepto de distrito industrial marshalliano y reforzada por la teoría del *milieu* innovador, o la economía de las convenciones (Maillat, D.; Quévit, M. y Senn, L. edits., 1993; Salais, R. y

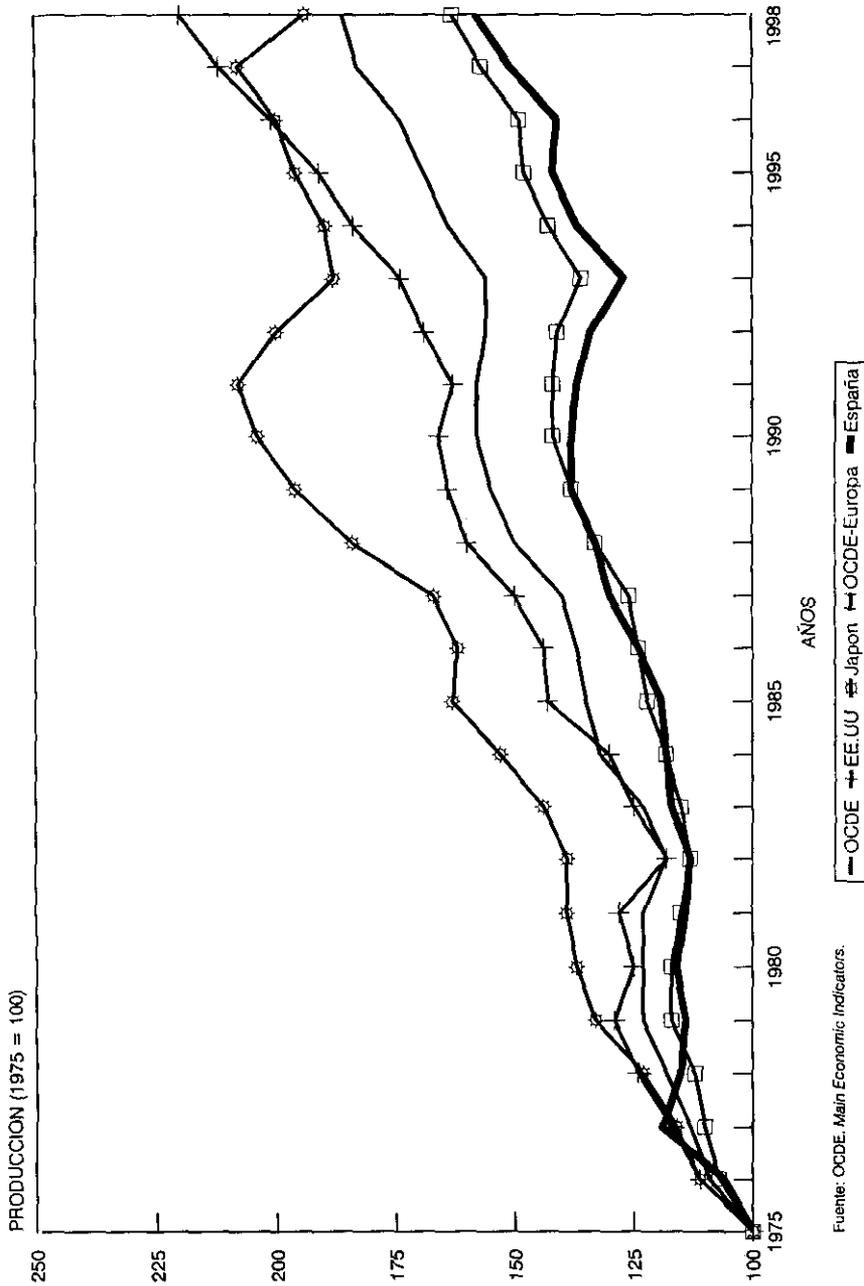
Storper, M., 1993; Abdelmaki, L. y Courlet, C. edits., 1996; Rallet, A. y Torre, A. dirs., 1996; Storper, M., 1997).

De este modo, aquellos territorios que dispongan de competencias o conocimientos, actuando como regiones inteligentes (Ferrão, J., 1996), puedan apoyarse en la existencia de recursos y sean capaces de movilizar a los actores locales para operar de forma coordinada respecto a objetivos concretos, serán ahora los que se consideren más aptos para responder a las actuales exigencias en materia competitiva (Long, X., 1999), al generar externalidades que pueden permitir la aparición de rendimientos crecientes de escala (Krugman, P., 1991 y 1995). Desde esa perspectiva, las explicaciones sobre el dinamismo industrial de los territorios basadas en los factores clásicos de localización —en particular los recursos naturales, de trabajo y capital, la accesibilidad y la dimensión de los mercados— resultan insuficientes para comprender una dinámica productiva desigual, que exige incorporar los comportamientos de los actores y la construcción de redes —tangibles e intangibles— dentro de comunidades espacialmente definidas y localizadas. Aunque la aplicación de estos enfoques teóricos al estudio de realidades concretas en el caso español resulta aún muy escasa, puede intentarse una interpretación sintética de las transformaciones recientes en la organización industrial y territorial que combina estructuras y comportamientos en la búsqueda de una comprensión más integrada de una realidad tan dinámica y cambiante como ésta.

2. EL MODERADO DINAMISMO DE LA INDUSTRIA ESPAÑOLA EN EL CAPITALISMO GLOBAL

La evolución seguida por la producción industrial en España desde el inicio de la transición política y económica en 1975 no permite —pese a las optimistas declaraciones de los últimos tiempos— una conclusión demasiado favorable, tanto si se relaciona con el fuerte crecimiento de los quince años anteriores, como si se compara con lo ocurrido en otros países del entorno.

Según datos de la O.C.D.E. (figura 1), la producción industrial en valores constantes creció un 58% entre 1975 y 1998, lo que no sólo se sitúa muy por debajo del promedio de esa organización (86%), sino, incluso, de la OCDE-Europa (63%) y de los restantes países del Suroeste europeo (Portugal, 126%; Italia, 63%), con la sola excepción de Francia (44%). Ese moderado aumento del valor añadido se consiguió mediante una intensa renovación de los procesos, que permitió elevar de forma sustancial la productividad del trabajo a costa de eliminar casi un millón de empleos, equivalentes a la cuarta parte de los



Fuente: OCDE. Main Economic Indicators.

Figura 1.—Evolución de la producción industrial en la O.C.D.E., 1975-1998.

contabilizados al inicio del periodo. En cualquier caso, la producción industrial por habitante continúa situada en el 65% de la Unión Europea en 1997, cuando esa proporción supera el 75% para el conjunto de la economía, lo que es un síntoma de su debilidad relativa.

La sucesión de fases expansivas (1985-89 y 1994-98) y de recesión, que han favorecido diagnósticos muy diversos a lo largo del tiempo, no impide un balance final relativamente desfavorable respecto a los impactos del rápido proceso de apertura exterior e integración en los mercados internacionales, que supuso una brusca ruptura con el tradicional proteccionismo anterior. Algunas de las deficiencias estructurales del tejido industrial español (elevada proporción de microempresas poco capitalizadas y escasez de grupos de cierta dimensión, limitado esfuerzo tecnológico, excesiva importancia de los sectores maduros intensivos en trabajo/energía, debilidad de la industria de bienes de equipo...), junto a una progresiva reducción en el diferencial de costes salariales en relación a otros países europeos y la escasa tradición asociativa del empresariado, son algunos de los principales factores explicativos.

3. ÉXITOS Y FRACASOS DEL PROCESO DE APERTURA EXTERNA

Esas dificultades asociadas a la inserción en los mercados internacionales, sobre todo tras la adhesión a la Comunidad Europea en 1986, quedan reflejadas en otros aspectos como la evolución del comercio exterior y la penetración de las empresas multinacionales en los diferentes sectores productivos.

Entre 1980 y 1996, las exportaciones industriales aumentaron un 168% en valores constantes, con lo que la propensión exportadora (exportaciones sobre producción industrial) creció del 10 al 30%; pero, por su parte, las importaciones también lo hicieron un 112%, manteniendo así una tasa de cobertura (exportaciones sobre importaciones) del 80,4% en esa última fecha, con saldos especialmente negativos con los países de la Unión Europea, que representan dos tercios de las compras y hasta un 70% de las ventas totales.

Además, la tradicional diversificación de la exportación industrial española se redujo a favor de algunos sectores fuertemente participados por firmas transnacionales, que son también las principales importadoras puesto que buena parte de esos flujos son ya intraindustriales y responden a la sustitución de las anteriores estrategias multidomésticas de las empresas por otras globales (Savy, M. y Veltz, P., 1993). España se convirtió así en plataforma exportadora, principalmente de automóviles (29% de la exportación total en 1996), y

material eléctrico, electrónico e informático (19%), sectores que suman también el 41% de las importaciones.

Por su parte, el rápido aumento de las inversiones directas de capital, procedentes o con destino más allá de las fronteras interestatales, suele considerarse un indicador significativo de la diversa capacidad de los territorios para integrarse de forma positiva en el actual proceso de globalización, evitando los riesgos de quedar excluidos respecto a los principales flujos financieros internacionales, y lo ocurrido en la industria española es buen exponente de ese proceso.

La inversión industrial directa procedente del exterior aumentó un 300% entre 1980 y 1997, hasta alcanzar los 957.000 millones de pesetas en ese último año, al tiempo que la inversión de empresas españolas en el exterior aún creció con más rapidez, llegando a los 743.000 millones. La penetración del capital exterior, procedente sobre todo de la U. E., se produjo, sobre todo, en aquellos sectores más intensivos en capital y tecnología, que mantienen fuertes barreras de entrada, donde su hegemonía es ya prácticamente absoluta: automóvil, químico-farmacéutica, electrónica industrial y de consumo, informática, etc., pero creció también con rapidez en otros de comportamiento dinámico como el alimentario o el papelerero. El consiguiente proceso de desnacionalización de las decisiones estratégicas, agravado por la desaparición del Instituto Nacional de Industria y la fragmentación de diversos holdings financiero-industriales, tuvo cada vez en menor medida la compensación asociada a la instalación de empresas y la creación de nuevos empleos, pues se redujo la aparición de nuevas filiales frente a la compra de empresas españolas o el establecimiento de alianzas estratégicas.

4. UNA MODERNIZACIÓN SELECTIVA DE LA ESTRUCTURA SECTORIAL

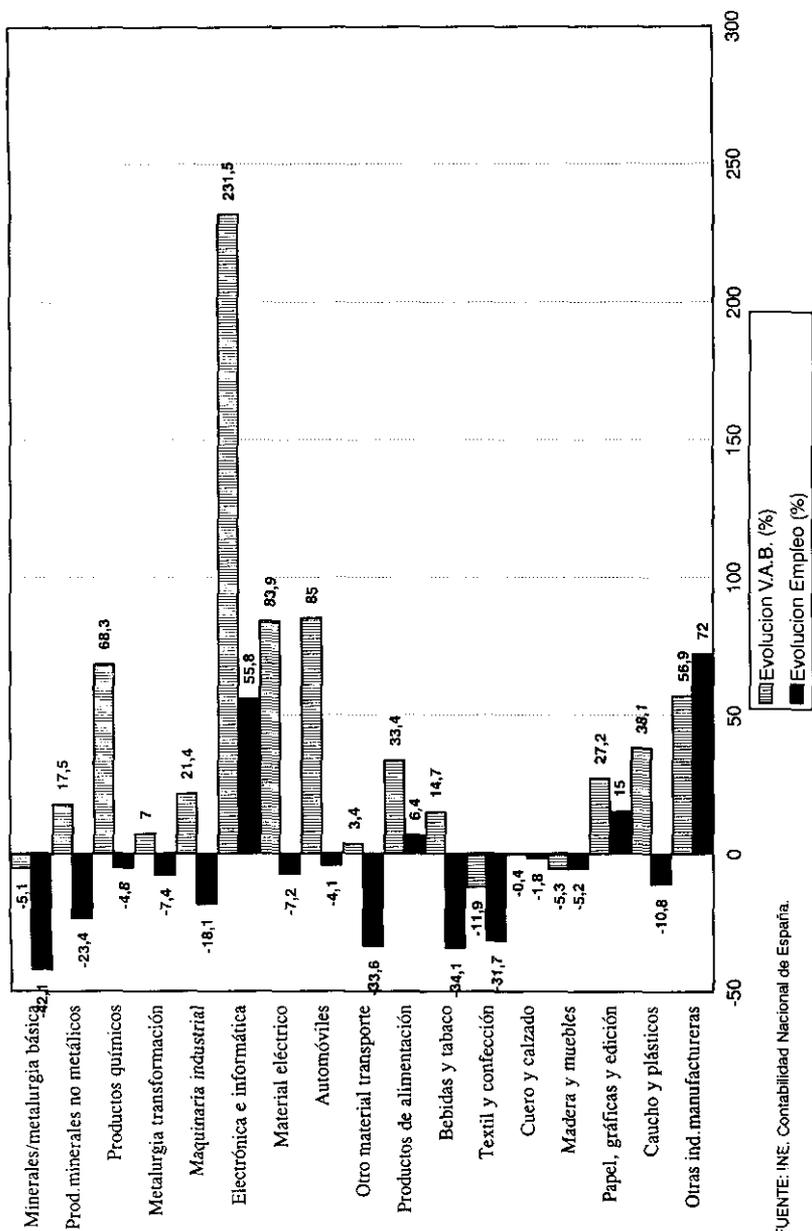
Más allá de los simples indicadores cuantitativos que reflejan la evolución de los últimos años, el impacto de la globalización ha provocado una verdadera mutación interna que, en primer lugar, ha afectado la anterior jerarquía existente entre las diversas ramas industriales. Se contraponen así las que debieron enfrentarse a una estabilización del mercado interno y/o una pérdida de competitividad exterior que obligó a una profunda reconversión destinada a reducir capacidad productiva y empleo, en contraste con aquellas otras más dinámicas, que se beneficiaron de un aumento constante de la demanda y/o la conquista de nuevos mercados en el exterior. La idea del ciclo de vida, que relaciona el dinamismo sectorial con la fase de evolución tecnológica alcanzada, resultó una metáfora habitual para aludir al diverso comportamiento de

sectores tradicionales o maduros y sectores jóvenes, pero su adaptación a las tendencias observables en España resulta sólo parcial.

Así, respecto a la evolución seguida por el valor añadido de la producción y el empleo (figura 2), entre 1980 y 1995 el mejor comportamiento lo registró el sector de Electrónica e informática, que creció un 231,5 y 55,8% respectivamente, si bien a partir de cifras muy modestas, razón por la que sólo representa aún el 1,6% de la producción final de la industria española. Comportamiento también favorable desde la perspectiva del valor añadido tuvieron otros sectores considerados de demanda fuerte y alta complejidad tecnológica como el material eléctrico (+83,9%) y la química (+68,3%), a las que se sumó la fabricación de automóviles (+85,0%), si bien en todos los casos la mejora de productividad redujo levemente el número de ocupados.

Por el contrario, las mayores pérdidas de empleo y un leve retroceso en el valor de la producción afectaron a sectores tradicionales sometidos a la penetración de competidores —sobre todo asiáticos— en el mercado español y dificultades para elevar su cuota de exportación, como el textil-confección, la madera y el mueble, los artículos de piel y el calzado, o la extracción y primera transformación de minerales metálicos. Los procesos de reconversión iniciados con la década de los años ochenta permitieron la concesión de importantes ayudas públicas en el caso de las grandes empresas, en particular las del sector público, mientras las PYMEs debieron enfrentar el ajuste a partir de sus propios recursos y capacidades, registrando una alta tasa de *mortalidad* y una creciente precarización del empleo. En cambio, otros sectores de baja complejidad tecnológica como los de Alimentación y bebidas, o Papel, artes gráficas y edición, mostraron una evolución bastante más favorable, apoyada en el constante crecimiento de la demanda interna y la incorporación de notables innovaciones en sus procesos y productos, que acompañó una progresiva concentración empresarial.

Pero la modernización de la estructura industrial, que reduce la presencia relativa de los sectores de demanda débil en beneficio de otros hoy más dinámicos, muestra serias limitaciones cuando se analiza la capacidad de penetración en mercados exteriores de las diferentes actividades, relacionada de forma directa con la capacidad de las empresas para identificar ventajas competitivas. De este modo, la tasa de cobertura correspondiente a las industrias relacionadas con las nuevas tecnologías de información (material eléctrico y electrónico, informática y telecomunicaciones, aeronáutica, instrumentos de precisión) descendió del 73% en 1975 al 36% en 1996, ante la creciente hegemonía de firmas multinacionales que abastecen de forma prioritaria el mercado interno. Por el contrario, los sectores de baja complejidad tecnológica también redujeron su tasa de cobertura, pero sólo del 94 al 77% en estos años, mostrando una mayor capacidad de penetración exterior.



FUENTE: INE. Contabilidad Nacional de España.

Figura 2.—Evolución sectorial de la industria en España, 1980-1995.

5. LA DUALIZACIÓN DE LA ESTRUCTURA EMPRESARIAL

Esa divergencia en la trayectoria de los diferentes sectores se reproduce en gran medida al considerar los cambios producidos en la estructura empresarial, que han sido objeto de diagnósticos muy diversos en estos últimos años.

Por un lado, el proceso de descentralización productiva asociado a la implantación del sistema de producción flexible favoreció un fuerte aumento en el número de PYMEs especializadas y, cada vez más, interconectadas en red o subcontratadas por grandes firmas que externalizan parte de su actividad, lo que provocó una reducción en el tamaño medio de los establecimientos, al menos desde la perspectiva del empleo (16,5 trabajadores en 1996). En el mismo sentido, las empresas con menos de 100 puestos de trabajo aumentaron su presencia relativa del 43 al 57% del empleo total, mientras las que superan los 500 retrocedieron del 33 al 24%.

Pero esa imagen de atomización se contrapone a la paralela concentración del volumen de negocios y del poder de decisión, la capacidad inversora y el desarrollo tecnológico en la cúspide de una pirámide empresarial donde el efecto de las fusiones y compras, junto a la implantación de grandes grupos transnacionales, ejerció un efecto centralizador difícil de medir en términos cuantitativos, pero no por ello menos importante. Tal como han analizado Joan Eugeni Sánchez o Mikel Buesa, este movimiento se ha visto acompañado por un notorio aumento de la dependencia externa del sistema productivo español ante la posición de líderes que han alcanzado algunas firmas transnacionales, tanto en la mayoría de los sectores industriales, como de distribución o servicios a las empresas (Buesa, M., 1996; Sánchez, J. E., 1998a). Así, por ejemplo, entre 1982 y 1992 su participación relativa entre las 538 mayores empresas industriales que operan en España aumentó del 32,5 al 48,7%, y algo similar ocurrió respecto a los ingresos obtenidos (del 29,8 al 45,8%), frente al retroceso del resto, en especial de la empresa pública y las vinculadas a grupos industriales liderados por entidades financieras, que reorientaron sus inversiones hacia sectores considerados de menor riesgo o mayor rentabilidad a corto plazo.

6. LAS ESTRATEGIAS DE INNOVACIÓN Y SUS LÍMITES

Estrategia de respuesta no menos importante que las anteriores es la referente a una innovación que permite a las empresas, según los casos, obtener nuevos productos, mejorar la calidad y diferenciación de los existentes, o elevar la eficiencia de los procesos productivos, la gestión interna, la logística, o la conexión a las redes de distribución. También en este ámbito, el diag-

nóstico de lo ocurrido puede resultar ambivalente, al menos desde una doble perspectiva.

Por una parte, el esfuerzo de inversión en actividades de R & D realizado desde los años 80 por las empresas y apoyado por la política tecnológica aplicada por la administración central y los gobiernos regionales, se ha detenido en los 90, sin lograr un cambio sustantivo en el tradicional saldo negativo de la balanza tecnológica nacional. Así, por ejemplo, el presupuesto de gastos del Estado en investigación y desarrollo creció de 82.409 millones de pesetas en 1986 a 209.204 millones en 1991, para retroceder a 191.557 en 1996 y recuperarse tan sólo desde entonces hasta los 313.687 millones de 1998 (Durán, A. coord., 1999).

Al mismo tiempo, ese esfuerzo continúa muy concentrado en las grandes empresas y en aquellas ramas más dinámicas, con una superior presencia del capital exterior (electrónica e informática, maquinaria y material eléctrico, químico-farmacéutica, automóvil y alimentación), frente a su relativa escasez en el resto del sistema productivo. Puede afirmarse que «la probabilidad de que las empresas emprendan actividades innovadoras es fuertemente creciente con el tamaño» (Buesa, M. y Molero, J., 1996, 148), pues las que superan los 250 trabajadores, que apenas representan un 0,6% del total, suponen el 30% de las consideradas innovadoras en 1995, según el informe realizado por el Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa (IMPI), dependiente del Ministerio de Industria.

No obstante, en los últimos años la presión que sobre los proveedores ejercen las grandes empresas, la exigencia de calidad que impone muchas veces la exportación, la creación de una red regional de 16 parques tecnológicos, junto a un número muy superior de centros o institutos tecnológicos sectoriales, han facilitado una progresiva difusión hacia las pequeñas empresas. Ésta alcanza su mejor expresión en aquellos lugares donde el saber hacer acumulado y la existencia de agentes promotores —públicos y privados— ha favorecido la formación de redes de cooperación muy dependientes de las condiciones específicas del entorno (Méndez, R.; Rodríguez, J. y Mecha, R., 1999).

7. HACIA UNA DESCONCENTRACIÓN ESPACIAL SELECTIVA

Como consecuencia de todo lo anterior, en estas dos últimas décadas también se ha producido un rápido envejecimiento de los mapas industriales heredados del periodo desarrollista y la aparición de una nueva geografía de la producción, pese a la existencia de inercias espaciales que favorecen cierta resistencia ante el cambio.

Desde mediados de los años ochenta, y durante más de una década, el debate se polarizó entre quienes observaban un predominio de las tendencias desconcentradoras propias del postfordismo, generadoras de una crisis/desindustrialización metropolitana, frente a los que destacaban el reforzamiento de la concentración espacial inherente a las sociedades informacionales en proceso de globalización, tanto en términos cuantitativos como, sobre todo, cualitativos (Méndez, R. y Caravaca, I., 1993). No obstante, sólo la superposición de escalas de análisis múltiples, así como de indicadores diversos, permite aproximarse a una efectiva comprensión de la complejidad inherente a la nueva división espacial del trabajo propia del capitalismo global, de la que pueden apuntarse algunos componentes básicos.

A escala regional, se ha detenido el proceso de concentración dominante hasta mediados los años 70, tal como refleja un índice de semejanza —medición de las diferencias respecto a una hipotética distribución regional homogénea— que se mantuvo constante (I. S. = 0,626) entre 1975 y 1995, frente a su reducción progresiva en décadas anteriores. Si a mediados de los 70 las regiones de Cataluña, Madrid, País Vasco y Valencia sumaban el 58% de la producción industrial española, en 1995 esa proporción aún superaba el 56%.

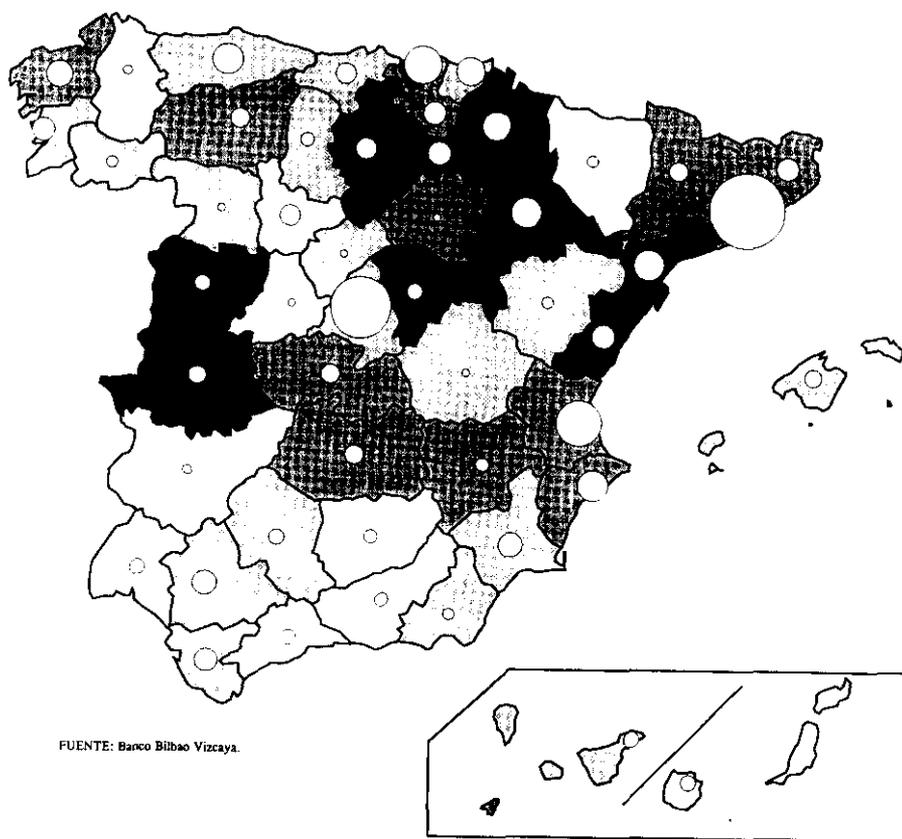
Pero plantear una estabilización de los contrastes no significa aceptar una inmovilización o cristalización del mapa industrial. Por el contrario, al declive de algunas regiones de larga tradición industrial, monoespecializadas en sectores de cabecera, con elevada presencia de empresas públicas y grandes fábricas, principalmente en el litoral cantábrico, se contrapuso el trasvase de otras actividades intensivas en mano de obra hacia regiones interiores de menores costes y una accesibilidad cada vez mayor (Aragón, Rioja, Castilla-La Mancha...), favoreciendo así una cierta redistribución de la producción y, sobre todo, del empleo industrial. No obstante, ese sencillo esquema dual se complicó en los años noventa, pues a la evidente recuperación de la industria vasca, apoyada en una potente base de iniciativas empresariales y un elevado esfuerzo de innovación tecnológica, que permitieron introducir mejoras en los procesos, los productos, la gestión de las empresas y la comercialización, se contraponen la mayor atonía de una industria asturiana en permanente reconversión (Ondátegui, J., 1999).

Pero sólo un análisis a escala municipal permite comprobar la verdadera dimensión de las dinámicas territoriales que acompañan las mutaciones económicas. En este caso, el principal resultado es la sustitución de un mapa industrial de carácter predominantemente nuclear, constituido por focos aislados que se desarrollaron en función de condiciones locales específicas, sobre todo en la mitad norte peninsular, por otro donde predominan cada vez más las concentraciones empresariales de carácter axial, que siguen las principales vías de transporte (Sánchez Hernández, J. L., 1996). Éstas parten de las mayo-

res metrópolis del sistema (Barcelona, Madrid, Valencia, Bilbao...), donde se generaliza la sustitución de industrias por servicios, para alcanzar especial dinamismo y longitud en los Ejes Mediterráneo (Girona-Málaga) y del Ebro (Álava-Lleida), que reúnen ya un 50% de la producción industrial española (figura 3), un 54% de las empresas de nueva instalación posteriores a 1981, y hasta un 58% de la inversión correspondiente a estas últimas (Méndez, R. y Razquin, J., 1997). Otros ejes secundarios son los de carácter radial en torno a Madrid y los de la Galicia litoral (El Ferrol-Vigo), y Valladolid-Palencia-Burgos, que elevan esas proporciones por encima del 70%. El estudio sobre la rentabilidad de las empresas industriales realizado por Sánchez Hernández (1997) ofrece un mapa de distribución bastante similar a éste.

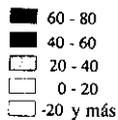
A la difusión producida a lo largo de algunos ejes viarios de gran capacidad se suma otra de carácter jerárquico, que ha incrementado la presencia industrial en aquellos núcleos de inferior rango y tamaño dentro del sistema de poblamiento, a los que se identifica como rurales. Si hasta 1980 parecía acentuarse de forma inevitable una correlación positiva entre el tamaño urbano y la tasa de crecimiento industrial, entre 1980 y 1990 se invirtió esa tendencia: los municipios con menos de 10.000 habitantes elevaron su participación desde el 24 al 30% del empleo industrial, registrándose las mayores tasas de crecimiento en los núcleos más pequeños (35% en los de menos de 5.000 habitantes), frente a la pérdida de puestos de trabajo (-14%) en las ciudades con más de 500.000 habitantes; entre las nuevas industrias implantadas en 1981-93 una tercera parte también se localizó en ellos, generando una proporción similar de empleos y hasta el 42% de la inversión total.

Aunque la accesibilidad a los principales mercados urbanos y la existencia de otros factores clásicos de localización (bajos costes del suelo, la mano de obra, etc.) ayudan a explicar la dinámica industrial de algunas áreas rurales al atraer empresas exógenas, en los últimos años se ha prestado especial atención a las condiciones locales (herencias históricas, relaciones sociales y redes de cooperación, excedentes acumulados, mano de obra con cierta cualificación, tejido asociativo e instituciones de apoyo...) que han hecho posible el desarrollo de sistemas productivos cercanos a los distritos industriales de tipo marshalliano y que son más difíciles de someter a regularidades espaciales. El predominio de PYMEs endógenas, la especialización local en torno a un producto y la creación de cadenas productivas, en las que el trabajo se encuentra ampliamente descentralizado, son algunos de sus rasgos básicos. La recopilación de estudios hecha por Climent (1997) resulta útil para observar su predominio en las regiones mediterráneas y en la mitad sur peninsular, allí donde el despoblamiento de las últimas décadas resultó algo inferior. En una parte de estas áreas, la presencia de redes —tanto empresariales como socioinstitucionales— han favorecido una constante incorporación de conoci-



FUENTE: Banco Bilbao Vizcaya.

EVOLUCION DEL V.A.B., 1981-1995 (%)



VALOR AÑADIDO BRUTO 1995
Millones de pesetas

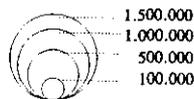


Figura 3.—Distribución provincial y evolución del VAB industrial, 1981-1995.

miento al trabajo, que permite la constitución de verdaderos *entornos innovadores* (Alonso, J. L. y Méndez, R., 2000).

Pero ese trasvase de actividad industrial hacia espacios periféricos está sometido a importantes limitaciones, pues son aún muchos los sectores, empresas, funciones y ocupaciones que mantienen —e, incluso, refuerzan— su tendencia a concentrarse en las grandes áreas metropolitanas y aquellos núcleos donde ya existe una elevada densidad empresarial, para asegurarse así las externalidades vinculadas a la proximidad. Como recuerda Carroué, «lejos de homogeneizar sociedades y territorios, la mundialización se construye sobre una valorización ultra-selectiva y diferenciada de los dispositivos existentes» (Carroué, L., 1999, 21). Se refuerzan así la especialización y jerarquización de los territorios, destacando en el caso español la enorme distancia que separa a las aglomeraciones metropolitanas de Madrid y Barcelona, al localizarse en ellas el 50% de las sedes sociales pertenecientes a las empresas industriales situadas entre las 50.000 con mayor cifra de negocios que operaban en España en 1996, el 60% del empleo en industrias relacionadas con las nuevas tecnologías de información, y una proporción aún mayor de las inversiones directas realizadas por las empresas multinacionales durante la última década. También cuentan con un perfil profesional de mayor cualificación, vinculado sobre todo a las tareas previas y posteriores a la fabricación: mientras la presencia de directivos, gerentes, técnicos y profesionales de titulación universitaria supera el 11% de la ocupación industrial en las cinco mayores áreas metropolitanas, sólo alcanza el 7,5% en el conjunto de la industria española.

No obstante, cualquier observación detallada del interior de las aglomeraciones urbanas o de diferentes áreas rurales permite detectar una gran diversidad de estructuras y comportamientos, que obligan a un breve comentario final sobre la multiplicidad de trayectorias que impone la nueva división espacial del trabajo y las posibilidades abiertas al trabajo de los geógrafos en su identificación y valoración, base indispensable para la realización de propuestas coherentes en materia de desarrollo regional y local.

8. LA DIVERSIDAD DE PROCESOS Y ESPACIOS INDUSTRIALES EN ÁREAS URBANAS Y RURALES

En un mundo afectado de forma progresiva por la globalización de los procesos y los mercados, en el que los lugares, lejos de uniformizarse, tienden a reforzar sus diferencias en función de su desigual capacidad para definir ventajas competitivas, el principio de continuidad espacial y el tamaño urbano pierden parte de su anterior capacidad para interpretar algunas cla-

ves de la organización territorial. La dicotomía urbano-rural resulta cada vez menos adecuada para contraponer la evolución industrial de unas y otras áreas, tanto por la enorme variedad de tendencias observables en núcleos de similar dimensión, como por la multiplicación de *microdiferencias* en el interior de las mismas áreas, que obligan a combinar diversas escalas de análisis para lograr una descripción e interpretación adecuadas del cambio industrial.. Como señala Veltz, «el territorio social y económico se vuelve a la vez más homogéneo a gran escala y más fragmentado a pequeña escala. Es, probablemente, más divisible, a imagen de esas estructuras geométricas que reproducen un mismo motivo de desigualdad a todas las escalas» (Veltz, P., 1996, 55).

Las grandes áreas metropolitanas, en especial Madrid y Barcelona, son el mejor exponente de ese mosaico de empresas y espacios industriales que comparten un mismo territorio, pero responden a lógicas muy distintas, lo que provoca una coexistencia entre *ganadores* y *perdedores* difícil de reducir a diagnósticos demasiado simples. En su interior registran un particular dinamismo tres tipos de espacios productivos, con rasgos claramente definidos (Sánchez, J. E., 1998b; Méndez, R.; Gámir, A. y Razquin, J., 1999):

- Por una parte, en los distritos centrales y los grandes ejes de circulación que conectan con el aeropuerto crece la presencia de *oficinas industriales*, que corresponden a establecimientos de empresas manufactureras donde se realizan tareas previas y/o posteriores a la fabricación (gestión y administración, investigación y desarrollo tecnológico, distribución...), muy vinculadas con el centro de negocios, con otras empresas de servicios y con las infraestructuras logísticas de la región metropolitana. Aunque las estadísticas disponibles, que identifican esos centros de trabajo por la actividad de la empresa y no por la función del establecimiento, no permiten medir con precisión el fenómeno, este proceso de terciarización industrial parece especialmente dinámico y coherente con la posición de estas ciudades mundiales en un espacio de redes, modificando de forma sustancial tanto el paisaje industrial, como el mercado de trabajo o el impacto medioambiental de esta actividad en su inserción urbana.
- Al tiempo, en las áreas suburbanas también aumenta la presencia de parques industriales, parques empresariales de oficinas y, en algunos casos, parques tecnológicos, donde operan empresas de ámbito multi-regional que se benefician de una oferta de suelo e inmuebles más barata y mejor adaptada a sus demandas, junto a una buena accesibilidad a las redes de comunicación. Muchas de estas nuevas áreas pro-

ductivas, donde surgen *clusters* de empresas interrelacionadas, se ubican en ámbitos de escasa tradición fabril (Norte metropolitano en Madrid, Vallés en Barcelona, margen derecha del Nervión en Bilbao...), con mayor calidad ambiental y menores deseconomías que los antiguos espacios de la gran fábrica hoy en crisis, o sometidos a una renovación que sustituye fábricas por viviendas, áreas comerciales u oficinas, acompañadas con frecuencia por extensos baldíos industriales, especialmente en los espacios menos accesibles y menos demandados por el mercado.

- En la periferia externa de las aglomeraciones aparece con frecuencia una aureola de minipolígonos industriales, de escasa calidad urbanística y naves de reducidas dimensiones en venta o alquiler, que son ocupadas por pequeñas empresas surgidas de la descentralización productiva, ya sea dependientes de otras o que operan en segmentos específicos de ese mercado urbano. A éstos se unen también toda una serie de actividades logísticas (centros integrados de transporte, áreas de almacenamiento...), poco estudiadas por el momento, que contribuyen también a ampliar con rapidez el *campo de externalidad* metropolitano (Dematteis, G., 1998).

Del mismo modo, las situaciones y tendencias que se engloban bajo la genérica denominación de industrialización rural son, al menos, tan plurales como las anteriores, por lo que apenas pueden apuntarse aquí algunas claves para su comprensión. La primera, sin duda, es la confirmación de una cierta recuperación selectiva tras décadas de declive que alcanza su mejor expresión en las franjas periurbanas de las grandes ciudades. Pero no es menor el dinamismo observable en comarcas interiores de las regiones mediterráneas, desde Cataluña a la Comunidad Valenciana, de la mitad sur peninsular (Andalucía, Castilla-La Mancha) y en alguna otra específica como Galicia, donde el *boom* de la moda ha multiplicado el número de firmas —desde grandes multinacionales, hasta pequeños talleres y trabajo domiciliario— que se dispersan por buena parte de su territorio (Lois, R. *et al.*, 2000). Pero en el origen de esa dinamización se observa una combinación de factores muy diversa, según los casos, que permite establecer una tipología de comportamientos no muy distinta a la propuesta por Housnel hace ya quince años.

Están, en primer lugar, los procesos de industrialización de carácter exógeno, asociados a la difusión de actividades maduras (confección, cuero y piel, mueble, metalmecánica, materiales de construcción...) desde las áreas urbanas, en busca de menores costes combinados con una buena accesibilidad y asociados, en bastantes ocasiones, a una segmentación de las tareas produc-

tivas. Esas exigencias favorecen una localización periurbana, hasta constituir coronas externas —deformadas por los ejes viarios— que pueden alcanzar los 100 kilómetros desde el núcleo difusor y que amplían hoy las cuencas de empleo, además de aumentar la movilidad diaria, dando así origen a los que Ascher (1995) calificó como *metápolis*, aglomeraciones espacialmente discontinuas pero funcionalmente integradas, características del actual espacio de redes.

Mayor interés revisten los procesos de industrialización endógena que se asocian a la formación de sistemas productivos locales especializados, con pequeñas empresas interrelacionadas por vínculos de mercado o extra-mercado, que aprovechan las iniciativas y los recursos locales para obtener ciertas ventajas competitivas. Si bien es cierto que en bastantes casos estudiados esa ventaja se basa, de forma casi exclusiva, en la precariedad y los bajos costes de la mano de obra —lo que Castillo (1994) calificó como *deritos industriales*, frente a la optimista imagen de los *distritos industriales*—, en otros la realidad parece bastante más compleja. Surgen así verdaderos medios innovadores donde al saber hacer se suma, habitualmente, la presencia de agentes (asociaciones locales de empresarios, ayuntamientos, centros tecnológicos regionales...) que han promovido la formación de redes —formales e informales— de cooperación, orientadas a fomentar la innovación y la apertura hacia los mercados internacionales. Aunque existen ya numerosas investigaciones monográficas que permiten entender sus orígenes y funcionamiento, además de sugerir su especial densidad en algunas regiones (Sánchez Hernández, J. L., 1999), resulta más difícil por el momento dibujar un mapa aproximado de un fenómeno esencialmente disperso, vinculado a condiciones locales construidas socialmente en el tiempo y, por ello, de difícil extrapolación.

Estructuras y acciones se constituyen así en claves para interpretar las nuevas estrategias de las empresas y su desigual impacto sobre unos espacios productivos necesitados, más que nunca, de análisis capaces de combinar diferentes escalas para aproximarse a la complejidad de la nueva división del trabajo que se va conformando en un territorio europeo cada vez más integrado y, a la vez, más fragmentado y desigual, donde la convergencia macroeconómica y la divergencia socioespacial son las dos caras de una única moneda. Descubrir los cambios industriales que afectan a la organización del territorio y a la vida de quienes lo habitamos, buscar las claves interpretativas que los fundamentan al margen de cualquier tentación *posmoderna* y de indefinición, y valorar críticamente los efectos que provocan, en la línea de esa ética del conocimiento propugnada por Marina (2000), parecen razones suficientes para dar un nuevo impulso a una geografía industrial que está aún lejos de haber agotado su ciclo de vida.

BIBLIOGRAFÍA

- Abdelmaki, L. y Courlet, C. edits. (1996): *Les nouvelles logiques du développement*. L'Harmattan, Paris.
- Alonso, J. L. y Méndez, R. coords. (2000): *Innovación, pequeña empresa y desarrollo industrial en España*. Civitas, Madrid.
- Benko, G. (1996): *Economia, espaço e globalização na aurora do século XXI*. Hucitec, São Paulo.
- Benko, G. y Lipietz, A. edits. (1992): *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*. P.U.F., Paris.
- Buesa, M. y Molero, J. (1996): Tamaño empresarial e innovación tecnológica en la economía española. *Documento de Trabajo* n.º 1, Instituto de Análisis Industrial y Financiero. Madrid.
- Caravaca, I. (1998): Los nuevos espacios emergentes. *Revista de Estudios Regionales*, Sevilla, n.º 50, pp. 39-80.
- Carroué, L. (1999): Les systèmes productifs européens: nouvelles problématiques, nouvelles méthodologies. *Méditerranée*, n.º 3, pp. 21-26.
- Castillo, J. J. (1994): Distritos y detritos industriales. La nueva organización productiva en España. *Revista EURE*, Santiago de Chile, n.º 60, pp. 25-42.
- Climent, E. (1997): Sistemas productivos locales y distritos industriales: el caso de España. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, Madrid, n.º 24, pp. 91-106.
- Dematteis, G. (1998): Suburbanización y periurbanización. Ciudades anglosajonas y ciudades latinas. En F. J. Monclús edit. *La ciudad dispersa*. Centre de Cultura Contemporània, Barcelona, pp. 17-33.
- Durán, A. coord. (1999): *Geografía de la innovación. Ciencia, tecnología y territorio en España*. Los Libros de la Catarata, Madrid.
- Ferrão, J. (1996): Educação, sociedade cognitiva e regiões inteligentes: uma articulação promissora. *Inforgeo*, Lisboa, n.º 11, pp. 97-104.
- Krugman, P. (1991): *Geography and trade*. The M. I. T. Press, Cambridge Mass.
- Krugman, P. (1995): *Development, geography and economic theory*. The M. I. T. Press, Cambridge Mass.
- Lois, R. et al. (2000): *La industria de la moda en Galicia*. Instituto de Estudios e Desenvolvemento de Galicia, Lalín.
- Long, X. (1999): De la nature de l'activité industrielle et d'une méthode d'étude: les coordinations et l'analyse méso-systémique. *Méditerranée*, n.º 3, pp. 27-32.
- Maillat, D.; Quévit, M. y Senn, L. edits. (1993): *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs: un pari pour le développement régional*. EDES, Neuchâtel.
- Marina, J. A. (2000): *Crónicas de la ultramodernidad*. Anagrama, Barcelona.
- Méndez, R. (1997): *Geografía económica. La lógica espacial del capitalismo global*. Ariel, Barcelona.
- Méndez, R. y Caravaca, I. (1993): *Procesos de reestructuración industrial en las aglomeraciones metropolitanas españolas*. Ministerio de Obras Públicas y Transportes, Madrid.

- Méndez, R. y Caravaca, I. (1996): *Organización industrial y territorio*. Síntesis, Madrid.
- Méndez, R. y Razquin, J. (1997): Nouvelles tendances de la localisation industrielle en Espagne. *Méditerranée*, n.º 3-4, pp. 55-62.
- Méndez, R.; Rodríguez, J. y Mecha, R. (1999): Medios de innovación y desarrollo local en Castilla-La Mancha. *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, Madrid, n.º 19.
- Ondátegui, J. (1999): Redes de innovación y desarrollo regional en el Noroeste peninsular. *Revista de Estudios Regionales*, n.º 55, pp. 77-107.
- Rallet, A. y Torre, A. dirs. (1996): *Économie industrielle et économie spatiale*. Economica, Paris.
- Rouzier, J. (1997): Territoires et développement dans le bassin méditerranéen. *Revue de l'Economie Meridionale*, n.º 177-178, pp. 5-20.
- Salais, R. y Storper, M. (1993): *Les mondes de production*. Ecole des Hautes Études en Sciences Sociales, paris.
- Sánchez, J. E. (1998a): *La gran empresa en España*. Consejo Económico y Social, Madrid.
- Sánchez, J. E. (1998b): Efectos de los cambios en el sistema productivo sobre la expansión metropolitana de Barcelona. En H. Capel y P. A. Limteu coords. *Barcelona-Montréal. Desarrollo urbano comparado/Développement urbain comparé*. Universidad de Barcelona, Barcelona.
- Sánchez, J. L. (1996): Teoría y práctica del concepto de *eje de desarrollo*: aplicación al corredor Irún-Aveiro. *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, n.º 110, pp. 663-684.
- Sánchez, J. L. (1997): La reestructuración industrial en las provincias españolas desde la perspectiva de la rentabilidad. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, n.º 24, pp. 127-146.
- Sánchez, J. L. (1999): Sistemas productivos locales en la Península Ibérica: cinco temas de debate. *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, n.º 19, pp. 215-235.
- Storper, M. (1997): *The regional world: territorial development in a global economy*. The Guilford Press, Nueva York.
- Storper, M. (1998): Las economías regionales como activos relacionales. *Ekonomiaz*, Vitoria-Gasteiz, n.º 41, pp. 10-45.
- Veltz, P. (1999): *Mundialización, ciudades y territorios*. Ariel, Barcelona.