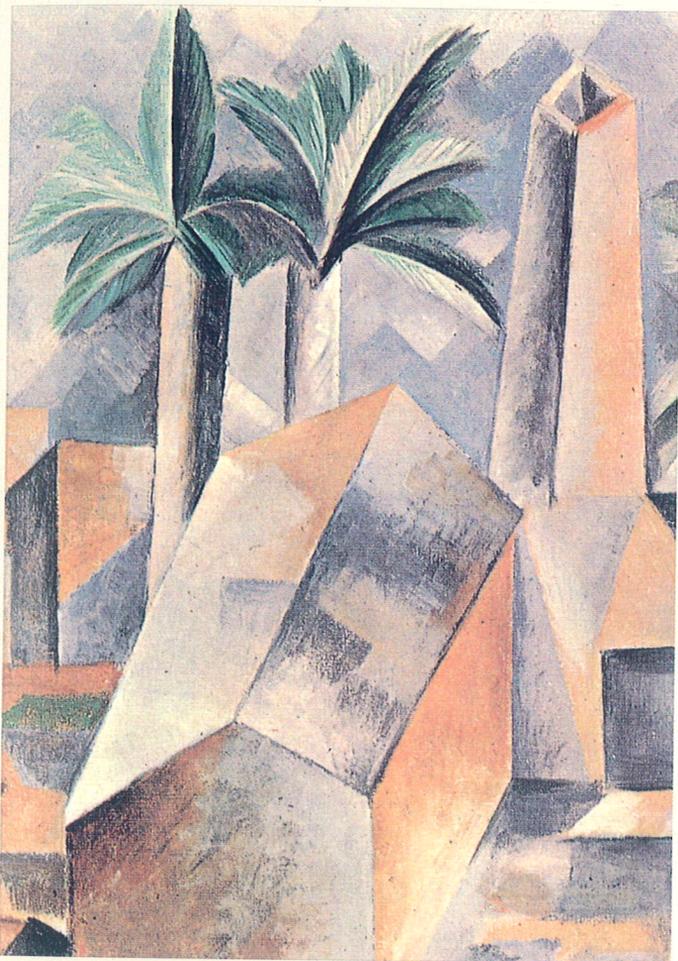


CAMBIO INDUSTRIAL Y DESARROLLO REGIONAL EN ESPAÑA

oikos-tau



Joaquín Bosque Maurel

• Ricardo Méndez Gutiérrez del Valle (Eds.)

Primera edición 1995

© Joaquín Bosque Maurel, Ricardo Méndez Gutiérrez del Valle

ISBN 84-281-0851-X

Depósito Legal: B-18.665-1995

© oikos-tau

Derechos reservados para todos los países

No se permite la reproducción total o parcial de este libro,
ni la compilación en un sistema informático,
ni la transmisión en cualquier forma o por cualquier medio,
ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia,
por registro o por otros medios,
ni el préstamo, alquiler o cualquier otra forma de cesión del uso del ejemplar,
sin el permiso previo y por escrito de los titulares del Copyright.

Printed in Spain - Impreso en España

Oikos-Tau, S. L. - industrias gráficas y editorial
Montserrat 12-14 - 08340 Vilassar de Mar (Barcelona)

Cambio industrial y reorientación estratégica del desarrollo regional

FERNANDO MANERO MIGUEL
Universidad de Valladolid

La tendencia hacia la creciente movilidad espacial de las unidades de fabricación así como la estrecha correlación observada entre dicho fenómeno y las nuevas estrategias de desarrollo difuso y descentralizado acometidas por las empresas, independientemente de su tamaño u orientación sectorial, representan algunos de los epígrafes de mayor interés y controversia en el conjunto de los grandes ejes de reflexión y debate hacia los que actualmente se encauza el estudio de la actividad industrial desde la Geografía. Pese al carácter reciente de tales preocupaciones, no cabe duda que buena parte de las ideas aportadas sobre estos temas han puesto al descubierto la gran riqueza de matices existente, a la par que contribuido al esclarecimiento, con el apoyo de una fundamentación tan sólida desde el punto de vista teórico como empíricamente bien seleccionada, de la complejidad de los factores que en muy poco tiempo están sometiendo a rápida reconsideración muchos de los esquemas y criterios utilizados para interpretar el funcionamiento de la lógica espacial manifestada por la industria.

Por eso, cuando se trata de abordar con visión integradora, sin olvido de la indiscutible disparidad existente, el análisis de los dinamismos y mutaciones inducidos por la evolución de los respectivos tejidos industriales en las diferentes Comunidades Autónomas españolas, no resulta posible desconectar la valoración de los fenómenos observados a esta escala de los cambios que, en general, han hecho profunda mella en la trayectoria contemporánea de la fabricación industrial, planteados sobre todo desde la perspectiva de las tendencias observadas en el entorno europeo. Son cambios que, motivados por la profunda modificación ocurrida en el comportamiento de los factores productivos y en lógica de su sistema de interrela-

ciones, inevitablemente se reflejan en la multiplicidad de respuestas ofrecidas por los agentes reguladores que, de manera directa o indirecta, intervienen en la reafirmación de las ventajas comparativas que sea capaz de ofrecer cada escenario regional, mediante la optimización de sus potencialidades específicas y el contrapeso de los condicionamientos planteados en el panorama nacional e internacional en que se inscribe. No en vano, por más que la manufactura pueda parecer eclipsada por otros capítulos de la actividad económica, su posición sigue siendo primordial e indispensable en el análisis de los procesos espaciales, en las políticas de ordenación del territorio y en la interpretación de las diferencias interregionales.

De ahí que la magnitud de la mutación señalada obligue a poner también en tela de juicio algunos de los principios convencionalmente aplicados al análisis regional, sometido a su vez a un replanteamiento de notable dimensión teórica y aplicada. Y es que la aproximación al estudio de los nuevos comportamientos geográficos de la industria en función de la diversidad de situaciones, estructuras y tendencias que la dimensión regional suministra no se apoya en un mero ejercicio especulativo, sino en las preocupaciones surgidas actualmente en torno a la reconsideración del desarrollo regional (Scott, A. et Storper, M., 1992), de difícil comprensión al margen de los procesos de reorientación estratégica acometidos por las empresas y los agentes económicos en un contexto permanentemente crítico y mutable (Véry, Ph., 1993).

Así pues, directamente ligado a una postura reinterpretativa de las actividades industriales en la que el mismo concepto de región se ve sujeto a las pautas de un nuevo debate repleto de numerosas connotaciones político-territoriales (Benko, G. et Lipietz, A., 1992), la valoración del desarrollo a partir de este umbral espacial de análisis cobra en la actualidad bríos renovados, merced no sólo a su reconocimiento como marco potencialmente operativo para la gestión y reasignación eficiente de los recursos sino también en virtud del protagonismo que se le concede para la aplicación de decisiones específicamente relacionadas con la valorización de las capacidades de promoción y atracción en el siempre dinámico, y cada vez más flexible, campo de la manufactura. Aspecto que, en realidad, no hace sino ratificar el significado de los nuevos mecanismos impulsores del crecimiento industrial en el espacio comunitario europeo, afectado de manera generalizada por el despliegue de una voluntad descentralizadora de la gestión, que en el caso de España encuentra su pleno correlato en los altos márgenes de iniciativa y decisión explícitamente reconocidos en los respectivos Estatutos de Autonomía, al amparo de los cuales se perfila una nueva etapa en la redefinición de la política industrial española, de la que han de derivar inevitables y decisivas implicaciones de toda índole.

1. Las nuevas coordenadas de la recuperación industrial: cambio empresarial y redefinición de las políticas industriales

El conocimiento, ya suficientemente contrastado, de los factores que desde la segunda mitad de los setenta han intervenido directamente en el desencadenamiento de las intensas y continuadas remodelaciones a que se halla sometida la dinámica del sistema industrial contemporáneo, hace particularmente sugerente la reflexión en torno a las múltiples manifestaciones de su incidencia espacial. Se trata de una perspectiva tan interesante como enriquecedora, en la medida en que permite integrar los decisivos cambios ocurridos en el funcionamiento y organización de la producción y de las empresas en el marco de las directrices asociadas a un modelo de crecimiento diferente, que ineludiblemente ha de traer consigo la emergencia de dinámicas económico-espaciales de nuevo cuño, aunque en sus orígenes hayan ofrecido una cierta apariencia de caos y confusiónismo (Savy, M., 1984, 17).

Superadas las ambigüedades de origen, nadie cuestiona ya la envergadura de los factores que, con impronta inequívocamente verificada, han hecho acto de presencia a lo largo del último decenio en el panorama industrial, dando lugar a procesos, organizativos y decisionales, responsables de una modificación sustancial de las reglas que ordenan el espacio en que se materializa la acción los agentes productivos, hasta el punto de sentar las bases de *una forma distinta de concebir las relaciones entre la sociedad, la industria y el territorio*. Merecedores de una atención explícita, en virtud de las estrechas conexiones que tienen con el tema que nos ocupa, guardan, por un lado, coherencia con las reorientaciones acometidas desde las propias empresas, mientras, por otro, remiten necesariamente a la inevitable y profunda revisión a que se han visto sometidos los esquemas convencionales de la política industrial.

1.1 La readaptación de las estrategias empresariales

Las primeras se identifican obviamente con la adopción de las medidas estratégicas tendentes a afrontar, asumiéndolos, los que acertadamente han sido definidos como los insoslayables desafíos del cambio industrial y tecnológico (Gaffard, J.L., 1988; Lemetire, J.F., 1988). Desafíos que, en esencia, se resumen en la configuración de un escenario fuertemente competitivo, que, a juicio de E. Bueno, viene definido por los atributos de «dinamicidad, complejidad e incertidumbre», provocando la aparición de

un entorno regido por los postulados del cambio y la concurrencia, que obligan a sustituir el sistema tradicional de «*planificación estratégica*» por el de «*dirección estratégica*», mejor acomodado a las pautas de flexibilidad prevalentes en la dinámica del sistema productivo y, consecuentemente, de las empresas (Bueno, E., 1990, 9 y 10).

Pues es bien cierto que en este contexto el objetivo básico no puede ser otro que el de neutralizar los efectos desestabilizadores que tienen lugar en permanente sintonía con los avances de la innovación tecnológica, concebida como núcleo primordial en la actuación de los agentes sociales y como imperativo insoslayable de cualquier política de desarrollo (Williams, R., 1993, 160). Su resultado más directo se traduce en la flexibilización creciente de los sistemas de fabricación y en la multiplicidad de las implicaciones inmediatas que de ello se derivan, tanto las relativas a la competitividad del producto, sujeto a ciclos de vida cada vez más cortos, como las que conciernen a la gestión financiera de la empresa y, de forma especialmente significativa, a las profundas recomposiciones, cuantitativas y de calidad, que afectan a la organización del trabajo (Manero, F., 1987; Espina, A., 1990; Manero, F. y Delgado, J.M., 1992).

Todo ello ha originado, en fin, una tendencia proclive a la modificación de las pautas organizativas empresariales, forzando a la superación gradual de las rigideces propias de las estructuras peor o insuficientemente acomodadas a las exigencias de la flexibilidad y polivalencia requeridas (Bucki, J. et Pesqueux, Y., 1992), de acuerdo con la mayor importancia que hoy se concede al concepto de «*adaptabilidad dinámica*» por encima del de «*eficacia estadística*» (Storper, M. et Harrison, B., 1992, 266).

No siendo, sin embargo, necesario abundar en unos planteamientos ya suficientemente conocidos, bastaría evocar la idea que enfatiza el significado de la tendencia a la formación de configuraciones flexibles, fundamentalmente apoyadas en las posibilidades de la autoorganización empresarial dentro de un sistema de redes e interdependencias múltiples, convertido en el paradigma emergente de ese moderno sistema de producción formado por una urdimbre integrada de PME renovadas (Marchesnay, M., 1993, 70), que algunos autores presentan como el germen de la nueva industria (Giaoutzi, M., Nijkamp, P. & Storey, D., 1989, 5), o bien preconizan como la modalidad organizativa dominante en la configuración del capitalismo industrial en el siglo XXI (Piore, M. et Sabel, C., 1993, 126).

1.2 Flexibilidad, autonomía y relaciones de competencia en la formulación de las políticas industriales

No menor responsabilidad en el proceso analizado habrá de tener simultáneamente la revisión, más o menos drástica según los casos, de las directrices, objetivos e instrumentos tradicionalmente representativos de la política industrial, en armonía con el progresivo debilitamiento de la función coordinadora por parte del Estado, que ve así cercenada su cuota de responsabilidad en la formulación de las grandes pautas sustentadoras del crecimiento (Scharpf, F.W., 1992, 37). Nada tiene, por tanto, de extraño que algunos autores lleguen incluso a afirmar que «el Estado ya no quiere ni puede ser considerado como el responsable de la industria. Su acción se halla fuertemente marcada por el pragmatismo: se trata para el Estado de conservar un equilibrio inestable por naturaleza, debido a una situación económica cambiante, y de actuar únicamente cuando la situación lo requiere» (Gilmet, M. et Provence, J., 1992, 6).

Si, en líneas generales, este declive sintoniza con el apogeo de una política proclive a la desregulación normativa, en aras de una supeditación no cuestionada a la lógica impuesta por el mercado, y con una valoración crítica de los resultados obtenidos mediante la aplicación indiscriminada de ayudas públicas — «más destinadas a tratar el dolor que el mal» (Crespy, G., 1988, 60) — se entiende fácilmente el propósito de definir las prioridades a partir de una visión más selectiva, pragmática y polarizada de las actuaciones. De ahí que, frente a una política de Estado tradicionalmente empeñada en garantizar una aparente situación de equilibrio entre la mejora de la producción y el sostenimiento del empleo, emerja la que preconiza la defensa de la viabilidad empresarial como el más primordial de sus objetivos. Dicho de otro modo, se ha pasado de una política de carácter global y sectorial, a otra más preocupada por el diseño específico de instrumentos y mecanismos acomodados a las exigencias de competitividad formuladas por las entidades de mayor envergadura o con más fuerte poder de incidencia en la positiva remodelación estructural del entramado empresarial (Daynac, M., 1993, 157).

Tales premisas justifican, en definitiva, el sesgo preferente de los instrumentos, planes y programas puestos en práctica por los Estados en pro de un limitado repertorio de empresas, en su mayoría de rango transnacional, que hacen uso de los beneficios concedidos por el sector público para abordar con presumibles garantías de éxito la materialización de sus, por lo común ambiciosos, planes estratégicos, en sí mismos favorecidos ya por

las actuaciones institucionales defensoras de la desregulación del mercado de trabajo, con el amplísimo margen de maniobra que ello proporciona. Planes que, al margen de las particularidades ofrecidas por cada empresa, se hallan fundamentalmente encauzados en un doble sentido: hacia el robustecimiento de las economías de escala empresariales, a través de los mecanismos que en mayor medida lo propician (operaciones de fusión/absorción, *joint venture*, alianzas estratégicas, etc.); y hacia la intensificación de sus capacidades de innovación tecnológica, sintetizadas en el robustecimiento del núcleo I+D, símbolo emblemático de la eficiencia industrial y principal elemento galvanizador de las políticas industriales (Buesa, M., 1993).

A esta serie de comportamientos se suman, por otro lado, las incógnitas o limitaciones en que parece incurrir la formulación de la política industrial comunitaria. Ya que, pese a la intencionalidad positiva de los fines que específicamente se le asignan en el Tratado de la Unión Europea,¹ no es menos cierto que la eficacia de sus resultados puede verse mediatizada por el obligado cumplimiento de la regla de la unanimidad requerida,² subordinando su operatividad a los posibles bloqueos derivados del derecho de veto ejercido por cualquier país. Situación, por lo demás, nada improbable en un clima dominado por las reglas de la libre competencia y por la ausencia de verdaderos mecanismos de articulación de la «política industrial comunitaria», con la consiguiente derivación hacia el fomento del espíritu de competencia, reflejado a su vez en la misma heterogeneidad en que se desglosan las directrices de industrialización propugnadas por los diferentes Estados miembros.

Ya que, lejos de cualquier proyección coordinada en este sentido, el panorama se fragmenta, efectivamente, en una complicada panoplia estratégica, no ajena a la aparición de contradicciones e incluso de situaciones de conflicto. Esquemáticamente, y a la vista de los comportamientos observados, puede decirse que, en esencia, nos encontramos ante tres grandes modelos que distorsionan la presunta imagen de coherencia en la orientación de las grandes líneas definidoras del crecimiento industrial en el ámbito de la Unión Europea.

1. En él se prevé «acelerar la adaptación de la industria a los cambios estructurales; fomentar un entorno favorable a la iniciativa y al desarrollo de las empresas en el conjunto de la Comunidad y, en particular, de las pequeñas y medianas; fomentar un entorno favorable a la cooperación entre empresas; favorecer un mejor aprovechamiento del potencial industrial de las políticas de innovación, de investigación y de desarrollo tecnológico».

2. Según indica el Art. 130, que desarrolla el Título XIII del Tratado de Maastricht, «el Consejo por unanimidad, a propuesta de la Comisión y previa consulta al Parlamento Europeo y al Comité Económico y Social, podrá tomar medidas específicas destinadas a apoyar las acciones que se lleven a cabo en los Estados miembros a fin de realizar los objetivos contemplados en el Apdo. 1».

Si la personalidad ofrecida singularmente por Alemania se identifica de manera patente con el particular vigor del llamado por M. Albert (1991) «capitalismo renano», cuyos fundamentos reposan sobre un poderoso aparato productivo, dominado por los grandes grupos privados, con una decantación preferencial hacia actividades de elevada densidad tecnológica y fuerte proyección internacional, en los casos de Francia e Italia el Estado asume una posición de liderazgo como agente impulsor de la reestructuración, apoyada en el peso de la financiación pública, con destino a la consolidación de grandes empresas nacionales, dotadas casi siempre de un evidente simbolismo, y al relanzamiento de sectores de futuro, capaces de reforzar su presencia en la escena mundial (Bellon, B., 1989, 44; Husson, J.P. et Pérez, Y., 1992, 11).

Bajo otros principios se orienta, finalmente, la política acometida allí donde el incremento de la competitividad aparece vinculado a la acreditación del país como área privilegiada para la intervención de los agentes exógenos, convertidos de este modo en los elementos principalmente catalizadores del desarrollo, objetivo al que, en principio y tras una etapa dilatada de fuerte presencia del sector público, se adscriben las líneas maestras de la política industrial española. Basta para ello la creación del marco idóneo que lo haga posible, y que, en esencia, no es otro que el que se fragua en torno a un complejo de decisiones (financieras, laborales, fiscales, etc.), coherentemente concebidas como factores de estímulo para la atracción de la inversión extranjera, a la que se otorga una responsabilidad determinante en la configuración de un sistema industrial renovado y competitivo.

La conclusión obtenida de todo ello parece evidente, pues indiscutible resulta el fuerte ajuste que la crisis ha desencadenado en la proyección de las políticas industriales clásicas, forzando en consecuencia a un proceso de repliegue que, por más que sea cuestionado e incluso preocupante (Crespy, G., 1987), muestra ya su incidencia directa en la aparición de una clara dicotomía entre los dos niveles territoriales en que se materializan las actuales estrategias de impulsión y transformación industrial.

2. Hacia un comportamiento regionalizado de las dinámicas industriales

La alteración del modelo uniformista precedente abre paso a la aparición de nuevos comportamientos económico-espaciales, en cuya génesis convergen motivaciones de muy diferente signo, aunque de hecho respondan al cumplimiento de objetivos análogos o muy similares.

2.1 El progresivo afianzamiento de «la región» como potencial marco privilegiado para la aplicación de las políticas de desarrollo

Atención especial debe concederse a esa actitud de resistencia que, desde las instancias regionales e incluso locales, pretende replicar el tratamiento selectivo o discriminatorio otorgado a las modalidades de proyección en el espacio a partir de los centros primaciales de decisión política y económica. Si a ello contribuye de forma especial el carácter coercitivo de las reglas impuestas por la «globalización» de los mercados, tampoco cabría desestimar la afirmación de O. Vallet, cuando, al constatar la actitud de rechazo o de autodefensa manifestada respecto al poder central por parte de este tipo de entidades, llega a la conclusión de que «el corporativismo y el regionalismo se muestran entonces como refugios naturales (frente al Estado centralizador)» (Vallet, O., 1993, 199).

Asimismo, reflejo palmario de una postura proclive a la recuperación y fortalecimiento de una capacidad de iniciativa durante mucho tiempo desvaída o en exceso subordinada a la centralidad dominante, no es casual que estas pretensiones se vean formalmente arropadas por los contenidos normativos de un *proceso generalizado de descentralización de las decisiones*, explícitamente respaldado tras la promulgación de la Carta Comunitaria de la Regionalización del Parlamento Europeo (DOCE 326/296, de 19 de Diciembre de 1988), en la que, conectada con el tema que nos ocupa, sobresale la insistencia puesta a favor de que las Regiones deban contar «con autonomía financiera y con recursos propios suficientes para el pleno desarrollo de sus competencias», de forma que «toda ampliación o delegación de nuevas competencias deberá conllevar el correspondiente aumento de sus recursos presupuestarios» (Zabala Otegui, J., 1993, 172).

La aplicación de estos postulados se acompaña, como es lógico, del reconocimiento de un amplio abanico de atribuciones en materia de intervención económica, entre las cuales las relacionadas con la industria alcanzan una posición cada vez más relevante, sin menoscabo del margen de manobra paralelamente concedido en el terreno de los servicios o la ordenación del territorio, estrechamente conectados a su vez con aquellas. Y algo parecido cabría, por último, apuntar de la actitud favorablemente expresada en el mismo sentido por los órganos comunitarios europeos, bien a través de los Programas de ayuda a las Regiones,³ o de los frecuentes vínculos de

3. Entre otros, cabría hacer mención, por ejemplo, del Programa INTERREG (desarrollo de regiones transfronterizas), del STRIDE (reforzamiento de capacidades regionales de I+D), STAR (acceso de regiones desfavorecidas a los servicios avanzados de telecomunicaciones), del REGIS (ayuda a regiones aisladas), del VALOREN (valorización del potencial energético endógeno), etc.

comunicación y acuerdo establecidos con estos nuevos centros de iniciativa, las más de las veces con independencia, o con muy laxa vinculación, del control estatal.

Sólo así cabe evaluar la plena significación del tránsito operado desde «una política industrial regional a una política industrial de las regiones», utilizando la certera expresión acuñada por M. Daynac (Daynac, M., 1993, 156); cambio que no hace sino sancionar, al compás de una recomposición sistemática de los poderes decisionales, el peso específico que se concede a este escalón intermedio como órgano susceptible de construir su propio entramado normativo y de regular, en definitiva, las diversas modalidades de su presencia en el espacio, congruentes con la diferente magnitud de sus problemas o con sus variables capacidades de proyección a gran escala.

En virtud del argumento señalado, debemos admitir que en buena medida el incremento de las funciones competenciales en materia industrial no es indiferente a los importantes dinamismos, cambios y readaptaciones que, desde el punto de vista sectorial y espacial, han caracterizado a la evolución de la industria española desde el momento en que la aplicación de la política de ajuste estructural coincide en el tiempo con la materialización territorial de los mecanismos de apoyo e intervención puestos en práctica, sin excepciones y a menudo rivalizando entre sí, por todas las Administraciones regionales.

De ahí que la configuración actual de los espacios industriales en España, contemplados en función de la perspectiva regional que nos concierne, no sea en puridad sino el resultado — armónico y equilibrado en unos casos, contradictorio y disfuncional en otros — de este doble juego de fuerzas e interrelaciones, que han actuado casi a la par y a los que cabe responsabilizar de la complejidad de sus impactos más notorios. Con todo, también hay que reconocer que las dinámicas espaciales de la industria se encuentran bastante bien definidas en sus orientaciones básicas y no difieren sustancialmente de las que al propio tiempo son reconocibles en países de la Unión Europea incluso con estructuras administrativas menos descentralizadas.

En principio, y sin necesidad de detallar aspectos que habrán de ser pormenorizados a lo largo de esta obra, nos situamos ante un decisivo proceso de remodelación de los espacios industriales que, a grandes rasgos y al menos hasta el momento, se corresponde con una tendencia ambivalente, orientada tanto en sentido positivo como negativo, de acuerdo con las repercusiones, desestabilizadoras o impulsoras, derivadas de la innovación tecnológica. De este modo se reproduce fielmente en España un fenómeno bien manifiesto a escala europea, y que, en concreto, no es otro que el que con-

trapone, de un lado, el característico movimiento de deslocalización generado a costa de las áreas más duramente afectadas por el ajuste y, de otro, el efecto de polarización intensificado a favor de las grandes metrópolis regionales, en sí mismas valorizadas por la expansión al alza de sus sólidas ventajas comparativas.

Más, cuando se analizan los componentes de la trama de forma más pormenorizada, valorando las características particulares de los tejidos productivos regionales, sus variables niveles de consistencia y sus desiguales capacidades de autoregulación frente a la crisis, el panorama se complica sobremanera, dando lugar a un verdadero mosaico de situaciones, coherentes con las variadas tipologías en que es posible clasificar en nuestros días la complejidad de los sistemas regionales en función de los dinamisismos generados por la industria. Pues, así como las implicaciones del cambio industrial tienden a ser evaluadas en función de las diferencias que ocasiona tanto a escala interregional como intrarregional, el método de análisis, preocupado en desentrañar los factores que las determinan, relega los enfoques planteados a gran escala para privilegiar, en cambio, la perspectiva «mesoeconómica», la más idónea cuando se trata de ofrecer una visión nueva del hecho regional, apoyada en la cuantificación de las relaciones que en él tienen lugar y en el análisis de los rasgos que definen el funcionamiento interdependiente de sus estructuras de producción (Torre, A., 1987, 55; Martín, S. & Pearce, G., 1993, 187).

2.2 *La variable recomposición de los dinamisismos en los espacios regionales más intensamente afectados por el cambio industrial*

La interpretación de tales diferencias tipológicas ha de hacerse, como es lógico, de acuerdo con la diversidad de situaciones ofrecidas por la organización espacial de la industria en la etapa previa al desencadenamiento del cambio industrial. Así se explica, por tanto, la particularidad de las readaptaciones percibidas en las regiones con mayor entidad y significación desde el punto de vista fabril, lo que las convierte en la manifestación más emblemática de la mutación registrada, por más que las repercusiones provocadas por la crisis hayan supuesto una revisión a fondo del modelo y su forzada asimilación a nuevos esquemas, que no invalidan, aun modificándolas, la originalidad de sus anteriores formas de organización del espacio industrial.

De este modo como es bien sabido, la impronta más visible del proceso de cambio se ejemplifica sin paliativos en el cúmulo de problemas e incer-

tidumbres en que se hallan sumidas las *regiones de antigua industrialización*. Su vulnerabilidad frente a la crisis tiene, desde luego, mucho que ver, como insistentemente se ha afirmado en España, con los fuertes condicionamientos derivados de su crónica especialización sectorial en segmentos recesivos, lo que a su vez mediatiza las posibilidades de reorientación de las cualificaciones laborales a la par que pone en evidencia los factores de disfuncionalidad estructural a que a menudo se enfrenta la aplicación de las estrategias encaminadas tanto a la superación de las contradicciones existentes como al relanzamiento de la imagen de atracción del territorio afectado (Landabaso, M. y Diez, M.A., 1989, 31). No obstante, sin invalidar la afirmación de J. Labasse de que «las regiones de vieja industria son muy frecuentemente un obstáculo al establecimiento de concepciones innovadoras» (Labasse, J., 1991, 222), tampoco habría que desestimar las hipotéticas expectativas de recuperación, al menos parcial, susceptibles de ser ofrecidas por ámbitos regionales dotados de una estructura global más coherente y en los que «generaciones de trabajo industrial han modelado todo un *savoir-faire* individual y colectivo» (Savy, M., 1984, 21). En ello se basa precisamente el gran interés que, para el estudioso de los espacios industriales, presenta la valoración de las directrices que emanan de las políticas encaminadas a la reordenación de estas áreas, y que, a decir verdad, constituyen la mayoría de las veces un auténtico laboratorio de experimentación desde el punto de vista de la acción territorial, vertebrado en torno a la idea que propugna por la configuración de un «nuevo espacio de actividad», revalorizado por la mejora de la calidad de vida y del entorno (Labasse, J., 1991, 225; McCarthy, A. & Burch, M., 1994, 33).

Y así, junto a los objetivos que abogan por la adaptación del aparato productivo al cambio tecnológico y a las premisas del paradigma flexible (Gertler, M.S., 1993, 668), el sentido de la coherencia es indisociable de los criterios aplicados al replanteamiento orgánico y funcional de los espacios urbanos y periurbanos, de los que la reutilización de los «vacíos» dejados por la demolición de las viejas instalaciones constituye un elemento primordial de las políticas de intervención urbanística.

Por otro lado, y como contrapunto a la remodelación formal y estructural característica de las regiones más duramente convulsionadas por la crisis, asistimos, en cambio, al neto fortalecimiento de la hegemonía que en la organización jerárquica del sistema industrial corrobora la primacía de las grandes áreas urbanas, funcionalmente diversificadas, que, pese a no permanecer ajenas a los impactos del ajuste laboral y productivo, traducen una especial capacidad de reacción positiva, en virtud de los mecanismos de respuesta que su propia dimensión de escala les ofrece para integrarse

ventajosamente dentro de las nuevas reglas organizativas y de gestión impuestas por el cambio industrial. Reglas que, en esencia, cristalizan en la acentuación del conocido dualismo, que disocia la función de centralidad, enriquecida por la implantación de las funciones más avaloradas (centros financieros, centros I+D, servicios a las empresas), de los procesos de segregación socio-espaciales, prevalentes en los ámbitos periurbanos, donde se materializan de modo palmario las estrategias propensas a la segmentación de las actividades productivas y del mercado de trabajo, consustanciales a todo proceso de periferización del crecimiento.

Bien percibido el fenómeno en las más relevantes «aglomeraciones metropolitanas» españolas (Méndez, R. y Caravaca, I., 1993, 80 y ss), cabe suscitarse la cuestión de hasta qué punto la trama urbana española — o, mejor aún, sus elementos más conspicuos — puede en los momentos actuales sintonizar con los umbrales de competitividad funcional requeridos para afrontar con ciertas garantías de solidez su integración dentro de «ese armazón urbano dinámico de Europa», del que habla J. Labasse y sobre el que tanto se insiste en los Encuentros internacionales referidos al futuro de las «Eurociudades» (Labasse, 1991, 365).

Ofreciendo en este sentido un balance repleto de ambigüedades e indefiniciones aún por aclarar, no hay duda, sin embargo, de que la representación española en el rango de las llamadas «ciudades-regiones» es ciertamente excepcional. A falta de precisar la naturaleza del concepto, o tal vez de darle otra denominación, la idea de «ciudad-región», desarrollada por R. Petrella, permite singularizar el rango de una restringida categoría de espacios industriales, que, identificados con vigorosas economías urbanas, tienden a afianzarse como la expresión más representativa de los grandes nudos sobre los que, privilegiados por el gran capital transnacional, se articula la mundialización de los factores productivos, llegando incluso a superar el marco tradicional de los Estados-nación (Rozenblat, C. & Pumain, D., 1993, 1695). El informe FAST de la Comisión Europea (1992) ha puesto al descubierto la magnitud del hecho en Europa, cuando individualiza las diez principales «islas de innovación» (esto es, las regiones de Londres, Rotterdam/Amsterdam, Ile-de-France, Rhur, Frankfurt, Stuttgart, Munich, Lyon-Grenoble, Turín y Milán), en las que se concentran los dos tercios de las inversiones públicas en I+D nacionales y comunitarias, y el 90% de las acciones de cooperación científica y técnica de la Unión Europea en los campos de la inteligencia artificial, las biotecnologías, la aeronáutica y el espacio.

A fuer de excepcional, la inclusión de Barcelona en este rango no deja de ser altamente expresiva, al menos por lo que tiene de voluntad de incor-

poración a un contexto supraestatal de relaciones, ya cristalizada en un verdadero cúmulo de proyectos y acuerdos de cooperación, planteados a escala mediterránea (Beckouche, P., Savy, M. et Veltz, P., 1988), o bien, con visión más ambiciosa, a través de las relaciones anudadas por Cataluña con las regiones de Lombardía, Rhône-Alpes y Baden-Wurtemberg: una importante iniciativa de concertación interregional, cuya finalidad no es otra que la de afianzar el peso de sus metrópolis impulsoras en el escenario europeo, al margen totalmente de la intervención de los respectivos poderes centrales (Commission des Communautés Européennes, 1991).

2.3 La progresiva valorización de los tejidos industriales de raíz endógena

De todos modos, las dinámicas regionales inducidas por las políticas de ajuste aplicadas a sectores o empresas en declive o por el afianzamiento de la centralidad funcional en poder de expansivas economías urbanas no restan, finalmente, importancia ni interés interpretativo a las formas de organización espacial de la industria derivadas de la progresiva configuración de un tejido, más o menos evolucionado y consistente, de instalaciones genéricamente adscritas a la categoría de las unidades fabriles de pequeña y mediana dimensión. Menos complejos y sin la proyección traumática que con frecuencia define el impacto de los factores responsables de los modelos precedentes, puede decirse que los que, en cambio, justifican la creación de una malla productiva más difusa y presuntamente más equilibrada se corresponden ante todo con la plasmación geográfica de una perspectiva distinta a la hora de entender las interrelaciones habidas entre la dotación industrial y las posibilidades del entorno en que se desenvuelve.

Representa, dicho de otro modo, una visión acorde con el versátil margen de maniobra y el tipo de implantación propiciado tanto por el «cambio industrial» como por el impulso, más o menos espontáneo, de los mecanismos de reacción social y territorial surgidos frente a los efectos destabilizadores y las incertidumbres provocados por la crisis. De ahí precisamente la trascendencia de un fenómeno que, emergiendo con fuerza en el ámbito del desarrollo, aparece inequívocamente como la expresión más elocuente de los replanteamientos teóricos a que se halla sometida la misma concepción de la política de desarrollo regional apoyada en la industria. Y ello por una razón obvia: los fundamentos en que ésta se sustenta han cambiado sustancialmente, al compás de las crecientes versatilidades abiertas por una tendencia al «polimorfismo dimensional» de las unidades de fabricación, en

virtud de «la posibilidad de componer y descomponer los ciclos productivos, de internalizar y externalizar las funciones productivas y terciarias, de diversificar las relaciones interempresariales (incluso en las relaciones de propiedad) hace prácticamente imposible la identificación de la tipología de las empresas construida bajo el parámetro dimensional» (Censis, 1990, 6). Son hechos que, en consecuencia, favorecen un alto grado de autonomía locacional, fácilmente integrable en la estrategia de descentralización de las decisiones antes mencionada, aunque su éxito dependa en última instancia de la creación de un entorno de acogida idóneo y capaz a un tiempo de resistir a las cada vez más aceradas situaciones de competencia interregionales.

En cualquier caso, esta modalidad de crecimiento viene determinada por la convergencia de tipos de implantación de origen diferente, sin que entre ellos se establezca por lo común una secuencia cronológica bien marcada. Y así, junto a establecimientos fabriles asociados al impacto de las estrategias de descentralización/deslocalización de las que se benefician la mayor parte de las regiones durante el ciclo expansivo de los ochenta, dando lugar a una generación de nuevas fábricas que se superponen al tejido preexistente de raíz exógena, la observación empírica ratifica a la vez la creciente y reconocida relevancia adquirida por las estrategias encaminadas a la valorización industrial de los potenciales productivos endógenos, cuya fundamentación teórica no excluye la existencia de claras compatibilidades, a la hora de justificar su razón de ser, entre los momentos coyunturalmente más propicios y los que, en cambio, se encuentran condicionados por la urgencia de adoptar fórmulas alternativas al impacto de la crisis sobre el tejido productivo y el empleo (Bennet, R.J. & Krebs, G., 1994, 123). A ello responde, en definitiva, la intencionalidad de sentar las bases de «un desarrollo «from below», opuesto a la visión clásica de una difusión progresiva del centro hacia la periferia» (Stöhr, W., 1981; Planque, B., 1984, 100).

En cualquier caso, ambos factores implican el apogeo de un proceso de deslocalización, que a la par que amplía el número de enclaves afectados por la industrialización difusa, tiende a intensificar el comportamiento regionalizado de las unidades de fabricación, imponiendo dinamismos de nuevo cuño en la configuración de los espacios industriales.

Tales dinamismos emanan fundamentalmente del nuevo juego de interrelaciones que finalmente se acaba imponiendo entre los agentes empresariales y los órganos responsables de la promoción, y que comúnmente se traduce en la puesta a disposición de las empresas de un amplísimo, y casi siempre generoso, abanico de instrumentos de apoyo, financiados con fondos públicos a través de los órganos específicamente diseñados con tal

fin, como es el caso, profusamente expandido en España, de las Agencias Regionales de Desarrollo (Echevarría, M.C., 1993) u otras entidades de promoción, auspiciadas por las regiones o instancias de rango local (Castillo, J. del y Diez, M.A., 1992).

Mas, al margen de los niveles de eficacia que en cada caso pueda arrojar la aplicación de estas medidas de estimulación regional al crecimiento industrial, la verdad es que, inmersas en un contexto en el que colisionan la solidaridad y la concurrencia, las regiones no han cesado de afianzar su personalidad como actores protagonistas en el ámbito de las decisiones concernientes al desarrollo de la industria en sus más diversas manifestaciones. De hecho, la similitud de las actuaciones llevadas a cabo marca la tónica dominante de una estrategia generalizada, lo que explicaría el alcance de ese comportamiento proclive a la búsqueda de fórmulas de cooperación interregional, mediante redes de alianzas, sin otra justificación que la basada en la existencia de potencialidades análogas o de problemáticas comunes.

Elocuente demostración de los esfuerzos coordinados a escala interregional la ofrece sin duda el Grupo de Trabajo de las RETI (Régions de Tradition Industrielle), constituido en Lille en abril de 1984, contando con la participación inicial de las regiones Nord/Pas-de-Calais, Hainaut, West Yorkshire, Rhenanie y Nord-Westphalie, a las que se unieron posteriormente Asturias, Cataluña y el País Vasco. La misma finalidad estratégica explicaría, por su parte, los intentos encaminados a articular las políticas anticrisis en las regiones del llamado «Arco atlántico» o los acuerdos de colaboración suscritos entre regiones fronterizas (Alsacia y los Länder renanos), aunque, en otros casos, el objetivo de las alianzas responda ante todo al propósito de optimizar las potencialidades de desarrollo, como es el caso, ya citado, de la poderosa red de cooperación construida por las regiones de Cataluña, Baden Wurtemberg, Lombardía y Rhône-Alpes.

Ya sea, pues, a favor de la incorporación de nuevas actividades a la estructura sectorial del sistema productivo, ya con la mirada puesta en la implantación de polos de excelencia tecnológica, cimentados en las potenciales capacidades de sinergia de las dotaciones preexistentes, ya en el sentido de crear un adecuado entorno de acogida capaz de aprovechar las condiciones creadas por la creciente movilidad del capital, etc., todo parece indicar que nos encontramos — y España ofrece, desde luego, un buen muestrario a este respecto — ante un panorama en el que prevalecen las políticas industriales abordadas desde las regiones, llamadas a fortalecer su importancia como factor de equilibrio entre los Estados y las instancias de rango comunitario. La cuestión estriba, a mi juicio, en dilucidar si realmente esta tendencia representa un objetivo cerrado en sí mismo e inherente a los resultados

que derivan del proceso de descentralización o, por el contrario, puede permitir fraguar los cimientos de una política industrial susceptible de ser asumida, con criterios generalizadores, por parte de la Comisión Europea y ulteriormente por los Estados, mitigando los efectos contraproducentes de una competencia cada vez más acerada.

3. Sistemas productivos territorializados, interdependencias industria-servicios y desarrollo regional

A la postre, toda este serie de procesos han contribuido a hacer más compleja y polivalente la propia idea de región, que incluso para algunos autores no está exenta de connotaciones tan variadas como cuestionables. Bastaría, para apreciarlo, aludir a la reflexión hecha por L. Baier cuando se pregunta: «¿Qué pasa con esta idea de *región*, cuyo contenido y significado ha cambiado tanto en unos pocos años para que tras los lemas regionalistas pueda agruparse hoy una abigarrada tropa compuesta por defensores folk-lóricos del terruño, avezados empresarios *high-tech*, la nueva derecha adscrita al etnopluralismo, eurománagers, separatistas mitteleuropeos, verdes partidarios de la economía del reciclaje o internacionalistas decepcionados?» (Baier, L., 1992, 18).

Sin embargo, reconociendo que las controversias planteadas en torno al hecho regional no hacen en el fondo sino corroborar la entidad de su importancia socio-cultural, económica y político-estratégica, admitamos también que, en relación con las cuestiones analizadas en esta obra, su consideración sintoniza a la vez con una visión más operativa del concepto, que en gran parte deriva del tratamiento renovado que le proporciona la metodología geográfica. Pues, de acuerdo con el enfoque integrador de los elementos que articulan las capacidades de transformación de un espacio concebido a esta escala, no sólo permite interpretar con mayor riqueza de matices el alcance de las nuevas directrices determinantes de su modelo de desarrollo, sino que al tiempo profundiza en el diagnóstico destinado a la comprobación crítica de la mayor o menor aptitud de que dispone para consolidar los cimientos de un sistema productivo consistente y debidamente cohesionado por el entramado plurifuncional en que se sustenta.

En cierto modo, este planteamiento no es ajeno a la «óptica post-weberiana», propuesta por A. Scott, según la cual el centro del proceso de decisión locacional ya no se ciñe estrictamente al marco de la empresa sino que privilegia las características del esquema organizativo y de gestión en que se desenvuelve el funcionamiento del sistema industrial en el ámbito

respectivo (Ravix, J.L. et Torre, A., 1991). Es así, por tanto, como el análisis de la configuración del tejido productivo a escala regional, y las estimaciones referidas a sus posibilidades de desarrollo, no pueden hacer caso omiso de los dinamismos y flujos internos que lo identifican, sobre todo si se parte de la idea de que la evolución de los comportamientos empresariales tienden a enmarcarse en una compleja trama de contactos y enlaces entre sus distintos componentes, encaminados «más a la búsqueda de una racionalidad interactiva que a una racionalidad económica individual» (Darreon, J.L. et Faïçal, S., 1993, 104).

De ahí el hincapié que progresivamente realizan la mayor parte de las políticas industriales, abordadas desde las regiones, en la necesidad de evitar o mitigar los riesgos de bipolarización o la dicotomía en la dinámica económico-espacial de los sistemas productivos, ante el problema, apuntado por M. Savy a propósito del espacio francés, de «asistir a una reestructuración del territorio compartido entre zonas o polos puntuales, situados en las redes internacionales de producción, de intercambio, de rentabilización de los capitales, y áreas dedicadas a actividades de subsistencia o de redistribución, alimentadas de hecho por los impulsos provenientes de aquellas» (Savy, M., 1984).

Obviamente, la respuesta a tal riesgo no puede venir dada más que por la creación de las condiciones idóneas que hagan posible la mejora del marco de actuación de las empresas, estimulando para ello la recualificación de su oferta de servicios, dadas las obvias y cada vez más tupidas interdependencias que se imponen entre ellos y las actividades industriales (Capron, H. et Debande, O., 1994). Una oferta en la que adquieran un peso relevante los servicios relacionados con la transmisión de la información científico-técnica y de las innovaciones (Fuzet, C. et Teissier, C., 1984, 38; Ferrão, J., 1992), al tiempo que se conceda una importancia estratégica a los que específicamente tienen que ver con la proyección comercial, con las actividades de formación y asesoramiento, con el acceso favorable a la financiación, con el desarrollo y perfeccionamiento de la producción y con las condiciones en que se organiza la circulación de mercancías (Savy, M. 1984, 21; Langeard, E. et Eglier, P., 1988).

De hecho, este principio se reafirma como requisito indispensable cuando se trata de garantizar, bajo los auspicios de la iniciativa pública y contando con la participación del sector privado, el correcto desarrollo de las conexiones que pudieran establecerse entre la trama reticular de PME, cuyas servidumbres de origen mediatizan su capacidad de acceso a la innovación tecnológica, y las implantaciones más evolucionadas y expansivas en este sentido. A ello responde la voluntad de convertir a éstas en elementos sus-

ceptibles, siempre que se disponga del entorno idóneo para ello, de proyectarse en una estrategia de cooperación con la red de pequeñas y medianas empresas, hasta anudar con ellas vínculos de relación recíprocamente positivos (Sola, J. y Pellicer, P., 1992; Daynac, M., 1993, 155).

Planteamiento análogo al defendido por M. Savy, cuando, al reiterar la necesidad de «intensificación de las relaciones de cooperación entre los dos polos tendenciales de la industria — polo desterritorializado de las grandes firmas y polo enraizado de las PME —», abunda en la idea de que «la cooperación entre empresas puede incidir sobre el suministro y la difusión de información, de *savoir faire* y de personal cualificado, sobre la puesta en práctica de iniciativas de formación profesional, sobre la organización y regulación de la subcontratación... toda una sinergia nueva, puede hacer de la gran empresa un colaborador regional activo» (Savy, 1984, 22).

De este modo, podemos afirmar que en el análisis de los tejidos industriales, analizados y valorados desde la perspectiva regional, cobra singular importancia tanto el diagnóstico sobre la cantidad y calidad de las relaciones planteadas entre las unidades producción y las características del marco económico de implantación como el nivel de aprovechamiento o infrautilización en que se encuentran los mecanismos impulsores de la coordinación interempresarial, en la que precisamente se fundamenta la noción de «*partenariat stratégique*», en la que con tanta frecuencia insisten los artífices de la integración europea (Bennet, R.J. & Krebs, G., 1994), e igualmente propugnada en otros escenarios continentales con análoga intencionalidad (Silva, V., 1994, 57).

No en vano de su nivel de eficacia y cumplimiento ha de depender, en definitiva, la firmeza del propio sistema y la optimización de las posibilidades abiertas en cada escenario por la tendencia a la llamada *desverticalización de la cadena industrial* (Benko, G., 1992, 132), en la que se basa la formación de configuraciones industriales complejas, aunque cohesionadas a partir de las diversas modalidades de colaboración planteadas entre unidades de dimensión heterogénea (Darreon, J.L. et Faiçal, S., 1993, 109). Más aún, convertidas en sistemas reticulares abiertos, son capaces de operar a su vez como factores de acumulación y de estímulo al desencadenamiento de procesos endógenos de desarrollo (Reis, J., 1992, 80), de acuerdo con las perspectivas, quizá demasiado mitificadas, que el análisis teórico, y parcialmente empírico, asigna a los «distritos industriales» como soporte de la eficacia productiva resultante de la cooperación entre empresas locales (Goodman, E. et alli, 1989; Trullen, J., 1992).

Más para que tales objetivos consigan un cumplimiento satisfactorio y no queden circunscritos a un mero voluntarismo utópico, la cuestión fun-

damental estriba en saber reorientar las políticas regionales en el sentido de conceder valor prioritario a lo que J. C Perrin singulariza como el recurso clave del desarrollo tecnológico regional, y que, en esencia, no es otro que el conjunto de «capacidades (*savoir-faire*) locales en materia de innovación tecnológica» (Perrin, J., 1987, 2). Y es precisamente en función de todo este cúmulo de interdependencias como a la postre se asiste a la formación de un *sistema productivo territorializado*, en el que se integran las potencialidades endógenas y exógenas de desarrollo de acuerdo con una relación de equilibrio, que libera al espacio regional de las incertidumbres y riesgos de un modelo basado en la unilateralidad de los agentes. Hasta qué punto estas configuraciones han adquirido en España plasmación real o constituyen simplemente la expresión de proyectos de desarrollo mejor o peor asumidos por quienes intervienen en su ejecución, representa un tema de tanta trascendencia socio-económica como de evidente interés geográfico.

Bibliografía

- AYDALOT, Ph. (Ed.) (1984): *Crise & Espace*. Paris, Economica, 350 pp.
- AYDALOT, Ph. (1989): «The Role of Small and Medium-sized Enterprises in Regional Development: Conclusions Drawn from Recent Surveys». En GIAOUTZI, M., NIJKAMP, P. & STOREY, D. (Ed.): *Small and Medium Size Enterprises and Regional Development*. pp. 163-180.
- BAIER, L. (1992): «Adiós al regionalismo». *Débats*. n.º 42. pp. 17-20.
- BANIA, N., CALKINS, L.N. & DALENBERG, D. (1992): «The Effects of Regional Science and Technology Policy on the Geographic Distribution of Industrial R&D Laboratories». *Journal of Regional Science*. Vol. 32. n.º 2. pg. 209-231.
- BECKOUCHE, P., SAVY, M. et VELTZ, P. (1988): *Metropoles en Europe: Gènes-Marseille-Barcelone*. Paris, CERTES/DATAR, 1988.
- BELLON, B. (1987): «Les politiques industrielles dans les pays de l'OCDE». *Cahiers Français*. La Documentation Française. n.º 243. pp. 41-47.
- BENKO, G. (1992): «Espace industriel, logique de localisation et développement régional». *Espaces et Sociétés*. n.º 66-67. pp. 129-146.
- BENKO, G. et LIPIETZ, A. (1992): «Le nouveau débat régional: positions». En BENKO, G. et LIPIETZ, A.: *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*. Paris, P.U.F./Economie en liberté, pp. 13-32.
- BENNET, R.J. & KREBS, G. (1994): «Local Economic Development Partnerships: An Analysis of Policy Networks in EC-LEDA Local Employment Development Strategies». *Regional Studies*. Vol. 28. Number 2. pp. 119-140.

- BOUCHET, J. et SAVY, M. (1982): «Décentralisation des activités et aménagement du territoire». *Futuribles*, n° 65.
- BUCKI, J. et PESQUEUX, Y. (1992): «De la flexibilité stratégique à la flexibilité dynamique». *Revue Française de Gestion*. n° 90. pp. 20-28.
- BUENO CAMPOS, E. (1990): «La Planificación Estratégica: Experiencias Internacionales». *EKONOMIAZ. Revista de Economía*. n° 18. pp. 8-19.
- BUESA, M. (1993): «Desarrollo productivo y política industrial en la economía española de los años noventa». *Círculo de Empresarios*. Diciembre. pp. 25-46.
- CAPRON, H. et DEBANDE, O. (1994): «Services, base industrielle et développement régional». *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*. n° 2. pp. 223-249.
- CASTILLO, J. DEL Y DÍEZ, M.A.: «Las políticas de promoción». *IV Jornadas de Geografía Industrial*. Salamanca, 1992. pp. 10-47.
- CENSIS (1990): *Il ritorno alla piccola dimensione d'impresa*. Roma, Centro Studi Investimenti Sociali, 33 pp.
- COMMISSION DES COMMUNAUTÉS EUROPEENNES: *Four motors for Europe. An Analysis of Cross-Regional Cooperation*. Bruxelles, 1991. 124 pp.
- CONDE Y CASTEJÓN, J. (1993): «Nota sobre la regulación industrial: comentario a la Ley de Industria». *Autonomías. Revista Catalana de Derecho Público*. n° 16. pp. 197-210.
- CRESPY, G. (1987): «Le nécessaire retour de la politique industrielle». *Cahiers Français. La Documentation Française*. n° 243. pp. 61-64.
- CRESPY, G. (Dr.) (1988): *Stratégies et compétitivités dans l'industrie mondiale*. Paris, Economica, 438 pp.
- CREVOISIER, O. (1993): *Transformation des espaces économiques et émergence de milieux innovateurs: le cas de l'Arc Jurassien entre 1960 et 1990*. IRER, Dossiers Université de Neuchâtel, n° 34. 16 pp.
- DARREON, J.L. et FAISAL, S. (1993): «Les enjeux des partenariats stratégiques entre grandes entreprises et PME». *Revue Française de Gestion*. n° 95. pp. 104-115.
- DAYNAC, M. (1993): «Politiques industrielles en régions: l'exemple de reconversions». En DUPUY, C. et GILLY, J.P.: *Industrie et territoires en France*. pp. 155-172.
- DELALANDE, D. (1994): «Les délocalisations d'activités industrielles et de service». *Problèmes politiques et sociaux*. n° 727. 68 pp.
- DOMÈNECH SANCHEZ, R. y GINER PÉREZ, J.M. (1992): «Pautas de concentración industrial y generación de empleo en la Comunidad Valenciana. Un modelo de diferenciación sectorial y territorial». *Revista de Treball*. n° 19-20. pp. 153-178.
- DOMINGUES, A. (1992): «Serviços à Produção e Centralidade Urbana: da Concentração Metropolitana à Desconcentração periférica». *Sociedade e Território. Revista de Estudos Urbanos e Regionais*. N° 17. pp. 115-130.
- DUPUY, C. et GILLY, J.P. (1993): *Industrie et territoires en France*. Paris, La Documentation Française. 216 pp.
- ECHEVARRÍA, M.C. (1993): «Agencias de Desarrollo y Política Regional Española». *Boletín Económico de I.C.E.* n° 2387. pp. 2853-2866.
- ESPINA, A. (1990): *Empleo, democracia y relaciones industriales en España. De la industrialización al mercado único*. Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 662 pp.
- FERRAO, J. (1992): *Serviços e Inovação. Novos caminhos para o desenvolvimento regional*. Oeiras, Celta Editora, 112 pp.
- FOURCADE, C. (1993): «Gouvernement territorial et district industriel: l'exemple de Montpellier». *Revue Internationale P.M.E.* Vol. 6. n° 1. pp. 101-121.
- FUZET, C. et TEISSIER, C. (1984): *Le transfert régional de l'innovation au travers des services liés à la recherche. Le cas de Languedoc-Roussillon*. Montpellier, Equipe de Recherche sur la Firme et l'Industrie, 130 pp.

- GAFFARD, J.L. (1988): «Mutations technologiques et choix stratégiques de entreprises». En V.V.A.: *Traité d'Economie Industrielle*. Paris, Economica, pp. 682-695.
- GERTLER, M.S. (1993): «Implementing Advanced Manufacturing Technologies in Mature Industrial Regions: Towards a Social model of Technology Productions». *Regional Studies*. Vol. 27. pp. 665-679.
- GIAOUTZI, M., NIJKAMP, P. & STOREY, D. (Ed.) (1989): *Small and Medium Size Enterprises and Regional Development*. London, Routledge, 314 pp.
- GILMET, M. et PROVENCE, J. (1992): *Politique industrielle. Etat, Europe, entreprises*. Paris, Hatier, 77 pp.
- GOODMAN, E., BAMFORD, J. & SAYNOR, P. (Ed.) (1989): *Small Firms and Industrial Districts in Italy*. London, Routledge.
- HANDY, S. (1992): «Regional versus Local Accessibility». *Built Environment*. Vol. 18. number 4. pp. 253-267.
- IRMASA (1991): «El espacio y la Innovación Propios del Desarrollo Local». *Cuadernos de Desarrollo Local*. n° 1. 1991. 58 pp.
- LABASSE, J. (1991): *L'Europe des régions*. Paris, Flammarion, 432 pp.
- LANDABASO, M. y DÍEZ, M. A. (1989): «Regiones de antigua industrialización: orígenes, evolución y características». En V.V.A.A.: *Regiones europeas de antigua industrialización. Propuestas frente al reto tecnológico*. Bilbao, S.P.R.I., pp. 19-63.
- LANGÉARD, E. et EGLIER, P. (1988): «Le couple produit-service dans l'offre globale de services aux entreprises». *Revue d'Economie Industrielle*. n° 43.
- LEMETTRE, J.F. (1988): «Les performances du système productif». En V.V.A.A.: *Traité d'Economie Industrielle*. Paris, Economica, pp. 583-598.
- MCCARTHY, A. & BURCH, M. (1994): «European Regional Development Strategies: The response of two Northern Regions». *Local Government Policy Making*. Vol. 20. Number 5. pp. 31-38.
- MAILLAT, D., QUEVIT, M. et SENN, L. (Eds.) (1993): *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs: un pari pour le développement régional*. Neuchâtel, EDES, 376 pp.
- MANERO MIGUEL, F. (1987): «Crisis industrial y mutaciones espaciales: por una nueva formulación de la Geografía de la Industria». *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*. N° 5. pp. 1-26.
- MANERO MIGUEL, F. (1992): «Dynamismes industriels aux espaces méditerranéennes. Harmonisation ou conflit des stratégies?». *Symposium «Suds et Iles Méditerranéennes»*. Ajaccio. 1992. 25 pp.
- MANERO, F. y DELGADO, J.M. (1992): «La población activa española y su problemática actual». En *III Jornadas de la Población Española*. Málaga, Grupo de Población de la A.G.E. y Departamento de Geografía. pp. 51-95.
- MARCHESNAY, M. (1993): «PME, stratégie et recherche». *Revue Française de Gestion*. Septembre-Octobre. pp. 70-76.
- MARTIN, S. & PEARCE, G. (1993): «European Regional Development Strategies: Strengthening Meso-government in the UK?». *Regional Studies*. Vol. 27. pp. 681-685.
- MARTRE, H. (1994): *Intelligence économique et stratégies des entreprises*. Paris, Commissariat Général du Plan/La Documentation Française, 213 pp.
- MÉNDEZ, R. y CARAVACA, I. (1993): *Procesos de reestructuración industrial en las aglomeraciones metropolitanas españolas*. Madrid, MOPT, 232 pp.
- MULLER, P. (1993): «La mutation des politiques publiques européennes». *Pouvoirs*. n° 69. pp. 63-76.
- PASCUAL RUIZ-VALDEPEÑAS, H. (1993): *Reconversión y reindustrialización en España. Los nuevos dinamisismos espaciales*. Valladolid, Secret. de Publicaciones de la Universidad. 304 pp.

- PERRIN, J. (1987): «Politiques regionales d'innovation technologique et mobilisation des ressources locales». En *Les strategies régionales d'innovation et la compétitivité des entreprises*. Neuchâtel, IRER, pp. 1-23.
- PIORE, M. et SABEL, C. (1993): *Les chemins de la prospérité*. Paris, Hachette, 243 pgs.
- PLANQUE, B. (1984): «Technologies nouvelles et reorganization spatial». En P. AYDALOT (1984): *Crise & Espace*. Economica. pp. 98-121.
- RAVIX, J.L. et TORRE, A. (1991): «Elements pour une analyse industrielle des systèmes localisés de production». *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*. n° 3/4. pp. 375-390.
- REIS, J. (1992): *Os espaços da industria. A Regulação económica e o desenvolvimento local em Portugal*. Porto, E. Afrontamento, 276 pp.
- ROZENBLAT, C. & PUMAIN, D. (1993): «The Location of Multinational Firms in the European Urban System». *Urban Studies*. Vol. 30. n° 10. pp. 1691-1710.
- SAVY, M. (1984): «Perspectives et enjeux industriels régionaux». En ADEFI-GRECO: *Régions et politiques industrielles*. Paris, Economica, pp. 9-23.
- SCHARPF, F.W. (1992): *Socialdemocracia y crisis económica en Europa. La política social-demócrata frente a la crisis*. Valencia, Edicions Alfons el Magnánim, 375 pp.
- SCOTT, A. et STORPER, M. (1992): «Le développement régional reconsideré». *Espaces et Sociétés*. pp. 7-38.
- SILVA, V. (1994): «Cooperación interempresarial: un desafío a las políticas regionales». *Revista Interamericana de Planificación*. Vol. XXVII. n° 105. pp. 46-69.
- SOLA, J. Y PELLICER, P. (1992): «La cooperación PMES-grandes empresas y su incidencia en el desarrollo local». *Economía Industrial*. n° 286. pp. 43-47.
- STOHR, W. B. (1981): «Development from below: the Bottom-Up and Periphery-Inward Development Paradigm». En STOHR, W. & TAYLOR, D. (Eds.): *Development from above or below? The Dialectics of Regional Planning in Developing Countries*. Chichester, J. Wiley & Sons, Ltd.
- STOHR, W. B. (1984): «La crise économique demande-t-elle de nouvelles stratégies de développement régional?». En AYDALOT, Ph. (Ed.): *Crise & Espace*. pp. 183-206.
- STORPER, M. et HARRISON, B. (1992): «Flexibilité, hiérarchie et développement régional: les changements de structure des systèmes productifs industriels et leurs nouveaux modes de gouvernance dans les années 90». En BENKO, G. et LIPIETZ, A. (Eds.): *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*. Paris, P.U.F./Economie en liberté, pp. 265-291.
- TORRE, A. (1987): «Mesoanalyse et structures productives régionales». En C. FOURCADE (Dr.): *Industries et régions*. Paris, ADEFI-GRECO/Economica. pp. 55-73.
- TRULLEN, J. (1992): «Eficacia productiva y cooperación entre empresas locales: la aproximación desde la teoría marshalliana del distrito industrial». *Economía Industrial*. n° 286. pp. 37-41.
- VALLET, O. (1993): «Le déclin de l'Etat». *La Revue Administrative*. Mai-Juin. pp. 196-201.
- VERY, Ph. (1993): «Les logiques industrielles du développement de l'entreprise». *Revue Française de Gestion*. n° 95. pp. 5-13).
- WILLIAMS, R. (1993): «Technical Change: Political Options and Imperatives». *Government and Opposition*. Vol. 2. N° 2. pp. 152-173.
- ZABALA OTEGUI, J. (1993): «La participación regional en el proceso de construcción europea». *Revista Vasca de Administración Pública*. n° 35. pp. 167-224.