

CURSO SUPERIOR DE DESARROLLO TERRITORIAL

AGUILAR DE CAMPOO

PALENCIA

**Cuadernos
de
Aguilar**

CONFERENCIAS

18

**EL TERRITORIO COMO FACTOR CLAVE
EN LAS DINÁMICAS DEL DESARROLLO LOCAL**

FERNANDO MANERO MIGUEL

INSTITUTO
NACIONAL
DE EMPLEO



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID
FUNDACIÓN

**EL TERRITORIO COMO FACTOR CLAVE
EN LAS DINÁMICAS DEL
DESARROLLO LOCAL**

FERNANDO MANERO MIGUEL
Catedrático de Geografía Humana de la
Universidad de Valladolid

*Texto correspondiente a la Conferencia
presentada en el Curso Superior
de Desarrollo Territorial.
Aguilar de Campoo, 18 de enero de 1996*

Edita

Fundación General.
Universidad Autónoma de Madrid

Director de la colección

Manuel Valenzuela Rubio

Cuidado de la edición

Carola Saiegh

Impresión y realización

artes gráficas palermo, s.l.
c.º de hormigueras, 175. nave 11.
☎ 777 67 12 - 28031 madrid

Depósito Legal: M-12.071-1996

EL TERRITORIO COMO FACTOR CLAVE EN LAS DINÁMICAS DEL DESARROLLO LOCAL

INTRODUCCIÓN

Además de sus ostensibles implicaciones económicas y sociales, no es posible entender la riqueza de matices inherente al concepto de desarrollo local si no se profundiza con suficiente detenimiento en la valoración de la importancia que dentro de él posee el *factor territorial* –al “entorno” en toda su dimensión– como una variable de referencia obligada. Pues es bien cierto que la preocupación por esta perspectiva no ha hecho sino fortalecerse con el tiempo a medida que los análisis sobre los procesos de cambio industrial percibidos a escala local o regional ponen de relieve la cada vez más estrecha simbiosis existente entre las posibilidades de desarrollo de un territorio y la capacidad mostrada por éste para satisfacerlas ventajosa y competitivamente en su beneficio.

Nos encontramos, pues, ante un planteamiento tan innovador metodológicamente como útil en términos prácticos, que induce a reconsiderar, bajo un enfoque eminentemente *geográfico*, el sentido de las transformaciones que están teniendo lugar en el espacio como consecuencia de las nuevas coordenadas en que se inscribe el comportamiento de quienes operan en él con cuotas de protagonismo cada vez más altas, correlativas con la recomposición del margen de maniobra que les compete. En este contexto, el análisis de los dinamismos y de los condicionamientos en que se hallan incursos los sistemas productivos a escala regional adquiere un enorme interés, no sólo por el valor empírico que presentan sino también como soporte de los estudios comparativos, sin duda indispensables para una interpretación rigurosa de la diversidad de situaciones existentes. En todas ellas, sin embargo, la idea de territorio aparece firmemente ratificada como una constante que esclarece la virtualidad de las actuaciones planteadas y la hipotética capacidad de los agentes responsables de su valorización económico-espacial.

1. HACIA LA PROGRESIVA RECUPERACIÓN DE LA “LÓGICA TERRITORIAL” DEL DESARROLLO

Introduciendo una dimensión complementaria a las consideraciones ya vertidas en este curso so-

bre el tema que nos ocupa, y convencido de que se trata de una cuestión que en modo alguno puede ser soslayada por sus destinatarios, creo de gran utilidad formativa llamar la atención sobre algunos de los argumentos que con mayor relevancia han contribuido a la recuperación de la óptica territorial y, por ende, a situarla en la posición conceptual y metodológicamente destacada que hoy todos la reconocen.

Como punto de partida, no hay que olvidar que la operatividad y el crédito recuperado de la noción de “desarrollo local” es concomitante en el tiempo con la puesta en entredicho de los esquemas que hasta la década de los ochenta habían interpretado– y justificado también –los principios sustentadores del desarrollo industrial en función de las estrategias sectoriales y de empresa, artífices indiscutibles de la tendencia a la acentuación de los desequilibrios y las segregaciones en el espacio. La división espacial de la producción y del trabajo, corolario inevitable del impacto provocado por las firmas de filiación externa, no responde a otros fundamentos que los que resultan de los fenómenos de propagación selectiva del crecimiento, de acuerdo con una dinámica eminentemente jerárquica, en virtud de la cual quedaba evidenciada la situación de “*pasividad*” del espacio afectado (Crevoisier, 1993, 1).

Habrà de ser, sin embargo, en el clima de fuerte tensión económica y desasosiego social derivados de los dràsticos ajustes a que se ve sometido el sistema productivo de fundamentación “fordista”, cuando se asiste a un rescate más o menos voluntarista de los principios clásicos del modelo autocentrado. Dispone a su favor de un cimiento teórico en vías de reactualización acelerada y del prestigio que le proporciona la resonancia de determinadas experiencias de balance altamente positivo (Bagnasco, 1977; Brusco, 1982 y 1986; Maillat, 1988), con las que se trataba de dejar bien patente la dicotomía surgida entre las pautas de desarrollo sujetas a mecanismos centralizados de decisión (“*development from above*”) y las fórmulas que, por el contrario, enfatizaban sobre el valor de una alternativa planteada desde la propia plataforma social y territorial (“*development from the below*”). Tiene lugar así una ruptura –una nueva “bifurcación industrial” (Benko, 1995, 173)– en la interpretación teórica del desarrollo, cuya consolidación va a depender mucho de la solidez empírica que en adelante sean ca-

paces de aportar las iniciativas identificadas con un nuevo modo de entender las relaciones entre la sociedad y el territorio en que se desenvuelven.

De ahí que, en esencia, las principales ideas en torno al “desarrollo endógeno”, se identifiquen desde el primer momento con connotaciones inequívocas¹ y, lo que es más importante, con la aceptación casi unánime de una serie de premisas emblemáticas, que si, por una parte, invocan insistentemente los conceptos retóricos de autonomía e independencia, no cesan de revalidar, por otra, y ya con un horizonte más pragmático, su destacada vertiente espacial, al asociarlo de forma indisoluble con la valorización de los recursos locales, con la territorialización de la producción y de los intercambios y con el rechazo a la división interregional del trabajo: en suma, con una nueva forma de entender el diálogo entre la empresa y el territorio (Pecqueur, 1989, 70; Bertuglia et alii, 1995). No en balde, esta perspectiva, a la que hay que reconocer una importancia globalizadora innegable, es muy coherente con la doble proyección que comunmente presentan las actuaciones empresariales encuadradas bajo este epígrafe:

— de un lado, se muestran como reflejo fidedigno de una actitud defensora del trabajo centrado en el aprovechamiento de las riquezas locales en un marco de coordinación de esfuerzos a favor de un proyecto con implicaciones colectivas evidentes. No de otra forma cabría explicar la relevancia que se otorga a la construcción de los “sistemas productivos”, trabados sobre la base de redes de interconexión muy estrechas, apoyadas en el zócalo histórico y social sobre el que se sustentan;

— y, de otro, tampoco resulta irrelevante su alcance propiamente *cultural*, ya que aparece como la plasmación de un amplio conjunto de solidaridades, que son otras tantas reacciones frente a la crisis o a las “agresiones externas”, o, lo que es lo mismo,

ante las amenazas que fuerzan a la búsqueda de mecanismos de cohesión social, susceptible de materializarse en fórmulas originales de comunicación y de relación que rebasan la estricta esfera personal para acabarse proyectando en el ámbito de la actividad económica, en la que dan forma a ese conjunto de características “socio-actitudinales” sin las que difícilmente se conseguiría la penetración en ella de un producto tecnológico innovador (Nijkamp & Reggiani, 1996, 23).

Digamos, por tanto, que el desarrollo local ha de ser abordado ante todo como la expresión pluri-funcional de las solidaridades construidas en un territorio, que, operando como núcleo del sistema de relaciones, propicia la génesis de nuevos vínculos sociales, de los que deriva un tipo particular de empresa, concebido como un sistema abierto de comunicación, complejo en virtud de la multiplicidad de las relaciones construidas en su seno y articulado por el flujo de informaciones de toda índole. Su singularidad —sancionada por la aplicación a esta fórmula de los principios definidores del “distrito industrial” marshalliano— viene además apoyada en el hecho de que estas relaciones no se limitan simplemente a la compra de bienes o de capitales, sino que afectan a todas las transferencias de conocimientos e información, de las que depende el funcionamiento de los procesos de innovación en un “medio” en el que las aptitudes individuales sólo cobran sentido y acomodo cuando se materializan en un entramado dinámico de interdependencias múltiples. Considerado como un aspecto de gran importancia en la reinterpretación del desarrollo regional, su fundamentación reposa en la constatación de que en un “medio económico denso (e igualitario)” la empresa encontrará más fácilmente las fórmulas de colaboración, garantizando, con el consiguiente respaldo institucional, la organización eficaz de la red. Argumento que, en definitiva, lleva a la afirmación de que en gran medida las posiciones reivindicativas del territorio están contribuyendo decisivamente a la renovación de la teoría del desarrollo.

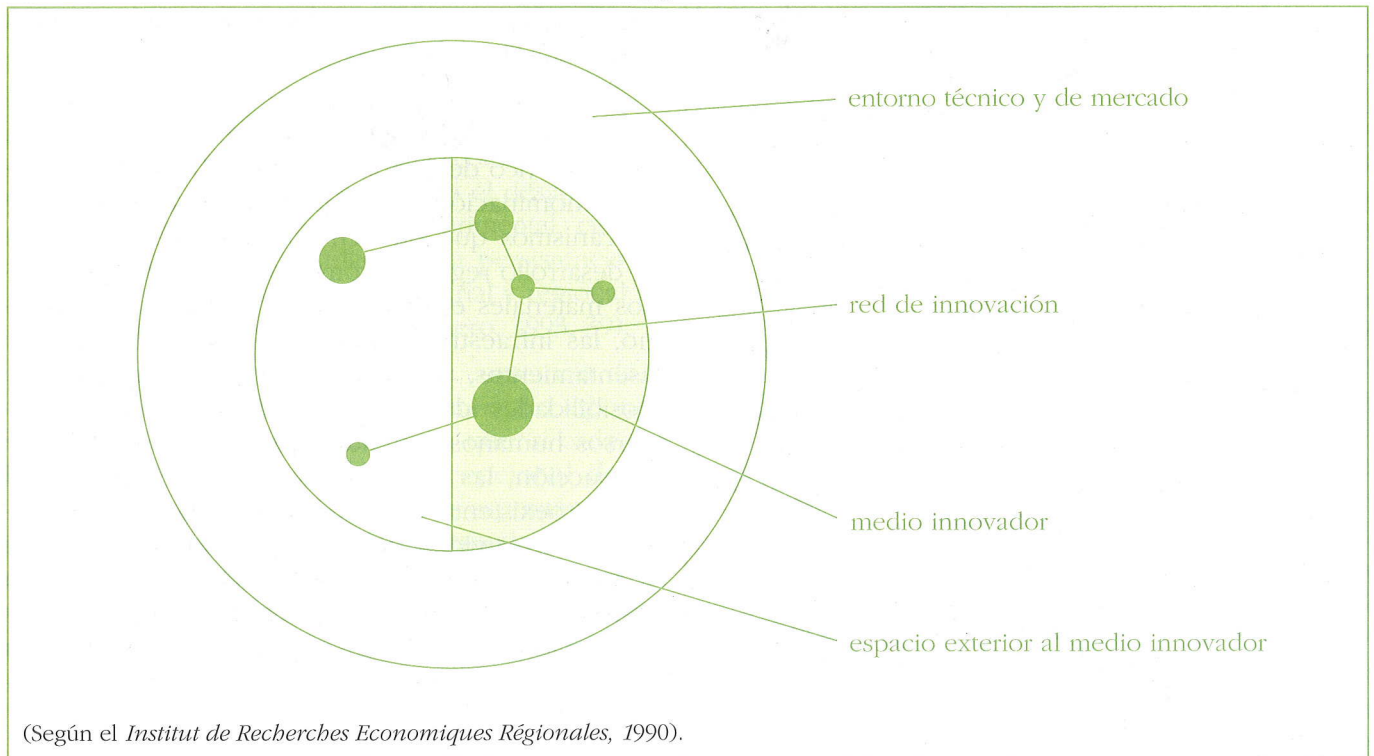
Pero lo importante es que estas transformaciones en la organización y en la cultura de las empresas revisten una dimensión espacial explícita desde el momento en que se identifican con las posibilidades de generar innovación por parte de los llamados “medios innovadores regionales”, evocando en este sentido el expresivo concepto propugnado desde mediados de los ochenta por el GREMI (Groupe de Recherches sur les Milieux Innovateurs) de la Universidad de Neuchâtel. Su formulación es bien precisa, al plantear de qué manera la progresividad de las regiones es correlativa

1 El desarrollo local es —en opinión de J.L. Guigou (1986,47)— “la expresión de la solidaridad local creadora de nuevas relaciones sociales, que se manifiesta en la voluntad de los habitantes de un espacio para valorizar las riquezas locales y crear así las condiciones que permitan el desarrollo económico”. Con más rotundidad, será para X. Greffe (cit. B. Guesnier, 7) “un proceso de diversificación y enriquecimiento de las actividades económicas y sociales sobre un territorio a partir de la movilización y de la coordinación de sus recursos y de sus energías; (y también) el producto de los esfuerzos de su población, justificando la existencia de un proyecto de desarrollo en el que se integren sus componentes económicos, sociales y culturales, para convertir a un espacio de contigüidad en un espacio de solidaridad activa”.

con su capacidad autónoma para generar nuevos productos, nuevas técnicas y nuevas organizaciones, dando lugar a un “proceso autónomo de desarrollo”, geográficamente reflejado en la configuración de un “medio” específico, en el que se concretan y materializan los proyectos de innovación, dinamizadores de su tejido empresarial. Proyectos

a su vez vertebrados por un conjunto de elementos y agentes, cuya lógica de funcionamiento se desenvuelve en tres niveles esenciales: el entorno técnico y de mercado, la propia red de innovación y los vínculos que la unen con el entorno externo a ella (Maillat, Crevoisier y Lecoq, 1993, 22) (Gráfico 1).

Gráfico 1. EL ESPACIO DE LA INNOVACION TECNOLOGICA



Si, bajo estas premisas y a partir de un “savoir faire” próximo o complementario, construyen, una representación convergente de las oportunidades que aparecen en el entorno técnico, al propio tiempo desarrollan conjuntamente y de forma interdependiente sus conocimientos y las reglas profesionales que los acompañan (Crevoisier, 1993, 4). Ello explicaría, en consecuencia, hasta qué punto las perspectivas de desarrollo de los entornos regionales pasa necesariamente por la eliminación de posibles barreras socio-organizativas y de rígidas estructuras jerarquizadas, por el fomento de las formas de cooperación regional, y por el compromiso de los agentes regionales a favor del fortalecimiento de redes colectivas más abiertas y descentralizadas, sobre las que se edifica un modelo de industria difusa, en modo alguno disonante, empero, con la racionalidad invariable del sistema económico preva-

lente, que corrobora así sus extraordinarias dotes de versatilidad y de poder de readaptación a los condicionamientos que le afectan (Ybarra, 1996).

2. LO LOCAL Y LO REGIONAL COMO ESCALAS ESPACIALES DE REFERENCIA

Desde el punto de vista estratégico queda plenamente justificado el interés a favor de centrar la atención en el *nivel regional y local del análisis*, máxime cuando se comprueba el significado de esta escala para acometer de manera efectiva *la reordenación de las circunstancias externas e internas*

que modelan la realidad socio-productiva, a la par que favorece el buen funcionamiento de los mecanismos de transferencia –tecnológica, de ideas y experiencias–, necesarios cuando se trata de encarar el adecuado aprovechamiento de los potenciales un desarrollo, pues no olvidemos que la comprensión de las “articulaciones externas” planteadas a este nivel propicia la incorporación de medidas de complementariedad industrial apoyadas en los “yacimientos” regionales de saber tecnológico y organizativo. Más aún, la transferencia de tecnología se convierte de este modo en uno de los catalizadores esenciales del sistema económico regional, por cuanto “ya sea horizontal o vertical, las relaciones de transferencia permiten poner en juego actores diferentes y lógicas a veces contradictorias, cohesionados por las ventajas de la proximidad” (Dunford, 1992, 120). Es así, pues, como la utilización de los saberes, de las habilidades y de las capacidades endógenas se proyecta para el cumplimiento del triple objetivo que lo convierte simultáneamente en mecanismo de impulsión económica, en garantía para evitar el deterioro del empleo y en vehículo para la introducción de innovaciones que repercutan cualitativamente sobre los productos, afianzando sus posiciones en el mercado sobre la base de un prestigio previamente reconocido aunque no siempre suficientemente avalorado.

Todo ello permite establecer, en suma, una identificación clara entre las posibilidades de crecimiento endógeno y la capacidad de innovación susceptible de ser desplegada por el sistema socio-productivo regional, de suerte que el poder de creatividad aparezca debidamente potenciado, apoyándose en las comunidades locales, en las ventajas de la cohesión social entre sus miembros y en las colaboraciones surgidas entre las empresas, sin descuidar tampoco el destacado margen de responsabilidad que concierne a los órganos decisionales del poder institucional en sus distintos escalones de competencia, cada vez más comprometidos, formalmente y en la práctica, en el diseño de este tipo de estrategias (Manero, 1995). Son comportamientos que, en cualquier caso, hay que insertar en el marco de las nuevas perspectivas abiertas por la “flexibilización post-fordista” y por el relanzamiento de iniciativas endógenas como instrumentos fundamentales de impulsión territorial en todos los escenarios decididos a superar los estigmas de la crisis y a la búsqueda de opciones consistentes de promoción en el “ranking” del desarrollo. Como factores de oportunidad operan con fuerza dos circunstancias de especial significación económica y espacial:

— en primer lugar, es un hecho suficientemente verificado cómo el período de acentuada desver-

ticalización productiva se ha traducido, desde el punto de vista organizativo y estructural, en una reactivación de la tendencia favorable al *polimorfismo empresarial*. Es decir, la posibilidad de descomponer el ciclo de fabricación, de internalizar y externalizar las funciones productivas y terciarias, de diversificar las relaciones interempresariales resta valor a la identificación de la tipología construida solamente bajo estrictos parámetros dimensionales, como claramente se ha puesto de relieve en muchas regiones españolas tras la etapa de reestructuración experimentada por la mayor parte de las grandes firmas en ella instaladas durante los sesenta y setenta (Manero, 1993).

— y, por otro, está claro que el *potencial de desarrollo endógeno*, concebido en el sentido más amplio y rico del término engloba, bajo su específica denominación, el conjunto de los elementos y mecanismos que pueden contribuir decisivamente al desarrollo regional, como es el caso de los recursos materiales e inmateriales frecidos por el entorno, las infraestructuras de relación, el sistema de asentamientos, y, por supuesto, esa amalgama de posibilidades identificada con la calidad de los recursos humanos, entendiéndose como tal el nivel de instrucción, las cualificaciones, la trama funcional pre y coexistente, la aptitud para dirigir una empresa y la creatividad de los habitantes. Ingredientes todos ellos que sólo cobran virtualidad desde la perspectiva del desarrollo cuando se los analiza y pondera de forma integral o, lo que es lo mismo, a partir de la metodología del análisis territorial propio de la Geografía.

3. RECURSOS ENDÓGENOS, PROMOCIÓN EMPRESARIAL Y CAPACIDAD DE INNOVACIÓN

En coherencia con estas ideas, procede centrar la reflexión en el análisis específico de las **estrategias de promoción y recualificación empresarial apoyadas en unidades empresariales de pequeña y mediana dimensión**. Contempladas como elementos dinamizadores de la producción y el empleo, son mayoritariamente el resultado de iniciativas promovidas por la acción de los agentes de decisión locales, que asumen, mediante este tipo de actuaciones, un protagonismo creciente en los programas de desarrollo regional, convirtiéndose en

verdaderos artífices de una nueva ordenación del territorio (Maillat, 1988, 3), en clara sincronía con el predicamento que se las otorga en la Unión Europea, donde aparecen identificadas como un “motor de desarrollo de la Comunidad” (Magro, 1992, 38).

Mas también es cierto que las ideas suscitadas en torno a la cuestión no han logrado superar todavía un excesivo nivel de generalización y abstracción, que tiende con frecuencia a simplificar los hechos y a plantear sus resultados de acuerdo con visiones tan ambiguas como predeterminadas. De ahí la necesidad de delimitar los conceptos y de profundizar con detenimiento en los análisis centrados en las experiencias reales, pues sólo de ellas cabe extraer las conclusiones más adecuadas y despejar las incógnitas y claroscuros con que a menudo se plantean. Entre otras razones porque, como bien se ha señalado, las estrategias basadas en el desarrollo local se hallan todavía en fase experimental, cuando no seriamente mediatizadas por la persistencia de comportamientos de política industrial y regional no exentos de rigidez (Vázquez Barquero, 1993, 39).

Se impone, en principio, dejar constancia de la diferenciación existente entre “desarrollo espontáneo” y “desarrollo estimulado”. Ya que, si cada vez resulta más claro el carácter excepcional de los ejemplos de desarrollo endógeno espontáneo, no es menos evidente que en la génesis de los procesos de valorización industrial de los potenciales locales han intervenido dos factores que nada tienen ya que ver con el simple voluntarismo o la espontaneidad de las iniciativas, tan característicos de etapas anteriores.

— En efecto, y contrariamente a lo sucedido en la fase expansiva de la firma fordista, cuando la mano de obra de procedencia agraria, débilmente cualificada, alimenta la mayor parte de las necesidades de trabajo planteadas, el protagonismo ha correspondido en la nueva fase considerada a un sector de la población activa dotado ya de un cierto nivel de cualificación, que además se corresponde con las expectativas diversificadoras del empleo alentadas en el mundo rural por el auge de la nueva plurifuncionalidad y, lo que también es importante, por la propia voluntad de un segmento nada desdeñable del pequeño empresariado preocupado por sintonizar sin demora con los patrones de racionalización exigidos por el cambio industrial y el ineludible paradigma competitivo en que se inscribe.

— A su vez, y como reacción lógica a las disfunciones observadas en experiencias de esta naturaleza, ya no es correcto tampoco asimilar de forma mecanicista la estrategia de desarrollo endógeno con la noción más convencional de *autodesarrollo*,

sino más bien con los imperativos de la competencia sobre los mercados extrarregionales; o, lo que es lo mismo, con el propósito de impulsar la proyección comercial de los bienes producidos en la región y con la voluntad de asumir los desafíos del proceso de apertura que acabará invalidando sin paliativos la idea asociada al binomio industria local-mercado regional que tradicionalmente había prevalecido de forma bastante generalizada.

Tal es el sentido de las argumentaciones que se han de esgrimir a la hora de interpretar sin equívocos el alcance práctico de las iniciativas encuadradas bajo tan compleja, aunque cada vez más precisa, noción teórica. Pues en el fondo nadie cuestiona que a finales de los ochenta el modelo de industrialización difusa ha cambiado sustancialmente de contexto, al encontrarse definitivamente sometido a reglas de juego de nuevo cuño que resultan en muchos aspectos tan determinantes como novedosas. Entre ellas, tal vez la de mayor calado es la que se relaciona con los cambios inducidos por la necesidad de reforzar la concurrencialidad del sistema de PYMES locales frente al diferencial de costos registrado en otras áreas en la que este desfase a su favor contribuye al reforzamiento de la competitividad. Y es que ya se trate de “áreas de especialización productiva”, de “sistemas productivos locales” o de “áreas-sistema marcadas por una división del trabajo cada vez más compleja”, la verdad es que en todos los casos nos encontramos ante procesos dinámicos (renovación constante, movilidad de los factores, afianzamiento de la identidad cultural-productiva, interpenetración con las variables socio-territoriales del espacio afectado, etc.) más o menos similares, pese a las inevitables matizaciones justificadas por la escala de las empresas, por el tipo de producción dominante y por las especificidades del ámbito espacial en que se localizan.

Ahora bien, también interesa subrayar que, tras la forma de denominar estos espacios modelados por una nueva generación de PYMES o por unidades empresariales en proceso de readaptación a los patrones de actuación señalados, subyace la idea que asocia los procesos de modernización industrial y de innovación al afianzamiento progresivo de redes de solidaridad². Esto es, de urdimbres de pro-

2 Sólo así se explica la capacidad de innovación desplegada por las empresas en un sistema organizativo fuertemente imbricado en el entorno, pues no en balde, según datos proporcionados por Costa Campi (1992, 29), el 79,4% de los empresarios objeto de la muestra afirman haber realizado (“en los últimos tres años”) innovaciones de producto y el 71,4% innovaciones de proceso.

ducción que, superadoras de actitudes de aislamiento o de desconexión, no tienen otra finalidad, y desde luego no es poca, que la de “facilitar la circulación de la información, reforzar las estructuras financieras, compartir los costos y los riesgos de la investigación, confrontar los modos de organización del trabajo y la gestionar las relaciones sociales” (Pecqueur, 1989, 77).

Estas consideraciones generales nos sirven de encuadre para establecer valoraciones referidas a situaciones geográficamente delimitadas, y de profundizar en el grado de armonía o disonancia con los argumentos expuestos. Consideración que resulta muy ilustrativa en la medida en que de esta visión global no se infiere en absoluto que las estrategias de desarrollo local sean generalizables a partir de procesos repetidos de manera mimética por doquier. Nada más lejos ciertamente de la realidad, a tenor de las comprobaciones empíricas más rigurosamente efectuadas sobre el tema, de las se deduce una conclusión inequívoca, es decir, la que evidencia cómo las posibilidades de crecimiento industrial endógeno son, más allá de cualquier tipo improvisación voluntarista, claramente tributarias de los factores que en cada caso puedan actuar bien como mecanismos de estimulación o de bloqueo.

De ahí, pues, la conveniencia de llamar la atención sobre una serie de consideraciones que entiendo ilustrativas acerca de los comportamientos detectados en la trayectoria del complejo empresarial que dentro de la industria de Castilla y León se corresponde con las actividades ligadas al sistema productivo de raíz endógena³. En otras palabras, y al amparo de la ilustrativa plataforma empírica disponible, se trata de plantear a grandes rasgos hasta qué punto estos fundamentos interpretativos merecen ser aplicados al escenario regional de referencia, sobre qué tipo de agentes pueden articularse, cómo es posible abordar las posibles contradicciones entre potencialidades y condicionamientos, de qué forma se manifiestan y cual es, en definitiva, el horizonte en que deben plantearse con vistas a una dinámica de desarrollo que, en complementariedad con la estructura empresarial de inducción foránea, ofrezca perspectivas fundadas de consistencia y solidez.

4. LOS PILARES DE UN SISTEMA EMPRESARIAL ORIENTADO A LA OPTIMIZACIÓN DE LOS POTENCIALES ENDÓGENOS REGIONALES

Más que un diagnóstico de la situación actual, difícil de realizar en el escaso tiempo disponible, estimo más oportuno, insertando la reflexión dentro de las coordenadas en que se inscriben actualmente en Europa las directrices de dinamización de los espacios regionales con recursos potencialmente valorizables desde el punto de vista industrial, suscitar el interés en torno a las líneas maestras en que parece aconsejable acometer la vertebración del tejido productivo regional de base endógena a partir del entramado empresarial y decisonal en el que se asienta. Entre ellas, y a modo de sugerencia, llamaría la atención sobre las siguientes:

4.1. LAS VENTAJAS ASOCIADAS A LA CONSOLIDACIÓN DE UN ENTRAMADO EMPRESARIAL DINÁMICO, COHESIONADO Y CON VERDADERA CAPACIDAD VERTEBRADORA DEL TEJIDO PRODUCTIVO

En función de los comportamientos observados, y teniendo en cuenta los análisis comparativos en ámbitos afectados por tendencias análogas, son difícilmente cuestionables las ventajas consecuentes a un afianzamiento en la región de las *principales especializaciones capaces de ser dinamizadas al nivel local*, con el objetivo puesto no tanto en la hegemonía de un sector o de un segmento determinado de la manufactura sino sobre todo en la de un sistema de producción sectorialmente selectivo y orientado al cumplimiento de una finalidad bien precisa: la de operar como catalizador de las posibilidades de diversificación sintonizadas con los requerimientos de la demanda. De esta forma, y gravitando en torno a las líneas de fabricación más acreditadas en la economía industrial de la región, quedarían debidamente delimitados los campos de actividad generadores de conocimientos específicos, abiertos a la incorporación de nuevas tecnologías y al desencadenamiento de las sinergias necesarias para la cohesión de la red así configurada.

3 Buena parte de las ideas aquí expuestas proceden del estudio científico que, sobre el tema “Aprovechamiento industrial del potencial endógeno. Bases para una política de desarrollo integral del territorio”, fue realizado bajo los auspicios de la Consejería de Educación y Cultura de la Junta de Castilla y León, dentro del Programa de Ayudas a Proyectos de Investigación, y en el que el autor de estas líneas figuró como Investigador Principal.

Varios son, en mi opinión, los argumentos que abonan esta idea, por lo demás extraída del conocimiento *in situ*:

— En primer lugar, el funcionamiento de los sistemas locales de producción —tal y como ya se percibe en algunas comarcas específicas (Guijuelo, Olvega, Aguilar de Campóo, Medina del Campo, Iscar-Pedrajas de San Esteban, entre otras)— vendría garantizado por la *división del trabajo entre las empresas del sistema local*, facilitando la construcción de una fecunda malla de interdependencias productivas, tanto intra como intersectoriales, gracias a los bajos costes de transacción que, en un proceso de interrelación dinámico y abierto, tienen lugar entre las empresas locales y/o regionales.

— En esta misma línea resultan funcionalmente muy operativos el *desarrollo y la difusión de las relaciones “face to face” entre los empresarios locales*, al favorecer la transmisión en cadena de las mejoras técnicas y organizativas y elevar, por consiguiente, la eficacia global del sistema. No pocas actuaciones en el campo de la fabricación de la madera (recordemos el caso de Navaleno-San Leonardo-Covaleda) apuntan claramente en esta dirección.

— Evidentemente, muchos de estos planteamientos son coherentes con las ventajas asociadas a la *construcción progresiva de un sistema de información eficaz a escala del área*, como garantía de una circulación fluida de informaciones relativas a los mercados de venta, a las tecnologías alternativas utilizables, a los insumos primarios, a los componentes y a los productos intermedios utilizados en los procesos de producción, así como a las nuevas técnicas comerciales y financieras. De esta manera se posibilita la transformación de los conocimientos de cada trabajador en un patrimonio común para todo el área, acentuando el profesionalismo difuso de los trabajadores.

— Por último, el corolario viene dado por el *fortalecimiento de una amplia articulación social*, acompañada de procesos continuos de movilidad en el interior de la sociedad afectada, por cuanto, en paralelo a las elevadas tasas de rotación de empleo para los trabajadores, son igualmente apreciables altos índices de renovación para las empresas, tal y como se ha comprobado en bastantes comarcas españolas de sólida especialización productiva y en algunos de los enclaves de industria endógena más conspicuos de Castilla y León, ya mencionados anteriormente.

4.2. EL SIGNIFICADO DE LOS MECANISMOS DE COORDINACIÓN BASADOS EN LA FLEXIBILIDAD DE LOS APOYOS INSTITUCIONALES

Nadie discute el valor asignado a la necesidad de potenciar los niveles de eficacia que derivan de las *medidas de coordinación de la política industrial*, en consonancia con los niveles competenciales definitiva y plenamente asumidos ya por las Comunidades Autónomas. A este respecto no se debe ignorar el papel primordial que las Administraciones regionales desempeñan —y con fundados visos de incremento hacia el futuro— en el despliegue de las actuaciones orientadas a dinamizar las potencialidades de desarrollo de las PYMES regionales, en sintonía con ese planteamiento hoy tan en boga que hace depender esta voluntad de la adopción de estrategias institucionales cada vez más flexibilizadas e integradoras (Amin & Thrift, 1994).

Mas para que este poder de decisión alcance el umbral de eficiencia perseguido, es oportuno defender la aplicación a escala regional de los principios que inspiran, al propio tiempo, los ejes programáticos auspiciados por los órganos responsables de la Administración Central a favor de rentabilizar en pro del desarrollo industrial difuso los instrumentos de colaboración con las CCAA para lograr su armonización con las premisas de una *política industrial activa*, concebida como “una auténtica política de Estado” (Miner, 1995)⁴. Para precisar las ideas, se trataría de poner los medios que hagan posible el cumplimiento de las expectativas contempladas tras la puesta en marcha en 1994 de la *Iniciativa PYME de Desarrollo Industrial (IPE-DI)*, merced al hecho de que en ella confluyen los recursos de la Administración Central, los arbitrados con tal fin por los Gobiernos autónomos y los procedentes de los Fondos Estructurales comunitarios (a través sobre todo del Programa Marco I+D) que, claramente decantados en el sentido de favorecer una política de apoyo a la pequeña y mediana empresa, avalan su condición de pieza esencial dentro del Sistema Español de Promoción Industrial.

Integrar las finalidades de la *IPEDI* dentro de las coordenadas que siguen fundamentando la con-

⁴ Una política que evidentemente no puede permanecer ajena al interesante marco de relación surgido al amparo de la *Conferencia Sectorial de la Industria*, entre cuyos objetivos primordiales sobresale precisamente el de armonizar las estrategias de apoyo a las PYMES y los procedimientos de actuación conjunta.

cepción, en nuestro caso, del Programa de Desarrollo Industrial de la Comunidad Autónoma⁵ se erige, pues, en un objetivo prioritario, entre otras razones porque no sólo es la única forma de que adquiera plena virtualidad el sentido de los fines pretendidos en su momento con la aprobación del Programa de origen autonómico sino que al propio tiempo posibilita una mejor inserción en las pautas de las directrices auspiciadas a escala del conjunto del Estado y de la Unión Europea (Gómez, 1995, 257). Aunque su valor y significado sean aún meramente aproximativos, los datos referentes a la cuantía de los proyectos de apoyo proporcionadas por la Junta de Castilla y León, al socaire del Pacto Industrial en el bienio 1993-1994, ponen en evidencia el interés de la medida, su incidencia en la dinamización de provincias débilmente industrializadas (tal y como expresivamente sucede en Soria) y el clima de confianza producido en el empresariado frente a otras modalidades de promoción.

Y, por supuesto, nadie cuestiona la conveniencia de su engarce con la orientación prevista de la Agencia de Desarrollo Regional, que, a semejanza de las ya creadas en otras Comunidades, inicia su andadura a mediados de 1995 como Sociedad pública, directamente promovida por el Gobierno autónomo, con el fin de auspiciar y estimular la ejecución de iniciativas al servicio del desarrollo regional. A falta de la perspectiva necesaria para hacer una valoración de su ejecutoria, no es desestimable *a priori* la función que pudiera corresponderle como organismo idóneo para auspiciar el despliegue de estrategias destinadas a superar o poner fin al crónico desajuste entre las iniciativas de promoción empresarial y las inercias que tan a menudo se reprocha al comportamiento de los agentes institucionales. Este deseo de armonización obliga, en cual-

quier caso, al cumplimiento satisfactorio de la doble línea de responsabilidad en que parece aconsejable encauzar la actuación estratégica de la Agencia:

— por un lado, la de respaldo decidido a los programas de readaptación técnica, proporcionado a la empresa por su propio “equipo técnico de asesoramiento”, perfilándose así en el instrumento adecuado para el buen funcionamiento de los mecanismos favorecedores de la difusión de las innovaciones, sólo posibles en un entorno dotado de condiciones adecuadas para facilitar su asimilación mediante el acceso a los servicios que lo propician (Barceló, 1992, 77). En concreto, a esta pretensión obedece la asignación a la Agencia de las responsabilidades de gestión y puesta en marcha del *Plan Tecnológico Regional*, al que más tarde haré referencia.

— y, por otro, no es menos relevante la de apoyo financiero, distinguiendo dentro de este epígrafe las participaciones en capital y la asignación de ayudas otorgadas a través de programas con finalidades bien delimitadas. Si en el primer caso, conviene insistir en la posibilidad de introducir “*capital-riesgo*” en empresas regionales —siguiendo el interesante ejemplo de Andalucía, de la Comunidad Valenciana, de Navarra o Asturias, entre otras—, por lo que respecta al segundo punto entiendo que el diagnóstico realizado sobre la realidad empresarial de la región aconseja prestar una atención permanente al desarrollo de sistemas de control de calidad, el apoyo a la financiación de bienes de equipo, a la puesta en marcha de una red de servicios adaptados a las necesidades de las empresas, o el respaldo a proyectos I+D, de los que obviamente no pueden permanecer ajenas las firmas con visión de futuro y de crecimiento tanto en la producción como en el empleo.

4.3. LA COLABORACIÓN INTEREMPRESARIAL COMO UNA DE LAS ESTRATEGIAS PRIMORDIALES DE ACTUACIÓN

Resaltando el valor asignado en los momentos actuales a los mecanismos de coordinación interempresarial —asentados en el predicamento de la cultura de la cooperación— como uno de los soportes esenciales en las dinámicas regionales de desarrollo, no es posible hacer caso omiso de las enormes posibilidades que entraña para el desarrollo industrial de la región y particularmente del núcleo empresarial que nos ocupa.

Bien es verdad que el panorama actual dista mucho aún de ofrecer la configuración de un Siste-

5 Con el nombre de Pacto de Dinamización Industrial, la Consejería de Economía y los agentes sociales (empresarios y sindicatos) suscribieron en abril de 1993 un acuerdo con el fin de adoptar medidas urgentes de apoyo financiero y administrativo destinadas a facilitar la impulsión del sector industrial en la Comunidad Autónoma. Dentro de este acuerdo, una posición relevante era otorgada a los instrumentos de apoyo orientados a las Pequeñas y Medianas Empresas, si bien los resultados iniciales han sido francamente limitados, ya que sólo la décima parte de estas empresas se acogió a este tipo de ayudas. No obstante, al amparo del Pacto algunas empresas, muchas de ellas de filiación endógena, pudieron superar la situación de crisis en que se encontraban o poner en marcha planes de reestructuración ventajosos. Es lo que, por ejemplo, sucedió con Plastic Omnium en Ávila, Campofrío y Leche Pascual en Burgos; Vidriera Leonesa y Laboratorio Syva en León; Papelera de Castilla y Facundo Blanco en Palencia e Industrias Dulciora-Helios en Valladolid.

ma Productivo Territorializado, en la línea preconizada por las modernas corrientes centradas en la recuperación de las dinámicas regionales. Pero tampoco habría que restar mérito a los avances que en esta dirección están permitiendo fraguar de manera gradual, y esperemos que irreversible, una trama de interdependencias altamente positivas. Para ello, es oportuno aplicar a las realidades regionales –y comarcales también– los postulados promovidos en esta dirección por parte de la Comisión Europea a finales de los años ochenta y que sirven como excelente punto de partida para comprobar el nivel de cumplimiento y de coherencia con los objetivos que los inspiran. En ellos se basa precisamente el interés de las dos directrices en las que conviene centrar el tema en aras de su posible aplicabilidad:

— Como principio general y de validez comparativa indiscutible, podemos admitir, en primer lugar, que la **reciprocidad de intereses** –fundamento del paradigma transaccional en que se desenvuelven actualmente las relaciones entre firmas– está en el mismo fundamento explicativo de las condiciones que se requieren para el establecimiento de vínculos de colaboración positiva entre empresas con economías de escala y magnitudes diferentes. Se trata de vínculos desagregados en un abanico complejo de interacciones, clasificadas según el nivel de complejidad y la dirección en que pueden funcionar los contactos en el interior del binomio gran empresa-pequeña y mediana empresa (GE-PME) analizado. A este respecto, no son inusuales los casos fehacientes en los que, enfrentadas a una necesidad de inversión para modernizar las instalaciones o resolver los problemas derivados de una situación

de madurez en el ciclo del producto, algunas empresas de cierta dimensión en nuestra región han decidido renunciar a determinadas producciones intermedias a fin de reorientar mejor sus recursos a la distribución de sus principales productos o a la concepción de otros nuevos, capaces de impulsar el desarrollo de la firma, merced, entre otras posibilidades, a las ventajas de amortización de las inversiones en un período más largo de tiempo. Como tampoco son atípicos aquellos en que, constatadas las capacidades de la red preexistente de empresas subcontratantes, las firmas de mayor tamaño se han mostrado proclives al establecimiento de vínculos de cooperación con resultados calificados a menudo por sus artífices de altamente satisfactorios.

— En este panorama de opciones proclives a la puesta en práctica de resoluciones regidas por la lógica de la flexibilidad y de la conveniente adaptación al entorno, no carece de sentido suscitar la cuestión acerca de cuáles pueden ser los factores favorecedores de una colaboración recíproca GE-PME y, lo que es más importante, los principales ejes de la decisión en que se concretan y ejecutan. A este respecto, nada tan llamativo como la matriz potencial de interrelaciones en que presumiblemente puede desenvolverse el funcionamiento de un sistema empresarial dinámico, en el que, lejos de constituir un factor de confrontación, las diferencias de tamaño no son contradictorias con la puesta en práctica de líneas de sinergia positivas y de carácter múltiple para el conjunto del sistema. Basada en la propuesta de Darréon y Faiçal, el sistema se muestra actualmente abierto a la siguiente malla de interconexiones:

TIPOS DE RELACIONES POTENCIALES ENTRE LAS GRANDES Y LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

Formas de colaboración	Intercambios simples	Intercambios complejos	Colaboración de índole comercial
Entre GE y PYMES		<ul style="list-style-type: none"> – Tecnologías avanzadas – Modelos organizativos – Patentes 	<ul style="list-style-type: none"> – Productos/servicios – Marcas
Entre PYMES y GE	<ul style="list-style-type: none"> – Oferta de bienes y servicios simples – Prototipos 	<ul style="list-style-type: none"> – Oferta de bienes y servicios avanzados 	<ul style="list-style-type: none"> – Redes de mercado
Aportación de las GE		<ul style="list-style-type: none"> – Modelos de gestión – Flujos de capital 	<ul style="list-style-type: none"> – Mejora de la calidad del producto/servicio
Aportación de las PYME	<ul style="list-style-type: none"> – Mano de obra débilmente especializada 	<ul style="list-style-type: none"> – Mano de obra especializada – Tecnología de nivel medio-alto 	<ul style="list-style-type: none"> – Capacidad de penetración en el mercado
Tipos de relación dominante	<ul style="list-style-type: none"> – Subcontratación convencional 		<ul style="list-style-type: none"> – Difusión territorial – Contratos de distribución exclusiva – Sistemas de franquicia – Licencias

Fuente: Adaptado de Darréon y Faiçal (1993)

4.4. LA ADECUACIÓN DE LOS RECURSOS ESTRATÉGICOS AL SERVICIO DE LAS INICIATIVAS ENDÓGENAS DE DESARROLLO

Y, finalmente, como último aspecto a considerar dentro de las pautas de actuación a tener en cuenta, vale la pena plantear una sistematización de los llamados *recursos estratégicos* y de las modalidades de transferencia que, a partir de ellos, propicien la regeneración del sistema productivo regional en coherencia con las ideas hasta ahora planteadas. Si entendemos como recurso estratégico todo componente –social, económico y territorial– susceptible de contribuir, en el interior de un sistema de funciones interdependientes, a la impulsión de las capacidades de desarrollo con que cuenta un territorio determinado, resulta obligado subrayar la dimensión estratégica de cuatro grandes categorías de recursos disponibles en la región, aunque con niveles de optimización bastante dispares todavía. Sintéticamente expuestos, podríamos sistematizarlos en los siguiente epígrafes:

— Una posición significativamente destacada corresponde sin duda a los *recursos tecnológicos y en I+D*, susceptibles de ser optimizados en el marco de operaciones de co-tratamiento del “know-how”, que a su vez se reflejarían en utilizaciones conjuntas de laboratorios, de proyectos comunes, etc. A este respecto, y aunque su análisis rebasa los objetivos de este estudio, el margen de posibilidades aparecen ya sólidamente prefiguradas por la existencia de una vigorosa y muy interesante Red de Centros Tecnológicos en Castilla y León, y que supone una considerable apuesta de futuro, siempre que se cumplan los requisitos de coordinación necesario para el funcionamiento eficiente de la Red (Hernández y Del Olmo, 1994). En relación

con ello, no estaría de más abundar aquí en el decisivo papel aglutinante que al respecto está llamado a desempeñar el “Parque Tecnológico de Boecillo” que, en nuestra opinión, debería afianzarse como gran núcleo vertebrador de asesoramiento al servicio del importante tejido de PYMES enraizadas en la región y surgidas de su capacidad de iniciativa⁶. Más aún, el necesario engarce entre el Parque y el Centro de Empresas e Innovación constituye asimismo un recurso de extraordinaria magnitud, que no puede ser en modo alguno infrautilizado⁷. Y, aunque todavía resulta prematuro efectuar estimaciones acerca de su repercusión a corto y medio plazo en la regeneración del tejido productivo regional, no hay que restar importancia al margen de posibilidades que a priori encierra la puesta en marcha del Plan Tecnológico Regional, cofinanciado por la Unión Europea y que singulariza a Castilla y León como la única región española seleccionada hasta la fecha para la aplicación de una iniciativa de tal envergadura⁸. Constituido el Foro Tecnológico en Enero de 1996, con el fin de coordinar el entramado potencial de intereses que convergen en el desarrollo del Plan (Gráfico 2), su valoración ha de quedar supeditada al nivel de cumplimiento y de satisfacción de los objetivos que le son específicos⁹ y a su capacidad para lograr “la configuración de “redes” de empresas focalizadas en torno a firmas innovadoras con auténtica capacidad de arrastre, e insertas a su vez en una vigorosa *Red Territorial de Innovación*, en la que resultase perfectamente compatible el desempeño de la función coordinadora con el estímulo de la capacidad de iniciativa ejercida, descentralizadamente, por las áreas o conjunto de enclaves con mayores posibilidades de dinamismo en función de la entidad y coherencia de sus potenciales productivos y empresariales” (Manero, 1996).

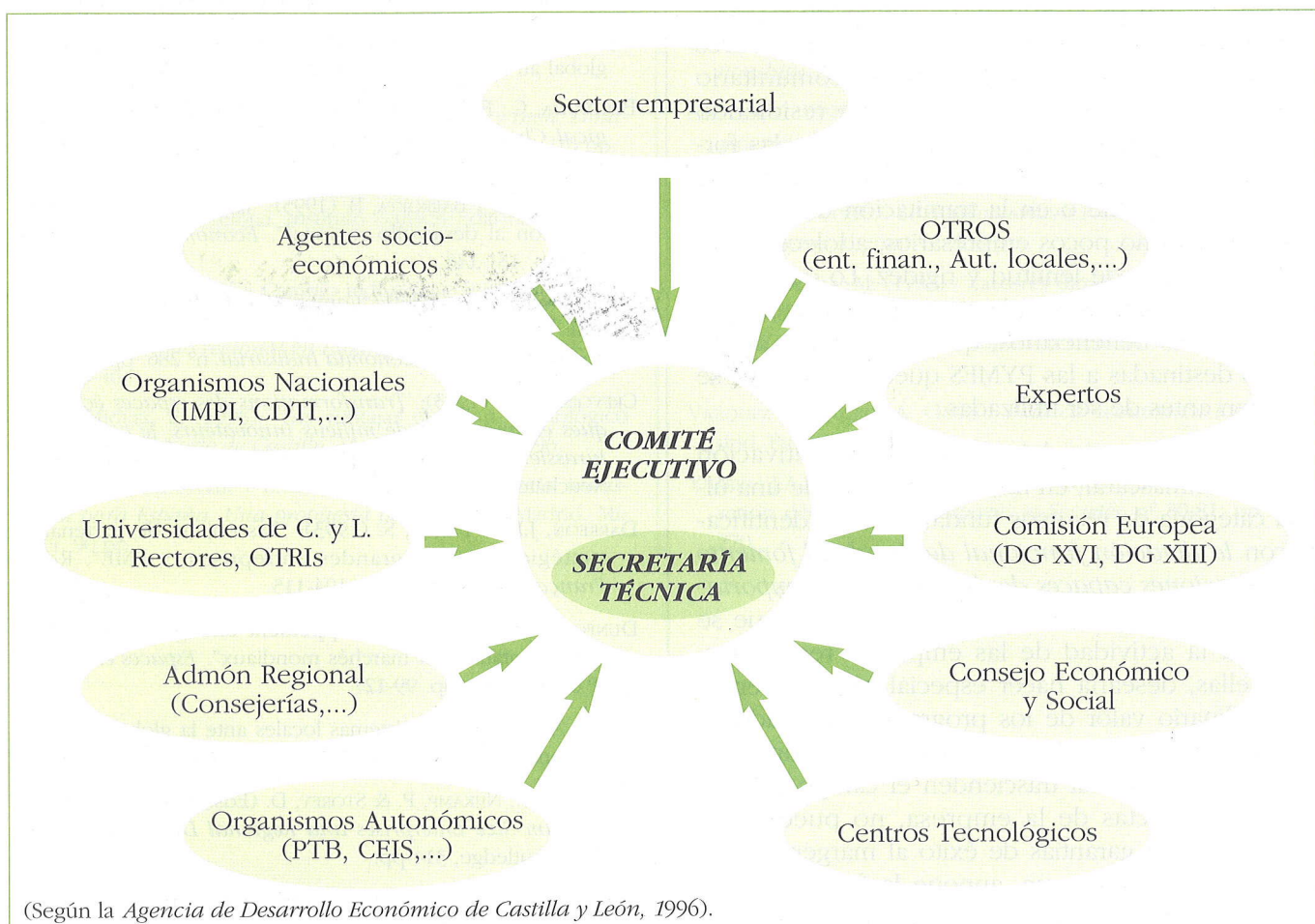
6 Se ha comprobado que el 33 por 100 de la información técnica adquirida por las empresas españolas en áreas fuertemente personalizadas de fabricación endógena proviene del ámbito local, al tiempo que más de las tres cuartas partes de las firmas implantadas en ellas han efectuado innovaciones en proceso y producto mediante acuerdos de cooperación (Espina, 1992, 14).

7 Entre otras razones porque así se facilitaría sobremanera el adecuado cumplimiento en la región de los requisitos inherentes al aprovechamiento máximo de los recursos de investigación fraguados en torno a un “polo” tecnológico de gran calidad y al servicio de un desarrollo industrial pluri-sectorializado y multidimensional. Permitiría, en concreto, colmar con holgura los siguientes aspectos: definición de las necesidades de investigación; difusión de las posibilidades existentes en el conjunto del sistema productivo; tra-

ducción del lenguaje empresa-científico; afianzamiento de la investigación aplicada; mayor adecuación de los tiempos de respuesta; mejora de la atención a necesidades de menor nivel, y regulación de la confidencialidad. En torno a estas ideas insiste la interesante nota de C. Orgiles (1992, 94).

8 La Comunidad castellano-leonesa comparte esta consideración con otras siete regiones europeas: Leipzig-Halle (Alemania), Lorraine (Francia), Kentriki-Macedonia (Grecia), Abruzzi (Italia), Limburg (Países Bajos), Norte (Portugal), Wales (Reino Unido).

9 Tales son: la identificación de las necesidades de infraestructuras tecnológicas y la racionalización de las ya existentes; la definición de las líneas de actuación prioritarias desde el punto de vista sectorial y propiamente tecnológico; y el establecimiento final de las actuaciones piloto. *Vid. Noticias del CDTI*, nº 45, pp. 7.

Gráfico 2. LOS COMPONENTES DEL FORO TECNOLÓGICO REGIONAL

— Es preciso hacer mención, en esta misma línea, a la importancia concedida a los *recursos relacionados con las funciones logísticas*, definiendo como tales los que tienen que ver, entre otras funciones básicas, con la mercadotecnia, con la logística de la distribución, con la utilización de redes de comercialización, con las estimaciones prospectivas de la demanda o con la coordinación en actividades expositoras a diferentes escalas de proyección espacial. De este modo, la finalidad pretendida —el fortalecimiento de las ventajas comparativas y de competitividad— conecta con el propósito de revalorizar la imagen rápida y de calidad, la especificación del producto y la mejora del contacto directo con el mercado consumidor, lo que conlleva un incremento de la terciarización, cada vez más cualitativa y plurifuncional, implicada en la dinámica de las empresas y de los sectores.

— No menor resonancia presentan a la par los *recursos de naturaleza financiera*, planteados en un sentido amplio, toda vez que, además de los mecanismos favorecedores de los sistemas de fi-

nanciación a medio y largo plazo, no hay que restar importancia a los que se relacionan expresamente con el apoyo directo a las iniciativas empresariales o a las fórmulas de promoción industrial, que tienen en el tejido social su fundamento preeminente. De ninguna manera se puede subestimar, por tanto, el acceso a la poderosa infraestructura existente tanto en España (ICO, Incentivos Regionales, CDTI, IMPI, COFIDES, etc.) como en las CCAA¹⁰ y en la Unión Europea. Bastaría repasar el amplio elenco de modalidades de amparo financiero que figuran en los documentos institucionales para darse cuen-

10 Es oportuno traer aquí a colación la necesidad de potenciar en las regiones la existencia de un organismo específico que, en estrecha sintonía de objetivos con la Agencia Regional de Desarrollo, promueva, organice y gestione los sistemas de financiación preferencial que tan buenos resultados han dado en aquellas Comunidades Autónomas donde han alcanzado una resonancia reconocida. Es lo que, por ejemplo, ha sucedido con el IMPIVA en la Comunidad Valenciana, el IMADE en Madrid, el IFA en Andalucía, la SPRI en el País Vasco o el IGAPE en Galicia.

ta de hasta qué extremo el esfuerzo programado se corresponde con un afán de ayuda en el que las distintas escalas de la Administración —y en especial la autonómica— no desmerece de los indicadores ofrecidos en el conjunto del espacio comunitario europeo. Con todo, el problema sigue residiendo tal vez en la pervivencia de claroscuros en las formas de divulgación, en el confuso conocimiento de la oferta disponible o en la tramitación de las ayudas que, para no pocos empresarios, adolece a menudo de exceso de lentitud y rigidez. Lo que explica, como ha sido reiteradamente manifestado por sus presuntos beneficiarios, que buena parte de las ayudas destinadas a las PYMES queden baldías o se cancelen antes de ser utilizadas.

— La diligencia del sistema de incentivación no debe enmascarar, en fin, el significado de una última categoría de recursos fundamentales identificada con *la dotación funcional destinado al fomento de actuaciones capaces de dinamizar el comportamiento de variables básicas del entorno* en que se organiza la actividad de las empresas regionales. Entre ellas, desearía hacer especial hincapié en el extraordinario valor de los programas orientados a la selección y formación de los recursos humanos, que, si en apariencia trascienden el campo de atribuciones estrictas de la empresa, no pueden ser abordados con garantías de éxito al margen de sus intervenciones. Y es que, aunque la formación del personal se corresponde en sus ejes directores con las pautas de transformación cualitativa de la mano de obra contempladas en las premisas del sistema educativo, cada vez se muestra más perentoria la imbricación en esta dinámica de los supuestos auspiciados desde la empresa de filiación endógena, de cuyo protagonismo en la generación de estímulos remodeladores del entorno no cabe duda alguna. De ahí el valor que sistemáticamente se debe asignar a los convenios entre las Empresas y las Instituciones de Enseñanza en los niveles que más directamente repercuten en el funcionamiento, maduración y reorganización del sistema productivo.

BIBLIOGRAFÍA

- ABDELMALKI, L. ET COURLET, C. (1996): *Les nouvelles logiques du développement*. Paris, L'Harmattan, 416 pp.
- AMIN, A. & THRIFT, N. (Eds.) (1994): *Globalisation, Institutions & Regional Development in Europe*. Oxford, Oxford University Press, 268 pp.
- BARCELO, M. (1992): "Innovación tecnológica en los sistemas productivos locales". *Economía Industrial*. nº 286. pp. 75-87.
- BENKO, G. ET LIPIETZ, A. (1993): *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la Géographie Economique*. Paris, P.U.F. Economie en Liberté, 424 pp.
- BENKO, G. (1995): "Les chemins du développement régional: du global au local". *Futur Antérieur*. nº 3. pp. 163-189.
- BERTUGLIA, C.; FISCHER, M. & PRETO, G. (Eds.) (1995): *Technological Change, Economic Development and Space*. Berlin, Springer, 354 pp.
- CASTILLO, J. DEL Y BARROETA, B. (1995): "La contribución de la innovación al desarrollo regional". *Economía Industrial*. nº 301. pp. 131-140.
- COSTA CAMPÍ, M.T. (1992): "Cambios en la organización industrial: cooperación local y competitividad internacional. Panorama General". *Economía Industrial*. nº 286. pp. 19-36.
- CREVOISIER, O. (1993): *Transformations des espaces économiques et émergence de milieux innovateurs: le cas de l'Arc Jurassien entre 1960 et 1990*. IRER. Dossiers Université de Neuchâtel. nº 34. 16 pp.
- DARREON, J.L. & FAIÇAL, S. (1993): "Les enjeux de partenariats stratégiques entre grandes entreprises et PME". *Revue Française de Gestion*. pp. 104-115.
- DUNFORD, M. (1992): "Développement endogène, "état développementaliste" et marchés mondiaux". *Espaces et Sociétés*. nº 66-67. 1992. pp. 99-127.
- ESPINA, A. (1992): "Los sistemas locales ante la globalización de la economía". *Economía Industrial*. nº 286. 1992. pp. 13-17.
- GIAOUTZI, M.; NIJKAMP, P. & STOREY, D. (Eds.) (1988): *Small and Medium Size Enterprises and Regional Development*. London, Routledge, 314 pp.
- GOMEZ JIMENEZ, E.M. (1995): "La nueva política para PYME española. Una aproximación a las tendencias comunitarias". *Papeles de Economía Española*. nº 65. pp. 257-260.
- GUESNIER, B. (1986): *Développement local et décentralisation*. Paris, E.R.E.
- GUIOGU, J.L. (1986): "Le développement local: espoirs et freins". En B. GUESNIER, pp. 43-64.
- HERNANDEZ IGLESIAS, C. Y DEL OLMO MARTINEZ, R. (1994): "Investigación y Desarrollo en Castilla y León". En VVAA: *La estructura socio-económica de Castilla y León en la Unión Europea*. Universidad de Valladolid/Junta de Castilla y León. pp. 311-392.
- HOUSSEL, J.P. (1995): "Districts industriels et milieux intermédiaires". *Revue de Géographie de Lyon*. Vol. 70. 1/95. pp. 7-10.
- HUGHES, J.T. (1991): "Evaluation of Local Economic Development: A Challenge for Policy Research". *Urban Studies*. Vol. 28. nº 6. pp. 909-918.
- MAGRO, E. (1992): "A criação de PME na Comunidade Europeia". *Rev. Pequena e Média Empresa*. Lisboa, Instituto de Apoio às pequenas e médias empresas e ao investimento. nº 6. 1992. pp. 38 y ss.
- MAILLAT, D. (1988): "PME, innovation et développement territorial". *Dossiers Université de Neuchâtel*, nº 18. 27 pp.
- MAILLAT, D.; CREVOISIER, O. ET LECOQ, B. (Eds.) (1993): "Réseaux d'innovation et dynamique territoriale: le cas de l'Arc Jurassien". En MAILLAT, D. et alii: *Réseaux d'innovation et mi-*

- lieux innovateurs: un pari pour le développement régional.* pp. 17-50.
- MAILLAT, D.; QUEVIT, M. ET SEEN, L. (1993): *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs: un pari pour le développement régional.* Neuchâtel, EDES, 376 pp.
- MANERO MIGUEL, F. (1985): *La industria de Castilla y León. Dinámica, caracteres, impacto.* Valladolid, Ambito, 3ª Ed. 216 pp.
- MANERO MIGUEL, F. (1993): *La industria en España.* En Geografía de España. Barcelona, Instituto Gallach/Editorial Océano. pp. 987-1062.
- MANERO MIGUEL, F. (1995): Cambio industrial y reorientación estratégica del desarrollo regional. En VVAA.: *Cambio industrial y desarrollo regional en España.* Barcelona, Oikos-Tau, pp. 25-46.
- MANERO MIGUEL, F. (1996): "Las ventajas del Plan Tecnológico Regional". *El Norte de Castilla.* 11 de Febrero de 1996.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA Y ENERGIA (1995): *Una política industrial para España. Una propuesta para debate.* Madrid, Míner, 90 pp.
- NIJKAMP, P. & REGGIANI, A. (1996): "Space-Time in Innovation Diffusion: A Nested Network Simulation Approach". *Geographical Analysis.* Vol. 28. nº 1. pp. 18-37.
- O.C.D.E. (1992): *Technology and the Economy. The Key Relationships.* París, OECD/OCDE, 328 p.
- ORGILES, C. (1992): "Producción de servicios tecnológicos por asociaciones de I+D". *Economía Industrial.* nº 286. 1992. pp. 94-96.
- PECQUEUR, B. (1989): *Le développement local: mode ou modèle.* Paris, Syros Alternative, 139 pp.
- ROJO TORRECILLA, M. (1993): "Factores dinamizadores de la capacidad emprendedora de los entornos locales". *Cuadernos de Aguilar.* nº 6. 9 pp. Ed. Fundación General. Universidad Autónoma. Madrid.
- VAZQUEZ BARQUERO, A. (1993): *Política económica local.* Madrid, Pirámide, 332 pp.
- YBARRA, J.A. (1996): "La rationalité économique de l'industrialisation décentralisée". *Espaces et Sociétés.* nº 80-81. pp. 247-270.