

Dinámica regional y reestructuración productiva

Antonio Vázquez Barquero *

1. Introducción

Durante décadas una de las principales preocupaciones de la economía regional fue analizar los factores que explican la distribución desigual de la actividad productiva en el territorio y las diferencias espaciales de renta y bienestar social. Para algunos, la explicación se reducía al funcionamiento desigual de los mercados de productos y de factores. Para otros, los desequilibrios se debían a la dinámica del sistema productivo e, incluso, al propio funcionamiento del sistema capitalista.

En la última década, la problemática de la economía regional ha variado. La cuestión central ha pasado a ser la explicación de por qué todo tipo de territorios, tanto las regiones de industrialización antigua como las regiones de débil industrialización o las regiones agrícolas, soportan fuertes transformaciones productivas. El interés se centra, así, en conocer cuáles son los procesos que han originado los problemas por los que atraviesan todas las regiones y cuáles son los factores que hacen que se presenten de forma diferenciada en cada territorio.

Por lo tanto, se trata de responder a preguntas como las siguientes: ¿Cuáles son los cambios que se están produciendo en los sistemas productivos locales-regionales? ¿La reestructuración productiva

El autor agradece los comentarios y sugerencias de los profesores Boekema, Hudson y Hebbel a un borrador anterior.

* Antonio Vázquez Barquero es profesor de Economía Regional de la Universidad Autónoma de Madrid.

está relacionada con el desarrollo regional? ¿Cuáles son las posibilidades de cada territorio para producir bienes y servicios, nuevos o diferenciados, que tengan salida en los mercados? ¿Cuál será la duración del ajuste productivo en cada territorio? ¿Qué tipo de estrategias y de medidas serían las más adecuadas para superar los problemas regionales actuales?

En los últimos años se ha hecho un gran esfuerzo en conceptualizar los hechos y los procesos territoriales y se ha mejorado en la comprensión de las tendencias generales del cambio de la geografía regional de las economías avanzadas. Sin embargo, el mismo proceso puede tomar formas diferentes y variar según las características productivas de cada localidad. Por ello, dada la variedad de circunstancias y condiciones que caracterizan a las economías avanzadas, es improbable que las interpretaciones teóricas de su problemática regional puedan utilizarse con éxito para explicar los hechos y los procesos, más bien diferentes, que caracterizan a las regiones de los países recientemente industrializados.

Este artículo discute algunas de las tesis de la teoría de la reestructuración regional sobre la dinámica espacial y mantiene que sus análisis y conclusiones no se pueden trasladar libremente de un contexto histórico/espacial a otro.

Se sugiere que lo más adecuado para explicar la problemática actual sería utilizar una teoría de la dinámica territorial, que tuviera en cuenta la complejidad de los procesos de transformación espacial y productiva en cada contexto y que incluyera las características funcionales y territoriales de los procesos económicos, sociales, políticos e institucionales.

En primer lugar, se presentan algunas proposiciones de la teoría de la reestructuración regional. Después, se discuten si sus tesis son adecuadas para explicar los cambios regionales que se están produciendo en la periferia europea. En la última parte del artículo se aplica la noción de localidad al concepto de desarrollo regional y se proponen los rasgos generales de una interpretación de la dinámica regional en países recientemente industrializados. Se finaliza el artículo, haciendo algunos comentarios sobre las diferencias que existen entre la teoría de la reestructuración regional y la teoría de la dinámica territorial, en el contexto de los países recientemente industrializados.

2. La teoría de la reestructuración regional

Una aportación importante del pensamiento estructuralista (Lasuén, 1986; Lipietz, 1986; Sayer, 1986, y Hudson, 1987a) en los años ochenta ha sido la revisión de la interpretación ortodoxa del modelo centro-periferia y de la tesis de F. Frobel y otros (1980) de la Nueva División Internacional del Trabajo. La visión estructuralista de la reestructuración productiva y regional ha recibido gran atención, debido a su capacidad para interpretar los problemas regionales, sobre todo en las economías avanzadas.

La literatura sobre la División Internacional del Trabajo define la reestructuración productiva, como un proceso de ajuste de la economía espacial e industrial en la etapa de crisis del ciclo económico. Massey (1983) cualifica el concepto de reestructuración industrial al definirlo como «uno de los mecanismos mediante los que la estructura social se adapta, las relaciones sociales cambian y las bases de la acción política se definen o reconstruyen». Podría añadirse que sus efectos son un aumento de la productividad y de la tasa de beneficio, y, a corto plazo, la reducción del empleo (Camagni, 1986).

La reestructuración industrial y regional habría estado condicionada por los cambios en la organización de la producción, por los efectos de la innovación tecnológica sobre el sistema de transportes y comunicaciones, que minimiza la distancia y reduce la fricción espacial, por la introducción de nuevas tecnologías de producto y de proceso y la transformación de los mercados de trabajo (Bradbury, 1985).

Algunos autores consideran que el proceso de desindustrialización ha sido uno de los factores que ha originado la reestructuración regional. La crisis económica de los años setenta «ha forzado a los capitalistas a desinvertir significativamente en sectores económicos muy concretos y en las áreas dominadas por esos sectores» (Frey, 1987, p. 241). En este contexto la introducción de nuevas tecnologías habría permitido a las empresas innovadoras mejorar su nivel y tasa de beneficios a través de algunos de los siguientes mecanismos: cambios en la organización de la empresa; diseño de una estrategia de localización de las plantas que les permitiera beneficiarse de las diferencias territoriales de los mercados de trabajo; diferenciación de la producción y/o lanzamiento de nuevos productos, que favorecieran el mantenimiento o la ampliación de la participación en los mercados de productos.

La teoría estructuralista de la localización (Massey y Meegan,

1982; Bluestone y Harrison, 1982) trata de explicar la desindustrialización en las regiones y ciudades de vieja industrialización y, de esta forma, interpreta el problema de la dinámica del sistema capitalista y su manifestación espacial. Las empresas reaccionan ante el aumento de la competencia en los mercados y la necesidad de mantener (o aumentar) la tasa de beneficios y tratan de ajustarse a los cambios que aparecen en su entorno económico. La racionalización y reorganización de la producción que las empresas se ven obligadas a introducir serían la causa inmediata de la reducción del empleo (Markussen, 1985).

Las empresas multiplanta han podido cambiar y reconducir la estrategia de producción y localización gracias a las transformaciones de su organización interna y la reducción de los costes de transporte y comunicaciones. Mediante la descentralización productiva y funcional las empresas han podido utilizar la mano de obra más barata y menos conflictiva de la periferia, evitar las deseconomías de aglomeración y beneficiarse de las diferencias espaciales de costes.

Para la teoría estructuralista de la localización, la innovación tecnológica constituye una variable estratégica. El aumento de la competencia de las regiones con costes menores y la caída de la tasa de expansión de los mercados han inducido a las empresas a adoptar nuevas tecnologías en los métodos de producción y en los sistemas de organización interna. Han podido definir, así, una estrategia espacial que les ha permitido explotar las diferencias espaciales en el coste de los factores. La nueva forma de organización de las empresas multiplanta y las características locales de los mercados de trabajo han sido algunos de los factores que han condicionado la elección de tecnología (Vázquez, 1985).

Como resumen Scott y Storper (1986a, p. XIX) «los diferentes procesos de reestructuración organizativa, técnica y financiera crearon condiciones para que aumentaran las tendencias a la disposición locacional de las industrias desde los complejos centralizados». La difusión industrial podría explicarse, entre otras causas, por la transformación de la organización empresarial (y la integración de las empresas en la división nacional/internacional del trabajo), la introducción de nuevas tecnologías (de comunicación, productos y procesos) y el uso de la fuerza de trabajo más barata y menos conflictiva de las regiones periféricas (Clark y otros, 1986).

La teoría estructuralista de la localización propone un nuevo modelo espacial. Las empresas multiplanta tenderían a localizar su actividad productiva y/o a subcontratar parte del proceso productivo

en las regiones con un nivel intermedio o bajo de industrialización, en las áreas metropolitanas de segundo orden y en las pequeñas ciudades. Sin embargo, sería en los núcleos principales de localización, donde se situarían las actividades de dirección, decisión y control, los centros tecnológicos y, en general, las funciones más cualificadas de las empresas.

Markussen y otros (1986) señalan que la teoría estructuralista de la localización no proporciona una interpretación del proceso de creación de empleo en las industrias nuevas. Sugieren que la teoría de Birch (1979) sobre el nacimiento y desaparición de empresas, podría aceptarse como una buena descripción de este proceso, pero amplían el análisis y proponen utilizar la teoría del ciclo del producto (Vernon, 1966) y la teoría del ciclo del beneficio para explicar las causas de la creación de empleo y el proceso de difusión industrial.

Markussen argumenta que el ciclo del producto es, en última instancia, un ciclo del beneficio. Las empresas de todas las industrias atraviesan por un ciclo evolutivo en el que se pueden identificar las fases de juventud, madurez y vejez y la fuerza motriz de este proceso sería la innovación tecnológica. Las empresas y las industrias pasan de una etapa a otra, de tal forma que, progresivamente, se van alterando los indicadores de actividad como la tasa de crecimiento, la rentabilidad, la composición del empleo, el poder de mercado y el modelo de localización. El cambio de la estrategia empresarial «las conduce, primero, a concentrarse, y después, a dispersarse, a medida que la reducción de costes desplaza a los factores de aglomeración en el cálculo locacional» (Markussen y otros, 1986, p. 137).

En este proceso pueden identificarse cuatro etapas: en la etapa innovadora, el diseño y la comercialización de nuevos productos son la tarea principal de la industria; en la segunda fase, la producción en masa y la penetración de los mercados constituyen la preocupación principal de las empresas; en la fase de saturación de los mercados, las empresas se presentan con una doble alternativa, o bien producen bienes más baratos que los de sus rivales y compiten en precios o bien dan preferencia a la diferenciación de la producción y a la gestión de los mercados de productos y factores (principalmente, de trabajo); por último, en la cuarta fase, cuando aumenta la competencia y la tasa de beneficios desciende por debajo del nivel que se considera aceptable, se acomete la racionalización de la empresa y se emprende la estrategia de diversificación de la producción y/o la relocalización.

A medida que la actividad productiva se desarrolla siguiendo este ciclo, cambia el entorno óptimo de la producción y, por lo tanto, la localización preferente. En la primera fase, tiende a reforzarse la concentración de la producción en los centros antiguos o accidentales. Durante las fases de penetración y saturación de los mercados, comienza y se acelera la difusión y descentralización de la producción a escala interregional (e internacional), buscando localizaciones más baratas. Durante la etapa de racionalización, las industrias tienden a reconcentrar la producción en unas pocas localizaciones, frecuentemente en las regiones en las que la industria se ha dispersado recientemente. Este modelo de difusión de la actividad productiva, de carácter más bien jerárquico, estaría liderado por las empresas multiplanta.

En resumen, la reestructuración y el ajuste industrial podría considerarse como uno de los factores explicativos de la dinámica regional de los últimos años. Pero, como señalan muchos de los autores que se ocupan de los problemas de los países desarrollados, el proceso de reestructuración productiva está ligado al papel que juegan los servicios modernos en la reorganización de los sistemas productivos nacionales y a la disminución de la producción de bienes intensivos en trabajo (Noyelle y Stanback, 1984; Vázquez, 1984).

En las economías avanzadas (y, para muchos autores, en las economías de reciente industrialización), la industria manufacturera ha dejado de ser el sector impulsor del cambio estructural. La desindustrialización ha producido transformaciones irreversibles en las economías industrializadas, ya que el aumento de la competencia y los cambios de la demanda han alterado y ampliado la división internacional del trabajo. Por otro lado, la expansión y diferenciación de los servicios está favoreciendo el ajuste productivo. Así, en el futuro, las actividades de servicios están llamadas a liderar el proceso de crecimiento y cambio estructural económico, tal como ya está ocurriendo en la actualidad.

Rowthorn (1986) sugiere que la teoría de la madurez es una interpretación adecuada de este proceso de cambio estructural y crecimiento económico en las economías avanzadas y que, en realidad, podría aceptarse que es una tesis que explica correctamente la historia reciente de las economías europeas, incluida la periferia de Europa.

La tesis central de esta teoría indica que el desarrollo de una economía llega a su fase de madurez cuando se terciariza, la ocupación crece en los servicios y la participación del empleo total co-

mienza a disminuir. El aumento de la participación del empleo en los servicios no se podría hacer a costa del empleo agrícola, que habría alcanzado niveles absolutos y relativos muy bajos. De ahí que la desindustrialización (caída del empleo en el sector industrial) sea una condición necesaria para que aumenten las actividades de servicios.

Según esta interpretación, en los países recientemente industrializados, se estaría produciendo un proceso de reestructuración espacial análogo al de las economías avanzadas. La periferia territorial se estaría transformando y adaptando a la nueva división interregional del trabajo, mediante la concentración de las actividades modernas de los servicios (principalmente, de los servicios a las empresas) en las áreas metropolitanas (y regiones desarrolladas) y la difusión de actividades manufactureras hacia las ciudades medias (y regiones menos industrializadas).

Como señala Frey (1987), «no todas las grandes áreas metropolitanas, sin embargo, van a convertirse en centros de terciario avanzado». Noyelle y Stanback (1984) proponen una tipología funcional de las áreas metropolitanas y centros urbanos, que puede adaptarse para explicar las transformaciones productivas y espaciales en los países recientemente industrializados. Después de hacer las adaptaciones convenientes, se podrían diferenciar entre Centros de Servicios Diversificados (nacionales y regionales), Centros de Servicios Especializados y Centros Subordinados (de producción u orientados al consumo). Es posible, también, identificar las nuevas relaciones de jerarquía urbana y las funciones que cada uno de estos centros están incorporando durante el proceso de reestructuración productiva.

3. Las transformaciones espaciales en la periferia europea

Algunos indicadores muestran que la teoría de la reestructuración regional podría explicar la dinámica regional en países recientemente industrializados como los del sur de Europa, en los que se estaría produciendo un proceso de polarización del crecimiento análogo al de las economías avanzadas. Esta conclusión es, en realidad, discutible, ya que la teoría de la reestructuración regional se basa en la teoría estructuralista de la localización y en la teoría de la madurez,

que no parece que sean las más adecuadas para interpretar las transformaciones regionales en curso en las economías de reciente industrialización.

Es un hecho aceptado que en este tipo de países se ha producido en las últimas décadas un proceso de difusión industrial de importante magnitud. En España (Cuadrado, 1988) las regiones de vieja industrialización, como el País Vasco y Asturias, atraviesan un proceso de desindustrialización progresiva, mientras que regiones de industrialización reciente, como Valencia, Navarra y el Valle del Ebro, reestructuran eficazmente su sistema productivo y las áreas metropolitanas más dinámicas (Madrid y Barcelona) aumentan las actividades terciarias modernas.

Como acabamos de ver, la reestructuración espacial estaría determinada por un continuo incremento de las actividades de servicios modernos y su concentración en las áreas metropolitanas más avanzadas. La información disponible muestra que en las dos últimas décadas las actividades de servicios han aumentado sensiblemente en la periferia europea. En España, por ejemplo, la ocupación en los servicios que representaba el 28,8 % del empleo total en 1966, aumentó al 38,5 % en 1973 y al 50,8 % en 1985. Esto ha hecho pensar a algunos que el proceso de terciarización de las economías recientemente industrializadas se ha producido ya.

Las nuevas actividades de servicios se localizan preferentemente en las áreas metropolitanas. En España, los niveles de concentración son elevados en las actividades de estudios de mercado (el 76 % del empleo en empresas que realizaban estas actividades a principios de los años ochenta se concentraba en Madrid y Barcelona), de publicidad (61 %) y de asesoría técnica (50 %). Además los servicios de dirección (y tecnológicos) de las empresas multiplanta, las oficinas principales de las empresas multinacionales y del sistema bancario prefieren beneficiarse de las economías de aglomeración de las áreas metropolitanas. Así, por ejemplo, el 76 % de las oficinas centrales de las 250 empresas más grandes se localizan en Madrid y Cataluña. De esta forma los centros de decisión y control del sistema económico continúan concentrándose y centralizándose.

Pero, la aplicación de la visión estructuralista para entender los procesos de localización industrial en economías de desarrollo tardío puede dar lugar a una interpretación defectuosa de la realidad (Vázquez, 1988b).

En primer lugar, la visión estructuralista tiende a interpretar la difusión industrial en términos de las estrategias de descentralización

productiva y funcional de las grandes empresas multiplanta. Pero, en las economías de desarrollo tardío, las decisiones de inversión y localización las toman, sobre todo, las pequeñas empresas locales de una sola planta.

La investigación del ITUR (Instituto del Territorio y Urbanismo) (1988) sobre las pautas de localización territorial de las empresas industriales en España muestra que el 76 % de los establecimientos creados durante 1981/1982, e investigados en 1985, corresponden a empresas de una sola planta y el 24 % pertenecen a empresas multiplanta. Por otro lado, las plantas son de pequeña dimensión: el 87 % de los establecimientos tienen entre seis y 50 trabajadores; el 11 % entre 51 y 500 trabajadores y el 1 % tiene más de 500 trabajadores.

Las pequeñas empresas locales de una sola planta muestran una racionalidad de localización diferente a la de las grandes empresas multiplanta. Frecuentemente, tienden a adoptar una estrategia conservadora en sus decisiones de localización, en la que los factores personales son determinantes. Suelen elegir una localización familiar que reduzca las incertidumbres y los riesgos y que permita resolver problemas concretos como la necesidad de suelo urbanizado. Esto explicaría por qué en la investigación del ITUR los empresarios entrevistados han considerado como un factor de localización importante la cercanía de la planta a la residencia del empresario.

Kamann (1986) explica que las pequeñas y medianas empresas tendrían, en todo caso, un comportamiento muy especial en su localización. Aunque estuvieran dispuestas a reemplazar producciones propias por proveedores especializados, difícilmente cambiarían sus métodos de trabajo introduciendo el modelo de organización del trabajo de Taylor, a no ser que el volumen de producción hubiera superado un cierto nivel. La teoría de Thonsom (*«filtering down theory»*) tendría una mejor capacidad para describir el comportamiento de las pequeñas y medianas empresas. Cuando la producción madura y/o las empresas crecen, se necesita más espacio para la producción y las empresas se irán moviendo (*«will filtering down»*) hacia un área cercana, normalmente al polígono industrial más próximo, el que está «a la vuelta de la esquina».

Además, en países como España e Italia, la difusión no obedece sólo al impacto de los procesos de descentralización funcional y productiva, o al fenómeno difusor que explica el modelo tradicional de concentración/difusión. Por el contrario, parte de la industria local, en áreas urbanas y rurales, se origina como consecuencia de

la movilidad de los recursos locales de acuerdo con el modelo de industrialización difusa (Fua, 1988; Vázquez, 1988a).

Si la industrialización local se acepta como un componente de la estrategia de desarrollo de las economías recientemente industrializadas, debería de considerarse la difusión industrial como un proceso más complejo que el analizado por la teoría estructuralista. Por ello, entre los factores que explican las inversiones y la localización deberían introducirse también aspectos económicos, sociales, culturales e institucionales.

Por otro lado, la visión estructuralista de la teoría de la localización industrial, utiliza demasiado mecánicamente los conceptos de centro y periferia, cuando argumenta sobre los efectos difusores de la innovación tecnológica (Aydallot, 1986). En su razonamiento se refleja la aceptación acrítica de la teoría del ciclo del producto, que ha demostrado una baja capacidad explicativa del proceso de reestructuración productiva en las economías de industrialización reciente, como ha señalado Kamann al analizar la experiencia de la República de Irlanda.

Las regiones desarrolladas y las áreas metropolitanas de los países de desarrollo tardío, no son, en general, centros creadores de tecnología, por lo que difícilmente puede aceptarse que las empresas líderes se vean inducidas a lanzar procesos de descentralización funcional y productiva con la misma fuerza que lo hacen las empresas multiplanta de las economías avanzadas. Esto se debería no tanto a los menores niveles de competitividad entre las grandes empresas como a que la capacidad de crear nueva tecnología es, de hecho, limitada. De otra parte, las regiones periféricas podrían relacionarse directamente con los nuevos centros (empresas) a escala mundial, sobre todo cuando la innovación tecnológica ha hecho que la distancia no sea, ya, un factor restrictivo, insuperable, de la difusión tecnológica.

Las empresas multinacionales pueden localizar sus plantas en las áreas no metropolitanas y menos avanzadas. Además, las empresas locales pueden adquirir la tecnología directamente en las regiones innovadoras, sin tener que recurrir a los centros nacionales que, tradicionalmente, han actuado como intermediarios en la adopción y adaptación de tecnología.

Por otro lado, si se acepta la tesis de que la imitación puede considerarse como una fuerza motora de los procesos de reestructuración productiva, la tesis estructuralista perdería parte de su lógica explicativa. Los productos locales no tienen por qué ser, nece-

sariamente, productos creados en los centros nacionales, ni incluso en las regiones innovadoras internacionales. Pueden ser productos imitados y adaptados por las empresas locales más dinámicas, (como sucede en España en los casos de las empresas que producen moda, máquinas, herramientas o electrónica) y, ocasionalmente, creados en los centros I + D (como ocurre con algunos productos diseñados en IKERLAN).

La aproximación estructuralista entiende la innovación desde la óptica funcional. Considera tan sólo los procesos y/o los productos que han creado las grandes empresas y/o los grandes centros de investigación públicos, y que se han adoptado en las áreas metropolitanas. Pero esta forma de adopción de tecnología no tiene por qué tener buenos resultados en las economías locales en donde, sin embargo, pueden tener mayor éxito otras formas de cambio tecnológico. Por ello, Aydalot (1986) sugiere usar una visión territorial de la innovación, que sea capaz de captar las potencialidades locales de ajuste.

El cambio tecnológico debería enmarcarse dentro de la lógica del desarrollo y entenderse como la creación de un ambiente local para responder a la solución de los problemas locales mediante la utilización de la experiencia técnica local. En este sentido, la adaptación de tecnología a las necesidades de las empresas locales sería un medio para favorecer la transformación productiva. Y, de hecho, éste es un fenómeno frecuente en las economías del sur de Europa.

Por último, puede cuestionarse la hipótesis de la visión estructuralista de que las diferencias territoriales de salarios y la baja conflictividad en el mercado de trabajo son, en realidad, un factor estratégico en la decisión sobre la localización de nuevas plantas en una localidad. Al menos en el caso de las plantas instaladas en España a principios de los años ochenta, parece que las condiciones del mercado de trabajo no han sido un factor que haya condicionado significativamente las decisiones de inversión y localización de los empresarios.

Kamann (1986) argumenta que las diferencias territoriales de salarios no suelen ser elevadas en la mayor parte de los países europeos, debido a la existencia de convenios colectivos nacionales, que afectan, sobre todo, a las empresas multiplanta. Por ello, sería poco relevante para las pequeñas empresas europeas deslocalizar algunas partes del proceso productivo y localizarlas en áreas con costes más baratos del factor trabajo. Esta argumentación es coherente con los

resultados de la investigación del ITUR (1988) en la que los empresarios conceden poca relevancia al factor empleo.

Los empresarios conocen la importancia que tiene la conflictividad de los mercados de trabajo para la localización de una nueva planta. Pero, en el momento de tomar la decisión éste puede no ser el problema a resolver. En España, durante los años ochenta las altas tasas de paro (20 % en 1987) y las políticas macroeconómicas restrictivas habrían horadado la capacidad de presión de los sindicatos; y, además, las características institucionales, sociales y culturales de los mercados locales de trabajo permiten unas relaciones industriales con baja conflictividad, sobre todo, en las áreas no metropolitanas.

¿Podría la teoría de la madurez explicar el proceso de terciarización de las economías recientemente industrializadas, tal como sugiere Rowthorn?

Quizá, esta interpretación sea relevante para explicar la historia reciente de los países de industrialización antigua cuya estructura del empleo se trasformó radial y progresivamente en los últimos treinta años. En el Reino Unido la participación de la industria en el empleo total pasó del 46,3 % en 1966, al 42,6 % en 1973 y al 35,7 %, en 1981, mientras que la ocupación en los servicios aumentaba paralelamente (50,1 %, 54,5 % y 61,7 %, respectivamente).

Sin embargo, la aplicación de este modelo a economías de industrialización reciente se enfrenta con limitaciones importantes. Ante todo, es difícil argumentar que en las economías periféricas de Europa las necesidades de la terciarización del sistema productivo y la reducida población agraria hayan forzado el proceso de desindustrialización. La economía española, por ejemplo, continúa teniendo un volumen de ocupación en el sector agrario absoluta y relativamente alto (15,6 % de la población total ocupada a finales de 1986, frente al 5,4 % de 1955 o al 2,6 % de 1981 del Reino Unido).

Además, a diferencia del Reino Unido, el proceso de desindustrialización de estos países no puede vincularse al hecho de que la especialización internacional de las economías se haya transformado pasando de tener un fuerte mercado de productos manufactureros a especializarse en la venta de servicios financieros a las empresas. Por ejemplo, España no ha tenido aún una especialización comercial relevante en bienes manufactureros y, en todo caso, su balanza comercial de productos industriales ha tenido un déficit crónico. Las empresas españolas no se han multinacionalizado y su sistema bancario y financiero es débil y está poco internacionalizado.

Sin embargo, a diferencia de los países de industrialización an-

tigua, el proceso de crecimiento y cambio estructural se ha visto directamente condicionado por el aumento de la exportación de Servicios Turísticos al resto del mundo. Esta especialización internacional de las economías del sur de Europa ha tenido un impacto menor (no bien conocido) en el proceso de desindustrialización de la última década. Pero los servicios al consumo no tienen siempre el carácter innovador y dinamizador que caracteriza a los servicios a la producción.

Finalmente, el aumento del empleo en las actividades de servicios se ha producido con un cambio en las pautas del modelo de distribución territorial. Sigue existiendo concentración territorial y jerarquización en los servicios. Pero la tendencia del sistema es hacia una mayor difusión, aunque se desconoce el impacto futuro de las variables externas y de la política de la Administración central (y, en cierta medida, de las regiones) que tienen un marcado carácter concentrador y jerárquico (Vázquez y López, 1989, y Dematteis, 1985).

El efecto territorial de las fuerzas difusoras y concentradoras parece apuntar a definir nuevas áreas de servicios. Las ciudades y las regiones han comenzado a especializarse en nuevos servicios de tal forma que tienden a formarse universos distintos de especialización territorial y, en consecuencia, diferentes jerarquías de redes de servicios, como señala Roma (1987) al analizar las nuevas pautas de urbanización en Italia.

Fua (1986, p. 28) insiste en el razonamiento de Dematties indicando que en Italia se está produciendo un cambio cualitativo de la red urbana. En todo el norte y centro se atraviesa por un período de evolución del sistema tradicional, en el que las funciones de servicios se distribuían jerárquicamente entre las ciudades, a otro menor jerarquizado. Gran parte de las funciones se distribuyen entre ciudades de menor rango que tienden a especializarse en servicios diferenciados y modernos.

Esta interpretación podría explicarse como consecuencia de los fenómenos que se están produciendo en la actualidad: la revalorización de la jerarquía de algunas ciudades intermedias, capitales de provincia e, incluso, de ciertas pequeñas ciudades con especializaciones derivadas de su posición territorial; el aumento, por otro lado, de la jerarquía selectiva de algunas grandes ciudades (Madrid y Barcelona, en el caso español, y Turín, Milán, Génova y Roma, en el caso italiano) en algunos servicios especializados como es el caso de las bolsas de valores.

4. La necesidad de una teoría de la dinámica territorial

La discusión de las principales hipótesis de la teoría de la reestructuración regional muestra que no existe una interpretación única de la división espacial del trabajo. Hudson (1987a) señala que los intentos por construirla conducen inevitablemente a la generalización excesiva de un conjunto limitado de circunstancias históricas y/o geográficas. La razón fundamental sería que las formas, nuevas y viejas, de organización espacial de la producción, la nueva y vieja división espacial del trabajo se han mezclado de maneras diversas en momentos y lugares diferentes. De ahí que cada caso sea, en cierto sentido, único y difícil de generalizar.

Existen, de hecho, diferentes formas de organización del capital, que se expresan a través de la dimensión de las empresas, del tipo de producto y del proceso de producción utilizado y, en definitiva, del modelo de industrialización dominante en cada economía. La diversidad de situaciones en cada localidad conduce inexorablemente a la conclusión de que no existe un modelo único de localización, ni un modelo único de reestructuración. El caso de las economías de industrialización reciente sería muy ilustrativo a este respecto.

Como indica Fua (1980), en los países del sur de Europa la ocupación manufacturera tiende a concentrarse en los establecimientos de menor dimensión. Las pequeñas y medianas empresas son dominantes y forman un grupo heterogéneo (artesanos, empresas independientes, subcontratistas). Pero, además, las grandes empresas tienen diferentes formas de organización en función de si el capital es nacional o internacional y cuál es el tipo de producto en que están especializados y cuál la organización de los mercados nacionales e internacionales.

Además, el territorio es múltiple en producciones y en ramas de producción. Las formas de organización del trabajo y el régimen de acumulación y regulación del capital no pueden reducirse al fordismo, como quiere Lipietz (1986). Por el contrario, muchas ramas de la economía y muchas localidades se han organizado siguiendo un modelo de acumulación, no fordista, más extensivo que intensivo, claramente visible en algunas viejas industrias y viejas regiones industriales, como, por ejemplo, en las industrias de aceros especiales, naval o de ingeniería industrial.

La diversidad productiva y organizativa hace que las estrategias de localización y los factores determinantes sean diferentes de unas

empresas a otras y de unas localidades a otras. Pero, incluso, en aquellas producciones, como la industria de semiconductores que se ajustan al modelo de organización de las empresas multiplantas, «muchas características... no encanjan con los estereotipos populares de carácter radical de las estrategias de localización de las empresas multinacionales y del cambio de la división internacional del trabajo» (Sayer, 1986, p. 119).

La situación adquiere mayor complejidad en las economías del sur de Europa, donde el proceso de reestructuración productiva afecta a los modelos de industrialización polarizada y de industrialización difusa. El desarrollo tardío ha permitido a estas economías potenciar sistemas más flexibles de acumulación de capital y de organización del trabajo, por lo que la explicación de los procesos de reestructuración debería introducir factores culturales e institucionales estratégicos en cada localidad. En este contexto, las contradicciones inherentes a la naturaleza de las decisiones de inversión y localización adquieren una dimensión más amplia y muestran que no existen un modelo único de reestructuración productiva.

La diversidad de modelos regionales de reestructuración productiva, de declive y revitalización de las estructuras industriales y de transformación territorial de los servicios demandan una interpretación dinámica y territorial. Se trata no sólo de relacionar las diferentes etapas del desarrollo regional, sino también de mostrar que la transformación productiva no es una simple reproducción de los procesos globales del sistema económico nacional/internacional, ya que cada localidad define respuestas locales a los problemas y procesos globales.

La reestructuración productiva puede entenderse como una fase del proceso de crecimiento y cambio estructural de la economía regional, caracterizada por la racionalización de la producción, la pérdida del empleo industrial, el aumento de la productividad y la recuperación de la tasa de beneficio empresarial. Se produciría en el momento de cambio de la fase depresiva a la etapa alcista del ciclo económico. Por lo tanto, la reestructuración regional y productiva formaría parte del proceso de desarrollo a largo plazo de la economía regional/nacional.

Lasuén (1969), siguiendo a Schumpeter (1934) y Perroux (1955) establece la relación entre cambio estructural y espacial e innovación. El desarrollo que se muestra como aparición y desaparición de productos, de empresas y actividades, sería el resultado del impacto sectorial y espacial de las innovaciones. Alrededor de las plan-

tas (empresas, industrias, áreas, ciudades) innovadoras se concentrarían las actividades modernas. Se produce, así, un proceso de diferenciación acumulativa entre las nuevas y las viejas áreas productivas.

Lasuén indica que las empresas innovadoras introducen el cambio tecnológico, cuando diseñan y producen bienes modernos (nuevos o diferenciados) y cambian la organización empresarial. El aumento de la competencia en los mercados y la necesidad de mantener (o incrementar) la tasa de beneficio ha forzado a las empresas a transformar su estrategia espacial. Sin embargo, en las economías recientemente industrializadas, la descentralización productiva y funcional tan sólo explica una parte del proceso de desarrollo.

Como se indicó más arriba, el desarrollo regional está, también, influenciado por procesos de imitación y adaptación, que son una respuesta local a la necesidad global de reestructuración y transformación del sistema productivo y su ajuste a las condiciones de la división internacional del trabajo.

La introducción de nuevas tecnologías permite a las empresas alcanzar la frontera tecnológica del sistema productivo. De esta forma, la innovación tecnológica se convertiría, también, en uno de los mecanismos dominantes de la dinámica regional, en las economías recientemente industrializadas.

Esta interpretación de los mecanismos que ligan el cambio tecnológico con el desarrollo regional no coincide completamente con la visión de Camagni (1986). Existe acuerdo en lo que concierne a la interpretación general del ciclo regional y en que el concepto de salto tecnológico puede utilizarse para explicar la transformación productiva regional y el aumento de la competitividad de las empresas en los países recientemente industrializados.

Sin embargo, su visión del desarrollo económico regional no concede un valor relevante a la potencialidad de desarrollo local. Su conclusión de que «las áreas metropolitanas adoptarían las innovaciones más rápidamente y más sistemáticamente que las áreas periféricas [...]» desconoce la capacidad de adaptación de tecnología en las economías locales. En este punto, se podría recordar la conclusión de Clark y otros (1986): «[...] el modelo espacio-temporal de difusión desafía cualquier tipo de generalización: en algunos sectores, es evidente que existe un modelo jerárquico de difusión, pero en otros la estructura del mercado es la dominante».

Courlet (1988) señala que las transformaciones productivas actuales obedecerían más a la lógica de la organización espacial de la producción que a la lógica funcional de sectores que se descentrali-

zan. En las economías del Sur de Europa (incluida Francia), las relaciones entre grandes y pequeñas empresas, la vinculación entre I + D y empresa o la relación entre empleo y cualificación de la mano de obra en los procesos de reconversión y reestructuración productiva tienden a territorializarse cada vez más.

El sistema productivo se desarrolla gracias a la capacidad del territorio para valorizar el potencial local. El sistema de pequeñas y medianas empresas locales se está convirtiendo en motor de una nueva forma de desarrollo, en la que las condiciones sociales, institucionales y culturales de cada localidad generarían una nueva dinámica de cambio estructural. Así la regulación de la reestructuración productiva y del crecimiento a largo plazo reposaría cada vez más en el sistema productivo local. En todo caso, las transformaciones productivas no son otra cosa que transformaciones de los sistemas productivos locales.

La dimensión territorial del desarrollo sería, cada vez, más relevante. Hudson (1987a) señala que la aparición, crecimiento y declive de las localidades está fuertemente condicionada por su situación en una división espacial del trabajo dada. A su vez, las divisiones espaciales del trabajo se ven afectadas por las especificidades de las localidades concretas. De ahí que se pueda establecer una relación recíproca entre reestructuración productiva, división espacial del trabajo y desarrollo territorial. En este sentido, el desarrollo regional/local no sería el resultado de los procesos globales de crecimiento y cambio estructural, sino el efecto de las relaciones recíprocas global/local (Massey, 1983).

Finalmente, la teoría de la dinámica territorial es crucial para interpretar el desarrollo regional, ya que puede proporcionar argumentos para explicar la decisión inicial de localización en un asentamiento concreto.

Markusen y otros (1986, pp. 137-139) señalan que la teoría del ciclo del beneficio no es muy explícita en este punto y proponen la teoría del desarrollo de Schumpeter y la teoría de los ciclos largos de Kondratiev-Schumpeter para interpretar la tendencia de los sectores innovadores a surgir en una nueva localidad. Concluyen que lugares con baja presión fiscal y donde la ideología de libre empresa es dominante serían los más adecuados para crear un buen entorno innovador y un clima de negocios favorable, en el que los emprendedores pudieran innovar libremente y, por lo tanto, localizar nuevas actividades productivas.

Este no es el caso de los países de desarrollo tardío, cuyo proceso

de industrialización ha estado caracterizado por una significativa intervención del Estado. Los países del sur de Europa ejemplifican muy bien el caso de este tipo de economías que han seguido un modelo de «capitalismo asistido» que ha favorecido el nacimiento y desarrollo de las actividades productivas modernas (Vázquez y Hebbert, 1985).

Los procesos de industrialización y de reestructuración productiva, en localidades concretas, en general, pueden explicarse, entre otras razones, por la necesidad que tienen las economías locales de superar los problemas de producción. Cuando las comunidades locales se enfrentan a situaciones límite de su sistema productivo (como el aumento de paro a niveles críticos, la pérdida de mercados, o la destrucción de actividades económicas estratégicas) no adoptan, normalmente, una actitud pasiva sino que reaccionan tratando de cambiar el centro de gravedad de la economía local. Ello explicaría el surgimiento de emprendedores locales, el nacimiento (y expansión) de los procesos de desarrollo local y, en último análisis, algunos fenómenos de difusión industrial en las economías recientemente industrializadas.*

5. Reestructuración y desarrollo local en economías recientemente industrializadas

La teoría de la reestructuración regional ha realizado un gran esfuerzo para explicar los mecanismos de transición del sistema de gran empresa a regímenes de acumulación más flexibles en las economías avanzadas. La teoría estructuralista de la localización y la teoría del ciclo del producto/beneficio han avanzado en la explicación de la dinámica espacial del sistema capitalista.

Este artículo argumenta en favor de la ampliación de la teoría de la reestructuración regional y de la necesidad de una teoría de la dinámica territorial. La introducción de la noción de la localidad en la teoría del desarrollo permite vincular la dinámica de la reestructuración productiva al sistema global de producción y de intercambio de mercancías. Además permite incorporar en el análisis la diversidad de formas flexibles de acumulación y concretar aquellas que son dominantes y/o específicas de cada economía y de cada territorio.

El crecimiento económico y el cambio estructural en los países

recientemente industrializados han sido analizados tradicionalmente, mediante el modelo de crecimiento de concentración/difusión, que explica cómo el desarrollo económico toma la forma de crecimiento urbano/industrial, liderado por las grandes empresas. Las áreas rurales participarían en el proceso de industrialización, principalmente gracias a la difusión industrial procedente de las áreas metropolitanas.

Recientes investigaciones (Fua, 1988; Vázquez, 1988a) presentan una interpretación diferente del crecimiento económico en la periferia europea. El proceso de industrialización en Italia y España comenzó antes de su Revolución industrial, y la industrialización local constituye uno de los rasgos de la formación y desarrollo de su sistema productivo. El proceso de concentración industrial tuvo lugar cuando la producción industrial había comenzado en centros urbanos menores y las actividades manufactureras se habían difundido en las áreas rurales.

El análisis del funcionamiento de la industria local en las economías de desarrollo tardío (Fua, 1983) ha sentado las bases para la reinterpretación del proceso de desarrollo económico, de sus modelos y de sus ritmos y dinámicas (Garofoli, 1988). Cuando la Revolución industrial se completó y el crecimiento económico moderno se alcanzó, existían, al menos, dos senderos de crecimiento: el modelo de concentración/difusión, urbano-industrial, y el modelo de industrialización local descentralizada.

La industrialización local puede definirse como un proceso, cuyo nacimiento, desarrollo y madurez se basa en la combinación de un conjunto de causas que van desde el estado de necesidad a la disponibilidad de recursos naturales y/o una buena localización. La existencia de una cierta capacidad empresarial, mano de obra abundante y barata, un sistema de ciudades suficientemente consolidado, ahorro local y conocimiento práctico de productos y mercados han favorecido el nacimiento del proceso de industrialización y, de esta forma, se ha podido satisfacer la necesidad de cambio existente en la comunidad local.

La utilización de economías de aglomeración ha sido un factor importante en los procesos de desarrollo local. En Toscana, en Valencia y en regiones similares, las empresas locales se localizan en asentamientos productivos especializados que tienen importantes economías externas (información, oferta de mano de obra cualificada, servicios especializados). Estos asentamientos son análogos a los definidos y conceptualizados por Marshall como distritos industriales.

Como Saxenian (1981) propuso para el Silicon Valley, Becatini (1979) sugirió aplicar el concepto de Marshall de economías externas para explicar el desarrollo local en países recientemente industrializados. Llamó la atención sobre el funcionamiento eficaz de los sistemas locales de empresas, mostró sus ventajas competitivas en el proceso de reestructuración productiva y conceptualizó la dinámica de los sistemas productivos locales.

Durante la última década los sistemas locales de empresas crecieron notablemente, no tanto porque la desindustrialización y la degradación urbana dieran un valor diferencial a este modelo de industrialización, como debido a su buena adaptación a las condiciones del cambio económico. Las empresas líderes locales han cambiado su estrategia, puesto que ya no basan su ventaja comparativa en costes de producción más bajos, sino en la diferenciación de la producción y en la producción de nuevos bienes. Ello ha sido posible gracias al cambio tecnológico, que han introducido en los sistemas productivos a través de la imitación y la adaptación de tecnología.

En la periferia europea, el proceso de difusión industrial se debe no sólo a la descentralización productiva o funcional de las empresas urbanas (nacional/internacional), que adoptan una nueva estrategia de localización sino también al fortalecimiento de los procesos de industrialización local en las áreas no metropolitanas. Estos resultados confirman «el punto señalado por Sayer —de que la nueva división espacial del trabajo no agota la totalidad de la economía espacial moderna [...]. Por el contrario, se superpone y articula al modelo preexistente de producción y especialización regional» (Scott y Storper, 1986b, p. 308).

Dematteis ha mostrado para el caso italiano (generalizable a otros países de desarrollo tardío, como España) que la organización compleja de la jerarquía urbana da lugar a un fenómeno análogo al de los itinerarios autónomos de la industrialización local. En este sentido, la progresiva ampliación y complejidad de los servicios tiende a generar especializaciones territoriales del sistema urbano no siempre coincidentes entre sí. Ello es tanto como reconocer la existencia de distintos sistemas de jerarquía urbana, en los que las áreas metropolitanas (incluso las más desarrolladas) no siempre serían los centros de decisión y control económico de los servicios (Vázquez y López, 1989).

Entre los factores que están en la base de los nuevos procesos pueden citarse los siguientes: el fortalecimiento de la capacidad em-

presarial local; la mayor vinculación e integración de las economías locales en los sistemas productivos nacional e internacional; el continuo y la mezcla industria-servicios; la definición de un sistema financiero más difuso y/o accesible, espacialmente; la mejora de las redes de transporte y comunicación; la descentralización administrativa y el surgimiento de las políticas de desarrollo local.

Sin embargo, el territorio de un país no es uniforme. Los procesos de desarrollo industrial y terciarización, la desindustrialización y la reestructuración productiva toman formas diferentes en espacios distintos. El modelo regional y urbano ha experimentado, por ello, fuertes transformaciones en los últimos años y se han propuesto diversas tipologías con el fin de emprender acciones más efectivas de política regional.

Consideremos, por ejemplo, el modelo de dinámica regional discutido anteriormente, e intentemos hacer una sencilla tipología de las regiones en las economías de industrialización reciente. Se pueden identificar tres tipos básicos de regiones: áreas agrícolas e industriales, cuyo modelo de crecimiento económico se basó en las transferencias y subvenciones procedentes del extranjero y/o de la Administración central; áreas industriales y de servicios, cuyo crecimiento y cambio estructural se debió a procesos de concentración y difusión productiva; y áreas industriales y de servicios cuyo proceso de desarrollo se basó en la movilización del potencial endógeno. Se pueden identificar también otros tipos de regiones, cuyo modelo de producción ha combinado históricamente diferentes modelos de crecimiento.

En estas condiciones, la dinámica espacial de las regiones y ciudades dependerá de las características locales del área, de la historia propia del sistema productivo, de su modelo de crecimiento y cambio estructural y de su posición en la división internacional del trabajo. En tanto en cuanto las empresas locales sean importantes en la economía regional, las fuentes locales del capital pueden ser un determinante significativo de la inversión regional y, por lo tanto, la respuesta local a las condiciones globales puede ser más fuerte y relativamente independiente.

Si la tipología, anteriormente bosquejada, se relaciona con la oferta regional de trabajo, se pueden identificar diferentes escenarios. Por un lado, estaría el caso de regiones periféricas subvencionadas, que tradicionalmente han sido regiones con excedentes de fuerza de trabajo (como Andalucía o el Mezzogiorno); por otro lado, habría regiones centrales de industrialización avanzada, cuyas

empresas han importado mano de obra, de baja cualificación, durante la fase ascendente del ciclo económico (como Lombardía o Cataluña). Este esquema, tan popular en la Europa de los años cincuenta y sesenta, podría reproducirse en los países de la Europa del sur durante las próximas décadas, según muestra una investigación realizada recientemente sobre el mercado de trabajo italiano (Pettinati, 1988). Esta conclusión contradice en gran medida a aquellos autores que consideran que la movilidad del capital es el proceso dominante de la dinámica regional.

La ampliación de la discusión hasta el punto de incluir la diversidad regional exige una argumentación más compleja y matizada. Sin embargo, no debería poner en dificultades la tesis principal de este artículo, sino que, por el contrario, confirmaría la proposición principal de que las teorías de la dinámica regional no deberían aplicarse a contextos históricos y espaciales, diferentes de aquellos para los que fueron propuestos, sin tener en cuenta las particularidades territoriales. Esta conclusión tiene importantes implicaciones de política regional e industrial, que no van a ser discutidas aquí.

6. Comentarios finales

En este artículo se ha tratado de evaluar el proceso de reestructuración espacial y productiva que se está produciendo en las economías de reciente industrialización. Se ha mostrado que la teoría de la reestructuración regional es una aproximación que difícilmente explica la complejidad de los procesos productivos y espaciales que tienen lugar en las economías periféricas de Europa.

Las tesis de la teoría de la reestructuración regional pueden ser relevantes para interpretar la dinámica regional, sobre todo en lo que concierne a la relocalización industrial en las economías avanzadas. Pero, la teoría de la madurez y la visión estructuralista de la localización industrial dejan fuera de su interpretación hechos como la reestructuración, la dinámica regional, la formación de nuevas jerarquías urbanas y, en definitiva, las tendencias a la difusión del sistema productivo, que caracterizan a las economías recientemente industrializadas de Europa.

Esta conclusión es análoga a la de Frey (1987) cuando evalúa la transformación espacial de los Estados Unidos en los años setenta y ochenta. Su interpretación señala que las proporciones de la rees-

tructuración regional sobre las tendencias a la polarización del crecimiento no se ajustan completamente a la realidad. Frey indica que la tesis de la organización de la producción no es suficiente para explicar la tendencia a la redistribución espacial de la producción y la emergencia de procesos de urbanización más difusos en los países desarrollados.

Además, este artículo ha mostrado que las teorías del cambio regional/industrial no pueden utilizarse libremente para explicar la realidad en contextos históricos diferentes a los que definen las hipótesis sobre los que se han construido. Este sería el caso de algunas interpretaciones de la dinámica regional, como la teoría de la reestructuración regional, cuando se usan para explicar los procesos de reestructuración productiva y espacial en la periferia de Europa, sin tener en cuenta los hechos y los procesos de cambio estructural de cada región/localidad. Por ello, se estima que lo más adecuado sería analizar las transformaciones productivas/espaciales mediante la teoría de la dinámica territorial.

Después de haber discutido las proposiciones principales de ambas teorías, es posible señalar algunas de las analogías y diferencias existentes entre ambas. En primer lugar, se puede decir que la teoría de la reestructuración regional y la teoría de la dinámica territorial comparten un objetivo común, explicar el ajuste regional. Ambas teorías consideran, también, que la noción de desarrollo económico a largo plazo de Schumpeter es un elemento importante en la conceptualización del crecimiento y cambio estructural de las regiones. Es más, conceden al empresario un papel estratégico en estos procesos. Por último, ambas visiones utilizan nociones importantes de la teoría tradicional de la localización (como las economías de aglomeración, los costes del trabajo y del suelo o la accesibilidad) para explicar la localización industrial.

Sin embargo, se pueden identificar algunas diferencias entre ambas teorías. Mientras la teoría de la reestructuración regional analiza el ajuste espacial a través de una aproximación funcional, la teoría de la dinámica territorial introduce en el análisis, de forma explícita, el espacio y el tiempo. Además, los teóricos de la reestructuración regional consideran que la innovación tecnológica es la fuerza motriz del crecimiento regional en regiones en las que prevalece la libre competencia y las tradiciones antirreguladoras. Sin embargo, los teóricos de la dinámica territorial creen, también, que la necesidad es un factor explicativo de la localización inicial y de los ajustes productivos. En este sentido, la teoría de la reestructuración regio-

nal, a diferencia de la teoría de la dinámica territorial, tiende a excluir de su campo de análisis hechos como la industrialización difusa y la formación de jerarquías urbanas alternativas.

La complejidad de los procesos de transformación espacial y productiva pueden ser comprendidos mejor si se analizan en función de la teoría de la dinámica territorial. En este concepto se pueden integrar metodologías diversas, combinar los enfoques territorial y funcional y vincular las dimensiones macro y micro de la transformación productiva de las regiones.

Además, esta interpretación del desarrollo regional relaciona la teoría tradicional del desarrollo, tal como ha sido interpretada por Schumpeter y Kuznets con la visión radical, tal como la presenta la escuela de la regulación. Pequeur y Silva (1988), al estudiar el desarrollo local, abundan en esta idea y señalan que la definición de desarrollo tendría tres características: el desarrollo sería, esencialmente, cambio tecnológico; el desarrollo combinaría procesos endógenos y exógenos; el desarrollo mostraría la capacidad de regulación del sistema.

Esta noción del desarrollo es útil para entender la dinámica regional y productiva. Se basa en la hipótesis de que los procesos de desindustrialización y reestructuración productiva forman parte de procesos de crecimiento a largo plazo de la economía. Además, esta tesis permite identificar diferentes formas y modos de acumulación de capital y las relaciones y vinculaciones entre ellos y mostrar la existencia de diversidad de modelos de desarrollo regional/nacional, tal como sugiere Fua (1980 y 1983).

BIBLIOGRAFIA

- Arrow, J. Kenneth (comp.) 1988, *The balance between industry and agriculture in economic development. Basic issues*. Londres, Macmillan Press.
- Aydalot, Ph. 1986, «L'aptitude des milieux locaux à promouvoir l'innovation», en Federwich J. y Zoller G. H. (comps.) 1986, pp. 41-58.
- Becatini, G. 1979, «Dal settore industriale al "distretto" industriale. Alcune considerazioni sull' unità di indagine dell'economia industriale», *Rivista di Economia e Politica Industriale*, 1, pp. 7-21.

- Birch, D. L. 1979, *The job generation process*, Cambridge, Mas., MIT Program on Neighbourhood and Regional Change.
- Bluestone, B. y Harrison, B. 1982, *The deindustrialisation of America: plant closing, community abandonment and the dismantling of basic industry*, Nueva York, Basic Books.
- Bradbury, J. H. 1985, «Regional and industrial restructuring processes in the new international division of labour», *Progress in Human Geography*, 9 (1), pp. 38-63.
- Camagni, R. 1986, «Robotique Industrielle et revitalisation du Nord-Ouest Italien», en Federwich, J. y Zoller, G. H. (comps.) 1986, pp. 59-80.
- Clark, L. G., Gertler, S. M. y Whiteman, J. 1986, *Regional dynamics. Studies in adjustment theory*, Boston, Allen and Unwin.
- Courlet, C. 1988, «Nouveau dynamisme spatial et politiques industrielles locales: l'exemple français», ponencia presentada en el Seminario sobre «Depressed regions in the Mediterranean European Countries and Endogenous Development», Scilla (Reggio Calabria), Université des Sciences Sociales de Grenoble, IREP.
- Cuadrado Roura, J. R. 1988, «Tendencias económico-regionales antes y después de la crisis en España», *Papeles de Economía Española*, 34, pp. 17-60.
- Dematteis, G. (comp.) 1985, «Le aree metropolitane e le reti urbane: temi e problemi della ricerca», Serie CNR Económica (1984-1986), mimeo, Istao, Ancona.
- Federwich, J. y Zoller, G. H. (comps.) 1986, *Technologie nouvelle et ruptures régionales*, París, Económica.
- Frey, H. W. 1987, «Migration and depopulation of the metropolis: regional restructuring or rural renaissance?», *American Sociological Review*, 52, pp. 240-257.
- Frobel, F., Heinrichs, J. y Kreye, O. 1980, *The new international division of labour*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Fua, G. 1980, *Problemi dello sviluppo tardivo in Europa*, Bolonia, Il Mulino [Problemas del desarrollo tardío en Europa, Madrid, CSIC, 1983].
- , 1983, «L'industrializzazione nel Nord Est e nel Centro», en Fua, G. y Zachia, C. (comps.), *Industrializzazione senza fratture*, Bolonia, Il Mulino, pp. 7-46.
- , 1986, *Conseguenze economiche dell' evoluzione demografica*, Introducción, Bolonia, Il Mulino.
- , 1988, «Small-scale industry in rural areas: the Italian experience», en Arrow, J. Kenneth (comp.) 1988, pp. 259-279.
- Garofoli, G. 1988, «Industrial districts: structure and transformation», ponencia presentada en el Seminario sobre «Depressed regions in the Mediterranean European countries and endogenous development», Scilla (Reggio Calabria), Università degli studi di Pavia, departamento de Economía Política.
- Hudson, R. 1987a, «Changing spatial division of labour in manufacturing