

INMACULADA CARAVACA BARROSO*

CRISIS, INDUSTRIA Y TERRITORIO

RESUMEN - RÉSUMÉ - ABSTRACT

Los procesos de reestructuración productiva ocurridos en las últimas décadas han ejercido efectos muy importantes sobre la organización espacial de la actividad económica, fundamentalmente de la industria, dando lugar a la alteración de las anteriores estrategias de localización y, en consecuencia, a la aparición de nuevos modelos territoriales. Es este un tema que está provocando un amplio debate por parte de estudiosos de distintos campos y desde enfoques conceptuales y metodológicos muy diversos, y que tiene, sin duda, un gran interés para la Geografía.

* * *

Crisis, industrie et territoire.- Les processus de restructuration productive qui ont eu lieu pendant les dernières décennies ont exercé des effets très importants sur l'organisation spatiale de l'activité économique et, plus particulièrement, de l'industrie, donnant lieu à un bouleversement des stratégies locationnelles anciennes et à la naissance de nouveaux modèles territoriaux. On se trouve devant un sujet qui provoque, à l'heure actuelle, un grand débat, protagonisé par des chercheurs appartenant à des disciplines très diverses, et avec des approches intellectuelles très diverses aussi, et dont l'intérêt géographique est hors de doute.

* * *

Crisis, industry and territory.- The process of economic restructuring which took place in the past decades have provoked very important effects on the spatial organization of production activities —mainly industrial activities— changing the prior location strategies and, consequently, developing new territorial models. This is a topic of central interest for geographers but it is also object of a broad discussion for scholars coming from different fields and conceptual approaches.

PALABRAS CLAVE: Industria, territorio.

MOTS CLÉS: Industrie, territoire.

KEY WORDS: Industry, territory.

INTRODUCCION

El objetivo de este artículo es hacer una reflexión global sobre la incidencia de la crisis en los cambios territoriales de la industria, participando así, aunque sea modestamente, en la polémica y recogiendo, al menos en parte y sin ninguna pretensión de exhaustividad, algunas de las principales interpretaciones que se han hecho hasta ahora sobre el tema.

Para ello, centraremos el razonamiento en tres aspectos principales: el análisis de la crisis socioeconómica y la reestructuración del sistema produc-

tivo; los cambios ocurridos en el comportamiento organizativo y locacional de las empresas industriales; y las nuevas formas de organización territorial de la industria. No debe olvidarse, desde luego, que se trata de un proceso abierto, que no está ni mucho menos concluido, y que las transformaciones en curso no han sido aún suficientemente investigadas ni contrastadas empíricamente. Sólo podemos hablar, pues, de la existencia de ciertos rasgos y tendencias generales que pueden sufrir modificaciones en un futuro más o menos próximo dando lugar a otras formas de articulación territorial de la industria y, en consecuencia, a nuevos modelos de localización.

* Departamento de Geografía, Universidad de Sevilla.

I. CRISIS SOCIOECONOMICA Y REESTRUCTURACION DEL SISTEMA PRODUCTIVO

Es un hecho sobradamente conocido que estamos inmersos en una importante crisis socioeconómica que va a conducir o está conduciendo ya a una ruptura con el modelo de acumulación capitalista de etapas anteriores. Se entiende así por crisis la serie de mutaciones, rupturas o discontinuidades ocurridas durante el proceso de crecimiento productivo. Pero, como dice Gunder Frank «la crisis no significa el fin; por el contrario, la palabra crisis hace referencia a una época crítica durante la cual se evitará el fin, de ser posible mediante nuevas adaptaciones; y sólo si éstas fracasan el fin se torna inevitable» (GUNDER FRANK, 1983, 119). Lo más probable es pues que, como ya ha ocurrido en anteriores ocasiones, la presente crisis de lugar a una nueva fase de expansión del capitalismo¹.

La recesión económica que siguió a las subidas del precio del petróleo ocurridas durante los primeros años de la década de los setenta empezó a gestarse durante la etapa expansiva anterior y está dando lugar a profundas transformaciones económicas, sociales y culturales. En efecto, la crisis actual no tiene un carácter exclusivamente económico y debe ser considerada como una crisis global, tanto desde el punto de vista espacial como ideológico, pues, si bien se trata fundamentalmente de una crisis del modelo de acumulación capitalista que se ha iniciado en los países desarrollados de economía de mercado, afecta también, sin duda, tanto a los países del llamado Tercer Mundo como a los de economía socialista. Esta interpretación es la sostenida, entre otros, por Amin, Arrighi, Gunder Frank y Wallerstein, quienes analizan además desde distintas ópticas los cambios ideológicos que se están produciendo tanto en el ámbito capitalista como en el socialista (1983)².

Han sido muchas y variadas las interpretaciones que se han hecho hasta ahora de la crisis y, aunque con diferentes matizaciones, casi todos los estudiosos coinciden en señalar que estamos ante una serie de crisis parciales coadunadas e interdependientes. Entre las que han influido más directamente en el comportamiento del sector industrial destacan las siguientes:

1) El crecimiento incontrolado de la producción durante los años de expansión económica y su inadecuación con la demanda que tendía a perma-

necer estable, dio origen a una **crisis de sobreproducción** que provocó un desconcierto global. Se trata de una importante contradicción pues, aunque «alguna vez prevaleció el optimista engaño de que la producción creaba la demanda... la amarga experiencia ha demostrado que esto no es verdad. Porque la demanda es función no de la producción sino de cómo se distribuyen los ingresos de las empresas, lo cual, después de todo, constituye el factor intermedio que determina la demanda» (WALLERSTEIN, 1983, 19).

2) La demanda disminuyó, además, en un buen número de países debido a la reducción de la renta nacional disponible por el encarecimiento de los recursos, sobre todo energéticos, lo que iba a provocar una alteración de las relaciones económicas internacionales.

Entre las interpretaciones dadas a la **crisis energética** destaca la de Chevalier (1981), quien sostiene la tesis de que su origen no puede buscarse únicamente en la actitud mantenida por los países árabes principales exportadores de petróleo, sino en la convergencia de sus intereses, al menos en parte, con los de Estados Unidos. En efecto, la subida de los precios del crudo en 1973 acentuó las ventajas energéticas de Estados Unidos y su competitividad en los mercados internacionales, pero provocó, a su vez, un efecto no deseado: el debilitamiento excesivo de las economías de los países industrializados³.

3) Por su parte, los incrementos salariales en los países capitalistas desarrollados tendieron a superar los de la productividad según crecía el poder de negociación de los trabajadores, dando lugar a una **crisis de productividad**.

4) A su vez, el aumento de los costes laborales tanto directos (crecimiento de los salarios) como indirectos (mayores prestaciones sociales) contribuyeron a la reducción de la tasa de crecimiento, al aumento de la inflación, al crecimiento del déficit público y, en definitiva, a una **crisis del llamado Estado de Bienestar** que se tradujo en la aplicación de políticas de austeridad con la consiguiente disminución de los gastos sociales y el aumento de la presión fiscal. En este sentido no puede dejarse al margen el hecho de que como dice Gunder Frank «en el mundo capitalista actual el lema es cambiar de gastos “improductivos” a “productivos”, entre los cuales se encuentran, por supuesto, los de armamento y de guerra» (GUNDER FRANK, 1983, 138).

¹ R. de la Cruz analiza las interpretaciones que se han ido haciendo de las distintas etapas de crisis del capitalismo (CRUZ, 1987, 142-149).

² Por su parte, R. de la Cruz, desde otro ángulo, sostiene también que la crisis no tiene un carácter exclusivamente económico y que está dando lugar «a una ruptura ampliada del modelo cultural premodernista asociado a la ética puritana» (1987, 11).

³ Chevalier (1981) señala que a principio de los años setenta Estados Unidos producía alrededor del 80% del petróleo que consumía con un coste de 3,5 dólares/barril que, además, tendía a aumentar, mientras que Europa y Japón importaban el 100% al precio de 2 dólares/barril; esto representaba una pérdida de competitividad en los mercados internacionales que los americanos no estaban dispuestos a tolerar.

I. CRISIS SOCIOECONOMICA Y REESTRUCTURACION DEL SISTEMA PRODUCTIVO

Es un hecho sobradamente conocido que estamos inmersos en una importante crisis socioeconómica que va a conducir o está conduciendo ya a una ruptura con el modelo de acumulación capitalista de etapas anteriores. Se entiende así por crisis la serie de mutaciones, rupturas o discontinuidades ocurridas durante el proceso de crecimiento productivo. Pero, como dice Gunder Frank «la crisis no significa el fin; por el contrario, la palabra crisis hace referencia a una época crítica durante la cual se evitará el fin, de ser posible mediante nuevas adaptaciones; y sólo si éstas fracasan el fin se torna inevitable» (GUNDER FRANK, 1983, 119). Lo más probable es pues que, como ya ha ocurrido en anteriores ocasiones, la presente crisis de lugar a una nueva fase de expansión del capitalismo¹.

La recesión económica que siguió a las subidas del precio del petróleo ocurridas durante los primeros años de la década de los setenta empezó a gestarse durante la etapa expansiva anterior y está dando lugar a profundas transformaciones económicas, sociales y culturales. En efecto, la crisis actual no tiene un carácter exclusivamente económico y debe ser considerada como una crisis global, tanto desde el punto de vista espacial como ideológico, pues, si bien se trata fundamentalmente de una crisis del modelo de acumulación capitalista que se ha iniciado en los países desarrollados de economía de mercado, afecta también, sin duda, tanto a los países del llamado Tercer Mundo como a los de economía socialista. Esta interpretación es la sostenida, entre otros, por Amin, Arrighi, Gunder Frank y Wallerstein, quienes analizan además desde distintas ópticas los cambios ideológicos que se están produciendo tanto en el ámbito capitalista como en el socialista (1983)².

Han sido muchas y variadas las interpretaciones que se han hecho hasta ahora de la crisis y, aunque con diferentes matizaciones, casi todos los estudiosos coinciden en señalar que estamos ante una serie de crisis parciales coadunadas e interdependientes. Entre las que han influido más directamente en el comportamiento del sector industrial destacan las siguientes:

1) El crecimiento incontrolado de la producción durante los años de expansión económica y su inadecuación con la demanda que tendía a perma-

necer estable, dio origen a una **crisis de sobreproducción** que provocó un desconcierto global. Se trata de una importante contradicción pues, aunque «alguna vez prevaleció el optimista engaño de que la producción creaba la demanda... la amarga experiencia ha demostrado que esto no es verdad. Porque la demanda es función no de la producción sino de cómo se distribuyen los ingresos de las empresas, lo cual, después de todo, constituye el factor intermedio que determina la demanda» (WALLERSTEIN, 1983, 19).

2) La demanda disminuyó, además, en un buen número de países debido a la reducción de la renta nacional disponible por el encarecimiento de los recursos, sobre todo energéticos, lo que iba a provocar una alteración de las relaciones económicas internacionales.

Entre las interpretaciones dadas a la **crisis energética** destaca la de Chevalier (1981), quien sostiene la tesis de que su origen no puede buscarse únicamente en la actitud mantenida por los países árabes principales exportadores de petróleo, sino en la convergencia de sus intereses, al menos en parte, con los de Estados Unidos. En efecto, la subida de los precios del crudo en 1973 acentuó las ventajas energéticas de Estados Unidos y su competitividad en los mercados internacionales, pero provocó, a su vez, un efecto no deseado: el debilitamiento excesivo de las economías de los países industrializados³.

3) Por su parte, los incrementos salariales en los países capitalistas desarrollados tendieron a superar los de la productividad según crecía el poder de negociación de los trabajadores, dando lugar a una **crisis de productividad**.

4) A su vez, el aumento de los costes laborales tanto directos (crecimiento de los salarios) como indirectos (mayores prestaciones sociales) contribuyeron a la reducción de la tasa de crecimiento, al aumento de la inflación, al crecimiento del déficit público y, en definitiva, a una **crisis del llamado Estado de Bienestar** que se tradujo en la aplicación de políticas de austeridad con la consiguiente disminución de los gastos sociales y el aumento de la presión fiscal. En este sentido no puede dejarse al margen el hecho de que como dice Gunder Frank «en el mundo capitalista actual el lema es cambiar de gastos “improductivos” a “productivos”, entre los cuales se encuentran, por supuesto, los de armamento y de guerra» (GUNDER FRANK, 1983, 138).

¹ R. de la Cruz analiza las interpretaciones que se han ido haciendo de las distintas etapas de crisis del capitalismo (CRUZ, 1987, 142-149).

² Por su parte, R. de la Cruz, desde otro ángulo, sostiene también que la crisis no tiene un carácter exclusivamente económico y que está dando lugar «a una ruptura ampliada del modelo cultural premodernista asociado a la ética puritana» (1987, 11).

³ Chevalier (1981) señala que a principio de los años setenta Estados Unidos producía alrededor del 80% del petróleo que consumía con un coste de 3,5 dólares/barril que, además, tendía a aumentar, mientras que Europa y Japón importaban el 100% al precio de 2 dólares/barril; esto representaba una pérdida de competitividad en los mercados internacionales que los americanos no estaban dispuestos a tolerar.

5) Los cambios ocurridos en el orden monetario internacional, entre los que destaca quizás la no convertibilidad del dólar en oro, produjo continuas modificaciones en los valores de las distintas monedas ajustándose al comportamiento del dólar, desorientando así a las empresas y creando un clima de incertidumbre que repercutió en la caída de la inversión. Puede hablarse, pues, también de una **crisis del sistema monetario internacional**.

6) La caída de la inversión y la demanda se intentó compensarla con el incremento de las exportaciones a países socialistas y del Tercer Mundo, lo que exigía previamente una financiación. Pero, a su vez, el incremento de los costes financieros ocasionó el endeudamiento progresivo del Tercer Mundo hasta alcanzar cifras en torno al billón de dólares. Puede hablarse también, en consecuencia, de **crisis financiera o crisis de la deuda mundial**, y, como parece evidente, debe ser considerada no como un problema exclusivamente financiero, sino de relaciones desiguales entre ricos y pobres.

Berzosa (1988) hace un análisis de la crisis financiera internacional haciendo especial referencia a las respuestas dadas ante la deuda. Por su parte, Gunder Frank (1989) sostiene que la incapacidad de los países deudores para hacer frente a los pagos llevó a Estados Unidos a hacerse cargo de la financiación de la deuda en un intento de sostener la economía mundial, por lo que dicho país ha pasado de ser el mayor acreedor del mundo a ser el mayor deudor.

La importancia y complejidad de todas estas crisis parciales e interrelacionadas se pone de manifiesto al observar las alteraciones que han provocado en el funcionamiento del sistema productivo, entre las que cabe citar la elevación de los costes de producción, la caída de la inversión, la reducción de las tasas de crecimiento económico, la intensificación de las diferencias intersectoriales en los ritmos de crecimiento y el aumento espectacular del desempleo.

No obstante, como ha ocurrido ya en anteriores ocasiones, no parece que estos cambios vayan a afectar al funcionamiento global del sistema, antes al contrario, la crisis en conjunto puede interpretarse, dentro de la lógica que caracteriza al desarrollo del capitalismo, no como resultado de su mal funcionamiento sino como consecuencia inevitable de su expansión, puesto que, hasta ahora, el capitalismo ha superado sus dificultades mediante la generación de crisis periódicas⁴.

El interés por acumular está en relación con la competencia intercapitalista para mantener posicio-

nes hegemónicas, lo que produce conflictos por el control de los mercados. Esta tendencia a la acumulación y el carácter competitivo de la producción están resultando cada vez más costosos, provocando excesos de producción que no se corresponden con las necesidades reales de la demanda y que no significan otra cosa que un despilfarro de las fuerzas productivas⁵.

Ante este orden de cosas no puede extrañar que los ajustes que ha tenido y tiene que hacer el capital buscando superar la crisis estén dando lugar a nuevas configuraciones organizativas y espaciales de las estructuras productivas.

II. CAMBIOS EN LAS PAUTAS DE ORGANIZACION Y LOCALIZACION DE LA INDUSTRIA

Las estructuras socioeconómicas al condicionar la acción humana sobre el espacio configuran una determinada realidad territorial. Siendo esto así, parece lógico que las readaptaciones que están teniendo lugar en las estructuras productivas hayan dado lugar a la aparición de importantes alteraciones en las pautas de localización de la industria y, en consecuencia, a nuevas formas de articulación espacial.

En efecto, con la crisis socioeconómica se han invertido muchas de las tendencias de localización precedentes, y esto es debido a las transformaciones estructurales ocurridas en el sistema productivo que sólo pueden entenderse, a su vez, considerando la acción recíproca de múltiples elementos, fundamentalmente relacionados con la aplicación de nuevas tecnologías y la adopción de nuevas formas organizativas de los procesos de trabajo.

1. LA INNOVACION TECNOLOGICA

Aunque los cambios técnicos han sido siempre a lo largo de la historia el motor fundamental de las transformaciones económicas, han servido también como estrategia empresarial para conseguir mayores tasas de acumulación. La incorporación de innovaciones permite a las empresas elevar su capacidad productiva y sus beneficios, reduciendo al mismo tiempo el margen de competitividad de otras firmas que pueden, incluso, desaparecer; y este mecanismo es en buena parte responsable de los cambios ocurridos en el funcionamiento del sistema productivo. Como dice Castells (1988), la reestructuración económica parece ser el determinante

4 Amin, Arrighi y Wallerstein creen, sin embargo, que los éxitos del capitalismo alimentarán su fracaso en el próximo siglo, aunque no están convencidos que lo reemplace un orden socialista (AMIN, ARRIGHI, GUNDER FRANK, WALLERSTEIN, 1983).

5 Como ponen de manifiesto Walker y Storper (1986) no existe consenso, ni siquiera entre teóricos del mismo signo como los marxistas, sobre la teoría de la crisis, aunque éstos coinciden en que se debe a las contradicciones del capitalismo.

esencial en el uso de las llamadas nuevas tecnologías y un condicionante importante de sus efectos, pero al mismo tiempo la adopción de nuevas tecnologías permite llevar a cabo la reestructuración con una eficacia que no hubiera sido posible alcanzar con los métodos tradicionales⁶.

Parece, pues, fuera de toda duda que, tanto por las características que presenta como por el acelerado ritmo con que se están produciendo los cambios, el actual proceso de desarrollo técnico reviste una gran originalidad, y esto es así hasta tal punto que se ha llegado a hablar de Revolución Científico-Técnica como parte de un proceso de cambio más amplio: una nueva Revolución Industrial⁷.

Dejando al margen la rapidez del proceso, esta Revolución Tecnológica presenta, entre otras, las características siguientes:

1º) Está basada en la generación y difusión de la información, que se convierte así en el recurso principal y en el motor que mueve la economía, lo que está provocando la transición de la sociedad industrial a la sociedad informacional (CASTELLS, 1988).

2º) Provoca cambios más cualitativos que cuantitativos, pues, aunque las nuevas técnicas han permitido la aparición en el mercado de productos nuevos, han modificado en mayor medida aún las formas de hacerlos. Es decir, están afectando todavía más a los procesos de trabajo que a lo producido.

3º) Altera la importancia relativa de las inversiones perdiendo importancia las de capital fijo (máquinas, instalaciones...) antes dominantes, en favor de las de capital intangible (información científica, formación técnica...).

Esta tendencia ha sido asociada a la llamada terciarización de la economía, aunque realmente cada vez resulta más difícil establecer la frontera entre actividades secundarias y terciarias, puesto que, las labores de investigación, tratamiento de la información, gestión, etc., pueden ser también consideradas como nuevas fases del proceso productivo que sufre así un alargamiento⁸.

4º) Aumenta la importancia de determinadas industrias asociadas a las nuevas técnicas, mientras provoca una regresión en actividades clásicas que pierden competitividad.

5º) Introduce significativos cambios en el mercado de trabajo, que debe adaptarse a las nuevas condiciones productivas lo que requiere un alto nivel de preparación de la mano de obra, mientras se pierden empleos no cualificados.

En este sentido, no obstante, y al no existir aún suficientes trabajos empíricos sobre la relación entre empleo y nuevas técnicas, permanece abierto el debate entre los que señalan que las pérdidas de empleo como consecuencia de la introducción de nuevas técnicas supera al generado por las industrias nuevas, y los que piensan que dichas pérdidas son compensadas por la aparición de otras industrias y por el crecimiento económico que éstas generan⁹.

Sea como sea, de lo que no cabe duda es de la enorme importancia de los cambios que se están produciendo en la estructura social y económica como consecuencia de los avances técnicos¹⁰.

A pesar de que aún no han sido suficientemente estudiadas las posibles interrelaciones existentes y previstas entre espacio y nuevas tecnologías no cabe duda de que éstas pueden ser consideradas como uno de los principales factores explicativos de los cambios de localización de la industria¹¹. Dejando ahora al margen a pesar de su interés otras repercusiones espaciales, para analizar los impactos ejercidos por las nuevas tecnologías en los procesos de organización territorial de la industria hay que empezar distinguiendo entre lo que significa su producción y su utilización, considerando asimismo cómo tienen lugar los procesos de transferencias de tecnología.

Respecto a la producción hay que tener en cuenta que para llevarla a cabo es necesario contar de partida con suficientes recursos humanos, económicos e infraestructurales, y este hecho ha incidido muy directamente en que el papel que ha asumido el Estado en el proceso de producción de nuevas

⁶ Berzosa, define a las nuevas tecnologías como «conjunto de descubrimientos científicos y desarrollos tecnológicos que afectan, hoy por hoy, fundamentalmente a los campos de: Microelectrónica, Informática, Telecomunicaciones, Automoción y Robótica, Biotecnología y Laser». Y señala también que «aunque todas ellas generan nuevos productos y mercancías (vídeos, ordenadores personales, etc.), afectan fundamentalmente a los procesos de producción industrial y de gestión empresarial y administrativa, cuya materia prima es la información» (BERZOSA, 1988, 58).

⁷ Mientras para algunos, caso de Castells (1988), se trata de la Tercera Revolución Industrial considerando las otras dos provocadas por la aparición de la máquina de vapor y la electricidad, respectivamente; para otros, entre los que se encuentra Adam Shaff (1985), se trata de la Segunda y consiste en la automatización del trabajo intelectual mientras la Primera se basaba en la sustitución de la fuerza física del hombre por la de las máquinas.

⁸ Son muchos los autores que llaman la atención sobre la necesaria redefinición de los sectores y ocupaciones tradicionales. Pueden servir como ejemplo, entre otros, Hamilton (1986) y Manero (1987).

⁹ Castells sostiene «que no hay relación unívoca entre nuevas tecnologías y paro y que, en todo caso y a nivel macrocomparativo, la relación podía ser inversa: a más alto nivel tecnológico, menor nivel de paro (véase por ejemplo la comparación entre Alemania y España) probablemente por la más alta competitividad en la economía mundial, competitividad a la que contribuye la tecnología» (1988, 63-65).

¹⁰ Rafael de la Cruz en su libro *Tecnología y Poder* (1987) analiza, comparando distintos enfoques, las relaciones que se establecen entre la lógica tecnocómica del capitalismo y la estructura de clases.

¹¹ Molini (1986) ofrece una amplia bibliografía sobre impactos espaciales de las nuevas tecnologías.

tecnologías haya sido decisivo. No obstante, las elevadas inversiones en actividades de investigación que requiere la producción de técnicas nuevas hace que dicha actividad no esté al alcance de todas las naciones ni mucho menos de todas las empresas, concentrándose en determinadas áreas privilegiadas dentro de los países desarrollados que cuentan de este modo con unas ventajas comparativas respecto al resto que les permite concentrar riqueza y poder. No puede olvidarse que la producción de nuevas tecnologías es directamente proporcional al crecimiento económico, puesto que estas industrias «son las de mayor tasa de crecimiento en la economía mundial y sus productos se convierten cada vez más en insumos imprescindibles para todas las industrias y organizaciones» (CASTELLS, 1980, 40).

Aunque en menor medida que para su producción, la utilización de nuevas técnicas requiere contar también con ciertas condiciones de partida lo que, junto con el interés de los productores por mantener el control de las mismas, dificulta en gran medida la difusión y transferencia de técnica.

Como señala Stöhr (1988), los procesos de difusión tecnológica deben ser estudiados atendiendo a tres dimensiones: horizontal (de industrias nuevas a las tradicionales), vertical (entre empresas de distinto tamaño) y espacial (entre distintas áreas y regiones)¹².

El interés por mantener el control de las nuevas tecnologías y la incidencia de las innovaciones en los cambios experimentados en la distribución espacial de la industria pueden ser explicados, al menos en líneas generales, acudiendo a la Teoría del Ciclo del Producto desarrollada por R. Vernon en los años sesenta. La empresa o país que introduce primero una nueva técnica se beneficia de una renta de monopolio hasta que se estandariza su uso y otras empresas o países con alguna otra ventaja comparativa (menores precios del suelo, salarios más bajos, menores impuestos etc), pueden producirlos. Pueden explicarse así las diferencias entre áreas ricas y dinámicas (especializadas en las etapas iniciales de los ciclos de vida de los productos) y áreas pobres y estancadas (especializadas en fabricar a muy bajo coste productos maduros).

De este modo, sólo determinadas empresas y

naciones cuentan con el privilegio que representan las innovaciones e intentan por todos los medios mantener esta ventaja controlando celosamente los canales de difusión y los procesos de transferencia tecnológica¹³. Conviene resaltar el hecho de que no puede confundirse esta última con la mera compra/venta de tecnología; para que haya transferencia la sociedad que la adquiere debe ser capaz de utilizarla y desarrollarla adaptándola a sus propias necesidades sociales¹⁴.

En general, son múltiples las alteraciones producidas por las nuevas tecnologías.

Por una parte, los cambios técnicos permiten reducir la importancia de la distancia como obstáculo a los intercambios y comunicaciones, alterándose espectacularmente la relación espacio/tiempo, hasta el punto de que la contigüidad funcional deja de ser necesaria¹⁵. Esto amplía considerablemente las posibilidades empresariales en cuanto a la elección de localización de las industrias, abriendo nuevas expectativas. A ello hay que unir, además, el hecho de que, dada la rapidez con que se suceden las innovaciones, para mantener la competitividad es necesario renovar continuamente las plantas industriales, lo que es aprovechado por las empresas para abandonar áreas de excesiva concentración buscando ventajas comparativas en otras áreas, de nivel socioeconómico medio o alto, en las que aún no se han generado deseconomías de escala¹⁶.

Por otra parte, las nuevas técnicas han contribuido a potenciar la internacionalización de la producción y las relaciones de desigualdad entre determinados países, áreas y grupos sociales; como señala Berzosa «con las reglas de competencia lo que se decide es la supremacía y hegemonía de las naciones más avanzadas y la dependencia y subordinación de las demás» (BERZOSA, 1988, 59). No obstante, no es éste el único punto de vista con que se analiza la influencia de las nuevas técnicas en el orden económico mundial. Sirva como ejemplo, en este otro sentido, la visión optimista de Masuda (1984) quien sostiene que aquellas contribuirán a la desaparición de las diferencias socioeconómicas internacionales.

¹² El citado autor propone un marco para el análisis de los efectos de la difusión espacial de la innovación tecnológica.

¹³ En este sentido Molini (1986) pone de manifiesto lo negativo que resulta que se impida su transmisión no sólo por determinados mecanismos más o menos implícitos, sino, incluso, explícitamente como ocurre con los países socialistas.

¹⁴ Molero (1984) llama segunda fase de la importación tecnológica al proceso de aprendizaje de cómo se utiliza, adapta y modifica la tecnología importada y cuáles son los problemas que pueden presentarse con su uso.

Son de interés los cuadros incluidos en las páginas 87 y 91 sobre los tipos de limitaciones con que se encuentran los países en desarrollo para acceder a la tecnología y sobre las etapas en la creación de la capacidad tecnológica.

¹⁵ Castells señala, además, que la distancia desaparece incluso como magnitud económica puesto que «la transmisión de telecomunicación por satélite cuesta lo mismo cualquiera que sean los dos puntos de transmisión y recepción en cualquier punto del planeta (lo caro es obviamente la estación terrestre y la conexión por el satélite, lo caro es el tiempo del satélite)» (1985, 48-49).

¹⁶ Molini (1986) llama la atención sobre la inestabilidad propia de las áreas densamente tecnológizadas, en las que se suceden unos ritmos de crecimiento salvajes mal absorbidos por la población y períodos de declive. Pone como ejemplo lo ocurrido en el Valle del Silicio en California, donde, tras el período de esplendor de los años setenta, comienzan a detectarse síntomas de saturación.

2. LA DESCENTRALIZACIÓN PRODUCTIVA

La reestructuración productiva se está llevando a cabo, además, mediante procesos complementarios de centralización-descentralización que están contribuyendo a alterar la anterior articulación del espacio industrial.

A diferencia de lo ocurrido en etapas precedentes la descentralización productiva está cobrando una gran importancia. Consiste en la fragmentación creciente del proceso de producción en diferentes fases que pueden dispersarse en varios establecimientos, y hay que entenderla en un doble sentido: como descentralización de la actividad productiva en el seno de la empresa, lo que se traduce en una reducción del tamaño medio de los establecimientos; y como difusión espacial de las factorías, lo que no es más que una consecuencia de lo anterior¹⁷.

Es este otro de los mecanismos que están adoptando las empresas para, reduciendo los costes de producción, conseguir aumentar su nivel de competitividad en el mercado. Se basa en la aceptación del hecho de que son los establecimientos medianos y pequeños los que mejor se adaptan a las nuevas condiciones productivas, contribuyendo en mayor medida que los grandes a la creación neta de empleos¹⁸. Entre las causas explicativas de ello destacan: la mayor flexibilidad de adaptación a las variaciones de la demanda, la mejor relación innovación/empleo, la menor conflictividad laboral, una mayor comodidad en los procesos de negociación de las condiciones de trabajo, y la reducción de los costes salariales tanto directos como indirectos¹⁹.

Siendo esto así, y dado que el desarrollo técnico permite, por una parte, la progresiva disminución de la importancia del factor distancia debido a la evolución de las comunicaciones, y, por otra, una mayor segmentación de las fases de trabajo²⁰, parece lógico que las empresas organicen descentralizadamente la producción reduciendo el tamaño de las fábricas por medio de dos mecanismos, bien dissociando tareas entre distintos establecimientos de una misma empresa, bien limitando el crecimiento de sus plantillas por medio de la subcontratación con otras empresas o con trabajadores autónomos.

Asociado al proceso descentralizador y a la reducción de empleos, sobre todo en las grandes empresas, tiene lugar una expansión de la llamada economía informal, oculta o sumergida, conformándose, en consecuencia, un doble mercado de trabajo. El primario, organizado o sistema formal de relaciones laborales protegido legalmente por la intervención de los agentes económicos y sociales (empresarios, sindicatos y gobiernos). El secundario, espontáneo o sistema salvaje de relaciones laborales que funciona al margen de cualquier control²¹. La integración de este segundo tipo comporta una serie de ventajas para las empresas que pueden eludir cargas fiscales, laborales y sociales, logrando así rentabilidades más elevadas y mayor competitividad. Es necesario destacar que aunque el empleo sumergido se concentra principalmente en industrias tradicionales en las que el peso de la mano de obra supera al del capital —construcción, cuero, textil y confección— se encuentra también en industrias de alta tecnología muy intensivas en capital, como las electrónicas.

Para los trabajadores, en cambio, si bien puede suponer una alternativa al desempleo, el impago de impuestos e, incluso la posibilidad de recuperar su independencia en el proceso de trabajo, tienen que sufrir, por el contrario, condiciones laborales muy duras y sin ningún tipo de prestación social. Tiende a aumentar, pues, de forma significativa el grado de explotación de la mano de obra, alterándose las relaciones de poder entre capital y trabajo en beneficio del primero.

Desde el punto de vista espacial la fragmentación de los procesos productivos ha contribuido a alterar las anteriores pautas de localización industrial produciéndose una progresiva descentralización del empleo debida, por una parte, a su reducción en antiguas áreas industriales en reconversión, y, por otra, a su crecimiento en áreas periféricas, donde es menor el tamaño de las industrias y los salarios son más bajos.

No obstante, este doble proceso no se traduce en una organización territorial más equilibrada, pues hay que tener en cuenta que los procesos descentralizadores afectan en mayor medida a aquellas unidades de fabricación que emplean a trabajadores

¹⁷ Celada y otros (1983) recogen diversas interpretaciones del significado de la descentralización productiva.

¹⁸ A principios de los años setenta se aceptaba mayoritariamente la tesis de que las pequeñas empresas mantenían respecto a las grandes una situación de dependencia. En 1974 S. Brusco señalaba que el proceso productivo podía subdividirse en fases capaces de desarrollarse en una o varias empresas, y éste fue el punto de partida para el cuestionamiento del binomio modernidad-gran empresa/atraso-pequeña empresa (citado por CELADA y otros, 1983, 151-152).

¹⁹ Cappellin (1989), Castells (1985/88) y Sweeney (1988), entre otros muchos estudiosos, ponen de relieve las ventajas de las pequeñas y medianas empresas.

²⁰ Los procesos de producción, basados en la robotización y en los sistemas de diseño y fabricación asistidos por ordenador

(CAD/CAM o Computer Aided Design/Computer Aided Manufacture) permiten conseguir tal precisión en las piezas que es posible su ensamblaje aunque sean fabricadas en distintos y alejados establecimientos.

²¹ No parecen existir aún criterios unánimes para definir e interpretar este fenómeno, pero destacan quizás dos posturas. La primera, seguida entre otros por Bagnasco, Capecchi y Brusco, se centra en lo que significa de cara a mantener la competitividad de las empresas. La segunda, de la que Saba es uno de los principales exponentes, llama la atención acerca de la recuperación de la independencia del trabajador como punto de partida de lo que puede llegar a ser «un nuevo sistema industrial basado en el trabajo libre y la cooperación» (CELADA, F. y otros, 1983, 154).

no muy cualificados, mientras que las labores de dirección, investigación y gestión, que deben ser realizadas por personas con un alto nivel de preparación, continúan localizadas en los grandes centros urbanos buscando la proximidad a una serie de servicios (políticos, administrativos, técnicos, financieros e infraestructurales) y a los centros superiores de investigación.

Se está produciendo así, una modificación del anterior sistema de relaciones interempresariales e interterritoriales. Es lo que Castells (1985) llama concentración descentralizada que no es otra cosa que una nueva división espacial del trabajo basada en la concentración de las funciones decisorias y, por tanto, del poder, mientras se difunden por el espacio periférico las actividades subordinadas. A la dualidad organizativa del mercado de trabajo que provoca el crecimiento de la industria sumergida, se une, además, una dualidad territorial que contribuye al mantenimiento de diferencias entre espacios centrales y periféricos.

3. LA CRECIENTE TRANSNACIONALIZACIÓN DE LA INDUSTRIA

Un tercer factor que ayuda a entender las nuevas pautas de localización de la industria es el creciente proceso de concentración del capital en el seno de grandes grupos empresariales que desarrollan su estrategia a escala mundial.

La acumulación inherente a la lógica del sistema capitalista, conlleva un interés por el control de los mercados, que puede ser más efectivo cuanto más centralizado esté el poder de decisión y la planificación de la producción.

Aunque el inicio del proceso de concentración del capital habría que buscarlo en los orígenes del capitalismo, desde hace unas décadas parece presentar formas nuevas. La tendencia a superar el modelo de relaciones entre naciones en favor de una organización mundial de la economía afectó primero a los intercambios (de mercancías, capitales, personas, culturas...) y posteriormente a los procesos productivos.

Se puede hablar así de economía transnacional utilizando, como apuntan Dockes y Rosier (1981) los dos sentidos del término «trans»: atravesar y superar. Por una parte, porque los flujos económicos atraviesan las naciones reduciendo o anulando las fronteras; por otra, porque superan las bases nacio-

nales en favor de una organización mundial de la producción²².

Esta forma de comportamiento económico se basa en la existencia de grandes firmas multinacionales o transnacionales que son las que, al controlar la producción y el comercio a escala mundial, pueden aumentar la rentabilidad organizando el espacio en su propio provecho. Estas empresas son en gran parte responsables de las alteraciones experimentadas en la distribución de la industria a escala mundial, ya que conservan centralizadas las funciones de decisión y control mientras dispersan determinadas actividades productivas aprovechando localizaciones con ventajas comparativas que se adaptan a los intereses de la firma en cada momento²³.

El comercio mundial experimenta también, en consecuencia, cambios importantes intensificándose los intercambios intraindustriales frente a los interindustriales.

Hay que tener en cuenta, además, que las decisiones adoptadas por las grandes empresas multinacionales pueden afectar más directamente a la evolución económica de algunos países en los que se implantan, que las medidas tomadas por los gobiernos de los propios Estados. La transnacionalización de la economía da lugar de este modo a una nueva contradicción: el mantenimiento de las fronteras políticas mientras desaparecen las económicas. Como dice Castells (1988, 26) «la economía mundial que surge del proceso de reestructuración postcrisis es un sistema profundamente transformado en el que no sólo las multinacionales, sino los Estados, e incluso las pequeñas y medianas empresas, operan con un horizonte internacional de mercados y de insumos».

Para entender en toda su complejidad tanto el proceso de transnacionalización productiva como las alteraciones que provoca en la distribución territorial de la industria no puede olvidarse que no se deben a la suma de los intereses particulares de los distintos Estados, ni a decisiones más o menos caprichosas de las grandes compañías multinacionales, sino que tienen su último fundamento en el deseo de acumular propio de la lógica del sistema capitalista.

III. LAS NUEVAS FORMAS DE ORGANIZACIÓN TERRITORIAL DE LA INDUSTRIA

Una vez considerados los principales factores responsables de las nuevas formas de localización

²² Cappellin (1989) analiza los procesos de internacionalización de la producción, enfatizando en los principales mecanismos responsables de ello y en los continuos cambios que deben producirse en las relaciones interempresariales.

²³ Hay divergencia de opiniones en cuanto a la posible contribución de estas empresas al crecimiento económico de las zo-

nas donde se instalan. Berzosa (1988) distingue entre lo que ocurre si se trata de países desarrollados con estructura industrial más sólida e internacionalización, a su vez, de su propio aparato productivo; y subdesarrollados en los que las relaciones de desigualdad se mantienen y se realizan toda clase de abusos políticos y económicos.

industrial, los cambios territoriales que dicha actividad provoca pueden ser observados a distintas escalas.

Considerando en conjunto el sistema mundial la nueva organización espacial de la industria está muy estrechamente relacionada con las estrategias seguidas por las grandes multinacionales, y se caracteriza por el hasta ahora progresivo trasvase de la capacidad productiva hacia países del llamado Tercer Mundo.

Por su parte, a escala nacional hay que destacar la decadencia experimentada por las antiguas regiones industriales sometidas a procesos de reconversión, mientras se industrializan regiones nuevas.

Por último, en el ámbito regional a la desindustrialización progresiva de los grandes centros urbanos se opone el dinamismo experimentado por los espacios periurbanos e incluso rurales²⁴.

1. LAS ALTERACIONES DE LOCALIZACIÓN DENTRO DEL SISTEMA INDUSTRIAL MUNDIAL

Hasta hace sólo unas décadas era un hecho suficientemente conocido y no cuestionado que las diferencias socioeconómicas internacionales estaban basadas en un marcado dualismo entre países desarrollados con una alta proporción de la industria en sus estructuras productivas, y subdesarrollados con un ostensible predominio en las mismas del llamado sector primario. Se concentraba, pues, la actividad industrial en las áreas más dinámicas y se establecían relaciones comerciales claramente desiguales entre ambos grupos de países.

A partir de los años sesenta se están produciendo importantes transformaciones económicas que han alterado el anterior modelo de localización industrial y el carácter de las relaciones internacionales. Una buena parte de la industria se ha ido estableciendo en países periféricos, sobre todo en los

considerados Nuevos Países Industriales²⁵.

En general, este proceso de industrialización de algunos países del Tercer Mundo ha estado estrechamente vinculado al comportamiento de las grandes empresas transnacionales que, buscando ventajas comparativas, han trasvasado a ellos una buena parte de su capacidad productiva²⁶. Entre las ventajas comparativas que buscan las empresas para localizar sus establecimientos destacan la disponibilidad de mano de obra barata y poco conflictiva²⁷, la existencia de bajos precios en las materias primas, la proximidad de fuentes energéticas, la permisividad para industrias peligrosas y contaminantes y el contar con una infraestructura adecuada.

El interés por potenciar este tipo de instalaciones dio lugar a la aparición de las llamadas Zonas Francas de Producción, que concebidas por la O.N.U.D.I. (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial) como instrumentos de estímulo a la inversión, son enclaves segregados del resto del territorio que ofrecen a las empresas multinacionales una serie de incentivos fiscales, comerciales y financieros, además de los adecuados servicios infraestructurales²⁸.

Se trata, por consiguiente, de una industrialización orientada fundamentalmente a la exportación y de carácter dependiente por estar organizada en función de los intereses de grupos empresariales cuyas sedes sociales se localizan mayoritariamente en los países capitalistas desarrollados.

Mientras que a principios de la década de los sesenta no existía prácticamente ninguna industria en países del Tercer Mundo que fabricara para los mercados de los países industrializados, sólo diez años más tarde se encontraban en funcionamiento miles de fábricas en las que se producía casi exclusivamente para dichos mercados. A este tipo de industrias las llaman Fröbel, Heinrichs y Kreye (1980) fábricas para el mercado mundial²⁹.

Al anterior modelo de industrialización basado en la sustitución de importaciones, puesto en prácti-

²⁴ Los cambios experimentados en la localización industrial a distintas escalas espaciales han sido estudiados, entre otros, por Méndez (1986, 87-88).

²⁵ Aunque la industrialización acelerada es una característica común de los N.P.I. (sobre todo Brasil, México, Corea, Taiwan, Singapur y Hong Kong) existen importantes diferencias entre sus respectivas estructuras socioeconómicas y territoriales. C. Berzosa establece tres categorías de países atendiendo a sus condiciones territoriales y analiza sus principales características (1988, 78-80).

²⁶ En efecto, mientras la tasa de crecimiento anual de la producción industrial para el período 1970-82 alcanzaba un valor medio mundial del 3,6%, en los países subdesarrollados llegaba al 6%. Las diferencias son aún más marcadas si se analiza el comportamiento del empleo con una tasa media mundial del 1,6% (y tasas negativas en los países capitalistas desarrollados) frente al 4,9% de los países subdesarrollados (MENDEZ, 1988).

²⁷ Según el estudio realizado por Fröbel, Heinrichs y Kreye (1980) se emplea preferentemente a mujeres jóvenes a quienes se paga salarios más bajos mientras tienen una gran capacidad de trabajo. Los mismos autores analizan las diferencias en los costes de fabricación de zapatos entre Alemania y Túnez (12,2 frente a 4,23 marcos/par) (Ver cuadro pág. 507).

²⁸ Los distintos países compiten entre sí ofreciendo incentivos a las industrias. Gunder Frank (1983) llama la atención sobre el caso de Chile, donde la Junta Militar llegó a ofrecer pagar parte de los salarios para que el capital extranjero mantuviera bajos sus costes.

²⁹ «El lema es trabajar para el mercado mundial, más que para el mercado interno. La demanda efectiva en el mercado nacional no es, y no se intenta que sea, la fuente de la demanda de la producción nacional: la demanda en el mercado mundial es, y se intenta que sea, la fuente de la demanda del mercado. Por tanto, no hay razón para elevar los salarios de los productores directos, porque no son ellos quienes están destinados a adquirir los bienes que ellos mismos producen» (GUNDER FRANK, 1983, 151).

ca con muy poco éxito por los países económicamente atrasados como estrategia para salir del subdesarrollo, había sucedido un nuevo modelo de crecimiento industrial implantado desde el exterior y basado en la sustitución de exportaciones (antes materias primas, ahora productos fabricados).

Repetidamente se han analizado los cambios ocurridos en la organización mundial de la producción que dieron lugar a la llamada Nueva División Internacional del Trabajo. Por una parte, se ha insistido en el papel jugado por los N.P.I. no como áreas endógenamente dinámicas sino como plataformas exportadoras de empresas que tienen sus centros de decisión en los países capitalistas desarrollados; por eso el crecimiento industrial se ha traducido en nuevas relaciones de desigualdad y dependencia y, aunque con ciertas excepciones, no ha repercutido en la mejora de las condiciones de vida de la mayoría de su población³⁰. Por otra parte, se ha observado cómo los países desarrollados se han visto afectados por la creciente presión competitiva de los N.P.I. teniendo que reconvertir algunas de sus industrias y desarrollar nuevas estrategias innovadoras tanto en el campo de la producción como en el de la organización.

El proceso no está ni mucho menos concluido y actualmente siguen produciéndose continuos cambios en el sistema industrial mundial. Si en un principio las industrias localizadas en los N.P.I. eran fundamentalmente las intensivas en mano de obra, posteriormente han sido otros sectores más capitalizados los que se han ido instalando en ellos. Por otra parte los bajos salarios han ido perdiendo importancia como factor de localización industrial, puesto que los avances técnicos permiten cada vez mayores niveles de automatización de las industrias. Este hecho, unido al crecimiento de la industria sumergida, parecen estar provocando procesos de reintegración espacial de la industria hacia países desarrollados con un alto nivel tecnológico. Como indica Castells (1988) pueden cuestionarse ya las viejas tesis de los años setenta sobre la entonces «nueva» división internacional del trabajo³¹.

2. REDISTRIBUCION DE LA INDUSTRIA A ESCALA NACIONAL

De no menor importancia que las alteraciones de localización en el sistema industrial mundial son

las ocurridas dentro de los países capitalistas desarrollados, porque, si bien es verdad que continúan existiendo diferencias interregionales en los niveles de industrialización, también es cierto que se están produciendo cambios en la distribución territorial de la industria que hay que relacionar con los procesos de reestructuración productiva, y que son debidos, por una parte, a la decadencia experimentada por antiguas regiones industriales, y, por otra, al desarrollo industrial de regiones nuevas.

Respecto al primero de los aspectos señalados, es un hecho sobradamente conocido que el proceso de desindustrialización que ha afectado a antiguas regiones industriales está estrechamente relacionado con los cambios estructurales derivados de la crisis. A las modificaciones en el comportamiento del mercado con la disminución de la demanda de ciertos productos, y a la fuerte competencia ejercida por los NPI, hay que unir el acelerado proceso de innovación técnica que convierte en obsoletas determinadas industrias³².

En efecto, algunas industrias tradicionales pierden rentabilidad debiendo optar por desaparecer o ser sometidas a procesos de reconversión, afectando en consecuencia, muy negativamente a las regiones en las que se localizan, particularmente si cuentan con estructuras industriales poco diversificadas³³.

A las medidas tomadas por las empresas intentando recuperar la competitividad perdida se unen las políticas adoptadas por los Estados, asumiendo en general el sector público un gran protagonismo en orden a conseguir dinamizar la actividad económica. Como es sabido, las estrategias seguidas se han desarrollado básicamente en dos fases: una primera de reconversión y una segunda de reindustrialización. Los procesos de reconversión han consistido básicamente en la reducción de la capacidad productiva y el empleo, lo que ha ejercido efectos en cadena provocando la desaparición de otras empresas, el desempleo y el crecimiento de la economía sumergida. La posterior reindustrialización requiere por parte de las empresas la adopción de innovaciones tanto organizativas como productivas, y por parte de los poderes públicos la aplicación de políticas encaminadas a promover el paso de los recursos (personas y capitales) desde las industrias en declive hacia aquellas otras más innovadoras y dinámicas³⁴.

³⁰ El Tercer Mundo no puede considerarse como una entidad totalmente homogénea. En algunos de los N.P.I. los cambios socioeconómicos han sido espectaculares si bien no han repercutido en la totalidad de la población. Castells establece una tipología de países según su situación socioeconómica y tecnológica distinguiendo cinco tipos entre los países considerados del Tercer Mundo (1988, 45-54).

³¹ En este sentido Castells llama también la atención sobre el hecho de que empresas de Corea, Taiwan y Hong Kong están invirtiendo en Europa y EE.UU.

³² Laudabaso y Díaz (1989) recogen distintas definiciones de región industrial en declive y analizan algunas de las características que les son propias.

³³ Los procesos de reconversión empresarial han existido siempre, pero lo que caracteriza a los derivados de la crisis actual es que se ha pasado de los puntuales de signo mono-industrial a otros más generales de signo poli-industrial (MANERO, 1987, 13).

³⁴ El esfuerzo por minimizar los costes sociales y económicos inherentes a todo proceso de reconversión han hecho canali-

Pero al declive sufrido por antiguas regiones industriales se contraponen el dinamismo experimentado por otras que antes eran secundarias o incluso marginales en los sistemas industriales nacionales.

Si bien faltan aún estudios empíricos que permitan realizar una interpretación global de los hechos, pueden señalarse una serie de factores como los responsables de la dinamización económica experimentada por ciertas regiones que se han convertido en localizaciones atractivas para el desarrollo de la nueva industria. Cabe citar entre ellos, y sin que el orden suponga ninguna prioridad: infraestructuras y servicios adecuados, clima agradable, proximidad a centros superiores de investigación, unido todo ello a una escasa conflictividad laboral y a una cierta predisposición social.

Pero aun existiendo una serie de rasgos comunes que sirven para explicar el comportamiento industrial de estas regiones, los estudios realizados hasta ahora permiten observar la existencia de importantes diferencias entre ellas.

Los ejemplos más conocidos son los de EE.UU. e Italia³⁵. En el primer caso, el dinamismo industrial del N.E. parece haberse transferido a las regiones del S. (Florida, Texas y California) al llamado *Sun-belt* y ello es debido, no sólo a los factores antes citados sino a la cercanía a centros militares que demandan buena parte de la producción industrial de alta tecnología. En Italia, por su parte, se ha consolidado una nueva región industrial en el centro y N.E. (Bolonía-Florenza-Venecia) conocida como *Terza Italia*³⁶, formada fundamentalmente por pequeñas empresas muy innovadoras que cooperan estrechamente entre ellas y con una distribución espacial muy descentralizada por pueblos y pequeñas ciudades; en este caso la tradición artesana y un adecuado ambiente social, junto con una política de apoyo a la pequeña y mediana empresa, parecen explicar el desarrollo industrial alcanzado.

Aunque son éstos los casos más conocidos, se ha comprobado también la existencia de comportamientos similares en otros espacios nacionales³⁷. No obstante, faltan aún análisis empíricos que permitan abordar la realización de una tipología que recoja las diferencias existentes entre todos estos procesos.

3. LOCALIZACION REGIONAL DE LA INDUSTRIA

A escala regional y dentro también de los países capitalistas desarrollados, se pueden asimismo observar alteraciones en la localización industrial derivadas de las nuevas condiciones productivas. Estas modificaciones son de dos tipos: descentralización de la industria desde las grandes ciudades hacia los entornos periurbanos e industrialización de zonas rurales.

A la decadencia que sufren las áreas centrales o suburbanas debido a la reestructuración de industrias tradicionales, se contraponen el dinamismo experimentado por aquellas otras más alejadas del centro o coronas periféricas en las que se instalan actividades muy diversas dando lugar, a su vez, a la aparición de dos tipos de áreas industriales de características muy distintas. Una primera, donde se localizan actividades dinámicas ya sean empresas de nueva creación o ampliaciones o traslados desde anteriores enclaves más centrales. Se trata de áreas bien situadas en relación a las principales vías de comunicación, con fácil acceso a grandes aeropuertos internacionales, buenos servicios infraestructurales y estrecha relación con centros de alta investigación; su máxima expresión son los polos o parques tecnológicos³⁸. Una segunda, donde se instalan empresas y actividades subordinadas, poco competitivas, intensivas en trabajo que, procedentes de las áreas centrales, buscan ventajas relacionadas con menores costes del suelo y de la mano de obra en estas localizaciones alternativas. En buena parte de los casos actúan al margen de la legalidad formando parte de la llamada economía sumergida³⁹.

No puede olvidarse, sin embargo, que los grandes centros urbanos continúan concentrando las funciones de investigación, gestión y control y que si bien algunas de estas actividades muestran una cierta tendencia descentralizadora, ello puede deberse a que las grandes áreas metropolitanas, junto a su reestructuración productiva y espacial, están experimentando una nueva expansión territorial (HALL, 1985).

Por su parte, los procesos de desarrollo industrial que parecen afectar de manera creciente a las zonas rurales presentan tal gama de variedades que

zar una buena parte de los recursos disponibles hacia las regiones en declive en perjuicio de aquellas otras menos industrializadas.

³⁵ Ver para EE.UU.: Liner y Lynch (1977), Perry y Walkins (1978), Weinstein y Firestone (1978). Y para Italia: Bagnasco (1977, 81, 83), Ceccarelli (1983), Garofoli (1978).

³⁶ Con el nombre de Tercera Italia se diferencia esta región del triángulo industrial tradicional (Milán-Génova-Turín) por una parte, y del Sur, menos desarrollado, por otra (BAGNASCO, 1983).

³⁷ Pueden consultarse, por ejemplo, los estudios realizados en Dinamarca (ILLERIS, 1984), Francia (DUCHES y SAVEY, 1984; SAVY, 1986), o Gran Bretaña (KEEBLE, 1984).

³⁸ Carantoña y Escobedo (1987) analizan las características que presentan algunos de los más conocidos parques tecnológicos.

³⁹ En España los ejemplos más representativos de unos y otros procesos son los de Madrid (MENDEZ, 1986 y 1987) y Bilbao (ESCODERO, 1985).

es difícil comprenderlos sin analizar las circunstancias particulares que han posibilitado cada uno de ellos. No obstante, cuentan también dichos procesos con algunos rasgos comunes que permiten un cierto nivel de generalización.

No deja de llamar la atención el grado de complejidad alcanzado por algunas economías rurales en las que la anterior especialización agraria va dejando paso a una diversificación productiva derivada del crecimiento de las actividades industriales y de servicios, lo que, además de potenciar el crecimiento de la agricultura a tiempo parcial, permite hablar de una progresiva disociación entre espacio rural y agricultura.

Los procesos de industrialización en las zonas rurales muestran, al menos, dos formas distintas. Una exógena, debida a la descentralización de las empresas afectadas por la crisis buscando una reducción de los costes productivos, y aunque las industrias allí instaladas mantienen relaciones de subordinación y dependencia con las grandes empresas de las que son auxiliares, pueden contribuir a dinamizar las áreas en las que se localizan. Otra endógena que, surgida a partir de iniciativas locales y basada en la utilización de recursos propios, no parece mantener una vinculación tan clara, al menos en cuanto a su origen, con el actual proceso de reestructuración productiva⁴⁰.

No obstante, no puede olvidarse que la industrialización rural no puede considerarse ni mucho menos un fenómeno generalizado, sino que tiene un comportamiento espacial selectivo —ya que afecta sólo a aquellas áreas que ofrecen determinadas condiciones— que responde a las pautas de localización seguidas en general por la industria dentro de la lógica del sistema capitalista.

IV. CONSIDERACIONES FINALES

Los grandes cambios socioeconómicos ocurridos en las últimas décadas han dado lugar a una reestructuración del capital buscando elevar la productividad y recuperar los márgenes de beneficio para adaptarse a las nuevas condiciones del sistema productivo. En efecto, las constantes innovaciones, debidas tanto a la utilización de técnicas nuevas como a la adopción de distintas formas de organización de los procesos de trabajo, han permitido a las empresas mantener los niveles de competitividad adaptándose a las cambiantes condiciones del mercado.

Todas estas transformaciones han alcanzado un grado tal de amplitud y complejidad que no es de extrañar que hayan ejercido efectos muy importantes sobre la organización espacial de la actividad económica y fundamentalmente de la industria, dando lugar a la alteración de las anteriores estrategias de localización y, en consecuencia, a la aparición de nuevos modelos territoriales.

Los actuales comportamientos geográficos de la industria que pueden ser detectados a distintas escalas geográficas no son, pues, más que la materialización formal en el espacio de los profundos cambios experimentados en el funcionamiento de la economía. Este comportamiento es, por supuesto, dinámico y por lo tanto dará lugar en el futuro a otros modelos espaciales.

No obstante, y aun revistiendo formas nuevas, parece que el modelo anterior vuelve a repetirse y continúan existiendo profundas desigualdades espaciales manteniéndose las relaciones de dependencia y la organización dual del territorio con una progresiva disociación entre el espacio de la producción y el del poder.

⁴⁰ Estas formas de producción se remontan incluso a etapas anteriores a la Revolución Industrial, sin embargo, su creci-

miento ha sido potenciado por la crisis. Ver, entre otros, Vázquez Barquero (1983 y 1987).

BIBLIOGRAFIA

- AMIN, S.; ARRIGHI, G.; GUNDE FRANK, A. y WALLESTEIN, I. (1983): *Dinámica de la crisis global*. S. XXI. Madrid.
- BAGNASCO, A. (1977): *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*. Il Mulino. Bologna.
- BAGNASCO, A. y TRIGILIA, C. (1981): «Sviluppo economico e trasformazioni sociopolitiche nei sistemi territoriali a economia diffusa». *Quaderni della Fondazione Feltrinelli* n° 14-16.
- BAGNASCO, A. (1983): «El juego de lo formal y de lo informal: la pequeña empresa en Italia» en VV.AA. *Descentralización de la producción, economía informal y territorio en la crisis económica*. Diputación de Madrid, pp. 15-45.
- BERZOSA, C. (1988): *Economía: crisis o recuperación*. Eudema. Madrid.
- CAPPELLIN, R. (1989): «Territorial decentralization of industry». *International Congress on Regional Policy in the Europe of the Nineties*. Madrid.
- CARANTOÑA, E. y ESCOBEDO, R. (1987): «Los tecnópolis: ¿un instrumento de reindustrialización?». *Información Comercial Española*, n° 652, pp. 161-169.

- CARRERA, M. C. y MENDEZ, R. (1986): «Crisis económica y reorganización del espacio industrial». *Anales de Geografía de la Universidad Complutense* nº 6. pp. 275-283.
- CASTELLS, M. (1985): «Reestructuración económica, revolución tecnológica y nueva organización del territorio» en VV.AA. *Metrópolis, territorio y crisis*. Asamblea de Madrid Revista Alfoz. Madrid, pp. 37-62.
- CASTELLS, M. (1988): *Nuevas tecnologías, economía y sociedad*. Universidad Autónoma. Madrid.
- CECCARELLI, P. (1983): «Relocalización de las actividades productivas y planificación urbanística». VV.AA. *Descentralización de la producción, economía informal y territorio en la crisis económica*. Diputación de Madrid. pp. 109-139.
- CELADA, F.; LOPEZ GRON, F.; PARRA, T. y CASTILLO, V. J. (1983): «Sistema productivo y territorio», en *Descentralización de la producción, economía informal y territorio en la crisis económica*. Diputación de Madrid. pp. 142-168.
- CHEVALIER, J. M. (1981): «Crisis petrolífera, crisis nuclear» en *Rupturas de un sistema económico*. H. Blume. Madrid, pp. 141-154.
- COURLET, C. y JUDET, P. (1986): «Industrialisation et developpement: la crise des paradigmes». *Tiers Monde* nº 107. pp. 519-536.
- CRUZ, R. de la (1987): *Tecnología y poder*. S. XXI. México.
- DOCKES, P. y ROSIER, B. (1981): «Crisis y transformación del capitalismo» en VV.AA. *Rupturas de un sistema económico*. H. Blume. Madrid, pp. 13-35.
- DUCHES, G. y SAVEY, S. (1986): «Changement industriel et croissance des peripheries. Le cas du Languedoc Rousillon». *Comision on Industrial Change I.G.U.*
- ESCUDERO, M. (1985): «Esplendor y caída del Gran Bilbao». *Estudios Territoriales* nº 19, pp. 113-131.
- FRÖBEL, F.; HEINRICHS, J. y KREYE, O. (1980): *La nueva división internacional del trabajo*. S. XXI. Madrid.
- FRUTOS, L. M. (1987): «¿Pero tiene la crisis industrial repercusiones geográficas?». *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, nº 5, pp. 35-41.
- GARAFOLI, G. (Ed.) (1978): *Ristrutturazione industriale e territorio*. F. Angeli. Milano.
- GAURON, A. y BILLAUDOT, B. (1987): *Crecimiento y crisis*. S. XXI. Madrid.
- GOMEZ MUÑOZ, R. (1988): «Nuevas tipologías y modelos de localización industrial en España surgidos tras la crisis». *Estudios Territoriales* nº 22, pp. 83-111.
- GUNDER FRANK, A. (1983): «Crisis de ideología e ideología de la crisis». Amin S. y otros: *Dinámica de la crisis global*. S. XXI. México, pp. 119-177.
- GUNDER FRANK, A. (1988): «Causas y consecuencias de la crisis de la deuda mundial». *El País*, Madrid, 6 febrero, pp. 52.
- HALL, P. (1985): «Capitales nacionales. ciudades internacionales y la nueva división del trabajo». *Estudios Territoriales* nº 19. pp. 21-30.
- HAMILTON, F. E. I. (1984): «Industrial Restructuring: an International Problem». *Geoforum* Vol. 15, nº 3, pp. 349-364.
- HAMILTON, F. E. I. (1985): «Las tendencias de localización industrial y optimización de los sistemas territoriales metropolitanos». *Estudios Territoriales* nº 17. pp. 41-67.
- ILLERIS, S. (1984): «Danish Regional Development During Economic Crisis». *Geografisk Tidsskrift*. January, pp. 53-73.
- JODAR, P. y MARTIN ARTELES, A. (1984): *Crisis económica y relaciones industriales*. Grupo Cultural ZERO. Madrid.
- KEEBLE, D. E. (1984): *Industrial Change in United Kingdom*. Cambridge University Press.
- LAUDABASO, M. y DIEZ, M. (1989): «Las regiones industriales en declive en el contexto de los cambios de la economía mundial». *Situación* nº 1, pp. 80-87.
- LEWIS, J. R. y WILLIAMS, A. M. (1987): «¿Descentralización de la producción o desarrollo endógeno?». *Estudios Territoriales* nº 23. pp. 95-122.
- LINER, E. B. y LYNCH, L. K. (Ed.) (1977): *The Economies of Southern Growth*. The Southern Growth Policies Board Durham.
- MANERO, F. (1987): «Crisis industrial y mutaciones espaciales: por una nueva formulación de la Geografía de la Industria». *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles* nº 5, pp. 1-27.
- MASUDA, Y. (1984): *La sociedad informatizada como sociedad post industrial*. Fundesco-Tecnos. Madrid.
- MENDEZ, R. y MOLINI, F. (Coord.) (1986): *Descentralización productiva y movilidad industrial en la Comunidad de Madrid*. Consejería de Trabajo, Industria y Comercio. Comunidad de Madrid.
- MENDEZ, R. (Coord.) (1987): *Crecimiento industrial y descentralización productiva en el espacio periurbano de Madrid*. Consejería de Trabajo, Industria y Comercio. Comunidad de Madrid.
- MENDEZ, R. (1987): «Reestructuración productiva e industrialización periférica». *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles* nº 5, pp. 28-33.
- MENDEZ, R. (1988): «Los espacios industriales», en Puyol, R.; Estébanez, J. y Méndez, R. *Geografía Humana*. Cátedra, Madrid, pp. 587-701.
- MOLERO, J. (1984): «Transferencia de tecnología y capacidades tecnológicas propias». *Economía Industrial*, Nov. Dic., pp. 81-95.
- MOLINI, F. (1986): «Comentarios críticos y bibliográficos sobre el impacto de las nuevas tecnologías en el desarrollo regional». *Ciudad y Territorio*, Jul. Sep., pp. 115-125.
- MORCILLO, P. (1984): «Ayer, la crisis. Las estrategias de salida de la crisis de las empresas multinacio-

- nales». *Información Comercial Española* nº 616, pp. 75-83.
- PEET, R. (Ed.) (1987): *International Capitalism and Industrial Restructuring*. Allen Union, London.
 - PERRY, D. C. y WATKINS, A. J. (Eds.) (1978): *The Rise of the Sunbelt Cities*. Sage Publications Beverly Hills.
 - REIFFERS, J. L.; CARTAPANIS, A.; EXPERTON, W. y FUGUET, J. L. (1982): *Las empresas transnacionales y el desarrollo endógeno*. Tecnos Unesco. Madrid.
 - RUESGA, M. (Compilador) (1987): *Economía oculta y mercado de trabajo*. M.T.S.S. Madrid.
 - SANCHEZ, J. E. (1988): «Espacio y nuevas tecnologías». *Geocrítica* nº 78. Barcelona.
 - SAVEY, S. (1984): «L'espace et la crise en France depuis le debut des années soixantedix». *L'Information Géographique*, pp. 145-153.
 - SAVY, M. (1986): «Les territoires de l'Innovation Technologiques et Amanagement: l'expérience française». *Revue d'Economie Regionale et Urbaine* nº 1, pp. 41-60.
 - SCHAFF, A. (1985): *¿Qué futuro nos aguarda?* Grijalbo. Barcelona.
 - STOHR, W. B. (1986): «Cambios estructurales en la industria y estrategias de desarrollo regional. Aproximaciones a un marco conceptual». *Estudios Territoriales* nº 20, pp. 179-201.
 - STOHR, W. B. (1988): «La dimensión espacial de la política tecnológica». *Papeles de Economía* nº 35, pp. 132-141.
 - SWEENEY, G. P. (1988): «Innovación tecnológica y reorientación del desarrollo regional». *Papeles de Economía* nº 35, pp. 115-131.
 - VAZQUEZ BARQUERO, A. (1983): «Industrialización endógena en áreas rurales». *IX Reunión de Estudios Regionales*. Santiago de Compostela.
 - VAZQUEZ BARQUERO, A. y otros (1987): *Áreas rurales con capacidad de desarrollo endógeno*. M.O.P.U. Madrid.
 - VV.AA. (1981): *Rupturas de un sistema económico*. H. Blume. Madrid.
 - VV.AA. (1983): *Descentralización de la producción, economía informal y territorio en la crisis económica*. Diputación de Madrid, Madrid.
 - VV.AA. (1985): *Metrópolis, territorio y crisis*. Asamblea de Madrid. Revista Alfoz. Madrid.
 - VV.AA. (1987): *Industrialización en áreas rurales*. M.O.P.U.; Madrid.
 - VV.AA. (1988): *Crisis económica mundial y Tercer Mundo*. Iepala. Madrid.
 - WALKER, R. y STORPER, M. (1986): «Capital y localización industrial». *Documents d'Analisi Geografica*, pp. 203-239.
 - WALLERSTEIN, I. (1983): «La crisis como transición», en Amin, S. y otros: *Dinámica de la crisis global*. S. XXI. México, pp. 14-60.
 - WEINSTEIN, B. L. y FIRESTINE, R. E. (1978): *Regional Growth and Decline in the United States*. Praeger. New York.