

# *Pautas de industrialización periférica. Un ejemplo regional: Galicia*

Pedro ARMAS DIÉGUEZ

## 1. INTRODUCCIÓN

El mapa industrial español ha cambiado en los ochenta. El enfoque geográfico de su estudio también ha de hacerlo. La crisis heredada de la década anterior es ante todo una crisis industrial. De hecho, el efecto más inmediato de la misma, la desindustrialización, se ha dejado notar sobre todo en regiones que anteriormente habían resultado idóneas para generar economías de acumulación. La concentración que otrora había «favorecido» a dichos focos ha provocado tales deseconomías, que los agentes empresariales comienzan a fijarse en las posibles ventajas de regiones periféricas, dentro de un nuevo marco de relaciones. Tras ellos, aunque atribuyéndose la iniciativa, los dirigentes políticos, más que planificar estas nuevas actuaciones industriales, lo que hacen es permitir las y estimularlas, sin reparar en el origen del capital y en los intereses que las generan.

Galicia, una de las regiones periféricas por excelencia, con su estrenada autonomía política, no podía permanecer al margen del proceso. Ahora bien, y esta es mi hipótesis, antes de argüir sobre la relevancia del mismo han de clarificarse tres interrogantes: 1.<sup>a</sup> ¿crece Galicia industrialmente?; 2.<sup>a</sup> ¿cabe hablar de industrialización endógena?, y 3.<sup>a</sup> ¿se afianza la región como periferia? Ninguna respuesta admite monosílabos. Todas han de tener

presente una cuádruple dimensión: espacial, temporal, sectorial y política. Categorías que, imbricadas, configuran la trama de un análisis geográfico regional con pretensiones holísticas.

## 2. GALICIA EN EL MODELO DE DESARROLLO INDUSTRIAL ESPAÑOL

Los cambios en el proceso de industrialización nacional, desde fines del XIX a la actualidad, no han obedecido tanto a profundos replanteamientos de la política territorial española como a conscientes *reformulaciones del capitalismo industrial* a diferentes escalas, hasta llegar al discutible agotamiento del modelo de acumulación. En la estrategia de los agentes económicos sigue primando una concepción funcional del espacio, determinada por las relaciones de producción. No acabo de percibir ese espacio activo, cargado de otros valores, de que habla Vázquez Barquero (1986). Lo que sucede es que en tales relaciones de producción, la gran empresa, la gran urbe, el «fordismo»... van dando paso a la sustitución del trabajo por el capital, a la reconversión o eliminación de los elementos menos competitivos, a la mejora tecnológica y a la fragmentación de la empresa multiplanta (Castells, 1985; Méndez, 1988). Contrariamente a extendidas opiniones (Vázquez Barquero, 1988), considero exagerada la apreciación de que se trata de nuevos procesos de *difusión del desarrollo*, presuntamente correctores de los desequilibrios regionales heredados. Cierto que el incremento excesivo de los costes de los inputs ahoga a empresas instaladas en los saturados focos fabriles tradicionales. Cierto que la mecanización reduce la exigencia de las empresas de un mercado de trabajo cualificado y ya formado. Pero, ¿cómo han repercutido sobre una región periférica, Galicia, por ejemplo, tales innovaciones?

A cambio de ofrecer suelo industrial barato, subvencionar montajes y bienes de equipo, minimizar las restricciones legales de la instalación, flexibilizar las condiciones fiscales y aportar un mercado laboral poco conflictivo, con el fin de captar aquella teórica «oferta por desbordamiento», la región ha asumido un modelo industrial sustentado por un crecimiento autóctono, endógeno si se quiere, cuya relación con la mencionada congestión de las grandes aglomeraciones apenas se constata; una economía sumergida que responde a la citada fragmentación de la empresa multiplanta; un incremento notable, difícilmente medible pero perfectamente perceptible, del dinero negro industrial; una iniciativa pública que no acaba de hallar fórmulas que reactiven las áreas industriales en declive. No son tanto nuevos procesos de difusión del desarrollo como transformaciones, más o menos complejas, dentro de la adaptabilidad y la lógica de un sistema capitalista de producción cada vez más integrado en circuitos superiores (Arias, 1988). Tampoco se trata de la pervivencia de un *modelo centro-periferia* en el sen-

tido clásico (Myrdall, 1957; Hirschman, 1958), sobre todo en lo que atañe a la periferia, que ya no actúa como simple suministradora de materias primas y mano de obra, excepto en sectores concretos (Armas, 1988). Sin embargo, no debe certificarse la obsolescencia total del modelo, ya que la «periferia» continúa dependiendo significativamente del «centro» en cuanto a la toma de decisiones, a las partidas presupuestarias destinadas a la inversión industrial y a la capacidad de innovación. Por tanto, podemos admitir, grosso modo y para el caso de la región gallega, una continuidad relativa de los vínculos centro-periferia, con múltiples matices dignos de ser analizados.

Estudiamos una región funcionalmente periférica, pero... ¿periférica de quién? Se requiere una explicación historicista. Galicia es incorporada tarde al *proceso de industrialización* de España, que a su vez se había incorporado tarde al proceso de industrialización de Europa occidental, como periferia meridional de los países ribereños del mar del Norte (Seers *et al.*, 1981). Las limitaciones que se señalan a la hora de explicar el retraso de la industrialización nacional: escasez de recursos naturales, exigüidad del mercado de consumo, jerarquización social, mentalidad de terratenientes más que de inversores empresariales, descapitalización, proteccionismo arancelario, mínima competitividad mercantil, etc. (Nadal, 1975; Méndez, 1988), resultan todavía mayores en la Galicia de 1900, región absolutamente rural y con regímenes de explotación casi feudales. Por eso, a comienzos de siglo la región cuenta con un índice de densidad industrial que, si bien se equipara a la media española, es superado por diez de las actuales Comunidades Autónomas y, por otra parte, registra el menor coeficiente de especialización industrial de todas ellas. Tan sólo Vigo, y ya en los años treinta, se suma, aunque distanciado, al grupo de focos industriales del país. El capital privado, cada vez más controlado por la Banca, actúa como motor de una industrialización caracterizada por el minifundismo empresarial, los bajos rendimientos, la dependencia tecnológica y el «cuello de botella» que supone la escasa fabricación de bienes de equipo. El capital público, apoyado en el dirigismo estatal que siguió a la Guerra Civil, se canaliza fundamentalmente a través del INI (1941), «holding» que se hace cargo de los sectores menos rentables, con mayor carga laboral y más necesitados de grandes inversiones fijas.

Entre 1959 y 1975 se conforma el engranaje industrial español. Los *Planes de Desarrollo* acaban por potenciar economías de aglomeración, generando un efecto «backwash» sobre el entorno. De hecho, representan más una política financiera que correctora de desigualdades territoriales. De ahí que, a pesar de la instalación de tres Polos de Desarrollo en la región, en 1975 el índice de densidad industrial de Galicia se halle medio punto por debajo de la media nacional y su coeficiente de especialización sólo supere a los de Canarias y Extremadura. Por otra parte, el centro de gravedad de la economía española se desplaza hacia el cuadrante noreste, nuestra periferia

más próxima al «corazón europeo»; mientras, Galicia queda marginada. Se articulan una serie de focos y ejes fabriles. Los tradicionales sistemas vasco-cántabro, catalán y levantino tienden a integrarse a través del valle del Ebro. Se consolidan los focos madrileño, vallisoletano y asturiano. Entretanto, los ejes —tal vez el término sea aquí exagerado— de<sup>1</sup> Guadalquivir y la Galicia litoral, además de no conectarse con los más dinámicos, se basan en una especialización en sectores pesados y manufacturas destinadas a mercados regionales, dentro del rol que se les asigna en el marco de la división del trabajo y la jerarquización funcional del espacio (Méndez, 1988). De cualquier modo, la polarización conduce a un particular modelo centro-periferia, en el que distinguimos: un «centro multifocal» (Bilbao, Barcelona, Madrid), que acapara la capacidad de innovación y decisión (no olvidemos que más de la mitad de las sociedades anónimas creadas entonces fijan sus sedes en estas ciudades); unos ejes muy vinculados al centro (Cantabria, Cataluña, Valencia); una primera periferia (Asturias, valle del Ebro, Murcia), especializada en sectores ya consolidados; una segunda periferia (eje litoral gallego, focos castellano-leoneses, eje del Guadalquivir), incorporada más tardíamente al proceso, pero con un dinamismo incluso superior a la primera periferia; por último, una tercera periferia (resto de Galicia, Aragón, Castilla-León, La Mancha, Extremadura, Andalucía), con industrialización lenta y dependiente. Así, pues, durante el desarrollismo la Galicia industrial queda encuadrada en la segunda periferia (cfr. Precedo, 1981), a la vez que se va afianzando la dualidad espacio litoral-espacio interior dentro del ámbito regional gallego. Tras esa fase expansiva de la economía nacional, en la que se opta —quizá entonces no fuesen viables otras alternativas— por un modelo de desarrollo industrial polarizado, la *crisis general* obliga a la búsqueda de nuevas y múltiples soluciones, si bien éstas ya no pueden considerarse integradas en un modelo planificado globalmente.

Antes de avanzar en el análisis conviene que concretemos los hitos de la industrialización de Galicia hasta quedar encuadrada en la periferia de la periferia. Sólo en el último cuarto del siglo XVIII cabe establecer el tránsito de la actividad puramente artesanal gallega hacia una incipiente actividad fabril, manufacturera. Se trata, no obstante, de una industrialización muy puntual. Si exceptuamos la pionera, aislada y abandonada, iniciativa del marqués de Sargadelos, que en 1797 monta en la costa lucense uno de los primeros altos hornos de carbón vegetal, las actividades industriales se limitan a las promovidas por la Corona y por los catalanes. La Corona emprende la puesta en marcha de los arsenales y astilleros de El Ferrol. Controla también, colocándola en el mercado americano, la producción de los numerosos talleres textiles de la ciudad de La Coruña. Los catalanes actúan como los elementos dinamizadores de las Rías Bajas. Aportan mentalidad empresarial, de carácter familiar y privado, a una comarca con gran riqueza natural. Instalados primero en las rías de Arosa y Vigo (1750), se dedican a modernizar las faenas de pesca y salazón. A lo largo del XIX van aplicando

en la comarca las nuevas técnicas de la industria conservera (la mayoría con patente francesa), sentando las bases de una actividad fabril que se expande por las rías próximas y que atrae a una naciente burguesía local. Desde comienzos de siglo, y sobre todo a partir de la I Guerra Mundial, la demanda internacional relanza la actividad conservera de tal modo que, aunque el «crack» del 29 restringe los mercados, sus efectos multiplicadores (astilleros, metalurgia de transformación, embalaje, etc.) consolidan un foco industrial en torno a Vigo y favorecen una dinámica empresarial basada en el aprovechamiento de los recursos marinos. No olvidemos que desde su puerto se organizan las primeras campañas de pesqueros españoles a Terranova y Africa del Sur (a finales de los cuarenta) y desde él se fletan los primeros buques-factoría congeladores (a comienzos de los sesenta). Apenas destacan otras actividades en esa primera fase de «industrialización» de Galicia (Precedo, 1981; Precedo y Fernández, 1986). Si acaso, y ya en la Postguerra, comienzan a proliferar pequeñas empresas madereras, instaladas a la vez que se va ejecutando una política de masiva repoblación forestal de los montes gallegos. Asimismo, comienzan a proliferar los embalses, que aprovechan el gran potencial hidroeléctrico de la región. En ambos casos se trata de actividades promovidas por intereses exógenos.

Durante los años 1955-65 se inicia tímidamente una segunda fase de «industrialización», a partir de tres tipos de iniciativas, sustentadas por el capital privado local (Banco Pastor), el capital estatal y el capital extranjero. Iniciativas que a menudo actúan conjuntamente. La iniciativa local interviene en la construcción de unos astilleros en El Ferrol (Astano), aprovechando el auge de la Marina Mercante. También colabora con multinacionales en la instalación de factorías aluminíferas en La Coruña, aprovechando las posibilidades de la región en cuanto al suministro energético. El INI, por su parte, levanta en Pontevedra una gran planta de celulosa; en Lugo, un gran matadero industrial (Fringsa), y en Puentes, una gran fábrica de abonos (Enfersa), empresas todas ellas teóricamente destinadas a aprovechar los recursos naturales de Galicia, aunque de hecho responden a intereses foráneos (Sequeiros, 1979; Armas, 1988). Finalmente, las multinacionales intervienen en la instalación de una refinería de petróleo en La Coruña (Petrolíber) y una factoría de montaje de automóviles en la zona franca del puerto de Vigo (Citroën). Estas iniciativas y otras de menor envergadura (lácteos y derivados, metalurgia, electroquímica, etc.) determinan la *bipolaridad* de la incipiente industrialización en torno a los focos de La Coruña-El Ferrol y Vigo, que sirven de privilegiados «puntos de ruptura de carga» debido a su condición portuaria; mientras, el resto de la región permanece casi al margen del proceso.

Durante los años 1965-75 se confirma esa primacía de los focos litorales. Se ponen en marcha los *Polos de Desarrollo* de La Coruña y Vigo y el de «segunda generación» de Villagarcía, los cuales fracasaron como instru-

mentos de planificación territorial por su situación excéntrica respecto al sistema productivo nacional, problemas de accesibilidad por deficiencias en las vías de comunicación, falta de mentalidad y tradición empresarial, objetivos puramente productivistas e infrautilización de los recursos autóctonos. No obstante, en los casos de La Coruña y Vigo la política indicativa y las ventajas fiscales y crediticias de los Polos despiertan iniciativas locales y dinamizan la actividad industrial; con la contrapartida de concentrarla aún más, si cabe, en el litoral. Para tratar de corregir tales desequilibrios se diseña una nueva figura de planeamiento: la Gran Área de Expansión Industrial de Galicia (GAEIG). Pionera en España, apoyada por capital público y privado (SODIGA, entidades financieras), nace en mal momento y es mal gestionada. A su amparo se acogen empresas ya instaladas en los Polos, proyectos irrentables e industrias «enclave». La crisis general frenó las expectativas que la GAEIG había suscitado. Por tanto, en el modelo de desarrollo industrial español Galicia se ve relegada a una segunda periferia, y en el modelo de desarrollo industrial regional prevalecen la exclusividad del litoral y su bipolaridad interna. Tales ideas globales resultan expresivas, pero no caigamos en un excesivo simplismo. La realidad industrial de Galicia es muy compleja.

### 3. PLANIFICACIÓN INDUSTRIAL, VERSUS PLANIFICACIÓN TERRITORIAL

Es obvio que la política industrial llevada a cabo en Galicia no ha generado un desarrollo territorial armónico y ha dado lugar a una *variada tipología* de localizaciones industriales (Rodríguez Martínez-Conde *et al.*, 1988). Un espacio industrial denso y discontinuo se articula en torno a varios polígonos fabriles (Sabón-Arteixo, El Burgo-El Temple, La Grela-Bens) u otras instalaciones puntuales (Pocomaco, Meirama) en el «hinterland» de La Coruña. En él la iniciativa local tiende a recobrar el papel protagonista que desde mediados de siglo detentan agentes externos. Un espacio industrial denso y difuso se extiende a modo de mancha fabril entre Vigo, Pontevedra y Marín. Presenta un mosaico variado de actividades y en él compiten el capital local, extrarregional y multinacional. Un espacio industrial especializado y desintegrado nace en torno a factorías «leader» y sus respectivos cortejos de plantas auxiliares, pero con escasa conexión interempresarial. Constituye el espacio tipo de la ría ferrolana; en él, la iniciativa pública actúa como exclusivo motor de industrialización. Pequeños ejes fabriles se localizan a ambos márgenes de la ría de Arosa. Los ejes Padrón-Ribeira y Villagarcía-El Grove no articulan un espacio integrado industrialmente, lo que demuestra el fracaso de la instalación en el mismo de un Polo de Desarrollo. La tendencia expansiva de estos ejes fabriles se sustenta sobre la riqueza natural, la iniciativa local y la aplicación de tecnología moderna. Un

ejemplo típico de industria «enclave», discordante con el medio en que se ubica, es la factoría de Alúmina-Aluminio, de San Ciprián, aparentemente controlada por capital público y de hecho dependiente de las multinacionales del sector. Por último, pequeñas áreas industriales constituyen espacios fabriles configurados en torno a una actividad puntual dominante (por ejemplo, la extracción de lignitos y la factoría de Endesa, en Puentes) o bien ligados a polígonos industriales-de servicios (San Ciprián de Viñas, en Orense; El Ceao, en Lugo; Tambre, en Santiago, etc.). Esta diversidad morfológica a que conducen las distintas iniciativas y planes de industrialización no implica una distribución equilibrada de las actividades secundarias en la región a comienzos de la crítica década de los ochenta. Téngase en cuenta, a modo de dato global, que casi la mitad del empleo industrial se concentra en las AA.MM. de Vigo y La Coruña. En otro estudio (Miralbés *et al.*, 1984), aplicando un índice de densidad industrial, matizábamos este proceso de *concentración espacial* de la industria gallega, constatando una marcada dicotomía litoral-interior, una concentración de actividades fabriles en el golfo Artabro frente a la relativa dispersión de las mismas por las Rías Bajas, una confirmación del área urbana de Orense como centro de gravedad en el engranaje industrial del subsistema interior, la individualización de la costa lucense como espacio receptor de industria enclave y la parquedad de la industrialización de áreas rurales.

No vamos a insistir en la repercusión territorial de la política de Polos de Desarrollo, sobradamente estudiada. Interesan más las nuevas pautas de industrialización. Y por lo que respecta a la planificación, arrancan éstas con un ambicioso proyecto fracasado: la *GAEIG*. Nace en 1973-75, dentro del Tercer Plan de Desarrollo, pero pretendiendo servir como alternativa a la política de Polos. En una primera fase, manteniendo las fórmulas propias del Ministerio de Planificación del Desarrollo, parte de criterios preferentemente sectoriales. Se trata de potenciar Arosa con la construcción de un superpuerto de crudos y la instalación de la V siderúrgica integral. Complejos fabriles a los que se supone un efecto multiplicador capaz de integrar industrialmente los tres Polos de Desarrollo, la comarca ferrolana y las capitales del interior. La aplicación del concepto «complejo industrial» (en el que W. Isard destaca la premisa de «fuertes relaciones productivas y mercantiles») a una región subdesarrollada refleja el carácter maximalista de este primer proyecto, que la realidad inmediata aborta. El superpuerto de crudos se va a Bilbao; la V siderúrgica, a Sagunto; el complejo Alúmina-Aluminio, al norte de Lugo (que así se adhiere también a la *GAEIG*); la autopista por el eje litoral se construye muy lentamente y la crisis general ataca a los sectores maduros, por los que se había apostado (en este sentido resulta hasta positivo que el proyecto no saliese adelante). En definitiva, el voluntarismo por articular un espacio industrial de casi 2.000 km<sup>2</sup> en un periodo de crisis, apenas se queda en la instalación de alguna industria enclave, ciertas inicia-

tivas puntuales y una abundante picaresca a la hora de especular con las subvenciones públicas. En 1978, la GAEIG cambia de manos. Al pasar a depender del MOPU, los criterios territoriales prevalen sobre los sectoriales. Suelo industrial, planes de ordenación de actividades secundarias en AA.MM. y municipios de «preferente localización», ejes y subejes fabriles, mayores facilidades fiscales y expansión de los límites de la GAEIG no son suficientes para compensar las deficiencias infraestructurales de muchos municipios rurales incluidos en este magno proyecto (faltan líneas de alta tensión, télex, PGOU, buenas comunicaciones...). Los beneficios revierten casi siempre en las AA.MM. de Vigo y La Coruña, consolidando su situación primada. Ante el fracaso de las dos fases anteriores, en 1983 la GAEIG se extiende a toda la región, con criterios aún más flexibles y ya al margen de cualquier modelo territorial. Constituido el Gobierno autónomo y transferidas las materias relativas a ordenación del territorio, la GAEIG, reducida a cuestiones financieras, pasa a depender del Ministerio de Economía y Hacienda, para desaparecer en 1988 con la declaración de Galicia como Zona de Promoción Económica (ZPE), habiendo cumplido sus quince años de vigencia con mucha más pena que gloria, por haber partido de supuestos propios de los años del desarrollismo en pleno arranque de la crisis económica (Precedo, 1987).

La GAEIG no constituye el único proyecto utópico de planificación. Partiendo de la Ley del Suelo de 1976, también contó Galicia con su Plan de Ordenación Territorial (1979). Se trata de un documento muy criticable desde la perspectiva de un geógrafo. Con una base puramente económica, distingue tres subsistemas territoriales. Un subsistema de economía industrial-terciaria, compuesto por las AA.MM. de La Coruña-El Ferrol y Vigo-Pontevedra (con una evidente confusión conceptual entre AM y región funcional urbana, la *FUR* anglosajona). Un subsistema de economía litoral, *subdividido, de modo artificial y difícil de justificar, en tres zonas correspondientes a la ría de Arosa, la Mariña lucense y el resto de la costa*. Finalmente, un subsistema de economía rural del interior, constituido, confusamente, por las áreas urbanas de Santiago, Lugo y Orense, que, potenciadas junto con otros «central places», dinamizarían el medio rural. La difusión del desarrollo se lograría integrando estos tres subsistemas mediante la reordenación de la red de comunicaciones. Resulta obvio el carácter utópico del proyecto. Hasta tal punto es así, que incluso se planifica la «descongestión» de las dos AA.MM., potenciando futuros focos receptores (Cedeira, Puentes de García Rodríguez, Teixeiro, Ordenes y Carballo para La Coruña; Villagarcía, Padrón, Cuntis y Ribadavia para Vigo). No pasó de ser un atractivo documento de trabajo, perdido en los archivos de las Consellerías en cuanto el MOPU traspasó competencias a la Xunta de Galicia. Desde entonces, la planificación territorial a escala regional queda diluida en el Plan de Desarrollo Regional, auténtico catálogo de acciones a realizar. En él ya no se plasman grandes proyectos espaciales, sino líneas de desarrollo más o

menos concretas. Dado que ahora lo que nos interesan son realidades en cuanto a nuevas pautas de industrialización, prescindo de analizar las propuestas de los PDR gallegos.

Independientemente de los proyectos, fijémonos en el hecho de que la planificación industrial y la planificación territorial, vinculadas teóricamente, en la práctica se hallan enfrentadas. Lo demuestra la evidente concentración industrial en las áreas urbanas ya de por sí desarrolladas. Es el efecto imán de que habla Thompson al referirse a los automatismos de la base económica de las ciudades. Podemos tomar como indicador del proceso la *inversión industrial* y considerar como principales comarcas urbano-industriales gallegas a las de las siete ciudades mayores, más las de Villagarcía y Xove-Cervo. Entre ellas han concentrado el 80-85 % de la inversión y el 70-75 % del empleo industrial registrados en Galicia de 1970 a 1985. Analizando la inversión y el empleo de cada rama industrial en las AA.UU. gallegas durante ese periodo, podemos apuntar algunas consideraciones en los planos sectorial y territorial (Arias, 1988). En el plano sectorial comprobamos que sólo una quinta parte de la inversión industrial urbana se destina a la creación de nuevas empresas; las ramas de actividad «más urbanas» (por encima del 80 % de la inversión y del 65 % del empleo) son la metalurgia básica, metalurgia de transformación, material de transporte, papelería y química; en fase de expansión hacia el medio rural se hallan las ramas textil y alimentaria; mientras que son las «menos urbanas» la maderera (54 % de la inversión y 55 % del empleo) y la de materiales para la construcción (40-27 %). En el plano territorial verificamos la consolidación fabril de la Galicia meridional, pues si al foco de Vigo sumamos el de Orense, muy vinculado a aquél, y los menores de Pontevedra y Villagarcía, las AA.UU. del sur acaparan más de la mitad de la inversión y más de dos tercios del empleo industrial gallegos; el relativo estancamiento industrial del golfo Artabro, donde la actividad fabril sufre en las comarcas de La Coruña y, particularmente, El Ferrol fluctuaciones que repercuten en un desigual ratio entre volumen de inversión y creación de empleo; el lento crecimiento de las industrias en las AA.UU. de Santiago y Lugo; por último, la industrialización puntual de la costa lucense, ligada a la exclusiva instalación del complejo Alúmina-Aluminio, el cual durante su montaje (1976-1980) absorbe el 85 % de las inversiones dirigidas a las AA.UU. gallegas y sólo genera el 6,5 % del empleo de las mismas (en coste real: 90.000.000 de pesetas/unidad de empleo, quince veces más que el promedio industrial gallego). Las AA.UU. gallegas presentan bases industriales bien diferenciadas, mas su especialización es escasa. Ahora bien, una ciudad no se industrializa como quiere, sino como puede. Según el aforismo de Elías Canetti de «reconozco mi ciudad porque he visto otras», repasemos la estructura industrial de las principales AA.UU. de Galicia, sin caer en el simplismo de recomendar, a modo de aprendices de brujo, panaceas como «sustituir las industrias de la ría de Pontevedra por otras limpias y modernas», «implantar

en Vigo tecnología punta», «reindustrializar racionalmente El Ferrol», «montar parques tecnológicos», etc. Prefiero la línea analítico-crítica del economista P. Arias, en cuyos fundamentos me apoyo para los comentarios que prosiguen, si bien desde una perspectiva espacial, geográfica.

El AM de Vigo es la más industrializada de Galicia. De hecho, entre 1970 y 1985 acapara el 40 % de la inversión y el 50 % del empleo industrial gallegos, aunque en el quinquenio 1980-85 la inversión descendió un 42 % y el empleo un 64 % respecto al quinquenio anterior. Ha sido clave la práctica paralización del Polo Vigo-Porriño. En la estructura industrial viguesa destacan como ramas potentes las de material de transporte y transformados metálicos. Presentan un buen nivel de inversión y empleo la tradicional industria alimentaria y la textil. Sin embargo, las carencias sectoriales de la comarca se detectan en las ramas de la metalurgia básica, madera y maquinaria-material eléctrico. No resulta grave la primera, dada la crisis de dicha actividad. Tampoco la segunda, pues otros focos próximos muestran mejores condiciones locacionales. Sí es preocupante la tercera, debido al carácter puntero de tal actividad en un moderno engranaje industrial. No obstante, la actividad secundaria tiene nombres propios: las grandes sociedades, «anónimas» sólo en la fórmula jurídica. Su papel es determinante en el desarrollo regional. En el caso vigués está claro el liderazgo industrial de la Citroën, empresa que ha llegado a generar en torno a la mitad de la inversión y del empleo de su AM, especialmente en 1970-75. Los problemas actuales de la factoría se dejan sentir en toda la comarca. A distancia, otra empresa de material de transporte, Indugasa, mantiene una dinámica inversora sostenida. Los astilleros (Santodomingo, Freire, Ascón y Barreras) gozaron de la fase alcista de comienzos de los setenta, para decaer luego hasta verse alguno obligado a cerrar. Aún a mayor distancia se hallan empresas como la química Cooper Zeltia (Porriño), la cerámica Santa Clara-Alvarez, la textil Dresslock (Porriño), etc. Mención aparte merece la industria alimentaria. El papel de Pescanova, auténtica multinacional gallega que hoy apuesta por la diversificación, queda desdibujado estadísticamente debido a su carácter intersectorial. Por último, las otras numerosas conserveras que jalonan la ría de Vigo se enfrentan a una ineludible modernización.

El AM de La Coruña cuenta con una estructura y una dinámica industriales muy diferentes. Los efectos de la crisis los nota más en el quinquenio 1975-79 (durante el cual la inversión se redujo a un 45 % respecto al anterior y la creación de empleo en un 65 %). Sin embargo, en 1980-85 es evidente la intensificación del capital, puesto que se ha recuperado la inversión en casi un 50 % y el empleo en casi un 40 % respecto a finales de los setenta. Dos son las ramas fabriles dominantes: la química y la metalurgia básica; concretamente, la refinería, Alugasa y Genosa acaparan tres cuartos de la inversión, pero sólo generan el 10 % del empleo industrial directo, ya que se trata de empresas maduras, instaladas en los sesenta, con gran inver-

sión por puesto de trabajo y por renovación técnica. Las otras ramas de actividad han mantenido un tono medio en el contexto regional; sobresalen en los últimos años la textil, de la mano de emprendedores grupos locales (Zara, por ej.). La carencia mayor de la industria coruñesa se detecta en la rama del material de transporte; lo cual, sumado a la relativa especialización en industrias pesadas, obstaculiza en parte su definitivo despegue. Téngase en cuenta que la creación de cada nuevo puesto de trabajo en el área ha resultado una de las más costosas de Galicia (por encima de los 10.000.000 de pesetas de 1985).

El AU de Orense presenta dos características esenciales: su diversidad y su vinculación a Vigo. Cuenta con casi todas las ramas de actividad, salvo la química. No obstante, la factoría de Citroën, instalada en la segunda mitad de los setenta, complementando a la viguesa, ha supuesto un 60 % de la inversión industrial. Su polémico y tal vez inminente cierre (¿reconversión?) puede representar un duro golpe para la economía orensana, que se pretende paliar con el montaje, un tanto peculiar, de un parque tecnológico. El área ferrolana constituye un tremendo ejemplo de monodependencia industrial. La especialización en la construcción naval durante el desarrollismo llevó a que Astano y Bazán acaparasen tres cuartos de la inversión y dos tercios del empleo industrial directo. También llevó a que la comarca sufriese antes que ninguna los efectos de la crisis; así, ya en 1975-79 la inversión desciende un 35 %, y la creación de empleo, un 82 % respecto al quinquenio anterior. Desde entonces, la recuperación ha sido mínima. Ni la ZUR, ni la ZID consiguen relanzar la actividad secundaria ferrolana (basta destacar el ansia con que se espera la puesta en marcha de una multinacional italiana del vidrio). En su momento no se aprovechó la facilidad de la titularidad directiva de la base económica en un solo agente, el INI, para gestionar inversiones alternativas (Arias, 1988). Ahora se intenta que el capital privado se sienta atraído por un foco que muestra graves disfuncionalidades. El área de Pontevedra despunta por su producción de madera y pasta de papel, pues la Celulosa acapara un tercio de la inversión industrial de una comarca que en 1980-85 ha visto disminuida en casi un 40 % la del quinquenio anterior. El área compostelana, escasamente industrializada, mantiene en los ochenta niveles de inversión y empleo similares a los de los setenta. Sólo cuenta con un par de empresas fuertes: Finsa (maderera que recientemente ha sufrido un aparatoso y costoso incendio) y Televés (material eléctrico). El área de Lugo, si bien dispone de varias industrias alimentarias, dedica su inversión especialmente a la madera (Tablicia, por ej.). Su ya exiguo tejido fabril ve cómo la inversión desciende en 1980-85 un 80 %, y el empleo, un 40 % respecto a 1975-80. Por último, el área de Villagarcía no cuenta con alguna empresa líder, sino que a partir de pequeñas y medianas empresas, sobre todo alimentarias, consigue paliar los efectos de la crisis (al margen de la inyección monetaria procedente de «otras fuentes de ingresos»), presentando en los ochenta niveles de inversión superiores a los de los setenta.

Concentración urbana, vaivenes de la inversión, retracción del empleo y deficiente especialización configuran la realidad industrial de la región. Fijándonos sólo en los planes sectoriales o en las políticas territoriales podríamos desfigurarla. Aunque busquemos la síntesis, y no perdamos de vista el factor espacial, para comprender las verdaderas pautas de industrialización regional, hemos de tener presente el dinamismo de tales elementos si no queremos quedarnos con una visión puramente arquetípica. Geografía y Economía han de confluir en el análisis regional.

#### 4. CRISIS Y DESINDUSTRIALIZACIÓN

No es el momento de averiguar las causas de la crisis industrial, ni si priman las relativas a factores estructurales internos o a los impactos recibidos del exterior. Ahora bien, con la crisis hemos entrado en una nueva fase económica, en la cual las concepciones analíticas y las actuaciones reales adquieren otras dimensiones. *La búsqueda de capital empresarial* se ha convertido en una obsesión generalizada. Cierto que el propio Marx había destacado ya el talante inversor de la burguesía como una de las pocas cosas útiles del capitalismo. Schumpeter había valorado la asunción de riesgos inversores por los empresarios capitalistas frente a la inercia del sistema hacia situaciones monopolísticas. Adam Smith había ratificado la coherencia filosófico-ética de la competencia entre inversores. Keynes, después del «crack» del 29, había llamado la atención del papel del Estado como director de inversiones. Pero tras la crisis, los grandes inversores negocian con los gobiernos, los gobiernos de izquierdas (¿PSOE?) hablan de la necesidad de una burguesía emprendedora, las fronteras administrativas apenas actúan como tales en la mayoría de las relaciones interempresariales; en definitiva, entramos en lo que Wallerstein llama «*economía mundo*» (cit. Arias, 1988).

En este nuevo contexto global, conformémonos ahora con dar respuesta a dos cuestiones: 1.<sup>a</sup> ¿cómo incide dicha crisis en la industria gallega?, y 2.<sup>a</sup> ¿qué rol pasa a desempeñar la región en el marco estatal? A Galicia llegó tarde la crisis, como había llegado tarde la industrialización y como llegaría tarde la pretendida reindustrialización. Hablar de crisis en Galicia es hablar ante todo de la *crisis de la naval*. A fines de los setenta esta rama de actividad daba trabajo al 10 % de los obreros industriales gallegos y en el capítulo de grandes astilleros representaba un cuarto de la capacidad productiva y del empleo a escala nacional. Además, en la construcción de un buque sólo el 30 % del coste corresponde a los astilleros, el resto lo aportan numerosas empresas auxiliares. De ahí que, aunque se trate de una crisis sectorial, su incidencia en el tejido fabril de ciertas comarcas haya sido importantísima. Piénsese que el cierre de una factoría como Astano supone dejar sin empleo a unos 10.000 trabajadores, con el consiguiente drama social en la monoes-

pecializada comarca de El Ferrol. En la de Vigo, el mayor abanico industrial permite una lenta y paulatina recolocación de los excedentes de la naval; pero aquí hay que tener en cuenta a la par las regulaciones de plantilla de ciertas empresas conserveras en fase de modernización. En definitiva, son las dos comarcas con mayor peso de los sectores maduros las que se ven más afectadas por la crisis, mientras que la coruñesa, con una industria intensiva en capital y tecnología, y menos en mano de obra, no sufre un impacto tan directo. Esta repercusión diferencial de la crisis sobre el territorio se confirma analizando en los años de depresión cualquier indicador al uso; por ejemplo, el *índice de productividad provincial* (VAB/empleo). En síntesis, constatamos que la productividad de la región se mantiene por debajo de la media nacional; La Coruña parece haber iniciado un reajuste estructural que la sitúa ya en fase de salida de la crisis a comienzos de los ochenta; Pontevedra muestra escasa productividad como sintoma de un sobredimensionamiento del empleo respecto a la producción; Orense tiende al ajuste por pérdida de VAB y empleo; Lugo dispara su tasa por el efecto puntual de Alúmina-Aluminio en un medio rural (Precedo y Fernández, 1986). Tomando otro indicador, el número de empleos industriales (fuente: BB), para los mismos años, vemos que la destrucción de puestos industriales fue proporcionalmente inferior en Galicia al promedio estatal (con una recuperación también más lenta); La Coruña, tras el primer envite de la crisis sobre los astilleros ferrolanos, confirma un cierto relanzamiento; Orense sufre la restricción más grave, pues al cierre de varias manufactureras se añade el retroceso de algunas actividades extractivas (pizarras, por ej.); al fin, Pontevedra y Lugo pierden más de un 5 % de sus empleos fabriles de 1977 a 1983. Un análisis detallado de los efectos de la crisis en cada comarca excede mis objetivos (Villarino *et al.*, 1987). No obstante, para precisar las deducciones previas hemos de considerar otras variables. Optemos por la correlación entre *inversión y empleo directo* no sólo en cuanto a su cifra total, sino desglosándolas en empresas nuevas y ampliaciones de preexistentes; división reveladora de los efectos de la crisis, sobre todo si la ponemos en relación con el conjunto del país (fuentes: Registro de Inversiones Definitivas del Ministerio de Industria, 1985; Arias, 1988).

Valorando las inversiones y empleos generados en las industrias gallegas y su proporción en las nacionales en 1975-1985 entresacamos algunas consideraciones. El nivel de inversión industrial de Galicia respecto al total español durante la crisis se ha mantenido acorde a la previa y limitada importancia del secundario gallego, si bien en 1980-85 han ganado peso las inversiones en el capítulo de empresas ampliadas (10 % del país), aunque descendiendo en cifras absolutas. El nivel de empleo ha sido incluso inferior (en torno al 5 %), con la particularidad de que se registran valores muy bajos en empresas de nueva creación (2,5 % en 1975-79 y 5,5 % en 1980-85). A medio plazo, como bien apunta Arias, la región sigue un ciclo industrial semejante al nacional: expansión a comienzos de los setenta, primera crisis

(impacto moderado); ralentización del crecimiento a finales de los setenta, segunda crisis (impacto retardado a los años 1980-83), y cierta recuperación desde 1984. La sustitución de la mano de obra por inversiones en maquinaria y bienes de equipo es un proceso evidente desde 1975, más acusado en Galicia que en el resto de España. Un último dato comparativo: mientras en Galicia las inversiones en ampliación de empresas casi cuadruplican las destinadas a la creación de otras nuevas, en España no llegan a duplicarlas. Seamos más precisos. Poniendo en relación el coste de la creación de cada puesto de trabajo en la industria gallega y en la nacional, confirmamos la aparente paradoja de que en los años de la crisis la inversión industrial en Galicia es más intensiva en capital/empleo que en el conjunto del país. Podría pensarse que ello se debe a una abundancia de mano de obra barata en la región. La explicación es más compleja. Observando la movilidad de la población gallega se comprende que el mercado laboral español es territorialmente único. Su segmentación depende más de la especialización sectorial y de la cualificación profesional que de los componentes puramente geográficos. El capital también es muy móvil, y en su lógica de desplazamiento el binomio recurso-mercado apenas tiene que ver con el espacio regional. Son las aptitudes potenciales de Galicia para la rentabilidad de cada rama fabril las que marcan la efectividad de las inversiones. Pero no como «región plan», sino como «espacio útil» en la optimización de beneficios (Arias, 1988). Por otra parte, en el hecho de que un puesto de trabajo cueste hoy casi un cuarto más en Galicia que en el resto del país interviene el proceso de consolidación técnica de las grandes empresas que se habían instalado en la región, varias de las cuales acometen potentes inversiones, aunque apenas generan nuevos empleos.

En resumen, la crisis ha demostrado que Galicia está inmersa en el marco de la «industria mundial», es una región sensible a coyunturas exteriores y como tal debe diseñar sus proyectos de reactivación futura. Proyectos en los que se hacen imprescindibles unas líneas de actuación en torno a la creación de nuevas empresas (es ilusoria la imagen de que la región crece industrialmente, si lo hace sobre la artificiosa ampliación de empresas pre-existentes), captación de grandes firmas (el apoyo a las PYMES no es incompatible con esta política crucial ahora mismo), especialización selectiva (en el marco de relaciones que nos ha legado la crisis, la dispersión conduce a la ineficacia, si bien esta línea no debe confundirse con la polarización y monodependencia) y otras.

## 5. NUEVAS INICIATIVAS EMPRESARIALES

La crisis había introducido unas nuevas reglas de juego. La política de desarrollo regional habría de sustituirse por políticas puntuales de «tratamiento de choque». A partir de 1985 se multiplican las actuaciones públicas

de promoción industrial. Las ZUR de Vigo y, sobre todo, El Ferrol, a menudo solapadas con la GAEIG y el plan de las PYMES, no alcanzaron las previsiones iniciales. Tampoco su remodelación como ZID (Zona Industrial en Declive), con subvenciones que llegan hasta el 75 % del montaje de nuevas empresas, aporta logros espectaculares. Los beneficios fiscales y financieros, las ayudas subsidiarias en materia de suelo o la posibilidad de incorporar en favorables condiciones trabajadores del FPE, no resultan suficientes para eliminar las disfuncionalidades de esos focos en declive, particularmente en el caso de El Ferrol (difícil accesibilidad, conflictividad laboral, compleja readaptación de la base económica, etc.). Por otra parte, todavía es pronto para evaluar los efectos de la declaración de casi toda Galicia como ZPE y el papel cada vez más activo de la Administración autonómica y las Diputaciones Provinciales en la planificación industrial. Pero analicemos realidades concretas, no proyectos. Apoyadas por subvenciones oficiales, ciertas actividades en crisis consiguen mantenerse, renovando su equipamiento. Algunas tradicionales se reconvierten y modernizan, aun apoyándose sobre la economía sumergida. Otras se lanzan a un aprovechamiento microempresarial de los recursos autóctonos, autogenerando un relativo crecimiento endógeno.

En los últimos años se ha iniciado una tendencia a la difusión espacial de las inversiones empresariales. Las ciudades medias, los «hinterlands» rururbanos (las Rías Bajas, por ej.) e incluso las comarcas rurales comienzan a beneficiarse del tránsito de un modelo de crecimiento descendente, «from above», hacia un modelo ascendente, «from below». Por el momento no es más que una tendencia. Tendencia que ya se preveía en la teoría clásica de la localización industrial (Weber, Isard, Hamilton). Comprobamos que la incipiente *industrialización del medio rural* se basa preferentemente en actividades en las que el coste del transporte resulta alto en razón de las mercancías trasladadas, por lo que buscan la proximidad a la fuente de materias primas, donde se realizan casi siempre sólo las primeras fases de transformación. Las ramas de actividad que constituyen ejemplos típicos de esta tendencia son la maderera, la de materiales para la construcción y la alimentaria. La industria de la madera se ha difundido por los municipios rurales del interior. En muchos casos se trata de simples aserraderos, que han de abordar una imprescindible modernización técnica; en otros se trata de fábricas de conglomerados o de muebles, destinados al mercado local debido a la falta de calidad en el diseño. La industria de materiales para la construcción se basa en las extracciones de granito, pizarra y cuarzo de excelente calidad, por lo que cada vez va ganando más mercados nacionales e internacionales. La industria alimentaria se ha difundido y diversificado enormemente en los últimos años. Además de verse potenciada la tradicional industria de conserva-congelado de productos marinos, surgen empresas dedicadas a conservas vegetales, platos precocinados, cárnicas, lácteas, viti-

vinícolas y otras semiindustriales (granjas de cultivos marinos, piscifactorias...).

Sin embargo, las iniciativas empresariales más innovadoras se han dado en la industria de la confección, concretamente en los segmentos de obtención de pieles de visón y «moda gallega». La cría de *visones*, a caballo entre el primario y el secundario, se inicia en el «hinterland» coruñés a comienzos de los ochenta, bajo la tutela de técnicos nórdicos. La idoneidad climática de la zona y la posibilidad de adquirir piensos baratos (subsidiarios de las conservas de pescado) potencian esta actividad en pocos años. Son visibles sus efectos multiplicadores: se instalan numerosas granjas en el medio rural (en varias se crían también zorros), se montan fábricas complementarias (piensos, curtidos, maquinaria), se aumenta la red de frío industrial (que permite almacenar grandes cantidades de pescado exportables a las granjas escandinavas) y se abren nuevos canales de comercialización (Precedo y Fernández, 1986). De hecho, se calcula para 1990 una facturación superior a 3.000.000.000 de pesetas, amparada además en experiencias de vinculación a empresas peleteras de diseño. De cualquier modo, se trata de una actividad innovadora de efectos puntuales.

Mayor importancia supone el reciente desarrollo de la *industria de la moda*. Existía ya una tradición fabril basada en el bajo coste de la mano de obra y un equipamiento convencional; pero es la incorporación del diseño la que reactiva el subsector. Varios factores explican este proceso: la iniciativa de algunos empresarios-diseñadores gallegos (Adolfo Domínguez, Roberto Verinno...), el apoyo institucional, los planes de promoción de «moda gallega» (desfiles en las capitales europeas del ramo, revistas especializadas, marketing...), el uso de tecnología punta, la constitución de sociedades mixtas de cara a la exportación (hispano-francesas, por ej.) y el aprovechamiento de la economía sumergida en ciertas fases de la producción. Así se monta, digamos, el «escaparate» de la moda gallega; pero tras su reclamo se gestan otras importantes iniciativas. Es el caso del grupo coruñés Zara, con varias fábricas y su propia cadena comercial, la cual, en propiedad o «leasing», cuenta con más de setenta tiendas en toda España, en Oporto, Lisboa y próximamente en París, Londres, Nueva York y Moscú. Su éxito es vertiginoso (1.500 empleados y 22.000.000.000 de pesetas de facturación en 1988), basado en la oferta de manufacturas de diseño a bajo precio. Otras empresas textiles, de menor relevancia, se montan en ciudades medias e incluso cabeceras de comarcas rurales.

Considerar estas iniciativas síntomas de *industrialización endógena* no deja de ser una exageración. Considerar que ha comenzado una fase de descentralización de las actividades fabriles a escala regional no deja de ser una interpretación cuestionable. La descentralización que Keeble y Wever detectan en ciertas A.A.M.M. europeas y Méndez, Santos y otros en la madriña, por ejemplo, nada tiene que ver con lo que ocurre en Galicia. En la

región se da más bien el modelo neoclásico de Herckscher-Ohlin de especialización en las ramas industriales donde la dotación de factores es más abundante. En nuestro caso, donde los factores esenciales son las materias primas (no la mano de obra ni el capital, ambos muy móviles) y donde la tecnología no es demasiado compleja y pueden acceder a ella los empresarios locales, a menudo gracias a capitales de la emigración. Lo que sí parece claro es que actualmente los sectores productivos gallegos tienden a integrarse en la órbita de los circuitos industriales de la denominada «economía mundo». Es esta integración la que genera las nuevas iniciativas empresariales. Iniciativas que prácticamente surgen al margen de las GAEIG, SODIGA, ZUR, ZID, etc., figuras de planteamiento de choque ante otro tipo de problemas industriales, y a las que se acude para recabar, dependiendo del «grado de influencia», subvenciones y exenciones fiscales. La planificación va por un lado y la vida empresarial por otro. En esa especie de anarcocapitalismo, la especulación y el dinero negro juegan papeles destacados, aunque difícilmente analizables, medibles. Desde luego, inversión, producción e imposición no cuadran en los balances del secundario gallego. Ahora bien, todo dinamismo fabril que genere empleo, legal o sumergido, y favorezca la competencia se admite. La competencia, como señalara Adam Smith, constituye la fuerza que hace que los hombres produzcan con eficiencia, no porque quieran, sino porque de no hacerlo el mercado los «arroja al vacío» (cfr. P. Arias, varios arts. en *La Voz de Galicia*, 1988-89).

## 6. CONCLUSIÓN

Si hace un par de décadas hubiésemos pulsado la opinión de los analistas sobre cuál habría de ser el futuro industrial de Galicia, probablemente nos encontraríamos con dos vertientes de opinión: una desarrollista, optimista, convencida de que, en torno a unos polos de arrastre, el crecimiento del sector secundario permitiría corregir el secular retraso de Galicia respecto a regiones más dinámicas (en el fondo se trata de la teoría del desarrollo de Williamson, con un enfoque ortodoxo productivista), y otra crítica, pesimista, convencida de que las desigualdades acumulativas a escala nacional conducirían a una agudización de los contrastes centro-periferia (en el fondo se trata de la teoría de Myrdall, de algunos marxistas, de los críticos de la escuela regional francesa o de ciertos analistas iberoamericanos). La realidad ha sido más compleja y quizá más prosaica. No aumentaron ni disminuyeron los desequilibrios. La dinámica industrial gallega ha evolucionado a la par que la española en su conjunto. Si acaso presenta en los ochenta un particular auge de ciertas iniciativas innovadoras y un relativo despegue de la inversión fabril, que no va acompañado de un proporcional incremento de la generación de empleo. Se trata de un proceso lleno de ma-

tices. Proceso difícil de explicar a partir de los presupuestos de consolidadas teorías sobre desarrollo regional (cfr. Sequeiros, 1979; Vázquez Barquero, 1986; Precado, 1987; Arias, 1988). Comprobamos, siguiendo la línea del economista Arias Veira, cómo las coyunturas nos obligan a movernos en el campo de las propensiones y las probabilidades de que habla Popper, más que en el de las totalidades. Incluso hemos de conceder relevancia al azar, como factor que incide directamente sobre el sistema industrial. No obstante, este eclecticismo no debe llevarnos a posturas conformistas, sino a una permanente actitud crítica.

Atendiendo a la industrialización, Galicia es una región tan dependiente hoy como lo era en 1970. Ha duplicado su producción fabril, pero sigue representando sólo un 5 % de la nacional. Ahora bien, mantener su posición en una etapa tan crítica, hallándose en la periferia de la periferia, no parece un balance muy negativo. Si Galicia está como estaba, ¿de qué han servido las políticas industriales de promoción industrial? Es obvio que no se alcanzaron los objetivos, pero... ¿estaría hoy peor la región sin esa planificación? Dejando a un lado justificaciones teóricas, para muchos empresarios las ayudas públicas han constituido más una ganancia adicional que un incentivo a la inversión o a la generación de empleo. La política regional es ante todo política. La propaganda prima sobre la eficacia. Basta leer a Kuklinski, Moseley o Richardson para comprender que los efectos de la misma son mínimos si no va acompañada de selectivos planes sectoriales. Ante la esterilidad de la política económica, el empresario gallego ha articulado sus propias pautas de industrialización. No ha arriesgado mucho. Se ha dedicado más a renovar actividades consolidadas que a promover otras nuevas, salvo iniciativas excepcionales. En esta línea, el capital privado ha estado muy activo, aprovechándolo todo: calidad de las materias primas (alimento, madera, materiales de construcción, etc.), mano de obra barata (economía sumergida), creatividad (diseño textil, por ej.), ampliación de mercados urbanos, buenos puertos, zonas francas (automóvil), negociaciones con el INI (endosándole industrias en crisis), etc. Entretanto, el capital público ha circulado con su tradicional premiosidad e irrentabilidad (el caso Endesa puede ser la excepción).

En el marco de este análisis de la actividad industrial he concedido, partiendo de una concepción economicista al incorporar y readaptar la visión de Arias a la Geografía, tanta importancia a los agentes productivos como a los factores territoriales, porque en definitiva son los que rigen la dinámica industrial de la región. Así, la empresa pública, aunque ha venido aumentando su relevancia, lo ha hecho a costa de engullir empresas privadas irrentables (Astano, Barreras, Alvarez, Alúmina, Petrolíber, etc.) y no de abordar proyectos viables que por su magnitud rechazan otros agentes. De hecho, parece ser que la industria ya no vende imagen política, como demuestra el que en los presupuestos de la Xunta de 1989 la partida destinada

a «reordenación industrial y desarrollo empresarial» no hubiese alcanzado el 10 % del total y hasta redujese la del ejercicio anterior. Tampoco la Banca privada regional, antaño emprendedora en la faceta industrial (binomio Banco Pastor-Fenosa, por ej.), apuesta decididamente por la promoción fabril; prefiere consolidar beneficios como simple intermediaria financiera. Por su parte, la inversión extranjera, que se había concentrado en unas cuantas factorías de las ramas maduras (aluminio, transporte), ha diversificado su destino (alimentaria, química, vidrio...) y procedencia (Francia, Suiza, USA, Reino Unido, Alemania, Italia), aumentando su penetración. Finalmente, es de rigor concluir resaltando el papel del pequeño empresario gallego, que, como el pequeño agricultor, ha salido adelante al margen de las medidas políticas y superando una secular inercia de resignación. A la postre, las nuevas pautas de industrialización periférica convierten al secundario gallego en un puzzle casi tan complejo como el del sector primario, que todavía caracteriza en mayor medida a la región.

#### BIBLIOGRAFIA

- Arias, P. (1988): *Dinámica de la inversión industrial en Galicia*. Santiago, Fundación Universidad-Empresa.
- Armas, P. (1986): «Un ejemplo de neocolonialismo industrial (...)». Coimbra, *IV Coloquio Ibérico de Geografía*, págs. 293-302.
- Armas, P. (1988): «Desarrollo y dependencia en la industrialización de la Galicia rural». Santiago, *II Reunión de Geografía Industrial*, AGE, págs. 24-44.
- Blanco, I., et al. (1985): «La planificación industrial en Galicia: una región en crisis». Santiago, *IX Reunión de Estudios Regionales*, t. II, págs. 77-97.
- Carballo, R., et al. (1981): *Crecimiento económico y crisis estructural en España (1959-1980)*. Madrid, Akal.
- Castells, M., et al. (1986): *El desafío tecnológico. España y las nuevas tecnologías*. Madrid, Alianza.
- Dicken, P. (1986): *Global shift. Industrial change in a turbulent world*. New York, Harper an Row.
- Méndez, R. (1988): *Las actividades industriales*. Madrid, Síntesis.
- Miralbés, R. (dir.) (1984): *Galicia en su realidad geográfica*. La Coruña, Fundación Barrié de la Maza.
- Moseley, M. J. (1977): *Centros de crecimiento en la planificación espacial*. Madrid, IEAL.
- Nadal, J., et al. (1987): *La economía española en el siglo XX. Una perspectiva histórica*. Barcelona, Ariel.
- Nogueira, C., et al. (1980): *O poder industrial en Galicia*. Vigo, Ed. Xerais.
- Precedo, A. (1981): «Transformaciones espaciales y sectoriales de la industria en las regiones españolas (1955-1978)». *Geographicalia*, n.º 10, págs. 37-78.

- Precedo, A., y Fernández, M. I. (1986): «El cambio industrial en una región periférica: el caso de Galicia», en *Algunos ejemplos de cambio industrial en España*. Madrid, Real Sociedad Geográfica, págs. 41-80.
- Precedo, A. (1987): *Galicia: estructura del territorio y organización comarcal*. Santiago, Xunta de Galicia.
- Rodríguez Martínez-Conde, R., et al. (1988): *Hacia un nuevo modelo de industrialización para Galicia*. Santiago, Jubilatío, págs. 495-510.
- Seers, D., et al. (1981): *La Europa subdesarrollada. Estudio sobre las relaciones centro-periferia*. Madrid, Blume.
- Sequeiros, X. (1979): *La polarización espacial en el crecimiento económico español: el caso gallego*. Santiago, Servicio de Publicaciones de la Universidad Compostelana.
- Stöhr, W. (1986): «Cambios estructurales en la industria y estrategias de desarrollo regional». *Estudios Territoriales*, n.º 20, págs. 179-201.
- Vázquez Barquero, A. (1986): «El cambio del modelo de desarrollo regional y los nuevos procesos de difusión en España». *Estudios Territoriales*, n.º 20, págs. 87-110.
- Vázquez Barquero, A. (1988) *Desarrollo local. Una estrategia para la creación de empleo*. Madrid, Pirámide.
- Villarino, M., y Rodríguez, R. (1985): *Rasgos de la industrialización rural en Galicia: un ejemplo de industrialización endógena*. Santiago, SIAR, MOPU, págs. 157-166.
- Villarino, M., et al. (1988): «Efectos de la política de reconversión industrial del Gobierno Central en una región en declive: Galicia». Santander, *XIII Reunión de Estudios Regionales*, págs. 387-402.
- VV.AA. (1985): «Monográfico sobre Galicia». *Papeles de Economía Española*, n.º 25.
- Xunta de Galicia (1987): *Programa de Desarrollo Regional de Galicia (1986-1990)*. Santiago, Consellería de Economía e Facenda.

## RESUMEN

Se trata de incorporar al análisis sectorial factores que los geógrafos a menudo dejamos en manos de los economistas, al centrarnos excesivamente en el componente espacial. Fluctuaciones de la inversión, creación-destrucción de empleo, agentes empresariales, productividad fabril, etc., son estudiadas para detectar las pautas de industrialización en una unidad regional, Galicia, relegada a la periferia de la periferia en el modelo de desarrollo español. Se considera que tales factores y agentes productivos son más determinantes que los territoriales de una dinámica industrial cada vez más integrada en la «economía mundo».

## RESUME

Etant donnée leur excessive préoccupation sur le fait spatial, les géographes délaissent trop souvent aux mains des économistes certains facteurs dont l'analyse sectorielle s'enrichit. Cet étude fait appel aux fluctuations de l'investissement, à la création-destruction de l'emploi, aux managements, à la productivité manufacturière, pour détecter les voies d'industrialisation dans un espace régional, Galicia (la Galice), devenue périphérie de la périphérie d'après le modèle de développement espagnol. Alors, on envisage que les facteurs spatiaux sont moins déterminants que les antécédents facteurs et agents productifs, sur une dynamique industrielle qui s'intègre de plus en plus dans une «économie-monde».

## ABSTRACT

In this paper we try to incorporate the sectorial analysis certain factors which geographers usually relegate the economists, due to our sheer spatial point of view. Investment fluctuations, creation-destruction of employment, management agents, manufacturing productivity... are studied in order to detect the general rules in which a regional unit, Galicia, relegated to the periphery of periphery in the Spanish development model, has overcome its industrialization process. Such factors and productive agents have been considered more determinant than spatial ones in an industrial dynamic, more and more linked to the «world economy».

## NOTA

La recopilación de ideas que anteceden me había sido insinuada hace unos meses por el doctor don Jesús Muñoz Muñoz, entonces Secretario de la *Revista Anales*. Al doctor Muñoz, a mi compañero y amigo Jesús, la muerte se nos lo ha llevado de un modo repentino. A los grandes maestros de la Geografía se les hacen grandes homenajes. A un sencillo maestro de la vida quiero al menos hacerle mi sencillo homenaje.