

Formas organizativas y espacio: los distritos industriales, un caso particular en el desarrollo regional

Juan Carlos Longás García
Universidad de Navarra

BIBLID [0213-7585 (1997): 48: 167-188]

PALABRAS CLAVE: Distritos industriales, costes de transacción, aglomeración y redes.

RESUMEN:

Tomando como base las herramientas conceptuales proporcionadas por la teoría de los costes de transacción, se pretende construir un marco analítico para el análisis de las formas organizativas de la actividad productiva y sus implicaciones espaciales. Las empresas tienden cada vez más a insertarse en redes o sistemas de relaciones que rebasan los límites de la región en que se localizan. Al mismo tiempo, en muchas actividades productivas se observan procesos de externalización de actividades que incrementan considerablemente el ámbito de la cooperación interempresarial. Por ello, la comprensión de los procesos espaciales debe tener en cuenta necesariamente las estrategias empresariales y la evolución de las formas organizativas. En este contexto, los distritos industriales constituyen únicamente un caso particular, una forma organizativa espacial dependiente de variables históricas y contingentes, lo que explica el fracaso de las políticas dirigidas a su reproducción.

ABSTRACT:

On the basis of the conceptual tools provided by the transaction costs' theory, this paper tries to build an analytical framework for the analysis of the organizational forms of the productive activity, and their spatial implications. The firms insert increasingly in networks of relationships that exceed the limits of the region in which are located. At the same time, the processes of externalization in many productive activities increase considerably the field of the interfirm cooperation. Because of this, the comprehension of the spatial processes must take into account necessarily the entrepreneurial strategies and the evolution of the organizational forms. In this context, the industrial districts are solely a particular case, a spatial organizational form dependent of contingent and historical variables, what explains the failure of the policies directed to their reproduction.

1. INTRODUCCIÓN

La primera característica que se impone cuando se observa la distribución de la actividad económica en el espacio es su desigualdad, cualquiera que sea el nivel de referencia, desde el local al internacional. Por

ello, y sin descartar la utilidad de algunos razonamientos parciales contruidos sobre supuestos homogeneizadores, la aproximación al estudio del comportamiento espacial de las formas organizativas con fines operativos, ha de partir de esa constatación para escudriñar sus causas y obtener pautas explicativas convincentes.

Cabe pensar que un razonamiento basado en el supuesto de rendimientos constantes, y sin considerar otros costes que los de producción en sentido estricto, ha de concluir en una distribución homogénea y uniforme de la actividad económica en el espacio, matizada únicamente por las irregularidades manifiestas de los accidentes geográficos. Por tanto, una primera conclusión que podemos extraer, y en la que se va a basar todo el razonamiento posterior, es que la actividad económica se caracteriza por dos elementos no siempre tenidos en cuenta, pero que determinan claramente su configuración espacial:

1. La actuación permanente de algún tipo de efectos externos –traducido en rendimientos crecientes– y por tanto de interdependencias entre los agentes económicos (Krugman, 1991a y 1991b).

2. Los antecedentes y la evolución histórica de un ámbito espacial concreto, no siempre fáciles de cuantificar e incorporar al análisis (lo que puede explicar la renuncia a su consideración explícita), pero ciertamente influyentes y generadores, al menos en casos extremos, de una «inercia locacional» que dificulta la racionalización, a efectos analíticos, de las decisiones de localización.

Rendimientos crecientes y factores históricos exigen la introducción de consideraciones dinámicas, puesto que están en la base de los procesos acumulativos que explican las desigualdades espaciales a las que hemos aludido (Kaldor, 1981).

A partir de estas consideraciones, en este trabajo pretendemos aportar algunas ideas sobre los factores que pueden incidir en la diversidad de tipos de aglomeraciones observables, entre los que se incluyen los distritos industriales.

Comenzaremos justificando la necesidad de considerar el espacio como una variable relevante en el análisis, en la medida en que configura los costes de las empresas, y especialmente los de transacción. A continuación estudiaremos las implicaciones de las grandes empresas y de las tendencias organizativas en la configuración espacial de la actividad productiva. Por último, analizaremos el caso de los distritos industriales, como un caso particular de difícil generalización y reproducción, que no justifica su elevación a la categoría de paradigma organizativo en sociedades desarrolladas.

1. EL ESPACIO COMO DETERMINANTE DE LOS COSTES DE TRANSACCIÓN

Uno de los primeros autores, si no el primero, que se ocupa explícitamente del fenómeno de la concentración de las actividades económicas en el espacio es A. Marshall, que atribuye el origen de tales concentraciones a causas como la dotación de recursos naturales, ciertas decisiones políticas explícitas o, más vagamente, a circunstancias históricas.

Pero el mayor interés del trabajo de Marshall radica en la consideración de las ventajas que ofrece la localización de industrias en ámbitos espaciales reducidos. Entre ellas están:

- a) El crecimiento de industrias subsidiarias, que pueden rentabilizar inversiones en maquinaria especializada gracias a las economías de escala que se obtienen por la aglomeración de clientes, permitiendo a éstos el aprovisionamiento de una gran variedad de factores intermedios a un coste inferior.
- b) La aparición de un mercado de trabajo conjunto de mano de obra especializada, sobre todo si va acompañado de una diversidad de cualificaciones.
- c) La capacidad de difusión tecnológica mediante mecanismos ágiles de circulación y comunicación de información relevante para las empresas del distrito (ósmosis tecnológica, en expresión de Krugman (1991a)).

Ventajas que incentivan la permanencia de las empresas en una localización, e inducen procesos acumulativos que se traducen en un crecimiento continuado.

Estas circunstancias, que están en la base de todos los procesos de aglomeración espacial, tienen, no obstante, distintas manifestaciones, debido tanto a la propia historia como a las características concretas de la actividad económica: ramas de actividad y tipo de producto, estructura dimensional y tecnológica, estrategias empresariales, etc., que determinan sus pautas evolutivas, su entorno competitivo y, por tanto, los costes de producción y de transacción. No cabe esperar, pues, ni uniformidad en la distribución espacial de la actividad económica, ni homogeneidad en la configuración de las distintas aglomeraciones espaciales, en la medida en que esa configuración es el resultado tanto de las condiciones vigentes como de las que existieron en el pasado: distintos puntos de partida dan lugar a modos diversos de organización, que pueden ser igualmente eficientes en un mismo período de tiempo (Langlois, 1989).

El espacio aparece así como una variable económicamente relevante, que modela tanto los costes de transacción –particularmente los relativos a la obtención de información y negociación de acuerdos– como los de producción, mediante la generación de economías, fundamentalmente de aglomeración.

Las economías de aglomeración son una forma de economías externas y constituyen «las razones por las que las empresas se benefician localizándose unas al lado de las otras y por las que es beneficioso construir una gran fábrica» (Nourse, 1968, 110). La aglomeración es fomentada por la intervención de factores como la existencia de recursos naturales no transportables, la incertidumbre (especialmente si va asociada con altos costes de relocalización), las interdependencias entre actividades (eslabonamientos *input-output*), las economías externas o las diferencias de densidad de población (Richardson, 1978).

Los enfoques más tradicionales constatan la existencia de economías externas, sin entrar a considerar su origen último y centrándose exclusivamente en los costes de producción e ignorando todo un conjunto de elementos que inciden en los costes de transacción de las empresas. Por ejemplo, los costes de búsqueda (*search costs*), que se ven notablemente reducidos, o el comportamiento imitador como forma de reducir incertidumbres y riesgos. Igualmente, factores cualitativos como el clima industrial o cultural, las características de la fuerza de trabajo o la historia contribuyen a matizar la efectividad de las reducciones en costes de producción como decisivos en la localización.

Por otra parte, las economías externas tienen un componente estático –que explica la aglomeración como tal– y otro dinámico –que explica el crecimiento regional. Concretamente, podemos apuntar como factores determinantes de dicho crecimiento los siguientes:

1. Los procesos de difusión de conocimientos (*knowledge spillovers*) y de aprendizaje –intra e interregionales–, que llevan a la adopción de innovaciones técnicas y organizativas.
2. Las economías de localización y de urbanización, en la medida en que incentivan la especialización de las empresas –y por tanto la división del trabajo–, así como la diversificación del tejido económico regional.

Las empresas, y las industrias, producen así espacio económico y llegan a crear su propia geografía (Storper y Walker, 1989). Otra cuestión es la forma en que se plasman las externalidades, y que hace referencia a aspectos como el nivel de competencia (o el grado de poder de mercado), el tamaño de las empresas y su carácter intra o interindustrial.

Un elemento esencial para explicar la proximidad de actividades y empresas es la presencia de incertidumbre y, por tanto, de riesgo. Las pequeñas empresas se encuentran en desventaja en presencia de incertidumbre, que puede incentivar la integración vertical. En la medida en que la proximidad interempresarial reduce la incertidumbre, las empresas de pequeño tamaño encuentran más posibilidades de supervivencia y desarrollo.

En suma, las economías de aglomeración surgen de la proximidad de empresas, especialmente cuando operan a lo largo de la cadena de valor. Esa proximidad exige la articulación de relaciones estrechas entre aquéllas –contratos relacionales– que permiten obtener una cuasi-renta organizativa, específica de la relación, tanto por la reducción de costes de transacción que induce la cooperación, como por el aprovechamiento de circunstancias que, como la segmentación del mercado de trabajo, aun no constituyendo costes de transacción en sentido estricto, pueden influir en ellos.

Así, la proximidad permite, por una parte, la aparición de efectos de reputación, resultado de la relación continuada entre empresas, que constituyen un eficaz mecanismo de limitación de comportamientos oportunistas. Y, por otra, incrementa la concentración de la información, la velocidad de los flujos de información y el ritmo de difusión de innovaciones (Porter, 1990). Como resultado, se incentiva la especialización de las empresas, justificándose inversiones específicas sin llegar a la integración vertical y se genera en muchos casos una experiencia tecnológica y de comunicaciones que hace costosa la ruptura de la relación.

Sin embargo, la obtención de economías externas no requiere necesariamente proximidad espacial pero sí organizativa (Perrat, 1993). La cuasi-renta organizativa puede ser también territorial en la medida en que el espacio (la región, el lugar) genere una especificidad que sustente a su vez economías de aglomeración, que por tanto no quedarían definidas exclusivamente por los precios de los factores o el coste del transporte, sino por «la oferta potencial de activos o de recursos específicos no susceptibles, por definición, de competir directamente en un mercado» (Colletis y Pecqueur, 1993, 494).

Las nuevas tecnologías, junto a la estandarización creciente y la reducción del número de componentes de muchos productos (especialmente en la industria del automóvil y la electrónica de consumo), hacen posible la coordinación de actividades espacialmente distantes y alteran el concepto mismo de distancia. El espacio se difumina y pierde significado como espacio geográfico o topográfico, en favor de un espacio de flujos o topológico, de resonancias perrouxianas (Camagni, 1991). El proceso

afecta tanto a las actividades internalizadas como a las contratadas externamente, pudiendo dar lugar incluso a una reintegración organizativa, por la pérdida de significado de la división espacial del trabajo como instrumento de reducción de costes.

La aglomeración geográfica será una manifestación concreta o un caso particular, que depende de las circunstancias del espacio y de la actividad de que se trate, así como de factores como la creciente liberalización de los intercambios económicos, que a su vez está en el origen de la globalización de las estrategias empresariales. Un efecto colateral de estas tendencias es la pérdida de significación de la economía nacional como ámbito relevante para la actividad industrial, y el aumento paralelo de la relevancia de la región¹.

No obstante, parece obvio que los espacios, las regiones, no compiten todas en las mismas condiciones. Las empresas y las industrias necesitan ciertas condiciones (trabajo, materias primas, mercados, ...), expresadas en términos de relaciones *input-output*, que no son provistas de la misma forma en cualquier localización, sino que varían en disponibilidad y costes según los lugares. Habrá algunos, pues, más atractivos que otros para las inversiones, ya sea por las características de su mercado de trabajo (*skill mix*), por su situación geográfica respecto a los mercados finales o a otros centros industriales, etc.

En consecuencia, hay elementos suficientes para esperar que algunos espacios geográficos van a servir como contexto para materializar las economías de aglomeración, con un doble efecto sobre la economía regional:

1. La configuración de un mercado de trabajo con una amplia oferta de cualificaciones, que puede contribuir a evitar situaciones de monocultivo laboral. Téngase en cuenta que si la división espacial del trabajo pierde sentido, en gran parte porque las nuevas tecnologías permiten sustituir más fácilmente a los trabajadores menos cualificados, la existencia de mano de obra cualificada cobra nueva importancia².

1. En un sentido económico, que no coincide necesariamente con el administrativo, y desde el punto de vista de la producción. La demanda es en general muy homogénea dentro de cada país, y las diferencias (cuando existen, ya que en este aspecto y para muchos bienes también existen tendencias a la homogeneidad) se dan a nivel internacional.
2. Así lo atestigua el aumento en los años ochenta de las inversiones extranjeras en países desarrollados (incluyendo países de reciente industrialización), y su reducción en países subdesarrollados, como señala Michalet (1991). Ver también Sayer (1986) y Dunning (1988).

2. La introducción de un factor de rigidez en la movilidad de las empresas, que se ven obligadas a considerar otros elementos además de los costes de su propio desplazamiento a otras localizaciones.

En definitiva, el espacio puede actuar como una estructura de gobierno de transacciones y de actividades económicas a través de la generación de externalidades que en última instancia conducen a economizar costes de transacción. Un ámbito geográfico concreto puede así ofrecer las ventajas atribuidas a la empresa vertical u horizontalmente integrada, sin necesidad de incurrir en los costes (de organización) que esas estructuras empresariales llevan consigo. Así, se van a configurar espacios organizativos que tendrán una concreción geográfica en la medida en que haya lugares (regiones) cuya especificidad permita a las empresas generar una cuasi-renta organizativa sin incurrir en la rigidez y el riesgo que llevan aparejadas las grandes estructuras verticalmente (u horizontalmente) integradas, poco adecuadas a entornos inciertos y volátiles.

Evidentemente, se trata de una cuestión de grado que depende en parte de las actividades desarrolladas. La materialización geográfica de ese espacio tendrá menos importancia en los casos extremos de integración vertical completa o de relaciones puras de mercado; en ambos casos predominan consideraciones de costes de transporte y de distancia en el sentido más tradicional de las teorías de la localización (como el modelo de Weber). La importancia de los factores personales en la elección de la localización que muestra la mayoría de los estudios empíricos³ confirma esta interpretación, puesto que esos factores aparecen ligados a menores costes de información, negociación y contactos personales.

2. INTEGRACIÓN Y DESINTEGRACIÓN VERTICAL EN EL ESPACIO: EL PAPEL DE LAS GRANDES EMPRESAS

No se puede hablar de una tendencia universal hacia una forma organizativa concreta: ni hacia la gran empresa verticalmente integrada, ni hacia la desintegración productiva en pequeñas y medianas empresas articuladas mediante procesos dinámicos de división social del trabajo.

Por el contrario, se superponen tendencias diversas, e incluso contradictorias, que sin embargo tienen una explicación lógica si incorporamos al análisis variables, quizá de difícil manejo pero de evidente incidencia, como la evolución histórica, las características institucionales y sectoriales, el ritmo de expansión del mercado o la forma del cambio técnico.

3. Así, el estudio dirigido por Keeble y Wever (1986) referido a varios países europeos o el de Auriol y Cuadrado (1989) para el caso español.

Uno de los aspectos relevantes en el marco de este trabajo es precisamente el papel que desempeñan las grandes empresas en la distribución espacial de la actividad económica; aspecto del que pasamos a ocuparnos en este epígrafe. Pero antes de entrar en materia puede ser conveniente constatar, aunque parezca obvio, que raramente nos vamos a encontrar con aglomeraciones exclusivamente de grandes o de pequeñas empresas ni, en el ámbito organizativo, sistemas de relaciones formados por grandes o, alternativamente, pequeñas empresas, sino con sistemas industriales basados en una densa red de eslabonamientos entre unidades de producción.

En muchas actividades económicas (especialmente las de bienes de consumo duradero) las empresas operan (o al menos tienden a hacerlo) a escala mundial, tanto en compras como en ventas, como lo muestra el recurso cada vez más extendido a la centralización de las decisiones de compras (*global sourcing*), que constituye un incentivo para la integración de las empresas en grupos, más capacitados para llevar a cabo negociaciones de ese tipo.

La gran empresa puede crear sus propias economías de aglomeración y en la misma medida prescindir de características espaciales que *a priori* pudieran parecer necesarias para atraer nuevas empresas. Así, hay ensambladores finales que inducen a sus proveedores a localizarse en las proximidades de sus nuevas plantas. En la medida en que las grandes empresas consigan la localización de sus entramados de proveedores, se puede generar un proceso de crecimiento acumulativo ampliado a otras actividades económicas.

Adicionalmente, factores como el cambio tecnológico, la reducción de los costes de transporte o la mejora de la accesibilidad otorgan a las empresas una creciente libertad locacional, que va a tener como uno de sus efectos más significativos la tendencia a la especialización de las plantas por productos, más que por áreas de mercado, en un entorno de empresas multinacionales y multilocacionales. Al fin y al cabo, la ampliación y la contracción de empresas son decisiones marginales, menos arriesgadas que otras como la creación o el traslado de establecimientos; de ahí la preferencia que se detecta por estrategias adaptativas⁴. Esa

4. Comisión de las Comunidades Europeas (1993). Una de las características de las inversiones multinacionales en los ochenta es que implican cambios en la propiedad y el control de empresas preexistentes en mucha mayor medida que creación de capacidad productiva nueva (Michalet, 1991). Young, Hood y Peters (1994) apuntan como una segunda causa de la reducción de la inversión en capacidad productiva nueva el desplazamiento de la inversión extranjera hacia los servicios.

especialización permite a cada planta alcanzar una escala de operaciones global, que puede significar autonomía en nuevos desarrollos tecnológicos o en *marketing*, y por tanto un aumento de la interdependencia entre las distintas unidades de la empresa.

Podemos decir que, en lo que a la localización respecta, la configuración organizativa de las grandes empresas surge de dos fuerzas contrapuestas (Bartlett, 1986): una que impulsa hacia una mayor coordinación e integración de operaciones, y otra que empuja hacia la diferenciación y la sensibilidad hacia demandas locales. Y puede plantearse un problema añadido si las actividades integradas en una empresa presentan tendencias contrapuestas. Una respuesta coherente de las empresas es diferenciar locacionalmente sus actividades atendiendo a la posición de cada una de ellas en la división social del trabajo –y por tanto aprovechando economías de aglomeración– más que a la jerarquía organizativa interna.

Al hablar de la relación entre gran empresa y espacio conviene matizar nuestro concepto de empresa, ya que se constata un proceso de concentración y de crecimiento de las empresas en sentido jurídico, especialmente de las multinacionales, coexistiendo, en muchas actividades, con una tendencia a la externalización y reducción del ámbito operativo de las plantas o de las empresas en sentido económico estricto. Además, cabe discutir los criterios utilizados para medir el tamaño de las empresas, cuando el empleo es cada vez menos fiable (a pesar de la indudable ventaja de ser directamente observable), dada la tendencia general a la reducción en el número de asalariados, tanto por los procesos de innovación tecnológica que dan lugar a la sustitución de trabajo por capital, como por la externalización de actividades o incluso los ajustes a que la crisis y el nuevo entorno competitivo han obligado en muchos casos.

Sin embargo, no se observa una dispersión paralela del control, sino más bien un proceso de concentración industrial y financiera en grupos diversificados y cada vez más poderosos, con estrategias mundiales. Se puede hablar, pues, de un proceso de fragmentación de la producción e integración del control (Martinelli y Schoenberger, 1991; Shutt y Whittington, 1987).

Por ello, es factible que las actividades desarrolladas por esos grupos multinacionales, consideradas individualmente, favorezcan la concentración espacial debido a la mayor dependencia para algunas actividades de las economías de aglomeración (por la externalización⁵), la nece-

5. Hay que tener en cuenta que la externalización no tiene un carácter unívoco, sino ambivalente: puede ser tanto una forma de cooperación basada en la confianza y el

sidad de flexibilidad y rapidez en el funcionamiento, la aceleración de los flujos en el proceso de fabricación (con matices), las mayores necesidades de empleo cualificado por la incorporación de capital más sofisticado, e incluso la precarización del empleo en las zonas industriales (que evitan la necesidad de acudir a otras localizaciones en busca de empleo barato). Se llega así a la configuración de entramados de empresas multinacionales que incluyen proveedores independientes o semi-independientes, subcontratantes, compradores y distribuidores.

Esos entramados van a encontrar unos lugares más atractivos que otros para su localización, dando lugar a la generación de economías externas y a la difusión del crecimiento en su entorno, por la aparición o el desarrollo de actividades productivas relacionadas o no de forma directa con la actividad original. La economía local se inserta así en redes amplias de producción –normalmente de alcance internacional– de las que constituyen *nodos* cuya autonomía viene determinada por su mayor o menor centralidad. La posibilidad de que surjan procesos de desarrollo local autosostenido se reduce considerablemente y de forma paralela a la influencia sobre la evolución económica regional.

La tendencia a la externalización, el ajuste de los costes, tanto generales como de producción, como un instrumento más de competitividad o la presunción de la calidad en los proveedores seleccionados, son factores que exigen a la empresa desplegar esfuerzos considerables para crear y, especialmente, mantener relaciones estrechas de proximidad con proveedores estratégicos. Sobre todo cuando la complejidad y el coste de la innovación obligan a muchas empresas a centrarse en sus competencias distintivas y depender, en consecuencia, de la pericia técnica de los proveedores.

Se habla así de «proveedores de desarrollo», que son empresas con las que la empresa cliente desarrolla conjuntamente componentes nuevos. El buen funcionamiento de una relación de este tipo exige unas expectativas de cooperación a plazos relativamente largos, para que el proveedor pueda amortizar las inversiones necesarias y evitar comportamientos oportunistas que pueden darse desde las dos partes de la relación.

apoyo mutuo, o una materialización de relaciones de subordinación o de aprovechamiento de la segmentación del mercado de trabajo. Además, la externalización no va a implicar *per se* la aparición de pequeñas empresas dependientes de la empresa subcontratante. En este sentido, el modelo de organización en red es en última instancia una racionalización *ex post* de ese caso particular, y por ello resulta difícil de adaptar a situaciones más habituales, como la relación entre grandes grupos multinacionales.

La antítesis de estos proveedores de desarrollo es lo que podríamos denominar el «desarrollo de proveedores», que supone generar proveedores en actividades habitualmente intensivas en mano de obra, como un método de reducir costes y de mejorar la posición negociadora de la empresa frente a los trabajadores. A menudo las empresas que surgen de esta política están formadas por antiguos trabajadores de la empresa matriz y tienden a localizarse en zonas de bajos salarios o áreas rurales donde existen otras fuentes de renta (agricultura a tiempo parcial).

El problema fundamental que se plantea en la relación gran empresa-economía regional (sobre todo cuando se trata de empresas multinacionales) es la generación de eslabonamientos (*linkages*) con el tejido económico y productivo local. En principio, y a pesar de una idea muy extendida en la literatura, no parece haber diferencias sustanciales en cuanto a los eslabonamientos entre empresas extranjeras y locales. Incluso las primeras pueden presentar *linkages* más fuertes a nivel local que las subsidiarias de empresas domésticas, al menos en las primeras fases de la implantación, tanto por razones estratégicas (lograr la aceptación local de la nueva planta) como por los mayores costes de transacción a que se enfrentan esas empresas para la obtención de información relevante sobre precios, calidades y socios potenciales en el país (Barkley y McNamara, 1994).

La generación de eslabonamientos regionales por parte de las grandes empresas depende de tres factores (Phelps, 1993; Young, Hood y Peters, 1994):

1. La estructura corporativa, es decir, el tipo y grado de división del trabajo dentro de la empresa, que incide en la autonomía de decisión de las plantas en materias como compras.

2. La estrategia de la empresa, ya sea de centralización de decisiones y actuaciones globales, ya sea de descentralización. Igualmente la estrategia afecta al grado de especialización de las plantas, y por tanto al número de funciones que realicen.

3. La estructura económica y productiva de la región, que abarca aspectos como su nivel tecnológico, su capacidad innovadora y la existencia de proveedores adecuados. De ahí que en regiones periféricas o atrasadas el aprovechamiento del potencial de crecimiento de las inversiones extranjeras exige a menudo fuertes inversiones en elementos como infraestructuras o formación.

Los dos primeros factores están muy relacionados con la actividad de la empresa y su antigüedad. Esta última influye en el nivel de inercia organizativa, con la que hay que contar para programar cambios organizativos y que puede imponer restricciones, al menos a corto plazo.

Respecto a la autonomía, se puede manifestar de diversas formas, y no es incompatible con el *global sourcing* (que implica en principio la negociación de volúmenes globales, que pueden ser fijados de forma descentralizada). No obstante, si el aprovisionamiento global implica proveedores globales, se reduce la capacidad generadora de eslabonamientos locales.

Por todo ello resulta problemático discernir una tendencia clara. Aunque *a priori* cabe pensar que las inversiones extranjeras proporcionan ventajas a las regiones en términos de mejora de la ventaja comparativa (y por tanto de la balanza de pagos), de la asignación de recursos y de la eficiencia técnica, que pueden ser la base para la aparición de un tejido moderno de proveedores y productores de bienes complementarios, ese resultado no es inevitable. Ni siquiera la introducción de técnicas de producción como el *just-in-time*, que implica externalización en la provisión de muchos componentes y un ajuste muy sofisticado entre las cadenas de producción de proveedores y clientes, lleva necesariamente al aprovisionamiento local⁶. Incluso el recurso a formas de organización en red, tan divulgadas como vía alternativa de crecimiento regional, puede perpetuar el desarrollo dependiente en regiones periféricas, tanto porque permiten explotar las asimetrías de poder entre proveedores y clientes, como porque la planta puede formar parte de redes espacialmente dispersas, que impedirían procesos de causación acumulativa (Harrison, 1994; Phelps, 1993; Cooke, 1988).

3. LOS DISTRITOS INDUSTRIALES COMO CASO PARTICULAR

3.1. Caracterización de los distritos industriales

Los distritos industriales constituyen uno de los fenómenos espaciales que más ha llamado la atención a los investigadores dedicados a la problemática regional, hasta el punto de generar un sólido núcleo de especialistas dedicados a su análisis y un torrente de literatura dirigida tanto a la elaboración de un marco teórico para explicarlos, como al estudio de casos particulares o al diseño de políticas económicas que propiciaran su aparición o permitieran su mantenimiento.

Convencionalmente se sitúa el origen del concepto de distrito industrial en la obra de Marshall, cuya referencia es un lugar común y parece

6. Sobre los efectos espaciales del *just-in-time* es particularmente significativo el trabajo de Lung y Mair (1993).

obligada al abordar el tema. Pero quizá conviene matizarla, ya que en buena medida las referencias de Marshall son anecdóticas o coloquiales. Más bien ha sido la actualización y reinterpretación de algunas ideas de ese autor la que ha permitido llegar al concepto actual de distrito industrial. En mi opinión, la principal contribución de Marshall en el tema que nos ocupa se centra en el concepto de economías externas⁷, que por otra parte constituyen la base de la existencia de los distritos industriales.

Hacer referencia a los distritos industriales significa casi automáticamente hablar de Italia, y concretamente de lo que se suele denominar la Tercera Italia (*Terza Italia*, *Third Italy*, situada en el centro y nordeste del país, y denominada así para diferenciarla del norte industrial basado en la gran empresa y el sur agrario y poco desarrollado). Es ahí donde se sitúan los procesos espaciales que han dado lugar a la conceptualización de los distritos industriales, a partir de la observación de áreas o regiones con un tejido industrial basado en unidades de pequeña dimensión y que mostraron gran capacidad de adaptación al entorno de crisis económica. El interés por este fenómeno –del que participan también los teóricos de la especialización flexible– ha llevado a la proliferación del estudio de casos y a la detección de distritos similares en muchos otros países (Alemania, España, Estados Unidos, Francia, Grecia, etc., además de los estudiados por Marshall en el Reino Unido).

G. Becattini, uno de los autores que más ha investigado en la problemática asociada a los distritos industriales, y que de hecho puede considerarse el iniciador del enfoque, define el distrito industrial como «un 'cúmulo' de interdependencias sociales e industriales en un lugar determinado. Esta acumulación se manifiesta por lo menos de tres maneras: como un mercado de trabajo relativamente independiente, como una matriz local de interrelaciones técnicas y como una red de vínculos socioculturales» (1990b, 204).

Las interrelaciones técnicas en el distrito surgen de la división del trabajo entre empresas, que tienden a especializarse en fases concretas del proceso productivo, dentro de una misma rama de actividad –entendida en sentido amplio– o un reducido número de ellas, que son industriales (Becattini, 1990a). Para ello es necesario que dicho proceso sea separable, espacial y temporalmente.

7. Enlazando con la teoría de la división del trabajo de A. Smith, en una línea de pensamiento que sería continuada por A.A. Young y G. Stigler. No obstante, no parece ser ése el núcleo de la obra de Marshall, sino una manifestación de la concepción de la Economía (común a los clásicos) como una disciplina fundamentalmente aplicada e incardinada en el conjunto de las ciencias sociales, que exigía la consideración de aspectos sociológicos y culturales como parte del proceso económico.

Las empresas constituyen, pues, un sistema o una red de relaciones externas a la empresa e internas al distrito. «Esta red se construye sobre la interacción dinámica entre una división creciente del trabajo y una apertura progresiva de nuevos mercados para el distrito industrial en su conjunto» (Becattini, 1990b, 210). Por tanto, el distrito no es una mera concentración accidental de empresas atraídas por factores previos a la localización. La existencia de economías externas no impide la competencia entre empresas, alimentada por el proceso de división del trabajo, que es dinámico y permite llegar en cada fase del proceso a un dimensionamiento óptimo⁸.

El segundo elemento que acompaña a los distritos industriales, siguiendo la más pura ortodoxia marshalliana, es el mercado de trabajo, encargado de proporcionar la diversidad de cualificaciones requeridas. Los trabajadores no están especializados en relación con empresas particulares, sino en relación con el distrito. Ello requiere la integración efectiva de los procesos de transmisión de cualificaciones (el sistema educativo y las propias empresas a través de sus programas de formación) en el distrito. Igualmente se observa un gran desarrollo de sistemas como el trabajo a domicilio y a tiempo parcial, a los que Becattini atribuye el papel esencial de «lazo entre el sistema de empresas y el de familias» (1990a, 69).

Llegamos así al tercero de los componentes esenciales del distrito industrial enumerados por Becattini en su definición: la comunidad local, caracterizada por un sistema de valores e ideas relativamente homogéneos y un sistema de instituciones y reglas⁹. En la medida en que estos sistemas sean indispensables, tanto para la aparición del distrito como para su reproducción, se limita considerablemente la eficacia de políticas dirigidas a fomentar la aparición de distritos, poniéndose de manifiesto una vez más la importancia de los factores históricos para explicar los procesos espaciales.

Entre éstos cabe mencionar la estabilidad social y política de los distritos industriales durante décadas, la tradición de sistemas de propiedad de la tierra similares a la aparcería y la agricultura a tiempo parcial. El dinamismo del distrito industrial está, además, condicionado por otros factores, como las relaciones comerciales con el exterior, la introducción de innovaciones o el sistema crediticio local.

8. No se excluye, por tanto, la existencia de unidades de gran tamaño en el distrito.

9. Para Becattini (1991, 111) la red de valores e instituciones «es invisible para el economista, pero bastante visible para el sociólogo y el antropólogo». Ver también Becattini (1989), donde reflexiona sobre las dificultades de la teoría convencional para tratar la problemática de las economías locales.

El distrito no se concibe como una entidad cerrada, autárquica, sino que, por el contrario, debe mantener intensas relaciones comerciales, tanto para la adquisición de materias primas como para la colocación de sus productos. De ahí que la comercialización se entienda como una actividad complementaria de la de producción y que la obtención de economías de escala se convierta en un factor fundamental de competitividad.

Sin embargo, dado el tamaño de las unidades productivas –en general pequeño o mediano– esas economías son obtenidas por el distrito y no por las empresas, a través de mecanismos de cooperación institucionalizados. Las relaciones externas son el mecanismo por el que se transmite la influencia de factores exógenos en la evolución del distrito, que unidos a los endógenos generan una dinámica que es indeterminada *a priori* y que puede conducir incluso al declive económico del distrito (Becattini, 1990a; Garofoli, 1991).

3.2. Algunos matices y consideraciones adicionales

Esta caracterización de los distritos industriales, indudablemente sugerente, debe ser matizada tanto respecto al entorno en que surgen, como en sus limitaciones y aplicabilidad como esquema conceptual.

La primera consideración se refiere a sistemas de trabajo que, como el trabajo a domicilio y a tiempo parcial, están muy desarrollados en los distritos. Y si no cabe duda de que dichos sistemas proporcionan una gran flexibilidad para adaptarse a las fluctuaciones de la actividad económica¹⁰, también es cierto que pueden encubrir situaciones de explotación de los colectivos laborales más débiles, como las mujeres o los jóvenes desescolarizados, especialmente en áreas rurales, asociadas habitualmente a fenómenos como la economía sumergida o el fraude fiscal. Por ello es uno de los aspectos más controvertidos en la valoración de los distritos industriales.

Otra consideración es la referida a los distritos identificados en la Tercera Italia, que abarcaría regiones como Emilia, Marca, Toscana, Umbria y Véneto, que ciertamente comparten rasgos generales de los atribuidos a los distritos industriales, pero que también presentan diferencias cualitativas, fundamentales para situarlos en su contexto, en aspectos como la antigüedad, el grado de desarrollo, la capacidad de innovación, los niveles salariales o la estructura de las relaciones internas y externas

10. Esa flexibilidad hace que los cambios en la producción se traduzcan inmediatamente en variaciones del empleo. Amin y Robins (1992), Becattini (1990a), Brusco (1982).

(cuando existen) (Brusco, 1986). En general, los distritos más recientes surgen de los procesos de descentralización de los más antiguos y habitualmente sus empresas son dependientes de las de éstos y actúan como amortiguadoras de las fluctuaciones de la actividad económica¹¹.

Estas consideraciones no han de ser entendidas en un sentido valorativo, entre otras razones porque los fenómenos a que se refieren forman parte de la dinámica del desarrollo capitalista, sea cual sea la forma concreta que éste adopte. Pero adquieren relevancia en la medida en que tienden a ser ignoradas cuando se intenta construir a partir de la caracterización de los distritos industriales un paradigma tecnológico y organizativo, y por tanto un modelo universal de desarrollo económico.

Es el caso de la teoría de la especialización flexible, que extiende el término «distrito industrial» a «toda una gama de nuevas formas de crecimiento regional, asociadas al supuesto fin del fordismo» (Amin y Robins, 1992, 145; Trullen, 1990). Es dudoso que los distritos industriales puedan constituir un modelo de desarrollo regional operativo. Sin embargo, conceptos como «industrialización difusa», «desarrollo endógeno», «sistemas productivos locales», se entremezclan de forma hartamente confusa con el de distrito industrial para identificar con profusión islotes de prosperidad y configurar, con elevadas dosis de utopía, un mundo de comunidades locales constituidas por pequeñas empresas tecnológicamente avanzadas que cooperan estrechamente entre sí.

No es, pues, la conceptualización de los distritos marshallianos lo que se cuestiona, sino la extensión de ese fenómeno, que es ciertamente contingente y puntual, y su elevación a la categoría de paradigma alternativo de desarrollo económico. Y aun admitiendo la viabilidad de un modelo de crecimiento basado en distritos de especialización flexible, se plantean serias dudas sobre su aplicabilidad a economías poco desarrolladas¹².

11. «Este es el sentido de la extensión de la descentralización hacia el Véneto, la Marca e incluso Puglia. Las contradicciones internas de Emilia se convierten por esta vía gradualmente en externas, y son otras regiones las que deben enfrentarse a ellas y resolverlas» (Brusco, 1982, 177). En su estudio de Emilia-Romaña este autor distingue también, dentro de la propia región, zonas centrales (como Módena y Reggio) y periféricas, que funcionan como amortiguadores y no tienen acceso a los mercados finales, estableciéndose una relación que califica como «colonial» (pág. 171). Amin y Robins (1992, 141) hablan de «agrupamientos, en un medio rural, de pequeñas empresas familiares que producen el mismo bien, final o intermedio (habitualmente de calidad media, por no decir mediocre), para subcontratantes o mayoristas». Ver también Hadjimichalis y Papamichos (1990).

12. Garofoli (1991). Para Costa (1988, 257) «la división del trabajo entre empresas difícilmente es una organización viable en áreas atrasadas», entre otras cosas porque «es

4. CONCLUSIÓN: UNA VALORACIÓN DE LOS DISTRITOS INDUSTRIALES

El discurso seguido hasta aquí nos permite situar el fenómeno de los distritos industriales en el conjunto de los procesos organizativos y espaciales. El distrito industrial es un caso particular y por tanto no es la única alternativa posible, ni necesariamente la más deseable.

El distrito industrial puede caracterizarse por la existencia de interconexiones locales intensas en la producción, que dan lugar a la formación de una red local de transacciones especializadas, dada la intensa división social del trabajo existente en el distrito.

Esta situación es posible porque el distrito permite reducir los costes de transacción asociados a las relaciones de mercado, ya que realiza un control eficiente de las fases de producción, sin incurrir en los costes de organización de la gran empresa¹³. Ese control no es abstracto, sino que surge de las relaciones de cooperación entre empresas, que a su vez permite el aprovechamiento de externalidades.

En este sentido puede decirse que el distrito se comporta de forma similar a una gran empresa. Incluso presenta notables similitudes con el funcionamiento de la empresa japonesa, tal como la caracteriza Aoki (1988), al menos en dos aspectos: el mercado de trabajo y el sistema de remuneraciones.

El mercado de trabajo –si bien es externo a la empresa– es interno al distrito y proporciona las cualificaciones que éste demanda. Y aunque –a diferencia de la empresa japonesa– el sistema de remuneraciones se basa en la consideración de la familia, y no del individuo, como la unidad perceptora de rentas, nos permite distinguir un componente «fijo», compuesto por las remuneraciones regulares de la empresa (y que habitualmente percibe el cabeza de familia) y otro «variable», formado por remuneraciones procedentes del trabajo a domicilio y a tiempo parcial (percibido normalmente por otros miembros de la unidad familiar). Las fluctuaciones económicas tendrán, pues, un efecto inmediato en la renta familiar, al igual que ocurre en la empresa japonesa, proporcionando incentivos al ahorro e involucrando a los individuos en el funcionamiento del distrito.

evidente que los costes de transacción son menores en aquellas economías que tienen un tejido industrial y social desarrollado». No obstante, esta autora afirma más adelante (pág. 258) que «el modelo de especialización flexible [...] es la única alternativa posible para los países industrializados y una consecuencia del progreso técnico».

13. Así, por ejemplo, la actividad de empresarios del tipo de los *impannatori* de Prato, que actúan como coordinadores de la producción, sin desarrollar por sí mismos actividad productiva, es esencial para reducir los costes de transacción. Becattini (1990a) los considera «empresarios puros».

Pero este sistema descansa en un entramado socioeconómico frágil y abierto a influencias externas. Por ello la propia evolución social va a incidir en las posibilidades de supervivencia del distrito. Así, fenómenos como el desmembramiento de las unidades familiares, la emancipación de la mujer y su reivindicación de un tratamiento igualitario, la mayor preferencia por el ocio o concepciones más o menos difusas de la «calidad de vida», comunes a las sociedades occidentales y presentes también en los distritos, pueden tener gran influencia en su evolución reciente (Becattini, 1990a; Hadjimichalis y Papamichos, 1990).

La manifestación de las dificultades de adaptación a las nuevas circunstancias es el crecimiento del desempleo y el cambio en la relación entre creación y cierre de empresas (que pasa a ser inferior a la unidad). Factores ambos difícilmente soportables, ya que inciden directamente en la correspondencia entre condiciones socioculturales, técnicas, productivas y de mercado en que se fundamenta el distrito. Algunas de esas condiciones, además, no pueden ser controladas localmente, puesto que se insertan en entornos más amplios.

Otra cuestión a considerar es el comportamiento de los distritos en situaciones de recesión económica. La configuración de los distritos, con una profunda división del trabajo y una especialización que no es sectorial¹⁴, permite hacer frente a crisis sectoriales, ya que la flexibilidad del mercado de trabajo permite un desplazamiento de excedentes de las empresas con problemas a las prósperas y el mantenimiento del pleno empleo, en el sentido peculiar que este término tiene en los distritos.

Pero una recesión generalizada impediría el funcionamiento eficaz de estos mecanismos, alterando las coordenadas socioeconómicas del distrito y quizá impulsando cambios en la organización económica, hacia configuraciones de otro tipo. En cierta forma los mismos elementos que propiciaron la prosperidad de los distritos (económicos, sociales, políticos e institucionales), materializados en su flexibilidad, pueden propiciar la aparición de tensiones en un contexto recesivo y llevar a su desaparición¹⁵.

En cualquier caso, no parece que las tendencias económicas vayan a favorecer la formación de distritos, sino que, por el contrario, cabe esperar la desaparición (reconversión, si se quiere) de la mayoría de los

14. Hay una especialización en una o varias actividades, que en cualquier caso rebasa el marco puramente sectorial.

15. Hadjimichalis y Papamichos (1990). Brusco (1982, 177) cree que «la economía sumergida del sur sugiere indirectamente lo que podría ocurrir en condiciones recesivas» y ve como única alternativa trasladar el coste del ajuste a otras regiones mediante una descentralización a la que ya hemos hecho referencia.

distritos existentes. Los únicos que podrían tener posibilidades de supervivencia son distritos especializados en áreas metropolitanas, como los identificados en Los Ángeles y Nueva York. Pero incluso éstos serían sólo un componente más de un entramado de relaciones diferenciadas según actividades y no circunscritas necesariamente al espacio de aglomeración.

BIBLIOGRAFÍA

- AMIN, A. y ROBINS, K. (1992): «Le retour des économies régionales? La géographie mythique de l'accumulation flexible». En Benko, G. y Lipietz, A. (Dir.): *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*. PUF. París.
- AURIOLES, J. y CUADRADO, J.R. (1989): «Factores explicativos de las decisiones de localización». En Aurioles, J. y Cuadrado, J.R. (Ed.): *La localización industrial en España. Factores y tendencias*. Fundación FIES. Madrid.
- BARKLEY, D.L. y MCNAMARA, K.T. (1994): «Local Input Linkages: A Comparison of Foreign-owned and Domestic Manufacturers in Georgia and South Carolina». *Regional Studies*, vol. 28, nº 7, pág. 725-737.
- BARTLETT, C.A. (1986): «Building and Managing the Transnational: The New Organizational Challenge». En Porter, M.E. (Ed.): *Competition in Global Industries*. Harvard Business School Press. Boston.
- BECATTINI, G. (1989): «Introduzione». En Becattini, G. (Ed.): *Modelli locali di sviluppo*. Il Mulino. Bolonia.
- BECATTINI, G. (1990a): «El distrito industrial marshalliano como concepto socioeconómico». En Pyke, F., Becattini, G. y Sengenberger, W. (Comp.): *Los distritos industriales y las pequeñas empresas. I: Distritos industriales y cooperación interempresarial en Italia*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid, 1992.
- BECATTINI, G. (1990b): «Italia». En Sengenberger, W., Loveman, G.W. y Piore, M.J. (Comp.): *Los distritos industriales y las pequeñas empresas. II: El resurgimiento de la pequeña empresa*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid, 1992.
- BECATTINI, G. (1991): «The Industrial District as a Creative Milieu». En Benko, G. y Dunford, M. (Ed.): *Industrial Change and Regional Development*. Belhaven Press. Londres.
- BRUSCO, S. (1982): «The Emilian Model: Productive Decentralisation and Social Integration». *Cambridge Journal of Economics*, nº 3, pág. 167-184.
- BRUSCO, S. (1986): «Small Firms and Industrial Districts: The Experience of Italy». En Keeble, D. Y Wever, E. (Ed.): *New Firms and Regional Development in Europe*. Croom Helm. Londres.
- CAMAGNI, R. (1991): «Local 'Milieu', Uncertainty and Innovation Networks: Toward a New Dynamic Theory of Economic Space». En Camagni, R. (Ed.): *Innovation Networks: Spatial Perspectives*. Belhaven Press. Londres.

- COLLETIS, G. Y PECQUEUR, B. (1993): «Integration des espaces et quasi integration des firmes: vers de nouvelles rencontres productives?». *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, nº 3 (1993), pág. 489-508.
- COMISIÓN DE LAS COMUNIDADES EUROPEAS (1993): *New Location Factors for Mobile Investment in Europe. Final Report*. Bruselas.
- COOKE, P. (1988): «Flexible Integration, Scope Economies, and Strategic Alliances: Social and Spatial Mediations». *Environment and Planning D: Society and Space*, vol. 6, nº 3, pág. 281-300.
- COSTA, M.T. (1988): «Descentramiento productivo y difusión industrial. El modelo de especialización flexible». *Papeles de Economía Española*, nº 35, pág. 251-276.
- DUNNING, J.H. (1988): «International Business, the Recession and Economic Restructuring». En Hood, N. y Vahlne, J.E. (Ed.): *Strategies in Global Competition*. Croom Helm. Londres.
- GAROFOLI, G. (1991): «The Italian Model of Spatial Development in the 1970s and 1980s». En Benko, G. y Dunford, M. (Ed.): *Industrial Change and Regional Development*. Belhaven Press. Londres.
- HADJIMICHALIS, C. Y PAPAMICHOS, N. (1990): «Desarrollo local en el sur de Europa: hacia una nueva mitología». *Revista de Estudios Regionales*, nº 26, pág. 113-144.
- HARRISON, B. (1994): «The Small Firms Myth». *California Management Review*, vol. 36, nº 3, pág. 142-158.
- KALDOR, N. (1981): «The Role of Increasing Returns, Technical Progress and Cumulative Causation in the Theory of International Trade and Economic Growth». En *Further Essays on Economic Theory and Policy*. Duckworth. Londres, 1989.
- KEEBLE, D. Y WEVER, E. (Ed.) (1986): *New Firms and Regional Development in Europe*. Croom Helm. Londres.
- KRUGMAN, P. (1991a): *Geography and Trade*. MIT Press. Cambridge, Mass.
- KRUGMAN, P. (1991b): «History and Industry Location: The Case of the Manufacturing Belt». *The American Economic Review*, vol. 81, nº 2, pág. 80-83.
- LANGLOIS, R.N. (1989): «Economic Change and the Boundaries of the Firm». En Carlsson, B. (Ed.): *Industrial Dynamics. Technological, Organizational, and Structural Change in Industries and Firms*. Kluwer Academic Publishers. Norwell, Mass.
- LUNG, Y. Y MAIR, A. (1993): «Innovation institutionnelle, apprentissage organisationnel et contrainte de proximités: les enseignements de la géographie du Juste-à-temps». *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, nº 3 (1993), pág. 387-403.

- MARTINELLI, F. Y SCHOENBERGER, E. (1991): «Oligopoly is Alive and Well: Notes for a Broader Discussion of Flexible Accumulation». En Benko, G. y Dunford, M. (Ed.): *Industrial Change and Regional Development*. Belhaven Press. Londres.
- MICHALET, C.A. (1991): «Strategic Partnerships and the Changing Internationalization Process». En Mytelka, L.K. (Ed.): *Strategic Partnerships and the World Economy*. Pinter Publishers. Londres.
- NOURSE, H.O. (1968): *Economía regional. Estudio de la estructura, estabilidad y desarrollo económico de las regiones*. Oikos-Tau Ediciones. Barcelona, 1969.
- PERRAT, J. (1993): «Innovation, territoire et nouvelles formes de la régulation: de la proximité a l'externalité». *Revue d'Economie Régionale et Urbaine*, nº 3 (1993), pág. 509-525.
- PHELPS, N.A. (1993): «Branch Plants and the Evolving Spatial Division of Labour: A Study of Material Linkage Change in the Northern Region of England». *Regional Studies*, vol. 27, nº 2, pág. 87-101.
- PORTER, M.E. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press. Nueva York.
- RICHARDSON, H.W. (1978): *Economía regional y urbana*. Alianza Editorial. Madrid, 1986.
- SAYER, A. (1986): «Industrial Location on a World Scale: The Case of the Semiconductor Industry». En Scott, A.J. Y Storper, M. (Ed.): *Production, Work, Territory. The Geographical Anatomy of Industrial Capitalism*. Allen and Unwin. Boston.
- SHUTT, J. Y WHITTINGTON, R. (1987): «Fragmentation Strategies and the Rise of Small Units: Cases from the North West». *Regional Studies*, vol. 21, nº 1, pág. 13-23.
- STORPER, M. Y WALKER, R. (1989): *The Capitalist Imperative. Territory, Technology, and Industrial Growth*. Blackwell Publishers. Oxford, 1992.
- TRULLEN, J. (1990): «Caracterización de los distritos industriales. El distrito industrial marshalliano en el debate actual sobre desarrollo regional y localización industrial». En Velarde, J., García, J.L. Y Pedreño, A. (Ed.): *La industria española. Recuperación, estructura y mercado de trabajo*. Colegio de Economistas de Madrid. Madrid.
- YOUNG, S., HOOD, N. Y PETERS, E. (1994): «Multinational Enterprises and Regional Economic Development». *Regional Studies*, vol. 28, nº 7, pág. 657-677.