

Efectos territoriales de la reestructuración productiva en España

Inmaculada CARAVACA BARROSO
Ricardo MÉNDEZ GUTIÉRREZ DEL VALLE

Departamentos de Geografía Humana. Universidades de Sevilla y Complutense de Madrid.

RESUMEN: El sistema productivo español experimenta un proceso de transformación estructural acelerada como resultado de las estrategias de respuesta frente a los cambios del entorno, que tiene manifestaciones muy diversas según las condiciones y capacidad competitiva mostradas por cada territorio en el marco de la nueva división espacial del trabajo hoy en gestación. A partir de investigaciones propias y una síntesis de otros estudios recientes de carácter monográfico, el artículo propone un esquema interpretativo global de los procesos en curso y analiza el desigual impacto regional de los procesos de apertura externa, innovación tecnológica, terciarización económica/ocupacional, descentralización productiva y relocalización industrial, insistiendo en la importancia actual de los indicadores cualitativos para identificar las nuevas formas de desigualdad espacial asociadas a la reestructuración del sistema.

I. LOS PROCESOS DE REESTRUCTURACION PRODUCTIVA Y TERRITORIAL: UNA METODOLOGÍA DE ANÁLISIS

Desde la primera mitad de los años setenta la economía mundial experimenta una serie de transformaciones que, más allá de las oscilaciones cíclicas en el ritmo de actividad y los niveles de empleo, suponen una verdadera mutación en múltiples dimensiones de la realidad social, que define la transición del régimen de acumulación fordista y el inicio de una nueva fase postfordista, que otros identifican con la tercera revolución industrial, la sociedad informacional, etcétera.

Sin entrar ahora a describir con detalle los diversos componentes del cambio, que han sido objeto de una amplia bibliografía (PALAZUELOS coord., 1988; STORPER-WALKER, 1989; BENKO-LIPIETZ edits., 1994; AMIN edit., 1995; CASTELLS, 1995), el esquema adjunto (Figura 1) intenta establecer un marco metodológico para analizar las principales transformaciones en curso y las relaciones existentes entre reestructuración del sistema productivo y reorganización territorial, generadoras de nuevas oportunidades y problemas para nuestras regiones y ciudades. Aplicado al caso español, el esquema propone que la interpretación de esos cambios debe tomar como punto de partida el marco de la economía global, donde tienen lugar rupturas que afectan tanto las bases tecnológicas como la organización del trabajo en nuestras sociedades, cuyo impacto concreto se relaciona con las peculiares estructuras heredadas

Recibido: 25-10-94. Revisado: 5-01-96.

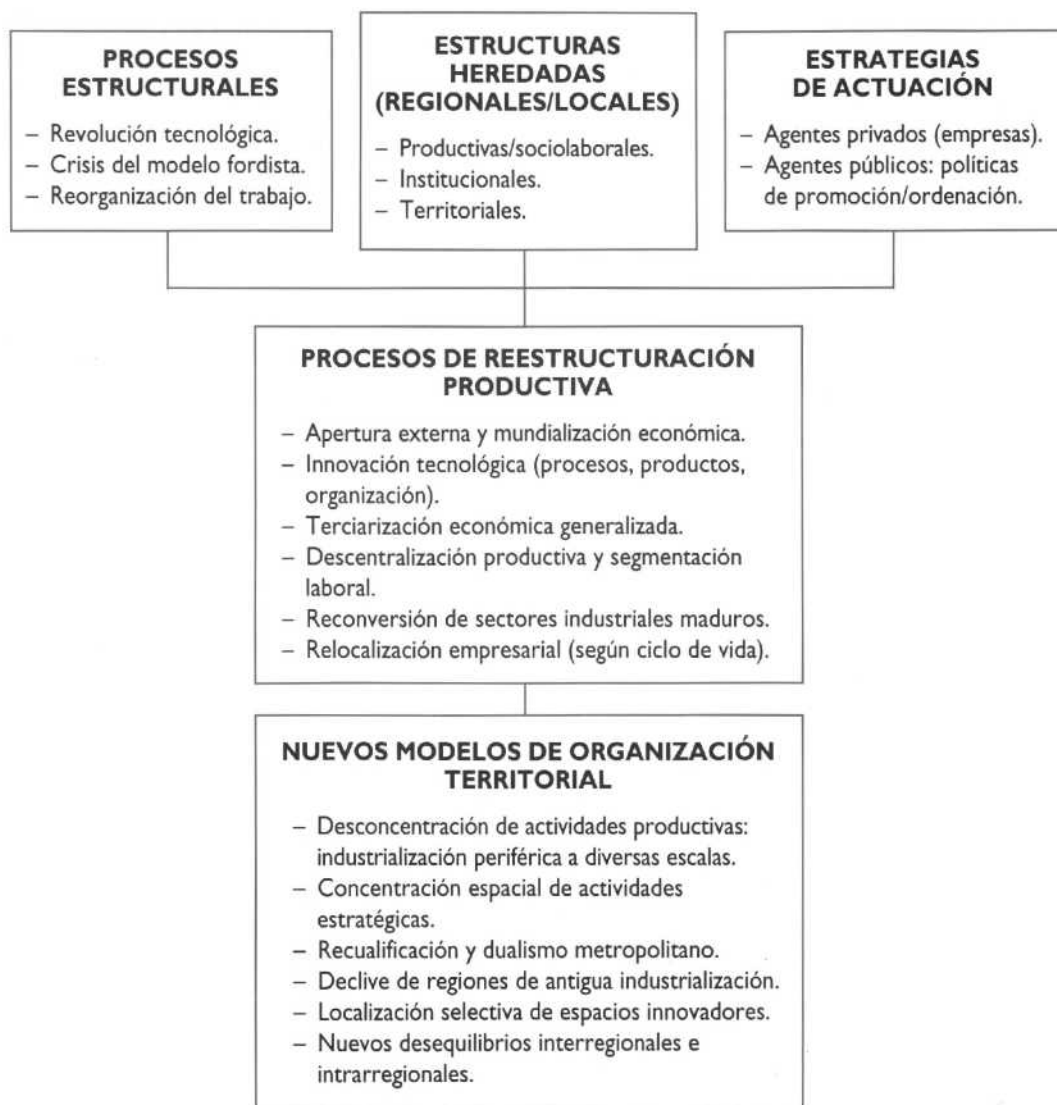


FIGURA 1. Relaciones entre reestructuración productiva y nuevos modelos de organización territorial.

(productivas, sociolaborales, institucionales y territoriales) en cada caso. Las estrategias de respuesta dadas en estos años por los múltiples agentes sociales, privados y públicos, para enfrentar los retos del cambio son el tercer factor a considerar y se traducen en la consolidación de una serie de procesos, que aquí se resumen en seis fundamentales.

En primer lugar, se observa una rápida apertura a la economía-mundo, apoyada en tendencias comunes a nuestro entorno, pero reforzada y acelerada desde 1986 con la

adhesión a la Comunidad Europea y, aún en mayor medida, tras la firma del Tratado de la Unión Económica y Monetaria, que impone fuertes exigencias en la búsqueda de una convergencia –al menos formal– con los países centrales de Europa.

Por otra parte, la masiva incorporación de innovaciones modifica el comportamiento del sistema productivo en su conjunto, alterando la importancia de las distintas ramas, elevando la productividad del trabajo y transformando las demandas laborales y de

cualificación. La microelectrónica y las nuevas tecnologías de información se convierten en ejes centrales del nuevo ciclo de acumulación y el peso del llamado capital intangible crece sustancialmente respecto al capital fijo antes dominante, lo que contribuye a una progresiva terciarización del sistema productivo, que evoluciona hacia una economía de servicios. Como contrapunto, los sectores fabriles que han alcanzado la fase de madurez dentro de su ciclo de vida, con producciones masivas y estandarizadas que compiten prioritariamente en costes, se enfrentan a crecientes necesidades de supervivencia en mercados cada vez más abiertos, lo que fuerza una profunda reconversión interna que suele traducirse en elevados costes sociales y financieros.

Se produce también una redefinición del modo de acumulación, al basarse de modo creciente la competitividad empresarial en la flexibilidad para adaptarse a los incesantes cambios del mercado, mediante la continua adopción de innovaciones, tanto en los procesos como en los productos o la organización. La descentralización productiva, o segmentación en fases de procesos de fabricación antes integrados, permite reducir el tamaño medio de los establecimientos y lograr así una más rápida adaptación a los cambios en la demanda, contrapuesta a la progresiva concentración y centralización de un capital cada vez menos sometido a regulaciones que frenen su libre circulación. La desregulación de los mercados de trabajo, ante la presión conjunta que ejercen las altas tasas de paro y las tesis sobre los beneficios inherentes a los nuevos modelos de especialización flexible, acompaña tales procesos, favorecida por importantes modificaciones en la legislación laboral, que en España se iniciaron en 1984 y culminan una década después.

A su vez, la segmentación en fases del proceso productivo, junto al desarrollo del transporte y las comunicaciones, favorecen el reforzamiento de estrategias de relocalización, con el consiguiente trasvase de una parte de la industria y el reforzamiento de la división del trabajo entre territorios que se especializan según sus respectivas ventajas comparativas. En estrecha asociación con lo

anterior, se densifican también los flujos –materiales e inmateriales– que ligan establecimientos de una misma firma, empresas y espacios, lo que da origen a la formación de redes cada vez más complejas y de mayor escala.

Las tendencias apuntadas tienen su reflejo en una paralela modificación –más lenta en sus manifestaciones externas, pero de no menor profundidad– de los modelos dominantes de organización territorial, lo que dibuja un nuevo tipo de relaciones interregionales e interurbanas que comienza a ser precisado en investigaciones recientes.

No obstante, si este conjunto de procesos suponen una modificación estructural de la lógica productiva y espacial preexistente, también es cierto que las dos décadas transcurridas han conocido una serie de alteraciones sustantivas en el dinamismo económico, que conviene tener presentes a la hora de valorar algunos de los cambios que aquí se analizan (Figura 2). Así, tras el tardío inicio de la crisis, que aquí se retrasó en sus manifestaciones hasta la segunda mitad de los años setenta, pueden diferenciarse tres fases dominadas por tendencias contrapuestas: una primera, de recesión aguda, que culminó con la intensa política de ajuste llevada a cabo durante el trienio 1983-85, que permitió recuperar el excedente empresarial e iniciar un quinquenio fuertemente expansivo (1985-90), apoyado en la buena coyuntura internacional, que finalizó abruptamente con el inicio de la actual década, iniciándose entonces una nueva fase de crisis de rasgos aún más extremos (2), que parece finalizar en 1994.

En este contexto que acaba de bosquejarse es donde cobra sentido el análisis de los diferentes procesos que identifican la reestructuración del sistema productivo español, con objeto de destacar en cada caso los desiguales impactos derivados en el plano territorial. Más allá de los numerosos estudios monográficos que abordan parcelas concretas –sectoriales o espaciales– del cambio global, el objetivo de estas páginas ha sido esbozar una panorámica interpretativa de conjunto, forzosamente simplista, que pueda aportar

(2) El crecimiento del PIB fué del -1% en 1983, al tiempo que se alcanzaba una tasa de paro del 22,7% según la Encuesta de Población Activa.

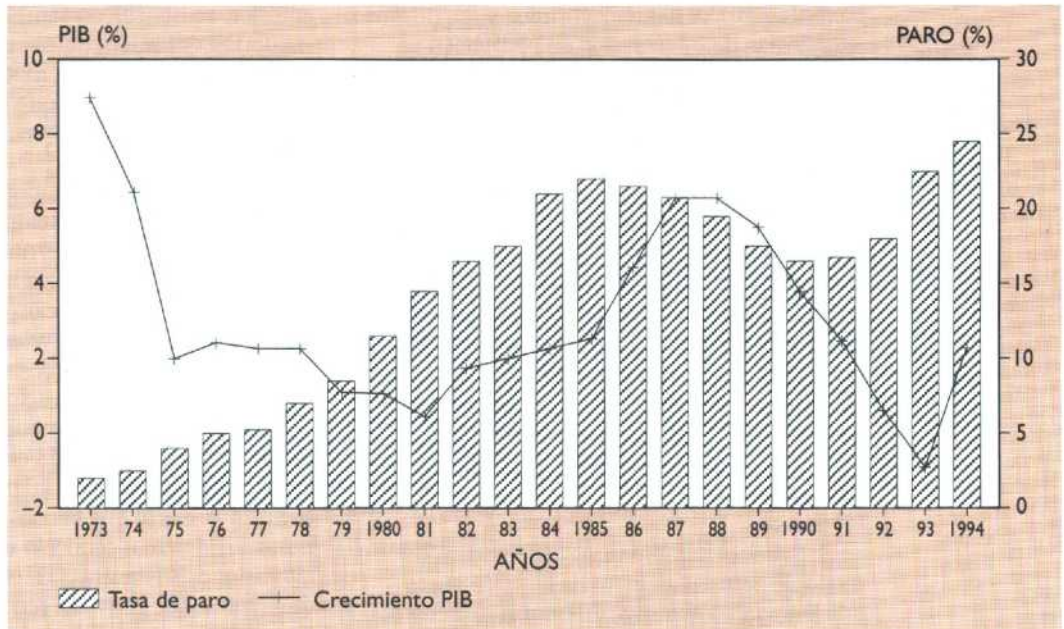


FIGURA 2. Evolución anual del PIB y la tasa de paro en España (1973-1994).

Fuente: INE.

una referencia tanto para estudios posteriores más detallados, como para el necesario debate sobre las regiones ganadoras y perdedoras en la nueva fase histórica que ahora se inicia. En esa misma dirección, se intenta llamar la atención sobre la importancia que en ese camino puede tener la búsqueda de nuevos indicadores –tanto cuantitativos como cualitativos– capaces de identificar con mayor precisión las tendencias en curso y las nuevas formas que adquiere hoy el desarrollo desigual entre las regiones y las ciudades. El periodo considerado abarca desde el inicio de la pasada década y la unidad espacial de análisis ha sido prioritariamente la región, aunque la necesidad de combinar fuentes estadísticas muy diversas y poco coincidentes genera cierta heterogeneidad en el tratamiento de los diversos apartados.

2. EFECTOS DERIVADOS DE LA INSERCIÓN INTERNACIONAL

Tal como ha ocurrido históricamente en otros periodos de cambio estructural, el inicio de la fase neofordista ha supuesto una

ampliación sin precedentes de las relaciones capitalistas, avanzándose con rapidez hacia la consolidación del sistema mundial definido por Wallerstein (CHESNAIS, 1994; AMIN-THRIFT edits., 1994). España no ha quedado al margen de ese movimiento general de apertura y liberalización económica, completando así un proceso de inserción internacional iniciado con el Plan de Estabilización en 1959, cuya materialización más directa es el rápido incremento experimentado por unos flujos exteriores fuertemente disimétricos en su contenido, así como la creciente influencia ejercida por los grandes grupos multinacionales en la definición de las estrategias económicas.

La incorporación a la Comunidad Europea en 1986, y la posterior firma del Acta Única (1986) y del Tratado de Maastricht (1992), que aceleran el camino hacia la plena integración en el seno de un «espacio sin fronteras» identificado con la actual Unión Europea no han hecho sino acentuar en nuestro caso el impacto de un proceso de mundialización ya de por sí bastante traumático, traducido en una serie de efectos económicos, sociolaborales, ambientales y territoriales que

sólo en los últimos años comienzan a ser evaluados y discutidos críticamente (VELARDE-GARCÍA DELGADO-PEDREÑO dirs., 1991; CURBELO-ALBURQUERQUE, 1992; AMIN-TOMANEY edits., 1995; PUYOL-VINUESA edits., 1995).

La evolución del comercio exterior es un primer indicador de la rápida e intensa apertura externa que experimenta la economía española desde mediados de la pasada década. Medidas en valores corrientes, las exportaciones pasaron de 1,5 billones de pesetas en 1980 a 7,8 billones en 1983, lo que

equivalentes a un 90% de aumento en valores constantes, lo que pone de manifiesto la importancia que la búsqueda de nuevos mercados ha tenido como estrategia de respuesta frente a la crisis por parte de un número creciente de empresas (Cuadro 1). Pero aún resultó mayor el aumento registrado por las importaciones, que pasaron de 2,4 a 10,1 billones de pesetas en el mismo periodo, agravando de forma progresiva un saldo comercial negativo, que en 1991 alcanzó la cifra récord de 3,6 billones, para moderarse

CUADRO I. Inserción internacional de la economía española (1980/1993)

Años	Importación millones PTA	% PIB	Exportación millones PTA	% PIB	Saldo millones PTA	Tasa de cobertura	Inversión exterior directa millones PTA
1980	2.450.653	16,11	1.493.187	9,82	-957.466	60,93	85.415
1981	2.975.966	17,41	1.889.716	11,12	-1.086.250	63,50	78.604
1982	3.474.813	17,76	2.233.934	11,42	-1.240.879	64,30	182.842
1983	4.177.034	18,79	2.846.749	12,80	-1.330.285	68,15	158.179
1984	4.630.106	18,44	3.743.453	14,91	-886.654	80,85	267.007
1985	5.114.687	18,14	4.108.751	14,57	-1.005.936	80,33	280.085
1986	4.954.607	15,33	3.815.793	11,80	-1.138.814	77,01	400.903
1987	6.051.382	16,74	4.211.838	11,65	-1.839.544	69,60	727.279
1988	6.989.398	17,40	4.659.503	11,60	-2.329.895	66,66	849.500
1989	8.396.372	18,64	5.134.537	11,40	-3.261.835	61,15	1.244.998
1990	8.898.366	17,74	5.630.559	11,23	-3.267.807	63,28	1.819.851
1991	9.636.773	17,55	6.064.709	11,05	-3.572.064	62,93	2.300.996
1992	10.104.760	17,13	6.657.585	11,28	-3.547.175	65,89	1.914.494
1993	10.131.020	16,63	7.754.612	12,73	-2.376.408	76,54	

Años	Inversión España exterior millones PTA	Saldo millones PTA	Tasa de cobertura	Exportación tecnológica	Importación tecnológica	Saldo millones PTA	Tasa de cobertura
1980	25.735	59.680	331,9	10.873	44.393	-33.520	24,5
1981	30.078	48.526	261,3	19.700	52.342	-35.682	31,9
1982	65.525	117.317	279,0	15.707	78.948	-63.277	19,9
1983	34.439	123.740	459,3	18.265	88.338	-70.073	20,8
1984	49.014	217.993	544,8	20.800	84.700	-63.900	24,6
1985	43.810	236.275	639,3	24.500	104.000	-79.500	23,6
1986	66.857	334.046	599,6	26.200	107.700	-81.500	24,3
1987	100.597	626.682	723,0	20.289	111.092	-90.803	18,3
1988	229.707	619.793	369,8	21.219	160.654	-139.435	13,2
1989	280.384	964.614	444,0	34.500	192.718	-158.218	18,2
1990	454.814	1.365.037	400,1	43.400	224.900	-181.500	19,3
1991	676.904	1.624.092	339,9	69.100	240.600	-171.500	28,7
1992	518.058	1.396.436	369,5				

Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda, Instituto Nacional de Estadística.

posteriormente ante el aumento de exportaciones que supuso la devaluación de la peseta en 1992 y la estabilización de las importaciones asociada a la crisis de los últimos tres años.

Sumado el valor de importaciones y exportaciones, su proporción respecto al P.I.B. se elevó en estos años desde el 25,93% de 1980 al 29,36% del 1993, cifra que alcanza hasta el 51,73% de considerar no sólo el intercambio exterior de mercancías, sino también el de todo tipo de servicios, frente al 33,98% una década antes (RATO, 1995). No obstante, el rasgo más significativo del periodo es, sin duda, la ruptura de tendencia que supuso el año 1986, momento en que se formaliza la incorporación a la Comunidad y se desequilibran los intercambios comerciales, pues de una tasa de cobertura situada en el 80,33% en 1985 se descendió a tan sólo un 61,15% en 1989, para recuperarse lentamente desde entonces (Cuadro 1). La escasa capacidad competitiva de una parte del tejido productivo español, heredero de un modelo de sustitución de importaciones fuertemente proteccionista, junto a las actuales estrategias de las multinacionales, que propician un fuerte aumento de las compras al exterior, son factores clave en su justificación.

De este último aspecto baste como muestra el saldo comercial correspondiente a las 15 multinacionales situadas entre las 25 principales empresas exportadoras en 1993 (3). Tan solo siete de ellas, correspondientes al sector automotriz (Seat, Volkswagen, FASA-Renault, Opel España/GM), ante el carácter de plataforma exportadora adquirido por España en estos años, junto a una industria auxiliar (Neumáticos Michelin), y dos del sector de material eléctrico-electrónico (Robert Bosch y Alcatel), presentaron un saldo final positivo (exportaciones de 1.099.314 millones de pesetas, e importaciones de 840.750 millones), en tanto las ocho restantes (Ford España, Citroën Hispania, IBM, Peugeot-Talbot, Nissan Motor Ibérica, Mercedes Benz, Dow Chemical Ibérica, Río Tinto Minera) tuvieron un saldo negativo (exportaciones de

616.530 millones, e importaciones de 784.331 millones), que prácticamente compensaron el anterior, lo que supone un balance final menos favorable de lo que cabría esperar.

Las inversiones de capital procedentes del exterior constituyen otro mecanismo de integración en la economía global sometido en la última década a un ritmo de expansión muy superior al del comercio internacional de mercancías. Si ya desde los años sesenta ese tipo de inversión tendió a crecer en España de forma prácticamente constante, concentrándose en los sectores industriales de crecimiento más dinámico (químico-farmacéutico, material eléctrico y electrónico, automóvil, metalmecánica...), lo ocurrido a partir de 1985 supone un salto, cuantitativo y cualitativo, que modifica sustancialmente la situación previa (vid. Cuadro 1 y Figura 3).

En términos cuantitativos, la entrada de capital exterior se multiplicó por tres entre 1980-84, por 3,2 en el cuatrienio siguiente, y por 2,3 entre 1988-92, hasta convertir a España en uno de los países más atractivos del mundo para la recepción de inversiones transnacionales (más del 14% sobre la formación bruta de capital fijo en 1993). El estrecho vínculo con la integración en Europa se constata en la procedencia de ese capital: mientras en 1985 un 39,5% procedía de los países comunitarios, por un 22,3% de Estados Unidos, un 7,7% de Suiza y un 5,1% de Japón, en 1993 los primeros representan ya el 52,5% del total, en tanto se reduce la participación estadounidense al 7,9%, la suiza al 3,0% y la japonesa al 1,5%. Aunque las inversiones de empresas españolas en el exterior son muy inferiores, representando poco más de una cuarta parte de las entradas de capital, no debe ignorarse su rápido crecimiento desde 1986, iniciando un proceso de deslocalización en busca de nuevos mercados, mano de obra barata o paraísos fiscales según los casos, que las ha dirigido hacia los restantes países de la Unión Europea (57,1% del total en 1993, de las que un 23,5% se dirigieron a Portugal), Latinoamérica (29,9%), Estados Unidos (5,3%) y Marruecos (3,9%), lo que contribuye de forma complementaria al proceso de inserción internacional que aquí se considera.

(3) Trece de ellas también se situaron entre las 25 principales empresas importadoras, junto a otras cuatro multinacionales y ocho firmas de capital nacional, privado o público.

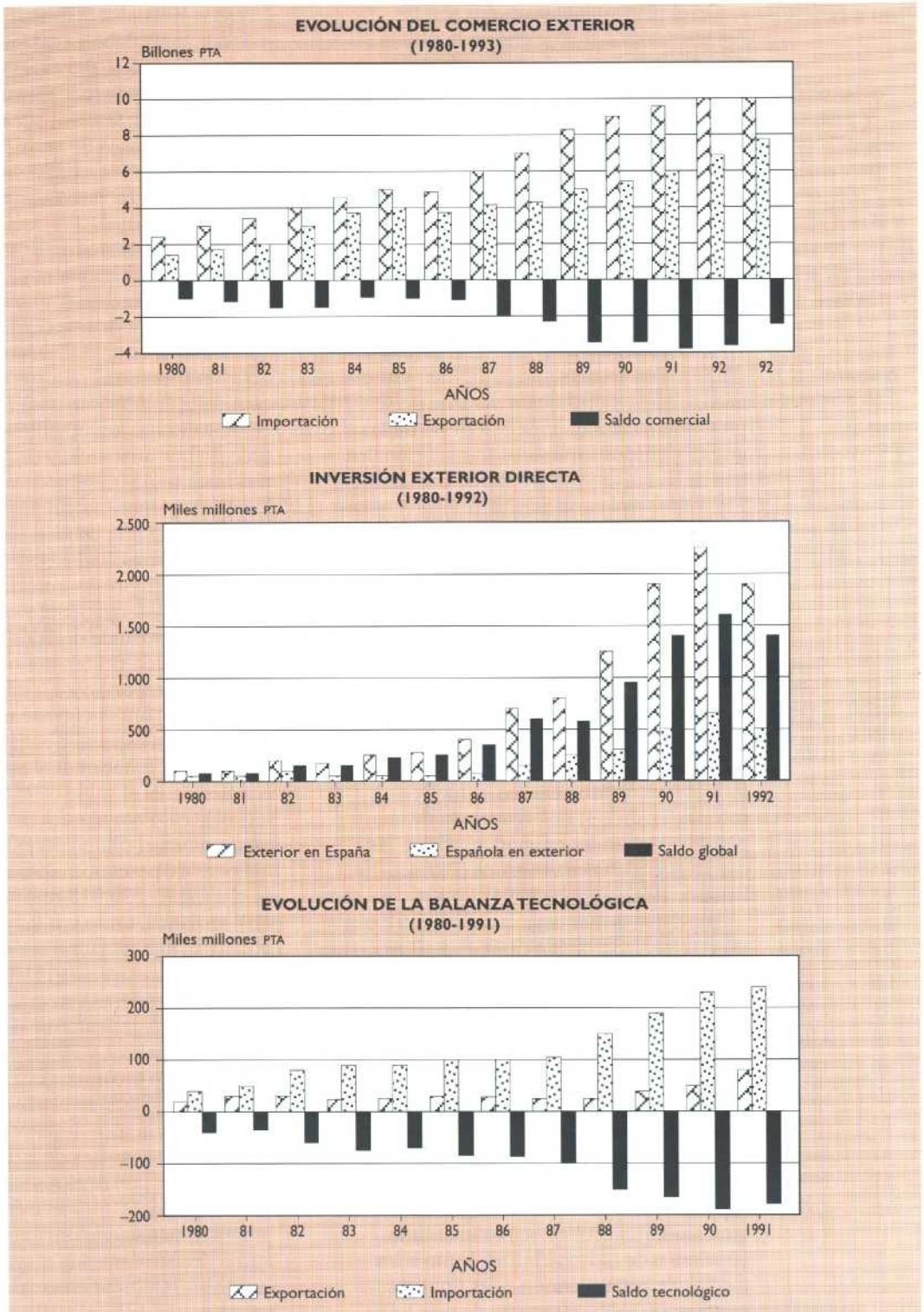


FIGURA 3. Inserción internacional de la economía española.

En el plano cualitativo, dos son las modificaciones producidas en la última década que alteran el significado de la inversión exterior. Por una parte, ha crecido con rapidez la proporción de inversiones en cartera, de carácter más especulativo y escasa permanencia, en detrimento de las destinadas a la compra de inmuebles, en tanto la inversión directa mantuvo su proporción estabilizada en torno al 60% del total. En el reparto de esta última, aumentó de modo constante la dirigida hacia las actividades terciarias (del 33,3% en 1982-85, al 58,3% en 1989-93) a costa de la industria (61,0 y 40,7%). Con relación a esta última, junto al cambio en la distribución por ramas, se produjo un cambio en la estrategia de los grandes grupos inversores transnacionales, que de forma creciente optaron por absorber o fusionarse con empresas españolas preexistentes (crecimiento externo), lo que les facilita el rápido control de los canales de distribución y la eliminación de competidores, en tanto se redujo la instalación de nuevas filiales (crecimiento interno). Si algunos de los efectos más positivos asociados a esa implantación eran la creación de nuevos empleos y la dinamización de nuevos clientes y proveedores potenciales en el entorno, las actuales tendencias parecen eliminar en muchos casos tales efectos inductores e, incluso, favorecen una reducción de las plantillas laborales para adaptarlas a las estrategias globales del grupo (POTTIER, 1991; FERRAO, 1992; DICKEN, 1994).

Los datos de Eurostat para 1985-91 son expresivos de la rápida desnacionalización que experimenta la industria de los países periféricos dentro de la UE, que alcanzan su máximo exponente en el caso español: las entradas de capital exterior en la industria española se elevaron a 45.095 millones de ECUs, frente a los 14.063 millones que representaron las compras en el exterior hechas por empresas españolas (CARAVACA-MÉNDEZ, 1995). Tal situación resulta especialmente grave en ramas como la químico-farmacéutica, agroalimentaria, papelería o de hidrocarburos, junto a los medios de comunicación o las finanzas, sectores donde la búsqueda de una talla europea ha primado en estos años (GÓMEZ

URANGA, 1991). En consecuencia, el capital exterior controlaba ya más de 40% de la producción industrial española al finalizar el periodo analizado (por sólo un 12% en 1980), proporción que se eleva por encima del 60% en aquellas ramas de mayor intensidad tecnológica y/o de capital, así como en determinados servicios comerciales y de distribución.

Una cierta desestructuración del sistema productivo, una menor capacidad decisoria y el riesgo de sometimiento a la lógica racionalizadora de unas grandes empresas que tienden a especializar territorialmente su actividad, sustituyendo sus anteriores estrategias multidomésticas por otras de carácter global, son algunos costes de un proceso que suscita hoy cierta alarma ante los movimientos de desinversión observados en los últimos años. Se plantea así de nuevo la necesidad de una política económica capaz de potenciar el mantenimiento (o la formación) de grandes empresas autóctonas, competitivas en el plano internacional y que mantengan cierta capacidad de decisión estratégica, frente a la conversión del territorio español en simple plataforma exportadora o mercado de rango secundario para las firmas multinacionales.

Un último aspecto a considerar relativo a la inserción internacional, y muy vinculado con el anterior, es el saldo de la balanza tecnológica. Pese al esfuerzo inversor en I+D realizado en el último decenio (los 126.199 millones de pesetas en 1984, el 0,4% del PIB, se elevaron a 539.913 millones, el 1,0% del PIB, en 1992), tanto por los organismos públicos (49% de la inversión total en 1992) como por las empresas (51% del total), la secular dependencia en este ámbito no ha hecho sino incrementarse con la apertura exterior (Cuadro 1 y Figura 3). El déficit de tecnología no incorporada (patentes y asistencia técnica) es el más alto en su relación con la tecnología propia utilizada entre todos los países de la UE, con una tasa de cobertura que llegó a ser de tan sólo un 13,2% en 1988 y aún es inferior al 30%, y la propia transnacionalización contribuye de forma decisiva, pues la mayoría de esas empresas realiza lo esencial de su investigación básica y aplicada en el país de origen, manteniendo en todo caso aquí

actividades de desarrollo tecnológico, al tiempo que la absorción de importantes firmas españolas acarrea en ocasiones el cuestionamiento de sus departamentos de I+D. Respecto a tecnología incorporada (en bienes de equipo y maquinaria importados), la situación es similar, pues las ventas al exterior no superaron tampoco el 40% de las compras efectuadas en el último año analizado (PAMPILLÓN, 1992).

La capacidad mostrada por las diferentes regiones para incorporarse a este proceso de apertura exterior, así como sus posibilidades para atraer capitales foráneos, han sido muy diversas, lo que contribuye a consolidar los tradicionales desequilibrios interterritoriales desde una perspectiva poco analizada hasta el presente.

Así, por ejemplo, los flujos de inversión extranjera directa reforzaron en la última década su anterior preferencia por aquellas áreas urbano-metropolitanas que cuentan con

elevadas economías externas asociadas a un denso tejido empresarial, buenas infraestructuras de transporte y telecomunicación de rango internacional, o mercados de consumo y trabajo amplios y diversificados. En cambio, su escaso interés por las actividades agrario-extractivas y su distribución selectiva en la industria, con primacía en los sectores de demanda fuerte y media, casi eliminaron su presencia en ciertas regiones periféricas donde en su día tuvieron cierta importancia, estabilizándose también las asociadas al turismo.

La localización regional de estas inversiones, según el registro de la Dirección General de Transacciones del Ministerio de Economía y Hacienda entre 1985 y 1992 es buen reflejo de tales preferencias (Cuadro 2 y Figura 4), pues un 42,4% del total se concentró en Madrid (4) y otro 32,3% en Cataluña, a gran distancia del resto. Si en esas dos regiones la mayor parte de las

CUADRO 2. Características regionales de la inserción internacional

Años	Importación 1993 millones PTA	% Total España	% PIB regional	Exportación 1993 millones PTA	% Total millones PTA	% PIB regional	Tasa de cobertura	Inversión Exterior Directa (1985-92)	% Total España
Andalucía	786.685	7,50	10,17	807.183	10,11	10,44	102,61	618.609,3	6,8
Aragón	362.553	3,46	18,12	429.036	5,37	21,44	118,34	131.109,3	1,4
Asturias	121.137	1,16	8,10	139.730	1,75	9,34	115,35	37.344,5	0,4
Baleares	86.392	0,82	5,16	56.480	0,71	3,37	65,38	136.817,2	1,5
Canarias	340.274	3,25	14,32	73.339	0,92	3,09	21,55	123.403,9	1,3
Cantabria	90.523	0,86	12,04	86.410	1,08	11,50	95,46	34.733,7	0,4
Castilla-León	470.165	4,48	13,06	426.738	5,35	11,85	90,76	88.117,5	1,0
Castilla-Mancha	175.411	1,67	8,13	120.905	1,51	5,60	68,93	48.410,0	0,5
Cataluña	3.130.541	29,83	26,68	1.987.405	24,90	16,94	63,48	2.943.458,2	32,3
C.Valenciana	809.558	7,72	13,19	1.166.147	14,61	19,00	144,05	340.213,5	3,7
Extremadura	20.970	0,20	1,84	41.390	0,52	3,63	197,38	28.047,4	0,3
Galicia	527.731	5,03	14,78	431.534	5,41	12,08	81,77	70.209,1	0,8
Madrid	2.465.046	23,51	24,47	904.550	11,33	8,98	36,70	3.873.680,3	42,4
Murcia	150.183	1,43	11,15	203.804	2,55	15,14	135,70	42.939,6	0,5
Navarra	171.652	1,64	18,35	297.098	3,72	31,76	173,08	149.756,0	1,6
País Vasco	737.081	7,03	20,66	767.862	9,62	21,52	104,18	267.999,3	2,9
Rioja	36.485	0,35	8,18	43.093	0,54	9,66	118,11	41.390,2	0,4

Fuente: Ministerio de Economía y Hacienda.

(4) Aunque debe estimarse cierta sobrevaloración por localizarse aquí la sede social de numerosas multinacionales que reparten sus establecimientos por otras provincias.

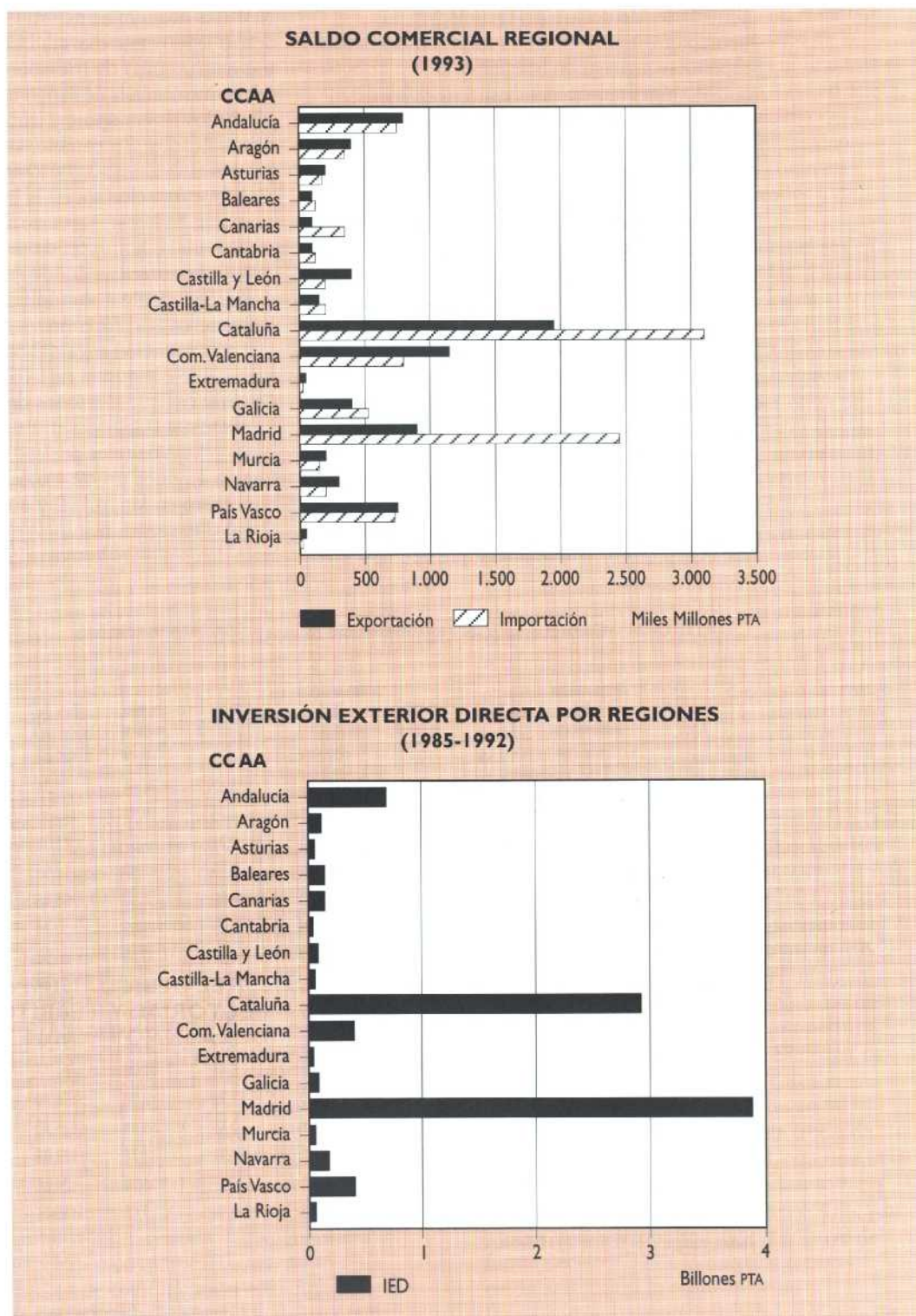


FIGURA 4. Inserción internacional de las regiones.

inversiones se produjeron en grandes empresas comerciales y de servicios a la producción o en la construcción, acompañadas por las de carácter industrial en el caso catalán, en Andalucía, litoral mediterráneo y los archipiélagos que reunieron el 13,8% de la cifra total, el capital exterior se orientó prioritariamente hacia las actividades relacionadas con el turismo y los servicios a la población. Al considerar esas cifras en términos relativos, asociadas al volumen de población (237.500 PTA de promedio por habitante) se mantiene esa primacía madrileña (799.381 PTA/hab.) y catalana (493.875 PTA/hab.), pero se pone también de manifiesto la emergencia de otras áreas de atracción que se identifican con los principales ejes de difusión industrial, en particular el Valle del Ebro (Navarra, Rioja, Aragón), entre los tradicionales focos catalán y vasco. En todos los casos, las regiones del Arco Atlántico, donde el peso de las antiguas áreas mineras y de industria pesada sometidas a intensa reconversión desanima hoy nuevas inversiones, quedan muy por debajo de su verdadero potencial productivo en cuanto a capacidad de atraer inversiones exteriores.

Por su parte, el cambio habido en los productos que componen las exportaciones comerciales españolas, que en más de un 80% corresponden hoy a manufacturas por sólo un 11% de productos agrarios y un 3,7% de minerales, justifica cierta similitud entre la distribución anterior y la correspondiente a las principales regiones exportadoras (Cuadro 2 y Figura 4). Se constata, en primer lugar, la fuerte concentración espacial de la capacidad exportadora, pues tan sólo cinco regiones se repartieron el 71% del total en 1993, destacando la primacía alcanzada por Cataluña (24,9%) y la Comunidad Valenciana (14,6%), donde la presencia conjunta de grandes firmas transnacionales en ramas intensivas en capital/tecnología (automóvil, electrónica, informática, químico-farmacéutica...) y PYMEs de sectores tradicionales (calzado, juguete, textil, cerámica...) organizadas muchas veces en forma de distritos, alcanza su mejor exponente, sin olvidar la tradicional presencia

de algunos productos agrarios. Madrid, Andalucía y el País Vasco se sitúan a continuación, tal como corresponde a su posición dentro de la economía española, pero si el valor de las exportaciones se mide no en cifras absolutas sino en relación al PIB regional, esa segunda posición corresponde ya al Eje del Ebro, con Aragón y Navarra en lugar destacado (junto con el País Vasco), muy por encima del promedio español. Por contra, si se considera el saldo regional entre importaciones y exportaciones la imagen anterior se ve distorsionada ante el fuerte déficit que caracteriza a las dos regiones metropolitanas del territorio nacional, con altos niveles de consumo y numerosas sedes de multinacionales (tasa de cobertura de 36,7% en Madrid y 63,5% en Cataluña), sólo comparable con el de los archipiélagos, frente al superávit que caracteriza a la mayoría de regiones especializadas en actividades productivas de características diversas (tasas de cobertura máximas en Extremadura, Navarra, Valencia y Murcia).

Si se comparan estos resultados con los correspondientes a la distribución regional de las exportaciones en 1986, se comprueba el significativo aumento que registraron Cataluña y Madrid (del 29,4% al 36,2%), con sistemas productivos diversificados, junto con algunas plataformas exportadoras de la industria del automóvil (Castilla-León, Aragón y Navarra pasaron del 11,6% al 14,5%), frente al ligero retroceso de Valencia-Murcia (del 22,0% al 17,1%) y del Arco Atlántico (del 20,8% al 17,8%)

3. EL DESIGUAL IMPACTO SECTORIAL Y TERRITORIAL DE LA INNOVACIÓN

Tal como se ha repetido en numerosas ocasiones, la innovación aplicada al sistema productivo, que permite racionalizar los procesos de extracción, fabricación o distribución, la organización y gestión de la empresa, la obtención de nuevos productos o la mejora de los existentes, se configura como una de las cuestiones centrales del debate sobre el dinamismo y los problemas que presentan la economía y el territorio en nuestras sociedades. Las repercusiones que

genera hoy el nuevo ciclo basado en tecnologías horizontales de amplio espectro (pervasive technologies), que tienen como materia prima la información, son múltiples y contradictorias, lo que ha dado origen a una amplia bibliografía en el transcurso de la última década (AMIN-GODARD *edits.*, 1986; DOSI *et al.*, 1988; CASTELLS, 1989).

A escala de la firma, la incorporación de progreso técnico se convierte en importante factor de competitividad, al tiempo que se incrementa la importancia relativa de las tareas anteriores y posteriores a la producción, y se logra mayor flexibilidad adaptativa, si bien a costa muchas veces de una destrucción de empleo. De modo complementario, la reducción de los costes de coordinación intra e interempresariales posibilita la descentralización productiva y la consiguiente segmentación de los mercados de trabajo. A escala del sistema productivo, la incorporación de la automatización flexible o las mejoras en la comunicación de informaciones favorecen una ampliación de las redes en que operan un gran número de empresas; por todo ello, la producción de nuevas tecnologías o su incorporación al tejido productivo existente se convierten hoy en nuevo factor de desigualdad, tanto a escala internacional como interregional o interurbana, impulsando una redistribución de actividades entre centros y periferias según fases de su ciclo de vida (MÉNDEZ, 1993; CASTAÑO, 1994).

Desde esa doble perspectiva, cobra creciente interés una geografía de la innovación capaz de abordar los impactos territoriales de este proceso en sus múltiples dimensiones, incorporando, al menos, tres cuestiones centrales: la distribución sectorial y territorial de las inversiones en I+D, las pautas de localización que presentan los sectores considerados de alta tecnología y las condiciones que hacen posible el desarrollo de medios innovadores. El desigual efecto ejercido por las políticas tecnológicas sobre el desarrollo regional puede ser una temática complementaria de evidente interés operativo. Sin pretender un análisis pormenorizado de tales cuestiones, necesitadas aún de una investigación en profundidad, pueden apuntarse ahora algunas tendencias significativas.

Las inversiones en I+D constituyen uno de los tradicionales puntos débiles del sistema productivo español, pues al atraso científico-técnico en numerosas ramas del conocimiento se sumó una deficiente integración entre los componentes del sistema nacional de innovación, por lo que conseguir «la articulación coherente entre la investigación, la producción, la difusión y la utilización de las nuevas tecnologías» continúa siendo un reto (ALONSO-CASTELLS, 1992, 194). El exponente más inmediato de tal debilidad fue siempre una inversión muy por debajo de la correspondiente al potencial productivo español y el recurso a las tecnologías procedentes del exterior, bien mediante compra de bienes de equipo que las incorporan, contratos de transferencia (compra de patentes, asistencia técnica), o la atracción de empresas multinacionales.

El esfuerzo realizado en la última década para superar ese lastre es innegable y se ha orientado en dos direcciones complementarias, que atienden los dos tipos de problemas apuntados: por un lado, la inversión directa en I+D creció a razón del 12% anual entre 1980-92, manteniéndose prácticamente constante y equilibrada la proporción del esfuerzo inversor correspondiente a los sectores público y privado, en tanto el personal empleado en investigación aumentaba también un 7% de promedio anual (Cuadro 3); por otro, se clarificó el marco normativo e institucional de apoyo con la aprobación de la Ley de Fomento y Coordinación de la Investigación Científica y Técnica (1986), la aprobación de los Planes Nacionales de I+D, y el desarrollo de diversos programas sectoriales (electrónica e informática, automatización avanzada, investigación energética...). No obstante, las deficiencias continúan siendo importantes, al menos desde cuatro vertientes esenciales que resultan complementarias: la debilidad del esfuerzo inversor, su escasa difusión sectorial/empresarial, la elevada dependencia externa y su persistente polarización en el territorio.

Por una parte, la inversión directa que se realiza en I+D, que pasó de suponer el 0,4% del PIB en 1980 al 1,0% en 1992, sigue estando muy por debajo de la habitual en los restantes

CUADRO 3. Evolución de la inversión en actividades de I+D en España (1980-1992)

Años	Personal empleado	Gasto total millones PTA	% Administración pública	% Enseñanza superior	% Empresas E IPSFL (*)
1980	54.731	65.090	29,7	20,9	49,4
1981	55.297	72.813	31,6	22,9	45,5
1982	56.472	96.002	28,8	22,4	48,8
1983	57.321	107.664	28,6	23,0	48,4
1984	61.074	126.199	26,0	22,2	51,8
1985	63.109	155.341	24,2	20,6	55,2
1986	70.122	197.676	24,9	18,6	56,5
1987	77.022	230.509	25,2	19,0	55,8
1988	87.066	287.689	23,2	19,2	57,6
1989	92.390	339.324	22,7	20,4	56,9
1990	101.546	425.829	21,3	20,4	58,3
1991	108.594	479.372	21,3	22,2	56,5
1992	118.749	539.913	20,0	28,9	51,1

Fuente: INE. Estadística sobre las actividades de I+D.

países de la Unión Europea con la sola excepción de Portugal y Grecia, y lo mismo ocurre si se compara el número de investigadores por mil habitantes (de 1,02 a 2,60), el de publicaciones científicas (del 0,8 al 1,6% del total mundial), o el de patentes registradas. Por otra, esa inversión aparece fuertemente concentrada desde el punto de vista sectorial (automóvil, química, material eléctrico, electrónica e informática suponen el 70% del total) y empresarial (las firmas con más de 500 trabajadores representan dos tercios del total), con una escasa difusión entre los sectores maduros y las PYMEs. La política tecnológica de la administración central, al apostar de forma decidida por los sectores de alta tecnología y por proyectos con un volumen de inversión relativamente alto tampoco favorece esa difusión. Así, por ejemplo, un 28,1% de las ayudas ofrecidas por el CDTI para fomentar la I+D en las empresas correspondieron a proyectos relacionados con la telemática, un 16,4% a la automatización industrial, instrumentos de precisión y nuevos materiales, un 15,5% a tecnologías de los alimentos, y otro 8,6% a biotecnología (MÉNDEZ-RODRÍGUEZ MOYA, 1992). El estudio realizado por la Fundación 1.º de Mayo para el periodo 1988-92 llega a conclusiones bastante similares.

Junto a otros análisis recientes sobre los gastos sectoriales en I+D y su impacto sobre el empleo (SÁEZ, 1991; CASTAÑO, 1994), el estudio

de Sánchez Muñoz sobre el componente tecnológico de los sectores industriales españoles refleja con especial claridad algunos de esos déficits estructurales (SÁNCHEZ MUÑOZ, 1992):

- Del valor añadido total generado por la industria radicada en España un 15,32% constituye su componente tecnológico (gastos en I+D, pagos por tecnología incorporada, patentes y asistencia técnica), con diferencias sustantivas entre ramas de alto contenido innovador, donde tal proporción se duplica con creces tal como ocurre con la informática (186,1%), instrumentos de precisión (40,9%), electrónica y telecomunicaciones (25,0%), o aeronáutica (26,6%), y aquellas otras donde no llega a representar un 1% (extractivas, materiales de construcción y cerámica, productos metálicos, textil, calzado, madera y corcho, papel).

- Tal proporción se reparte de forma también muy desequilibrada entre un 3,08% de origen nacional y un 12,24% de origen exterior (9,09% en forma de tecnología incorporada y 3,15% no incorporada). Salvo en unos pocos subsectores metalúrgicos y extractivos, la dependencia de la tecnología exterior supera ampliamente la utilizada de origen nacional, incluso en muchas ramas maduras, tradicionalmente exportadoras, alcanzando su valor máximo en las más avanzadas.

• Al comparar el componente tecnológico nacional (gastos en I+D sobre VAB) y el importado (pagos en balanza tecnológica y bienes importados) de cada sector, se constata una alta correlación positiva entre ambos. Con ello, la concentración del esfuerzo inversor público en los sectores high tech, básicamente coincidentes con aquellos donde el control de las firmas multinacionales es mayor, dificulta superar las actuales relaciones de dependencia y cuestiona, en cierto modo, su eficacia al poner en evidencia la necesidad de una mayor diversificación que también potencie la competitividad de otros sectores más maduros, que aún representan buena parte de las exportaciones españolas (BUESA-MOLERO, 1989).

Pero mayor interés tiene para nuestros objetivos constatar la fuerte concentración territorial que aún preside la producción y consumo de innovaciones, a juzgar por la escasa información disponible al respecto. Así, durante el periodo 1986-92, Madrid (42,2% y Cataluña (19,7%) reunieron casi dos terceras parte de la inversión total en I+D –cifrada en 2,3 billones de pesetas–, quedando el País Vasco (8,8%), Andalucía (7,3%) y la Comunidad Valenciana (4,4%) a considerable distancia, en tanto cinco Comunidades (Rioja, Baleares, Extremadura, Cantabria y Castilla-La Mancha) no alcanzaron el 1% sobre el total español y otras cuatro (Murcia, Navarra, Canarias y Asturias) no llegaron a duplicar esa cifra (cuadro 4 y figura 5), lo que pone de manifiesto una fuerte inercia espacial en la distribución del gasto. Si se considera el esfuerzo tecnológico regional al poner en relación esas inversiones con el PIB correspondiente al año central del periodo (1989), destaca con mayor fuerza la nítida hegemonía de la región madrileña (coeficiente 21,26%), a notable distancia del resto (coeficiente medio 8,26%), por la conjunción de universidades, centros públicos y privados de investigación y grandes empresas, a lo que debe sumarse el ya mencionado efecto sede; a esa primera conclusión se añade la superior importancia del esfuerzo inversor en el caso vasco (coeficiente 11,74%) que en el catalán (coeficiente 8,41), que junto con Navarra son las únicas regiones que superan el promedio, mientras las últimas posiciones corresponden

a Baleares, Rioja y Castilla-La Mancha, con coeficientes inferiores a la cuarta parte de ese valor medio. Otros indicadores adicionales como el registro de patentes (sin considerar aquí sus problemas de fiabilidad) permiten matizar la mayor eficacia aparente de esa inversión en Cataluña (37,7% de las registradas en 1990), Comunidad Valenciana (10,0%) o País Vasco (8,0%), por el mayor componente empresarial de la misma, frente a Madrid (21,9%) o Andalucía (5,9%), donde la presencia del sector público sigue siendo dominante (ACOSTA-CORONADO, 1992).

Aún tienen menor desarrollo los estudios empíricos sobre las pautas de localización mostradas por las industrias de alta tecnología en España, consideradas por algunos como los nuevos sectores motrices, con dinamismo interno y efectos de arrastre suficientes para liderar una nueva fase de crecimiento, o sobre su capacidad para generar redes interactivas de empresas impulsoras de la innovación. No obstante, por la información disponible resulta igualmente evidente su fuerte selectividad espacial: tanto los datos correspondientes a mediados de la pasada década, con Madrid (53,3% de los empleos) y Barcelona (22,8%) muy por encima de otros focos secundarios como Valencia, Málaga, Guipúzcoa, etc., y un total de 27 provincias sin ninguna instalación de este tipo (MOLINI, 1989), como los obtenidos de la comparación entre los dos últimos Censos de Locales, que constatan de nuevo la primacía de Madrid (33,2% del empleo), Cataluña (31,4%) y País Vasco (8,5%), con una tendencia marcada a incrementar esa participación en el caso catalán (ALBERTOS, 1995), así lo ponen de manifiesto (5).

Todo lo anterior reafirma las limitaciones para la difusión espacial de unas actividades muy dependientes de una red de proveedores y servicios especializados, un mercado laboral cualificado, una elevada accesibilidad a la red de transportes y comunicaciones internacionales, así como todo el conjunto de economías externas que en países de

(5) Ambos estudios utilizan una delimitación de industrias de alta tecnología inspirada en la propuesta por Aydalot-Keeble (1988), que incluye la electrónica, la maquinaria de oficina y ordenadores, el material eléctrico, los productos farmacéuticos (y biotecnología) y los instrumentos de precisión.

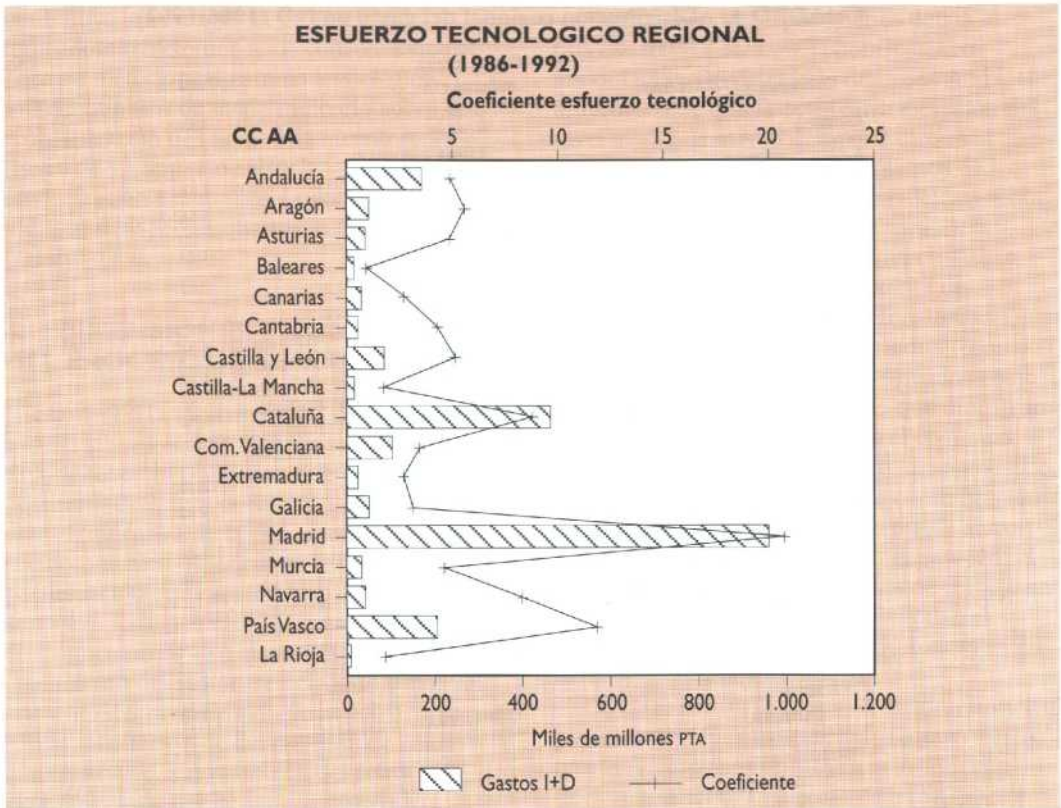


FIGURA 5. Esfuerzo tecnológico regional (1986-1992).

desarrollo tardío como España continúan siendo patrimonio de un reducido número de grandes áreas urbanas.

Finalmente, y por lo que atañe al último de los aspectos señalados, España se integró a finales de los años ochenta en el club de países que cuentan con espacios destinados a acoger y fomentar la innovación, en la búsqueda de una más eficaz integración del sistema ciencia-tecnología-industria. Promovidos por iniciativa de los respectivos gobiernos autonómicos y tomando como referente las experiencias norteamericana, japonesa y de otros países europeos, fueron surgiendo toda una serie de parques tecnológicos en el entorno de las principales ciudades (Barcelona, Madrid, Valencia, Bilbao, Málaga, Sevilla) y de otras de dimensión media (Oviedo, Valladolid, San Sebastián), en tanto otros se encuentran aún en fase de proyecto o urbanización (Orense, Granadilla, Alcalá de Henares...).

Dentro de una gran diversidad interna, se trata de espacios de baja edificabilidad en entornos de cierta calidad ambiental, que cuentan con buenas infraestructuras técnicas y fácil comunicación con la ciudad próxima, donde se pretende la combinación de tareas de producción e investigación capaces de propiciar efectos sinérgicos. Junto a parcelas de tamaño diverso, cuentan con centros de servicios e incubadoras de empresas gestionados por la entidad promotora, que buscan servir como semillero de pequeñas iniciativas de carácter innovador. No obstante, su mayor o menor éxito parece relacionarse casi siempre con la atracción de algunas multinacionales líderes en sectores avanzados y que deberían actuar como locomotoras tecnológicas, favoreciendo la aparición de redes de innovación en sus relaciones con proveedores, clientes y servicios, formación de cuadros técnicos, etcétera.

CUADRO 4. Distribución regional del gasto en I+D (1986-1992)

Comunidades Autónomas	Gastos totales millones PTA	% Total	Coefficiente esfuerzo tecnológico
Andalucía	169.223,2	7,35	4,88
Aragón	52.186,2	2,27	5,45
Asturias	38.064,5	1,66	4,89
Baleares	6.674,1	0,29	0,92
Canarias	28.401,6	1,23	2,90
Cantabria	14.592,3	0,63	3,92
Castilla y León	87.038,1	3,78	5,18
Castilla-La Mancha	16.264,9	0,71	1,74
Cataluña	452.396,3	19,66	8,41
Comunidad Valenciana	101.797,6	4,42	3,58
Extremadura	14.044,3	0,61	2,72
Galicia	52.432,8	2,28	3,20
Madrid	970.951,9	42,19	21,26
Murcia	28.109,1	1,22	4,61
Navarra	34.082,3	1,48	8,31
País Vasco	202.857,3	8,81	11,74
Rioja, La	3.317,1	0,14	1,61
No regionalizado	28.857,3	1,26	—
ESPAÑA	2.301.290,9	100,0	8,26

Fuente: INE.

Está por hacer una valoración comparativa y precisa de los parques tecnológicos españoles similar a la ensayada por Castells y Hall en el ámbito internacional (CASTELLS-HALL, 1994), pero pueden ya apuntarse algunas evidencias al respecto en un doble plano. La capacidad para atraer empresas ha resultado indudable en aquellos parque que, como Madrid y, sobre todo, Barcelona y Bilbao, contaban con un entorno empresarial más favorable, lo que ha llevado a un nivel de ocupación bastante satisfactorio; la situación en aquellos otros con menores atractivos para la localización resulta, en cambio, menos halagüeña, lo que parece confirmar que sus posibilidades de éxito cuentan con un margen bastante estrecho ante la fuerte selectividad espacial del tipo de empresas demandado, lo que cuestiona la elección tomada en el destino de unos recursos públicos siempre escasos. La capacidad para difundir la innovación en el entorno -aspecto clave en su valoración final- resulta aún menos conocida, pero las escasas observaciones al respecto no parecen demasiado optimistas por el momento, en

especial cuando se trata de grandes firmas multinacionales que operan con una perspectiva global, mantienen escasa relación con su entorno próximo (tanto empresarial como universitario) y realizan lo esencial de su esfuerzo innovador en otros países; por ello, la iniciativa de concentrar en los parques aquellos institutos tecnológicos y centros de servicios orientados a difundir la innovación entre las PYMEs (internas/externas al parque) resulta de especial interés si se quiere lograr una efectiva vinculación entre política tecnológica y desarrollo regional, evitando su consolidación como enclaves aislados y ajenos a su entorno.

En resumen, la necesidad de un creciente esfuerzo de innovación por parte de los componentes del sistema productivo ejerce hoy una fuerte presión sobre los trabajadores, empresas, sectores y territorios, que suscita nuevas oportunidades y riesgos repartidos de forma muy desigual, en consonancia con los efectos de destrucción creadora señalados ya por Schumpeter. Junto a nuevos desequilibrios interregionales de carácter

cualitativo, que exigen la utilización de indicadores diferentes a los convencionales para su medición, el cambio tecnológico influye también de modo indirecto sobre la reorganización de los modelos territoriales a través de su impacto sobre los procesos de terciarización económica y relocalización industrial, aspectos que serán tratados a continuación.

4. DIMENSIONES Y CONTRASTES DEL PROCESO DE TERCIARIZACIÓN

Siguiendo la tónica general de los países industrializados, que algunos valoran como exponente de la transición a la sociedad postindustrial, una de las transformaciones más significativa de la estructura socioeconómica española es la creciente participación que han ido adquiriendo los servicios. Este proceso de terciarización económica no es sólo el resultado del propio crecimiento del sector, relacionado con el aumento del nivel de vida de la población y con la ampliación de las cadenas de valor empresariales, sino también del retroceso experimentado por las otras actividades productivas, debido tanto a la desagrarización como a la profunda reestructuración a que se está viendo sometida la industria como consecuencia de la crisis. Ese desplazamiento masivo ha supuesto un aumento de casi tres millones y medio de puestos de trabajo en actividades de servicios durante las tres últimas décadas, desde los 3.658,0 miles de 1964 a los 7.011,4 miles de 1993. El proceso no se vió detenido por el inicio de la crisis económica, elevándose la ocupación en el sector a razón de un 2,25% de promedio anual entre 1980-93 (+1.588 miles), frente al declive de las restantes actividades (-1.083,4 miles) e, incluso, del empleo total (-505,2 miles, un -0,31% anual). Su consecuencia más expresiva es el vuelco en la jerarquía intersectorial, pues si en 1964 el terciario, con un 30,3% de los ocupados, aún se situaba por debajo de los sectores primario (34,9%) y secundario (34,8%) en su participación respecto al empleo total, treinta años después alcanza una absoluta hegemonía (59,2%), ante la intensa desagrarización registrada (10,1%) y las vacilaciones del sector industrial (30,7%).

Muchas son las explicaciones dadas al proceso (BAILLY-MAILLAT, 1986; GERSHUNY-MILES, 1988). Desde el lado de la demanda, el argumento de que la progresiva elevación del nivel medio de ingresos supone otro más que proporcional en unos requerimientos de bienes inmateriales con alta elasticidad-renta (educación, sanidad, ocio y cultura...), la conversión de España en potencia turística, junto a la consolidación -no exenta de limitaciones- del Estado de Bienestar, son razones para el crecimiento de numerosos servicios a la población, tanto privados como públicos. El carácter de refugio que muestran en ocasiones actividades como el comercio minorista, la hostelería o el servicio doméstico, con muy escasas exigencias de capitalización y cierto grado de informalidad, puede ser un factor complementario para su expansión, al igual que el aumento de puestos de trabajo en la Administración pública que supuso el surgimiento del Estado de las Autonomías en la pasada década.

Desde el lado de la oferta, la reestructuración productiva y la aceleración del progreso técnico añaden nuevos argumentos a la lógica de la terciarización. Por una parte, la incorporación de innovaciones de organización y de proceso en las empresas industriales favorece una menor presencia de empleos directos de fábrica frente a un incremento relativo constante de los vinculados a tareas previas y posteriores a la producción (servicios internos: gestión y administración, I+D, control de calidad, marketing y ventas...), responsable de una creciente terciarización industrial, de especial importancia en aquellas ramas intensivas en tecnología. Por otra parte, la externalización que realizan numerosas empresas de algunas actividades de servicios altamente especializadas, de uso no permanente o escaso valor añadido (desde la ingeniería o asesoría jurídica a seguridad, mantenimiento, limpieza o transporte) favorece la aparición de PYMEs adscritas al sector de servicios a la producción. En definitiva, dada su mayor capacidad para generar empleo y dinamizar la economía, los servicios han pasado a ser considerados como infraestructuras indispensables para la modernización y como vehículos privilegiados de promoción y difusión de innovaciones (FERRÃO, 1992).

La evolución reciente de los diversos subsectores de servicios permite comprobar la desigual importancia de unos y otros argumentos para el caso español. Tomando como base los Censos de Locales de 1980 y 1990, aunque el mayor volumen de ocupación terciaria aún pertenece al comercio y la hostelería (2,7 millones de empleos en 1990, un 41,4% del total), junto a la sanidad/educación (1,3 millones, un 20%), y administración pública (0,8 millones, el 12,6%), el mayor crecimiento relativo correspondió a los servicios empresariales (260% entre 1980-90), si bien a partir de cifras modestas, en virtud de los procesos de modernización y cambio técnico mencionados. El rápido aumento de la ocupación en el subsector de comunicaciones (un 62,6%) puede asociarse también con una de las tendencias dominantes de esa sociedad informacional que algunos proclaman (CASTELLS, 1995), mientras la expansión de los servicios personales (un 123,6%) responde a un abanico de causas, entre las que el desarrollo de las funciones de ocio/turismo o su carácter como sector refugio en periodos de crisis parecen de especial importancia; el 54,8% de aumento en la administración pública, sobre todo autonómica, resulta el tercer ingrediente a destacar.

Complejidad interna y diversidad de tendencias son rasgos que definen los comportamientos regionales en relación con la terciarización, pese al carácter aparentemente homogeneizador que muchos le atribuyen, pudiendo detectarse algunas regularidades:

1.^a En el proceso general de terciarización (+29,9% entre 1980-93) ninguna región queda al margen, en contraste con la pérdida también general de empleos tanto en el sector agrario (-46,2%), como en la industria (-24,3%) o la construcción (-18,4%). Mientras la desindustrialización resultó máxima en aquellas regiones del Norte peninsular especializados en actividades metalmeccánicas, con destacada presencia de grandes fábricas y sin apenas actividades alternativas, las pérdidas fueron menores en aquellas otras que contaron con una mayor diversificación productiva, presencia de servicios empresariales generadores de economías externas, una buena conexión a los ejes

actuales de desarrollo y mayor cantidad de iniciativas exógenas/endógenas (ejes del Mediterraneo y Ebro, provincias metropolitanas), o con bajos costes de funcionamiento (Castilla-La Mancha), lo que propició la relocalización de actividades maduras en un típico proceso de periferización industrial. Por su parte, el millón y medio de puestos de trabajo en los servicios tuvo una distribución regional bastante equilibrada, pues si las mayores tasas de incremento se localizaron en aquellas de la España interior que contaban con una débil base previa, los incrementos absolutos más elevados se produjeron en los centros tradicionales de actividad económica (Cataluña, Madrid, País Vasco, Valencia) y los archipiélagos de fuerte especialización turística (Cuadro 5).

2.^a Salvo en Castilla-La Mancha, La Rioja y Galicia, los empleos en los servicios superan ya la mitad de los existentes en todas las Comunidades Autónomas, desbordando incluso los dos tercios en Madrid (capitalidad y centro de negocios) y las regiones insulares (turismo). Parece confirmarse así la progresiva homogeneización de la estructura sectorial de las diferentes regiones, que rompe la tradicional dicotomía que opuso durante décadas a las industrializadas y en crecimiento (centros) frente a las agrarias y deprimidas (periferias), lo que cuestionaría para algunos la operatividad actual de tales conceptos (CUADRADO, 1990; CUADRADO DEL RÍO, 1990).

Pero ese efecto reequilibrador se pone en cuestión al constatar la heterogénea composición interna según regiones que presenta el denominado sector terciario, lo que apoya la idea de que «la consideración agregada de los servicios se manifiesta como un concepto obstáculo» (GAMIR, 1993, 449), cada vez menos significativo. Esa variedad es reflejo directo de la diversa lógica que preside la localización de los diferentes subsectores. Dejando al margen la distribución espacial de los servicios personales, con cocientes de localización en torno a la unidad en todas las regiones, dada su estrecha vinculación con el reparto de la población, la figura 6 muestra la contraposición entre una mayor dispersión de los servicios comerciales y de hostelería así

CUADRO 5. Evolución sectorial del empleo en las regiones (1980-1993)

Comunidades Autónomas	Agricultura	Industria	Construcción	Servicios
Andalucía	-49,66	-18,58	-27,73	38,29
Aragón	-41,11	-24,28	-6,22	24,78
Asturias	-54,64	-45,19	-11,88	22,45
Baleares	-71,39	-20,21	-23,79	16,97
Canarias	-63,05	-39,23	-47,77	13,94
Cantabria	-51,66	-33,61	4,70	31,73
Castilla y León	-51,32	-11,29	-0,12	39,60
Castilla-La Mancha	-44,37	2,16	18,69	46,59
Cataluña	-50,04	-24,69	-23,53	25,00
Comunidad Valenciana	-43,56	-26,72	-19,25	29,15
Extremadura	-46,99	-9,38	4,89	29,94
Galicia	-38,54	-23,42	-21,75	31,96
Madrid	-43,28	-24,12	-25,71	24,44
Murcia	-29,14	-8,38	-4,59	43,15
Navarra	-52,38	-11,36	1,88	33,04
País Vasco	-9,62	-38,08	-11,48	19,58
Rioja, La	-41,33	-20,50	-9,59	46,29
ESPAÑA	-46,25	-24,34	-18,45	29,29

Fuente: INE. Encuesta de Población Activa.

como de los vinculados a la administración pública, educación, sanidad y servicios sociales, frente a la fuerte polarización espacial que mantienen los financieros y empresariales, concentrados principalmente en Madrid y Cataluña, allí donde se localizan las dos principales aglomeraciones metropolitanas –y que por ello cuentan con sistemas productivos más complejos y avanzados–, pero también con un cierto peso en dos regiones con estructuras económicas muy distintas, el País Vasco, con fuerte especialización en sectores industriales tradicionales sometidos a una fuerte reconversión, y Aragón, cuyo proceso de industrialización se ha visto dinamizado recientemente. Un comportamiento intermedio puede observarse en las actividades de transporte, almacenamiento y comunicaciones, con valores regionales de los cocientes de localización menos extremos, aunque superando ligeramente la unidad en Madrid, Cataluña, País Vasco y Galicia.

De cualquier modo, el carácter casi universal de la terciarización exige una revisión de los criterios de clasificación sectorial utilizados desde hace medio siglo

para obtener un diagnóstico más preciso de las tendencias económicas, laborales y territoriales en curso. En esa dirección es de interés la propuesta realizada por la Communauté d'Etudes pour l'Aménagement du Territoire (CEAT), que tomando como punto de partida el deslizamiento del sistema productivo desde una economía de productos a otra de funciones, propone un esquema interpretativo sobre su articulación interna a partir de la distinción de cuatro funciones básicas, identificadas como producción, distribución, circulación y regulación (BOULIANNE-THEVOZ, 1985; BAILLY-MAILLAT, 1988):

- La función de producción integra aquellas actividades cuyo fin es la extracción de recursos naturales y su posterior transformación para obtener bienes materiales diversos, lo que incluye en el mismo epígrafe tanto a las actividades agrarias y pesqueras como a las mineras e industriales y a las relacionadas con la construcción y obras públicas.

- La función de distribución identifica en cambio aquellas otras encargadas de poner esos bienes a disposición de la población

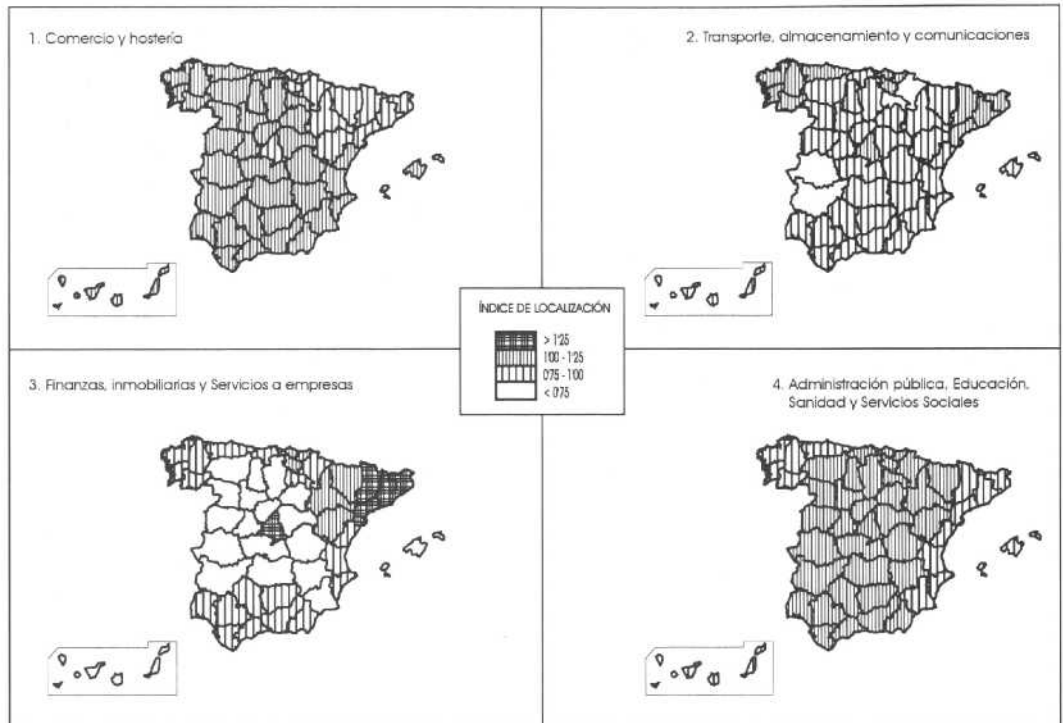


FIGURA 6. Composición regional del sector terciario en 1993.

Fuente: INE, Encuesta de Población Activa. Tablas anuales.

(comercio minorista), así como de proveerla de toda una serie de servicios relacionados con el nivel de bienestar individual y social alcanzado (educación, sanidad, ocio, cultura, hostelería, reparaciones...).

- La función de circulación resulta la más compleja y estratégica de todas al incluir aquellas actividades que actúan como insumos intermedios y dinamizan el sistema productivo organizando los flujos materiales (mercancías, personas) e inmateriales (capital, información, tecnología) necesarios para el funcionamiento de las restantes en forma de red. Por esa razón, bajo esta denominación se incluyen tanto los empleos en empresas de transporte, como en medios de comunicación, finanzas y seguros o servicios a las empresas.

- Finalmente, la función de regulación incorpora aquellas actividades encargadas del mantenimiento, reglamentación, control y gestión del sistema, propiciando así su funcionamiento estable y consiguiente reproducción, lo que las relaciona con los diversos estratos de la administración pública

(civil y militar), organismos internacionales y, en un plano secundario, diversos tipos de organizaciones privadas. Según este criterio, asistimos hoy a cambios en la división espacial del trabajo tendentes a concentrar las funciones estratégicas (circulación y, en parte, regulación) en los centros (antiguos o nuevos), que reorientan así su especialización, en tanto las funciones de producción tienden a desconcentrarse en parte hacia determinadas periferias, a la búsqueda de nuevos mercados de consumo/trabajo, y las de distribución mantienen su tradicional dispersión, relacionada con el reparto poblacional sobre el territorio. Aunque dentro de estos cuatro grupos de funciones existe una evidente diversidad de comportamientos espaciales, asociada también a su jerarquización interna (contrastes entre sectores industriales maduros y nuevos, entre comercios minoristas según rango/valor de los bienes ofrecidos, entre centros de enseñanza de nivel básico o superior, entre servicios empresariales avanzados o banales, etc.), lo importante es la

lógica subyacente a esta clasificación, que puede propiciar una nueva forma de describir e interpretar las tendencias y contrastes territoriales bajo una óptica diferente (GAMIR-MÉNDEZ-MOLINERO-RAZQUÍN, 1989).

De los datos obtenidos sobre distribución regional y evolución de las cuatro funciones básicas del sistema en el periodo 1980-90 pueden deducirse algunos resultados significativos, sintetizados en tres aspectos principales: 1.º) El empleo conoce en España un desplazamiento similar al registrado en otros países del entorno europeo, aunque bastante tardío en su inicio, que reduce la presencia de las actividades de producción (-2,43% entre 1980-90) en beneficio de las restantes, creciendo con especial rapidez en términos relativos las funciones de circulación (+58,89%), que contaban con una presencia muy modesta hasta el inicio de la reestructuración y hoy se ven afectadas de modo directo por los procesos de apertura y modernización de la economía ya mencionados. No obstante, pese a su crecimiento más modesto (+28,84%), también debe destacarse la hegemonía cada vez más acusada que detentan las funciones de

distribución, donde se ubica casi la mitad (48,06%) del empleo total censado en 1990, y donde se generó un millón de ocupaciones durante la década, frente a la modesta importancia (8,87%) que muestran unas actividades de regulación con más fuerte crecimiento (+57,84%).

2.º Esa tendencia general se corresponde con trayectorias regionales heterogéneas que reflejan procesos de terciarización con origen y sentidos muy diversos (Cuadro 6). Así, el crecimiento del empleo en distribución fue máximo en algunas de las regiones con mayor presencia del turismo (Canarias, Murcia, Andalucía, Valencia) o con alto crecimiento de renta y cierto subequipamiento anterior (Aragón, La Rioja), mientras en el caso de las actividades de circulación más de la mitad del incremento registrado (234.137 empleos sobre 443.005) se concentró en Madrid, Cataluña y Valencia, aunque las mayores tasas correspondieron a regiones con cifras iniciales muy bajas (Canarias, Murcia, Rioja...). Por su parte, el empleo de regulación creció de forma más equilibrada, pero en valores porcentuales su aumento fue mayor en regiones como Galicia, Andalucía, País Vasco o Extremadura,

CUADRO 6. Evolución funcional del empleo por regiones (%) (1980-1990)

Comunidades Autónomas	Producción	Distribución	Circulación	Regulación
Andalucía	7,36	35,74	69,57	56,58
Aragón	9,35	30,25	64,45	76,98
Asturias	-11,59	22,45	55,17	40,50
Baleares	-6,19	7,17	56,02	62,69
Canarias	5,03	43,41	83,38	44,10
Cantabria	-12,02	28,43	54,78	64,17
Castilla y León	7,55	25,97	40,62	43,66
Castilla-La Mancha	16,92	28,84	37,96	59,49
Cataluña	-6,03	23,75	59,52	59,80
Comunidad Valenciana	-4,10	32,41	66,76	57,71
Extremadura	8,29	31,39	55,46	89,67
Galicia	22,43	28,17	47,92	145,51
Madrid	-0,73	25,01	55,62	26,04
Murcia	4,39	43,14	80,70	42,66
Navarra	2,18	24,46	67,02	49,67
País Vasco	-21,17	22,30	48,74	156,14
Rioja, La	1,48	37,65	79,06	73,22
ESPAÑA	-2,43	28,84	58,89	57,84

Fuente: INE. Censo de Locales

donde la implantación de los gobiernos autonómicos multiplicó la presencia de una administración hasta ese momento bastante débil. El resultado final es una notable dispersión, siempre selectiva, en cuanto a las direcciones que siguen los cambios funcionales en el empleo, con lo que los contrastes entre las regiones no se atenúan, sino que cambian de contenido, definiendo los perfiles de la nueva división espacial del trabajo que hoy tiende a consolidarse. Se confirma así que «la expansión del sector servicios está modificando el mapa de distribución del empleo, creando nuevas líneas de división y desigualdad entre regiones» (ALLEN, 1993, 49).

5. ¿HACIA UNA NUEVA LÓGICA TERRITORIAL DE LA INDUSTRIA?

En estrecha asociación con la crisis estructural en curso, la actividad industrial se ve sometida a una intensa mutación que afecta no sólo a su comportamiento técnico y organizativo interno, sino también a sus redes de relaciones externas y, en consecuencia, a su lógica espacial.

Uno de los componentes explicativos de los cambios observados en la evolución reciente de la industria y su redistribución espacial es, sin duda, el proceso de reconversión que han conocido ciertas actividades tradicionales con dificultades para adaptarse al acelerado proceso innovador que, al reducir el ciclo de vida de los productos, modifica el comportamiento de las distintas ramas productivas. En este sentido, al concentrarse los sectores más tradicionales en determinadas regiones de antigua industrialización, propiciaron en ellas un declive de su capacidad productiva y volumen de empleo, traducidos en una crisis del tejido social (LANDABASO-DÍEZ, 1989). En el caso español, una conjunción de factores internos y externos ayudan a entender una sintomatología de perfiles especialmente sombríos, donde los cierres empresariales, las drásticas reducciones de plantilla, la caída de las tasas de beneficio y el fuerte endeudamiento han resultado frecuentes. Por una parte, el envejecimiento de algunas actividades de indudable importancia en el

proceso industrializador español (siderometalurgia, construcción naval, textil-confección, electrodomésticos...) al difundirse la tecnología utilizada, frenarse la expansión de la demanda por creciente saturación del mercado y crecer el número de competidores que presionan a la baja sobre los precios, junto a una elevación de costes superiores a la productividad y diversas deficiencias estructurales heredadas por muchas empresas acostumbradas a operar en un medio protegido, son factores esenciales en su explicación. Por otra, la integración en la Unión Europea y las exigencias que impone el mercado único han agravado la presión para muchas firmas españolas, que no alcanzan los niveles de productividad que ostentan algunas de sus competidoras europeas y ven limitadas las subvenciones públicas por la política de competencia comunitaria.

La destrucción de 195.000 empleos en las industrias textiles, de confección, cuero y calzado, y madera-mueble entre 1975 y 1981, junto a una cifra similar en el sector metal mecánico, resultó un primer exponente de una situación que continuó deteriorándose en la década siguiente, perdiéndose hasta 1990 en torno a 88.000 empleos más en siderurgia integral, aceros especiales, astilleros y electrodomésticos de línea blanca (MYRO, 1988), sin que el proceso de ajuste, que es esencialmente dinámico, pueda darse por concluido.

La fuerte concentración espacial de muchos de los sectores y empresas que peor encajaron el impacto de la reestructuración es la clave que dota de significado geográfico a este proceso, al favorecer la aparición de un elevado número de áreas industrializadas en declive donde los problemas económicos, sociolaborales y ambientales se han sumado para generar un elevado malestar. Aunque existen núcleos dispersos (El Ferrol, Cádiz, Reinosa, Puertollano, Ponferrada...) afectados por este tipo de problemas, que también se hicieron visibles en algunos sectores de las grandes áreas metropolitanas (Bajo Llobregat en Barcelona, Sur Metropolitano en Madrid...), resulta habitual identificar estas regiones de tradición industrial con las del Arco Atlántico. Más allá de las peculiaridades derivadas de su específico proceso industrializador, sus

recursos naturales y humanos, o la diversa actuación llevada a cabo en estos años por los gobiernos autonómicos, todas ellas presentan una serie de rasgos estructurales comunes que están en la base de sus actuales dificultades:

1.º En lo productivo, se trata de áreas fuertemente especializadas en sectores maduros afectados por una intensa reconversión y que adolecen de una diversificación insuficiente, capaz de compensar las pérdidas de empleos con la generación de otros alternativos en actividades dinámicas; a eso suele sumarse un déficit de servicios a la producción e infraestructurales que no incentiva la atracción de nuevas inversiones.

2.º El predominio de la gran empresa, muchas veces pública, y de la gran fábrica, que fué habitual componente de las estructuras industriales de estos ámbitos en las etapas de crecimiento, había generado en su entorno un tejido de PYMEs muy dependiente que se desintegra cuando falta ese elemento dinamizador, mientras escasean en cambio las nuevas iniciativas empresariales en actividades alternativas.

3.º En lo sociolaboral, presentan un mercado de trabajo bastante homogéneo, con una acusada cultura industrial, niveles de cualificación medios/bajos, escasamente relacionados con el tipo de empleo más terciarizado que hoy surge, y una destacada implantación sindical, al tiempo que los problemas padecidos acentúan la conflictividad social.

4.º Desde una perspectiva ambiental, la frecuente presencia de una industria básica altamente contaminante, la obsolescencia de muchas instalaciones, junto a la habitual ausencia de ordenación que presidió su implantación y funcionamiento (proximidad a viviendas, descontrol de los vertidos...) generó un deterioro ya antiguo, que ahora se acentúa con los solares y edificios industriales abandonados, ocasionando un cúmulo de externalidades negativas que limitan la calidad de vida en el entorno y desaniman la atracción de nuevas inversiones empresariales.

Además de reducir la presencia de estas regiones dentro de la población ocupada y el

PIB españoles, la desindustrialización supuso un aumento de las tasas de paro por encima del promedio, el declive demográfico como consecuencia de unos saldos migratorios negativos y una grave crisis de sus principales ciudades. Puede afirmarse, por tanto, que buena parte de los factores de localización que en el pasado potenciaron el desarrollo industrial del País Vasco, Asturias o Cantabria (recursos minerales, mano de obra abundante, infraestructuras portuarias y ferroviarias, capital financiero, mercado protegido y en expansión, economías de aglomeración...), han perdido importancia o, incluso, adquirido un significado opuesto (agotamiento de los yacimientos y altos costes de extracción, deficiente accesibilidad viaria respecto al resto de España y a los ejes de desarrollo de la Unión Europea, creciente competencia exterior, rigidez del mercado de trabajo, desvinculación bancaria, ajuste productivo en empresas públicas, deseconomías de aglomeración...).

Pero, junto a estos procesos desindustrializadores en las áreas fabriles tradicionales, se observan también ciertos movimientos difusores de esta actividad productiva hacia espacios periféricos, patentes a diversas escalas, que han despertado la atención de investigadores y responsables públicos. Aunque es evidente que una parte de lo ocurrido se relaciona con la continuación de los procesos de difusión espacial hacia las periferias urbanas, que ya en el pasado favorecieron la formación de verdaderos ejes industriales en las áreas de mayor densidad manufacturera, el cambio más significativo se relaciona con la nueva lógica productiva y regulatoria inherente a la fase neofordista, que modifica de forma significativa algunos rasgos de la anterior geografía de la producción. En ese nuevo marco, la evidente importancia alcanzada por los procesos de descentralización productiva, como estrategia empresarial de ajuste frente a la crisis del modelo precedente, para elevar la flexibilidad y reforzar así las ventajas competitivas, supone la desintegración del proceso productivo en un número creciente de fases realizadas en establecimientos múltiples. Esa fragmentación de la cadena de valor –que incrementa la división del trabajo en el seno

de la firma multiplanta al tiempo que favorece el surgimiento de pequeñas empresas industriales y/o de servicios que actúan como proveedoras, clientes o colaboradoras, así como de diversas formas de subcontratación y de trabajo a domicilio— es la que se identifica en sentido estricto con el concepto de descentralización productiva (CARAVACA, 1991; MÉNDEZ, 1994). No obstante, aunque en su origen el concepto alude a una nueva forma de organización industrial, suele asimilarse con otros cambios paralelos e interrelacionados; así, la descentralización se asocia con frecuencia a «una reorganización geográfica mediante la asignación de los productores a sucursales industriales o a empresas subcontratistas situadas fuera del lugar de emplazamiento inicial» (LEWIS-WILLIAMS, 1987,97), ubicándose en espacios poco desarrollados aquellas producciones y fases intensivas en trabajo descalificado. En consecuencia, las tendencias descentralizadoras suponen una nueva articulación técnico-organizativa, sociolaboral y espacial.

Una primera razón explicativa se relaciona con la incorporación de innovaciones en los procesos industriales, que permite hacer rentable la fabricación de pequeñas series con el uso de maquinaria automatizada y fácilmente reprogramable, al tiempo que se reducen con rapidez los costes de transacción externa y coordinación interna, facilitando con ello la subdivisión de la cadena productiva entre establecimientos que pueden así maximizar las ventajas comparativas de cada lugar. Se recupera de este modo la antigua dicotomía entre rigidez y economías de escala, obteniéndose a cambio los beneficios de la diversidad, lo que permite responder —en términos de coste, tiempo y calidad— a los rápidos cambios del entorno, impulsando la nueva práctica productiva. Una segunda razón, muy vinculada con la anterior, es la referida a las nuevas condiciones de los mercados que, en un número creciente de bienes, otorgan ventajas a las empresas especializadas que dan prioridad a la diferenciación y calidad de sus productos, obtenidos en series relativamente cortas y para nichos de mercado específicos, frente a la simple competencia de precios que sigue

marcando la producción masiva y en serie de otros tipos de bienes. La función amortiguadora que la descentralización de capacidad hacia PYMES subcontratadas pueda tener para que las grandes reduzcan sus fluctuaciones en la producción y el empleo, de particular importancia en periodos como el actual de inestabilidad en la demanda, actúa de modo complementario. Pero, junto con estas nuevas oportunidades, no debe ignorarse que las tendencias descentralizadoras y la especialización flexible plantean también nuevas contradicciones. El intento de reorientar las relaciones sociales de producción y desarticular la fuerza estructural de los trabajadores en la gran ciudad, la gran empresa y la gran fábrica, debe incluirse como uno de los factores subyacentes a la difusión de tales estrategias, al menos en ciertos segmentos del tejido industrial. No en vano, ya Piore y Sabel señalaban que uno de los previsibles efectos de la especialización flexible sería el debilitamiento del movimiento obrero, si bien en su caso se concluía de modo optimista afirmando que ese modelo «permite albergar esperanzas de que mejorarán a largo plazo las condiciones de trabajo, independientemente de las consecuencias que tenga este sistema para la relación de fuerzas entre las organizaciones del capital y el trabajo» (PIORE-SABEL, 1990, 397).

Las diferencias territoriales en el coste de reproducción de la fuerza de trabajo —que presionan sobre el salario directo— así como en su capacidad negociadora —que incide sobre el salario indirecto y la posibilidad de hacer un uso más flexible de la misma— ayudan a entender una parte de las tendencias descentralizadoras, mostrando otros efectos menos deseables. El incremento registrado por diversas formas de empleo precario en bastantes áreas, sectores y empresas afectadas por tales tendencias, clave del creciente dualismo que opone un mercado de trabajo primario o formal, regulado institucionalmente y en retroceso, a otro secundario o informal, mucho más inestable, desregulado y en expansión, no es, por tanto, casual. En resumen, la pérdida de importancia relativa de determinados sectores tradicionales, por una parte, y la lógica de la producción descentralizada asociada al

modelo de especialización flexible, por otra, suponen sin duda una transformación de evidente importancia en la organización industrial, que favorece ciertos cambios en las pautas de localización, una densificación de las redes empresariales y un nuevo tipo de relaciones entre áreas centrales y periféricas. En este contexto, pueden apuntarse algunas evidencias sobre la dialéctica concentración-desconcentración en España, que completan el panorama esbozado en anteriores epígrafes.

En una primera aproximación, la idea de que «se asiste a una estrategia de dispersión de la actividad económica en general y de la industria en particular» (YBARRA, 1991, 121) encuentra cierto soporte en la información básica disponible sobre los cambios producidos desde 1975. La distribución provincial del empleo industrial en 1991 supone una cierta reducción de la concentración alcanzada en 1975, al disminuir en las cinco provincias más industrializadas (Barcelona, Madrid, Valencia,

Alicante y Vizcaya), que pasan de representar el 50,7% del total nacional al 47,0%. Esa modesta desconcentración no resulta en absoluto aleatoria, sino que aparece directamente vinculada a la profundización de los fenómenos de difusión espacial, ya observables en las dos décadas precedentes, junto a la presencia de procesos endógenos en otros ámbitos espaciales, así como a la crisis de sectores tradicionales concentrados en áreas de antigua industrialización.

Por un lado, la relocalización industrial a lo largo de diversos ejes de comunicación siguiendo los criterios de accesibilidad respecto a los principales centros de gravedad económicos, se hace patente cuando se analiza el comportamiento provincial de la industria combinando la evolución del VAB y el empleo desde el inicio de la reestructuración. En efecto, como puede observarse en el cuadro 7 y la figura 7, a la consolidación de los ejes Mediterráneo y del Ebro, donde se concentran las provincias en

CUADRO 7. Evolución de la Industria (1975-1991)

		Evolución Empleo Industrial (1975-1991)			
		> Media	-19,5%	< Media	
Evolución Valor Añadido Industrial (1975-1991)	> Media	Albacete Alicante Balears Burgos Castellón Ciudad Real La Coruña Cuenca Gerona Guadalajara Jaén Lérida Valladolid	La Rioja Lugo Murcia Navarra Orense Palencia Las Palmas Soria Tarragona Teruel Toledo Valencia Zaragoza	A C Almería Ávila Badajoz Cáceres Córdoba Granada León Málaga Pontevedra Salamanca Santa Cruz de Tenerife Segovia Sevilla	Zamora
	< Media	Álava	B D	Barcelona Cádiz Guipúzcoa Huelva Huesca Madrid Asturias Cantabria Vizcaya	

Fuente: BBV, Renta Nacional de España y su distribución provincial.

que el dinamismo de la industria fué superior a la media en ambos parámetros, reforzando la conocida «Y» de la industrialización española, hay que unir el de Valladolid-Burgos-Vitoria, siendo esta última la única provincia en que, aunque la evolución del empleo ha sido más favorable que la media nacional, no ha ocurrido lo mismo respecto al VAB. Una tendencia contrapuesta puede observarse en buena parte de las provincias menos desarrolladas, de fuerte tradición agraria, en las que pese a que el crecimiento del VAB industrial fué más alto que la media nacional, no ha ocurrido lo mismo respecto al empleo, y ello precisamente en ámbitos muy castigados por el paro. Pero el comportamiento más negativo de la industria es precisamente el experimentado tanto por las áreas industrializadas en declive (Cornisa Cantábrica, provincias de Cádiz y Huelva...), como por las dos principales aglomeraciones metropolitanas, rodeadas por áreas antes débilmente industrializadas y ahora en expansión.

Por otro lado, aún resulta más significativo el proceso de difusión jerárquica ocurrido

dentro del sistema urbano en la última década, a juzgar por los datos comparativos que ofrecen los Censos de Locales correspondientes a 1980 y 1990 (Cuadro 8). La reducción de establecimientos industriales que se observa en ambos extremos de la escala se ve compensada por el aumento que registran las ciudades medias y pequeñas. Por el contrario, al considerar la evolución del empleo aparece una correlación negativa bastante estrecha entre el tamaño de los núcleos y su tasa de crecimiento, desde tendencias claramente expansivas en los niveles inferiores a pérdidas superiores al 14% en las metrópolis de más de un millón de habitantes.

Pero, frente a lo anteriormente apuntado, la propia reestructuración favorece también una profundización en los anteriores esquemas de división espacial del trabajo, dentro de un sistema territorial cada vez más integrado en cuyo interior aumenta la densidad y escala de las redes de flujos, propiciando nuevas formas de jerarquización y desigualdad. Como señala Peet, la progresiva concentración del capital aparece unida a una centralización geográfica

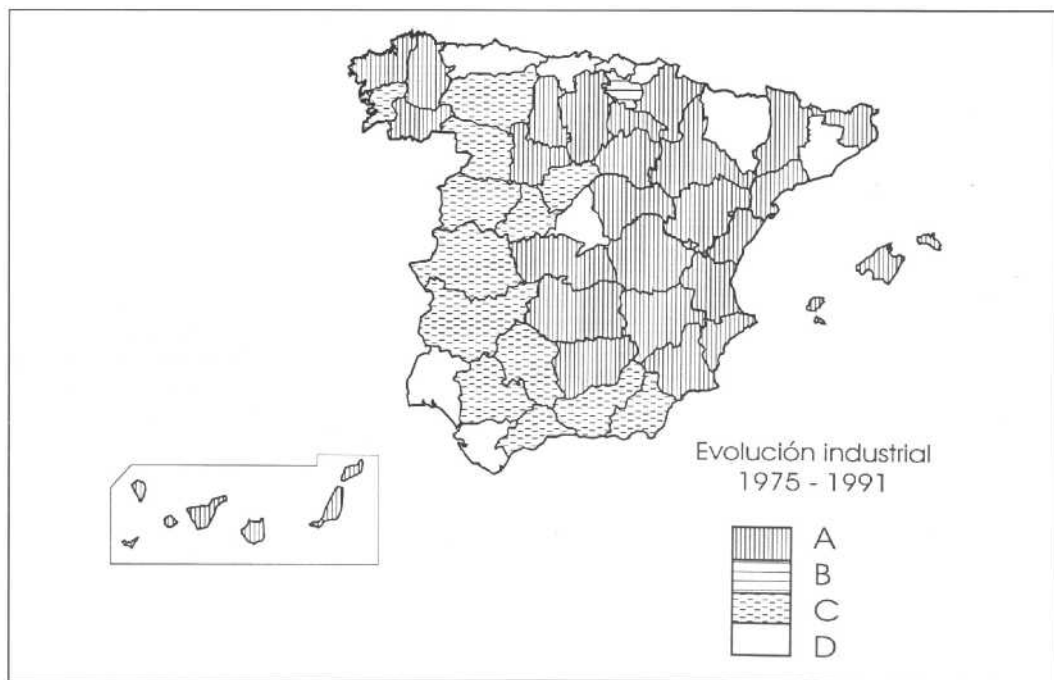


FIGURA 7. Evolución industrial (1975-1991).

Fuente: BBV. Renta nacional de España y su distribución provincial.

del mismo cada vez mayor, aumentando el grado de centralización/ control que los espacios dominantes ejercen sobre esa producción descentralizada que se trasvasa hacia las periferias (PEET, 1987). La evolución de las grandes ciudades hacia formas de crecimiento intensivo (INDOVINA, 1990) refuerza la presencia en ellas de las actividades y tareas que generan mayor valor añadido e incorporan un esfuerzo tecnológico superior, así como del terciario interno a las empresas, los servicios a la producción, o los centros de decisión, lo que supone una paralela concentración de los empleos más cualificados y mejor remunerados. Las ventajas competitivas acumuladas (tangibles/intangibles) y su función como centros de conexión a la economía global favorecen tal evolución. Algunos indicadores complementarios y en apariencia contradictorios con los anteriores apoyan tales afirmaciones (MÉNDEZ-CARAVACA, 1993):

1.º La concentración provincial de la inversión efectuada en nuevas industrias y ampliaciones muestra una mayor inercia y resistencia al cambio; el hecho de que durante el periodo 1978-92 las siete provincias donde se sitúan las mayores aglomeraciones metropolitanas reúnan el 38,3% del monto global, y que sólo Madrid y Barcelona concentren el 20,8% así parece demostrarlo.

2.º La capacidad de decisión y control sobre el conjunto de las actividades productivas tampoco experimenta grandes cambios en favor de localizaciones más dispersas; el reparto de las sedes sociales correspondientes a las 30.000 mayores empresas en 1991 concede clara primacía a las siete provincias antes citadas, con un 61,7% del total (Barcelona y Madrid 45,8%), y tal situación se acentúa de considerar tan sólo las 500 empresas más importantes (87,0% de las sedes, 88,1% del empleo y 91,1% de los ingresos totales).

3.º Finalmente, la progresiva separación de tareas en el interior de las empresas multiplanta favorece una diferenciación creciente del mercado de trabajo, aumentando los empleos de oficina en las grandes ciudades, mientras se trasvasa una parte creciente del empleo de fábrica. Según el Registro Industrial los empleos no

CUADRO 8. Evolución del número de locales y empleos industriales según tamaño municipal (%) (1980-1990)

Número habitantes	Evolución locales (%)	Evolución empleos (%)
1.001- 2.000	69,57	56,58
2.001- 5.000	3,32	37,80
5.001- 10.000	2,17	20,50
10.000- 20.000	14,78	17,67
20.001- 50.000	12,57	15,95
50.001-100.000	1,74	5,71
100.001-500.000	17,31	5,63
Más de 500.000	-2,06	-14,17
TOTAL	5,86	10,74

Fuente: INE. Censo de Locales.

directamente productivos generados por las nuevas industrias en las siete provincias metropolitanas pasaron de suponer un 17,1% del número total de empleos en dichas industrias durante el periodo 1977-80, al 22,8% en 1985-88 y al 43,4% en 1989-92. Aunque de forma más tardía, este proceso de terciarización industrial se difunde ya hacia otros ámbitos, por lo que el peso del empleo no productivo generado en nuevas industrias en las provincias metropolitanas respecto al total de España descendió del 50,3% entre 1977-80 a 45,3% en 1989-92, después de experimentar un crecimiento en los años 1981-84 (54,0%) y 1985-88 (54,9%). Por su parte, según la Encuesta de Población Activa, el número de obreros industriales en Madrid, Barcelona, Valencia y Vizcaya disminuyó un 3,8% entre 1980-90 (-47.900), de manera similar a los de calificación media o baja que estas empresas mantienen en oficinas (-10.000 empleos, un -3,6%), mientras aumentaron los de profesionales, técnicos, directivos y gerentes en un 20,7% (+26.500).

En resumen, conviene evitar simplificaciones demasiado optimistas sobre las consecuencias de tal evolución, pues, en el seno de las ciudades informacionales o metrópolis globales en proceso de gestación más o menos avanzada (SASSEN, 1989; CASTELLS, 1995) aparecen hoy nuevos y graves problemas ligados a la destrucción de una parte del empleo industrial, la creciente

disociación entre oferta y demanda de trabajo derivada de la nueva estructura profesional, el aumento de la competencia interurbana que aumenta la inestabilidad y exige la puesta en práctica de estrategias competitivas diferenciadas, o el creciente dualismo que opone actividades, grupos socioprofesionales y espacios expansivos, a otros sumidos en la marginación y el declive.

Así pues, como resultado del efecto combinado que ejercen los diferentes procesos asociados hoy a la reestructuración global del sistema productivo (apertura externa, innovación, descentralización, terciarización...) y la sociedad que lo sustenta,

se avanza hacia una redistribución espacial de actividades y empleos –tanto en términos cuantitativos como cualitativos– que, lejos de propiciar una desconcentración indiscriminada y, por tanto, un reequilibrio territorial, favorece la recualificación de ciertas áreas al tiempo que se trasvasan actividades y empleos hacia otras. Sólo una profundización en el análisis y la interpretación teórica de tales procesos permitirá ofrecer diagnósticos eficaces, capaces de orientar una actuación pública destinada a paliar algunos costes no deseables y promover un crecimiento más equilibrado que el actual.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta, M. y Coronado, D. (1992): «Distribución espacial y políticas regionales de I+D». *Política Científica*, CICYT, núm. 31, pp. 56-59.
- ALBERTOS, J. M. (1995): «El comportamiento de los sectores de alta tecnología en España (1980-1991). ¿Hacia un nuevo modelo territorial?»: en *Cambios regionales a finales del siglo XX. XIV Congreso Nacional de Geografía*. Asociación de Geógrafos Españoles, Salamanca, pp. 126-129.
- ALLEN, J. (1993): «¿Hacia una economía posindustrial?», en *Zona Abierta*, núm. 65-66, pp. 47-102.
- ALONSO ZALDÍVAR, C. y CASTELLS, M. (1992): *España, fin de siglo*. Alianza, Madrid.
- AMIN, A. edit. (1994): *Post-fordism. A reader*. Blackwell, Oxford.
- y GODARD, J. edits. (1986): *Technological change, industrial restructuring and regional development*. Allen & Unwin, Boston.
- y THRIFT, N. edits. (1994): *Globalization, institutions and regional development in Europe*. Oxford University Press, Oxford.
- y TOMANEY, J. edits. (1995): *Behind the myth of European Union. Prospects for cohesion*. Routledge, Londres.
- AYDALOT, P. y KEEBLE, D. edits. (1988): *High technology industry and innovative environments: the european experience*. Routledge, Londres.
- BAILLY, A. S. y MAILLAT, D. (1988): *Le secteur tertiaire en question*. Economica, Paris.
- BENKO, G. y LIPIETZ, A. edits. (1994): *Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*. Edicions Alfons el Magnànim, Valencia.
- BOULIANNE, L. M. y THEVOZ, L. (1985): *Nouvelle nomenclature du système de production et rôle des activités de service*. CEAT, Lausana.
- BUESA, M. y MOLERO, J. (1989): *Innovación industrial y dependencia tecnológica de España*. EUEDEMA, Madrid.
- CARAVACA, I. (1990): «Crisis, industria y territorio», en *Ería*. Universidad de Oviedo, núm. 21, pp. 9-21.
- y (1991): «Descentralización productiva y nuevos modelos de articulación territorial y urbana», en *Sociedad y Territorio. XII Congreso Nacional de Geografía*. Asociación de Geógrafos Españoles, Valencia, pp. 425-430.
- y MÉNDEZ, R. (1992): «La revitalización industrial de las áreas metropolitanas en España», en *Revista de Estudios Regionales*, n.º 33, pp. 83-114.
- y MÉNDEZ, R. (1995): «La industria en la Unión Europea», en: R. PUYOL-J. VINUESA edits. *La Unión Europea*. Síntesis, Madrid, pp. 141-182.
- CASTAÑO, C. (1994): *Tecnología, empleo y trabajo en España*. Alianza, Madrid.
- CASTELLS, M. (1989): «Nuevas tecnologías y desarrollo regional», en *Economía y Sociedad*, n.º 2, pp. 11-22.
- (1990). «Estrategias de desarrollo metropolitano en las grandes ciudades españolas: la articulación entre crecimiento económico y calidad de vida», en J. BORJA et al. coords. *Las grandes ciudades en la década de los noventa*. Sistema, Madrid, pp. 16-64.
- (1995): *La ciudad informacional. tecnologías de la información, reestructuración económica y el proceso urbano-regional*. Alianza, Madrid.
- y HALL, P. (1994): *Las tecnópolis del mundo*. Alianza, Madrid.

- CASTILLO, J. J. (1994): «Distritos y detritos industriales. La nueva organización productiva en España», en *EURE*, Instituto de Estudios Urbanos, Universidad Católica de Chile, n.º 60, pp. 25-42.
- CEAM (1987): *Áreas rurales españolas con capacidad de industrialización endógena*. MOPT, Madrid.
- CHESNAIS, F. (1994): *La mondialisation du capital*. Syros, Paris.
- COSTA, M. T. (1992): «Cambios en la organización industrial: cooperación local y competitividad internacional. Panorama general», en *Economía Industrial*, n.º 286, pp. 19-36.
- CUADRADO, J. R. (1990): «La expansión del sector servicios en el contexto de cambio estructural de la economía española». *Papeles de Economía Española*, n.º 42, pp. 98-122.
- y DEL RÍO, C. (1990): «La demanda de servicios por las empresas en España», en: J. VELARDE et al. *La industria española. Recuperación, estructura y mercado de trabajo*. Economistas Libros, Madrid.
- CURBELO, J. L. y ALBUQUERQUE, F. (1992): «Las periferias del Sur ante la Unión Económica y Monetaria», en *Revista de Estudios Regionales*, n.º 33, pp. 115-138.
- DICKEN, P. (1994): «Industria europea e concorrência global». En: D. PINDER org. *Europa Occidental. Desafios e mudanças*. Celta Editora, Oeiras, pp. 47-70.
- EGEA, M. P. y LÓPEZ PUEYO, C. (1991): «Un estudio sobre la distribución geográfica de la inversión extranjera directa en España», en *Información Comercial Española*, n.º 696-697, pp. 105-118.
- FERRÃO, J. (1992a): «Investimento estrangeiro e desenvolvimento regional. Un novo discurso, una nova maneira de avaliar e actuar», en: J. A. ALONSO-L. J. APARICIO-M. L. BUSTOS-J. L. SÁNCHEZ coords. *Las políticas de promoción industrial*. Grupo de Geografía Industrial (AGE), Salamanca, pp. 327-340.
- (1992b): *Serviços e inovação. Novos caminhos para o desenvolvimento regional*. Celta Editora, Oeiras.
- GAMIR, A. (1993): «Significado espacial de la terciarización económica», en: R. MÉNDEZ-F. MOLINERO coords. *Geografía de España*, Ariel, Barcelona, pp. 424-467.
- MÉNDEZ, R.; MOLINERO, T. y RAZQUÍN, J. (1989): «Terciarización económica y desarrollo regional en España», en *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, n.º 9, pp. 123-144.
- GARCÍA BALLESTEROS, A. y POZO, E. (1995): *Los desequilibrios socioeconómicos en la España de las Autonomías*. Masson, Barcelona.
- GERSHUNY, J. I. y MILES, I. D. (1988): *La nueva economía de servicios. La transformación del empleo en las sociedades industriales*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- GÓMEZ URANGA, M. (1991): «La internacionalización de la industria española: un proceso acelerado», en: M. ETXEZARRETA coord. *La reestructuración del capitalismo en España, 1970-1990*. Icaria-FUHEM, Barcelona, pp. 465-500.
- INDOVINA, F. dir. (1990): *La città di fine millennio*. Franco Angeli, Milán.
- LANDABASO, M. y DIEZ, M. A. (1989): *Regiones europeas de antigua industrialización*. SPRI, Bilbao.
- LIPIETZ, A. y Leborgne, D. (1988): «L'après fordisme et son espace», en *Les Temps Modernes*, n.º 501, pp. 75-114.
- LÓPEZ GROH, F. dir. (1987): *Áreas metropolitanas en la crisis*. MOPT, Madrid.
- LÓPEZ, A.-MELLA, J. M. (1991): «Factores regionales y sectoriales de la inversión extranjera en España», en *Cuadernos de Información Económica*, Fundación FIES, pp. 1-23.
- MARTÍN, C.; MORENO, L. y RODRÍGUEZ, L. (1990): *Estimación de la distribución regional de las actividades de I+D*. Fundación Empresa Pública, Madrid.
- MARTÍNEZ HABA, S. dir. (1988): *Pautas de localización de empresas industriales en España*. MOPT Madrid.
- MÉNDEZ, R. (1988): «Las actividades industriales», en: *Geografía de España*, vol. 10. Síntesis, Madrid.
- (1993): «Las políticas regionales de innovación en la promoción del desarrollo», en *EURE*, Instituto de Estudios Urbanos, Universidad Católica de Chile, n.º 58, pp. 29-47.
- (1994): «Descentralización económica y nuevas localizaciones industriales», en: *Integración y revitalización regional*, Asociación Castellano-Leonesa de Ciencia Regional, Salamanca, pp. 51-76.
- y BOSQUE, J. (edits.) (1995): *Cambio industrial y desarrollo regional en España*. Oikos-Tau, Barcelona.
- y CARAVACA, I. (1993): *Procesos de reestructuración industrial en las aglomeraciones metropolitanas españolas*. MOPT, Madrid.
- y RODRÍGUEZ MOYA, J. (1992): «Innovación tecnológica y desequilibrios regionales en España», en *Estudios Territoriales*, n.º 37, pp. 29-52.
- MOLINI, F. (1989): *Tecnología, medio ambiente y territorio*. Fundesco, Madrid.
- MYRO, R. (1988): «La industria: expansión, crisis y reconversión», en: J. L. GARCÍA DELGADO dir. *España. Economía*. Espasa-Calpe, Madrid, pp. 197-230.
- PALAZUELOS, E. coord. (1988): *Dinámica capitalista y crisis actual*. Akal, Madrid.
- PAMPILLON, R. (1992): «El déficit tecnológico español», en *Alfóz*, n.º 94-95, pp. 73-78.
- PIORE, M. y SABEL, C. (1990): *La segunda ruptura industrial*. Alianza, Madrid.

- PORTER, M. J. (1991): *La ventaja competitiva de las naciones*. Vergara, Buenos Aires.
- POTIER, C. (1991): «Les groupes européennes à la recherche d'une taille mondiale», en: J. P. Gilly dir. *L'Europe industrielle*, horizon 93. La Documentation Française, Paris, pp. 61-78.
- PUYOL, R. y VINUESA, J. edits. (1995): *La Unión Europea*. Síntesis, Madrid.
- PYKE, F.; BECATTINI, G. y SENGENBERGER, W. (edits.) (1992): *Los distritos industriales y las pequeñas empresas*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- RATO, R. (1995): «Un nuevo modelo de crecimiento», en *Política Exterior*, vol. IX, n.º 48, pp. 23-39.
- SÁEZ, F. (1991): *Tecnología y empleo en España: situación y perspectivas*. Instituto de Estudios y Análisis Económicos, Ministerio de Economía y Hacienda, Madrid.
- SÁNCHEZ MUÑOZ, P. (1992): «Contenido tecnológico de los sectores industriales españoles: un intento de prospectiva tecnológica», en *Alfoz*, n.º 94-95, pp. 79-95.
- SASSEN, S. (1989): *Global cities*. Princeton University Press, Princeton, N.J.
- STORPER, M. y WALKER, R. (1989): *The capitalist imperative. Territory, technology and industrial growth*. Blackwell, New York.
- SUÁREZ VILLA, L. (1987): «Evolución metropolitana, cambio económico sectorial y distribución del tamaño de las ciudades», en *Estudios Territoriales*, n.º 23, pp. 155-181.
- VÁZQUEZ, A. (1986): «El cambio del modelo de desarrollo regional y los nuevos procesos de difusión en España», en *Estudios Territoriales*, n.º 20, pp. 87-110.
- VELARDE, J.; GARCÍA DELGADO, J. L. y PEDREÑO, A. dirs. (1990): *La industria española. Recuperación, estructura y mercado de trabajo*. Economistas Libros, Madrid.
- YBARRA, J. A. (1991): «La racionalidad económica de la industrialización descentralizada», en *Sociología del Trabajo*, n.º extra, pp. 121-146.