



EURE

ISSN: 0250-7161

eure@eure.cl

Pontificia Universidad Católica de Chile
Chile

Vázquez Barquero, Antonio

Gran empresa y desarrollo endógeno: La convergencia estratégica de las empresas y territorios ante
el desafío de la competencia

EURE, vol. XXIII, núm. 70, 1997, p. 0
Pontificia Universidad Católica de Chile
Santiago, Chile

Available in: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=19607001>

- ▶ How to cite
- ▶ Complete issue
- ▶ More information about this article
- ▶ Journal's homepage in redalyc.org

Gran empresa y desarrollo endógeno. La convergencia estratégica de las empresas y territorios ante el desafío de la competencia

*Antonio Vázquez Barquero**

Abstract

This article argues that globalization and increasing competition within markets promotes the convergence between spatial strategies of the most dynamic and innovative enterprises and the development strategies of regional and local governments. This process enhances the integration of the external units of big enterprises in the local productive systems and therefore, the endogenous development. Although the convergence of strategies is not a phenomenon which can be generalized for all type of enterprises and territories, its occurrence facilitates the regional development and even the one happening in regions having growth and structural change problems.

1. Introducción

En los últimos años algunos expertos (Amin et al., 1994) y organizaciones públicas (como la Comisión de la Unión Europea) se preguntan si mediante la concentración espacial de inversiones públicas y privadas se pueden impulsar e, incluso, generar procesos de desarrollo endógeno y autosostenido. Es decir, se plantean la posibilidad de abordar el desarrollo y el ajuste productivo de las economías locales con políticas de incentivos a la localización de empresas, sobre todo en las regiones con problemas de crecimiento y cambio estructural.

Esta propuesta surge, principalmente, debido a que las tasas de paro continúan siendo elevadas y la creación de empleo es insuficiente para absorber la oferta de trabajo, consecuencia de que los procesos de reestructuración productiva y de mejora de la competitividad territorial se desarrollan con lentitud.

En favor de las políticas de concentración espacial de las inversiones se argumenta que la política de polos de desarrollo podría ser viable en el momento actual, debido a que las grandes empresas están adoptando formas de organización más flexibles, que favorecen la integración de las unidades de empresas externas en los sistemas productivos locales. Además, la convergencia entre las estrategias territoriales de las grandes empresas en búsqueda de ventajas competitivas y las estrategias de desarrollo de los gobiernos locales genera sinergia y cooperación, lo que permitiría mejorar la competitividad de las economías locales.

Parece, por lo tanto, conveniente analizar el papel de las grandes empresas en los procesos de desarrollo endógeno y responder a preguntas como las siguientes: ¿Cuáles son las enseñanzas que se pueden sacar de las políticas de polos de desarrollo? ¿Los cambios en la organización de las empresas facilitan la endogeneización de las inversiones externas? ¿Son compatibles las estrategias de las grandes empresas con las estrategias de los territorios? ¿Cómo instrumentar el fomento de las inversiones externas en la nueva política de desarrollo regional?

EURE

2. Las grandes empresas y el crecimiento polarizado

Los trabajos de Perroux (1955), Myrdal (1957) y Hirschman (1958) fueron la base sobre la que se elaboró, en los años cincuenta, la teoría del desarrollo polarizado, que orientó gran parte de los análisis y de las políticas de desarrollo regional durante los años sesenta y setenta. Esta interpretación se construyó alrededor de la idea de que los mecanismos de acumulación de capital conducen a una dinámica de desarrollo desigual en el territorio. En un grupo, relativamente, reducido de ciudades se articularían los procesos de crecimiento y cambio estructural de una economía.

Perroux (1955; 1961), siguiendo a Schumpeter, establece la relación entre cambio estructural y espacial e innovación. El desarrollo, que consiste en la aparición y desaparición de productos, de empresas y actividades, sería el resultado del impacto sectorial y espacial de la introducción de innovaciones de proceso, producto y organización. Alrededor de las plantas (empresas, industrias; áreas, ciudades), que incorporan las nuevas tecnologías en los procesos y productos, se concentran las actividades modernas. Se produce, así, un proceso de diferenciación acumulativa entre las nuevas y viejas áreas productivas (Lasuen, 1969).

La teoría de Polos de Crecimiento de Perroux es a la vez una teoría de crecimiento sectorial desequilibrado y una teoría de crecimiento espacial desequilibrado (Aydalot, 1985). El elemento central es la empresa motriz, que con su capacidad innovadora y su liderazgo ejerce un efecto impulsor sobre las demás empresas. Su localización, en un territorio concreto, genera desigualdades productivas y espaciales, y promueve el desarrollo local.

El crecimiento es, por lo tanto, jerarquizado. Las decisiones de inversión de la empresa motriz (en bienes de equipo, tecnología, organización) ejercen un efecto inducido en las empresas que se relacionan con ella, que toman, a su vez, sus propias decisiones de inversión. Las decisiones de la empresa motriz fomentan la difusión de las innovaciones, que se transmiten por la red de empresas dependientes de forma horizontal y vertical. El crecimiento sería, por lo tanto, siempre polarizado.

La empresa motriz, las empresas dependientes y las empresas subcontratistas tienden a localizarse en un espacio próximo, lo que favorece el surgimiento y la expansión de economías externas de escala. El polo se convierte, así, en un conjunto de empresas vinculadas entre sí, entre las que se difunde el conocimiento y se realizan intercambios bajo la influencia de las decisiones de la empresa motriz. El polo es un mecanismo que facilita la difusión de las innovaciones, favorece el crecimiento económico y explica la concentración de la actividad productiva (Higgins y Savoie, 1995).

Aydalot señala que es preciso no confundir el concepto de polo con el de gran empresa, con el de complejo industrial o con el de concentración espacial de inversiones. Una gran empresa puede dar lugar a un polo, cuando es capaz de generar un proceso de difusión de innovaciones y de dinámica sectorial a su alrededor, de tal forma que surja un conjunto de pequeñas empresas vinculadas a la gran empresa. A su vez, para que un complejo industrial pueda entenderse como un polo es necesario que se haya producido como consecuencia del efecto dinamizador de una o varias empresas, que han sido capaces de movilizar el sistema productivo del complejo y generar el sistema de relaciones productivas y de innovaciones.

Por último, la concentración de actividades en el espacio, producto de las políticas de atracción de inversiones, no genera, automáticamente, desarrollo local, ya que es necesario que las inversiones de la empresa motriz favorezcan la creación de un tejido productivo nuevo. Para ello, el entorno y la empresa deberían compartir sistemas de organización, cultura productiva, tecnologías y objetivos. Todo ello requiere que se den las condiciones para que se produzcan los mecanismos difusores de las innovaciones.

EURE

La teoría del desarrollo polarizado dio lugar a las políticas de polos de crecimiento o de "descentralización concentrada", como las definió Lloyd Rodwin en 1963, en América (Chile, Brasil, Venezuela, Estados Unidos, Canadá), Asia (Filipinas, Tailandia, Japón), Europa (Francia, Italia, España, Bélgica). El desarrollo local y regional debía hacerse a través de la atracción de las grandes empresas y la promoción de actividades industriales en un número reducido de ciudades intermedias dentro de la jerarquía urbana. La teoría de la difusión, en sus diversas versiones, vino a reforzar esta idea, ya que facilitaba una conceptualización complementaria del crecimiento polarizado.

A pesar de su ambigüedad conceptual (1), hay que reconocerle a la política de polos efectos positivos. Quizás, su rasgo más atractivo sea su pragmatismo ya que no se puede actuar en todo el territorio al mismo tiempo. Además, produjo impactos favorables sobre el empleo y la renta, contribuyó a la descentralización productiva y a la reducción de las disparidades regionales e, incluso, al crecimiento de las economías nacionales. Pero el concepto de polo no se puede reducir al de ser un mero instrumento de las políticas estatales, como nos recuerdan Higgins y Savoie (1995).

Cuando se evalúan los resultados de las inversiones externas en términos de desarrollo local, se aprecia que sus efectos no son siempre suficientes para crear procesos de crecimiento autosostenido. La razón reside en que la transferencia de los recursos (capital, tecnología, trabajo cualificado) de las regiones desarrolladas a las áreas retrasadas puede producir disfunciones, que tienden a reducir la potencialidad de desarrollo del área de difusión.

Ante todo, alteran el funcionamiento de los mercados de trabajo, ya que al generar un dualismo espacial muy acusado entre las actividades de las regiones desarrolladas y de las regiones pobres, hace que la cualificación de la mano de obra de las áreas deprimidas tienda a deteriorarse, paulatinamente. Las plantas subsidiarias de las regiones periféricas se especializan en funciones rutinarias del proceso productivo, por lo que las tareas reservadas al empleo local no demandan recursos humanos de calidad, lo que a largo plazo ejercería un efecto depresivo en la cualificación de la mano de obra del área de implantación de la empresa externa.

En las regiones de acogida de las inversiones externas (como el Mezzogiorno o Andalucía), se producen, además, fuertes restricciones al desarrollo del sistema productivo. Por un lado, frecuentemente, las plantas externas se convierten en "enclaves" económicos, con escasas vinculaciones con el sistema productivo local, realizando la subcontratación y la compra de productos intermedios y de servicios a redes de empresas y de proveedores localizados o procedentes de otras regiones, con las que la empresa externa mantiene relaciones económicas.

Además, frecuentemente, la empresa externa genera mecanismos de absorción de los recursos empresariales locales (Florio, 1997). Con el fin de incorporar a los puestos de gestión de la planta local recursos humanos cualificados ofrece salarios, relativamente, elevados (por encima de los beneficios esperados en las pequeñas empresas locales), lo que atrae a emprendedores locales. De esta forma, se reduce la capacidad empresarial de la zona donde se localiza la nueva planta y se debilita la respuesta del área a los desafíos de la competitividad.

Las políticas de difusión generan, a su vez, intercambios territoriales de factores y productos, que reducen el desarrollo potencial de las áreas menos desarrolladas, ya que el proceso de acumulación de la economía favorece la emigración de la mano de obra más cualificada a las áreas más desarrolladas, y tanto el ahorro como los beneficios generados localmente tienden a preferir activos de las regiones más desarrolladas.

Las plantas subsidiarias, por otro lado, suelen ocupar una posición poco relevante dentro de la red de la empresa externa. Las funciones de dirección, de contratación, comerciales y de I&D, están localizadas en la sede central de la empresa. Por lo tanto, las decisiones estratégicas que afectan a la planta subsidiaria las toman los responsables de la sede central y no los gestores locales.

EURE

La escasa inserción de las plantas subsidiarias en el tejido productivo local, la responsabilidad limitada de los gestores locales en la toma de decisiones estratégicas para el desarrollo de la planta y el drenaje de recursos empresariales limitan el desarrollo autosostenido de la región. Las posibilidades de que se produzcan procesos de desarrollo endógeno son reducidas debido a que el mecanismo en su conjunto tiende a limitar el nacimiento y crecimiento de las empresas locales.

En resumen, las políticas de difusión favorecen el fortalecimiento de la jerarquización del crecimiento, pero no siempre logran la creación de polos de desarrollo, ya que existen filtraciones del impulso inicial que reducen la capacidad difusora de las inversiones externas. Todo ello conduce a un mal desarrollo de las áreas periféricas (Guidani y Basand, 1982) no tanto porque se fomenta un modelo de crecimiento ajeno a su entorno como porque se desaprovechan las potencialidades locales del crecimiento, exportándolas a las áreas centrales.

3. Estrategias territoriales de las grandes empresas

La propuesta de que las grandes empresas y los grupos industriales están llamados a jugar un papel estratégico en el desarrollo local y regional se basa en el hecho de que las relaciones entre empresa y territorio se han transformado.

El aumento de la competitividad en los mercados habría propiciado el cambio en la organización de las grandes empresas innovadoras y la reorientación de sus estrategias. Las empresas innovadoras han ido adoptando formas de organización más flexibles y han ido abandonando las estrategias de carácter funcional, en las que el territorio era un lugar en el que localizar sus plantas, sustituyéndolas por estrategias espaciales que persiguen una mayor adaptación de la unidades operativas a los contextos locales (Dupuy y Gilly, 1997).

La empresa industrial moderna ha ido aumentando su tamaño y organización guiada por la necesidad de reducir costes, mejorar su eficiencia en la producción, las compras y las ventas, mejorar sus productos y procesos, y asignar, eficientemente, sus recursos para enfrentar los desafíos de la competitividad. Ello lo ha podido obtener gracias a la introducción de cambios organizativos y tecnológicos que le permitieron conseguir economías de escala y de alcance y reducir los costes de transacción (Chandler, 1990).

Su transformación se ha ido produciendo, progresivamente, a medida que el aumento de la competencia le obligaba a adaptarse a los cambios en los mercados. Primero sus inversiones se dirigieron al área de la producción, después a las de la comercialización y distribución de productos y, por último, a las de la organización y reclutamiento de los gestores. Ello dio lugar, en un principio, a una organización jerarquizada de las tareas que realiza cada departamento (2).

Las empresas líderes en las distintas actividades y productos fueron adquiriendo ventajas competitivas y poder, lo que las ha convertido en oligopolistas y, en ocasiones, en monopolistas. Con el fin de ampliar la cuota de mercado y reducir los costes de producción, las empresas modernas han puesto en marcha diferentes estrategias productivas y organizativas (3), entre las que destaca la descentralización de las actividades productivas a otras ciudades y regiones a través de las inversiones directas.

Así, pues, durante décadas, las grandes empresas se organizaron, preferentemente, siguiendo el modelo fordista, que se caracterizaba por la fuerte jerarquización de la organización, la división del trabajo según funciones bien delimitadas, la integración vertical y la descentralización funcional y productiva.

EURE

La necesidad de conseguir economías de escala en la producción, las compras y las ventas, dentro de la lógica de la integración vertical de las funciones de las empresas, limitaba la vinculación de las plantas subsidiarias al territorio de acogida y dejaba poco margen de maniobra a la dirección de las unidades periféricas para promover la endogeneización de sus actividades productivas en el territorio de implantación.

Las nuevas condiciones de la competencia de las últimas décadas han obligado a las grandes empresas a ir introduciendo, progresivamente, aquellos principios y prácticas, que le permiten mejorar la eficiencia de la organización (Cotorruelo, 1996): la reorganización del trabajo en torno a los resultados y no a las funciones que realizan los departamentos; la gestión del tiempo en el aprovisionamiento de materias primas y de productos intermedios y en la entrega de productos a los clientes; la producción según las capacidades de la empresa que subcontrata aquellas tareas y funciones en las que no está especializada.

Las grandes empresas han ido adoptando modelos de organización más flexibles y han ido utilizando estrategias, que les permiten establecer relaciones más eficientes entre las diferentes unidades de la empresa y entre la empresa y sus proveedores y clientes, y, por lo tanto, estrechar los vínculos con las empresas e instituciones locales de las ciudades y regiones en donde localizaban sus plantas (Veltz, 1993).

En la actualidad, la mayoría de las grandes empresas han adoptado modelos complejos de organización (4), abandonando el modelo fordista de empresa centralizada, funcionalmente departamentalizada o unitaria (U-form, en la terminología anglosajona), convirtiéndose en grupos de empresas, en organizaciones cada vez más flexibles (Bueno Campos, 1992).

Esta evolución ha sido una larga marcha, que se inicia con la adopción de la forma de organización (M-form) con diferentes divisiones (Williamson, 1981; Chandler, 1982), que introduce la ruptura a nivel de gestión y dirección y a nivel de las actividades de la cadena de valor de la empresa y descentraliza la parte operativa, y que conduce a la formación de los grupos empresariales (5).

El proceso de transformación de la organización de la empresa ha dado lugar a múltiples fórmulas organizativas, entre las que cabe destacar el modelo de organización federal, la organización cuasiarborescente, la organización en forma de trébol y la organización molecular en torno a segmentos de mercado (Aoki, 1990; Handy, 1990; Ross, 1973).

La adopción de modelos de organización más flexibles ha permitido mejorar la eficiencia y la competitividad de las empresas y los grupos empresariales, y desarrollar la dimensión territorial de las estrategias empresariales. Así se han desplegado redes de plantas subsidiarias con mayor autonomía operativa y más integradas en el territorio. Como señalan Amin y Tomaney (1997), las empresas, que operan en segmentos de mercado muy competitivos se apoyan en estrategias que se basan en la producción integrada, reducen la separación entre las funciones de gestión, producción, comercialización e investigación y establecen relaciones más potentes de colaboración con los proveedores.

Siguen existiendo empresas con organizaciones jerarquizadas, cuya arma competitiva prioritaria continúa siendo el precio del producto, lo que hace que las plantas subsidiarias obedezcan al modelo de organización fordista. Pero cuando se trata de empresas innovadoras que responden a formas de organización en red y sus estrategias competitivas dan prioridad al posicionamiento de la empresa y al mantenimiento o ampliación de la cuota de mercado, la inserción en el territorio y el fortalecimiento de sus relaciones con las empresas y las instituciones locales se convierten en los objetivos estratégicos prioritarios de las unidades operativas.

EURE

Las formas más flexibles de organización permiten que las plantas locales tengan mayor autonomía y responsabilidad en la definición y desarrollo de los productos, en el control de los procesos de producción y en la comercialización y distribución. Sustituyen las relaciones de jerarquía entre los departamentos por el aumento de la cooperación de las diversas unidades entre sí y con las oficinas centrales. En resumen, las plantas locales adquieren mayor libertad en la gestión y participan activamente en la toma de decisiones que afectan a la unidad productiva local.

Las nuevas formas de organización, de producción y de gestión tienen importantes implicaciones territoriales debido a que las estrategias competitivas que siguen las empresas se han convertido en un factor condicionante del emplazamiento de las nuevas actividades empresariales (Cotorruelo, 1996). Los grupos y las empresas innovadoras tienden a localizar sus plantas en función de los atributos del territorio, que les permiten obtener ventajas competitivas.

Las empresas innovadoras se sienten atraídas por localizaciones, que tienen recursos e infraestructuras de calidad y capacidad innovadora, cuyo sistema local de empresas es susceptible de generar economías externas de escala y de producir bienes y servicios, en condiciones de competencia creciente, y cuyo marco institucional favorece el desarrollo de un clima empresarial proclive a la cooperación y la competitividad.

En general, estos atributos de los territorios de acogida les permiten mejorar la eficiencia y aumentar o mantener la cuota de mercado. A cambio, las grandes empresas se preocupan de mantener y cuidar el entorno local, de impulsar la mejora de la calidad de los recursos humanos y de facilitar la difusión de las innovaciones y del conocimiento empresarial entre las empresas locales.

Se podría concluir que las grandes empresas modernas podrían catalizar procesos de desarrollo económico local. Las inversiones externas fomentarían el surgimiento y el desarrollo de las empresas locales fruto del aumento de las relaciones con los proveedores locales, generaría una fuerte difusión de las innovaciones como consecuencia de la ampliación de las funciones que se realizan localmente (incluidas en ocasiones las de Investigación y Desarrollo) y del aumento de los intercambios locales, e impulsarían el desarrollo sostenible al interesarse en la mejora de la calidad de los recursos locales (6).

4. Estrategias económicas de las organizaciones territoriales

La transformación de las estrategias territoriales de las grandes empresas se produce paralelamente con el cambio en las estrategias económicas de las ciudades y regiones que han dejado de ser receptoras pasivas de las decisiones de inversión de los agentes económicos y de las administraciones públicas y se han convertido en agentes activos de las estrategias de desarrollo local.

El punto de partida de la nueva estrategia ha sido el cambio de los mecanismos de regulación que ha acompañado a los procesos de restructuración productiva en las últimas dos décadas. Desde finales de los años setenta se han ido abandonando las políticas industriales y regionales, dirigidas a favorecer una mejor distribución espacial de la renta y del empleo, a través de la atracción de inversiones externas a las ciudades y regiones menos desarrolladas.

El abandono de la política de promoción económica por parte de las administraciones centrales y el aumento de la tasa de desempleo estimularon la reacción de las comunidades locales. Algunas administraciones locales y regionales se dieron cuenta de que la restructuración productiva afectaba, con severidad, al mercado de trabajo y generaba altas tasas de paro. Las medidas encaminadas a controlar los desequilibrios macroeconómicos (inflación, déficit público, déficit de balanza de pagos) no eran suficientes para reconstruir los sistemas productivos locales y hacer a las empresas más competitivas. Era necesario intervenir y orientar los procesos de restructuración y estimular a las iniciativas locales.

EURE

Uno de los mecanismos catalizadores de la estrategia de desarrollo local es el cambio del marco institucional y la devolución de competencias a las comunidades locales y regionales. La creación del Estado de las Autonomías, en España, el desarrollo de la Constitución de 1948, en Italia, y el otorgamiento de autonomía a Escocia y Gales, en el Reino Unido, son ejemplos del reconocimiento a las ciudades y regiones de su capacidad para gestionar los procesos de crecimiento y cambio estructural (Vázquez Barquero, 1987).

Así, pues, la reestructuración de la economía y del Estado ha hecho aflorar formas más flexibles en la gestión pública (Vázquez Barquero, 1993). Ante un problema de carácter global como es la reestructuración del sistema productivo, las ciudades y las regiones europeas más dinámicas han impulsado acciones dirigidas a dinamizar el ajuste de los sistemas productivos locales, mejorar la competitividad de las empresas y, por lo tanto, promover el desarrollo local.

Las iniciativas locales tratan de mejorar el entorno productivo mediante la promoción de servicios reales y financieros. Las acciones orientadas a mejorar el "hardware" del desarrollo se proponen dotar al territorio de infraestructuras con el valor estratégico que la competencia en los mercados exige; las iniciativas orientadas a la formación tratan de que la economía y las empresas locales dispongan de los recursos cualificados que les permitan producir bienes y servicios de calidad; las medidas orientadas a mejorar los recursos materiales y el entorno medioambiental pretenden que, además, el desarrollo sea duradero.

Las iniciativas encaminadas a mejorar el "software" del desarrollo local, al promover el surgimiento y desarrollo de las empresas locales y la creación y difusión de las innovaciones en el tejido productivo y el territorio constituyen uno de los puntos vitales de la política de desarrollo local. Se proponen desarrollar el tejido productivo local, haciendo que las empresas industriales y de servicios sean competitivas e innovadoras y, en definitiva, mejorar la dinámica de aprendizaje lo que permite responder competitivamente a los desafíos de la globalización.

Las iniciativas locales van más allá, sobre todo en los territorios más desarrollados, y tratan de impulsar y potenciar las redes de empresas y fortalecer los sistemas de relaciones locales entre los agentes económicos, las instituciones y la sociedad. Con ello, se pretende mejorar el funcionamiento del sistema territorial y fortalecer la organización del territorio, lo que favorece la difusión de las innovaciones y mejora la respuesta del territorio.

Por último, las acciones de información y de animación encaminadas al cambio de la cultura del desarrollo en las ciudades y regiones, convirtiendo la cultura de la subvención en cultura emprendedora y fomentando que la sociedad civil tome en sus manos el diseño y control de la política económica local se propone, en última instancia, mejorar el clima empresarial. Cuando ello se acompaña de medidas que reducen la burocracia y difunden la cultura emprendedora y de gestión en las instituciones, el surgimiento y desarrollo de las iniciativas emprendedoras se convierte en un objetivo viable.

La nueva política de desarrollo regional se diferencia nítidamente de la anterior. No se trata de una política de crecimiento de la renta nacional, que ponga el énfasis en la reducción de las disparidades regionales, como hace la política regional tradicional, sino que se propone impulsar el ajuste del sistema productivo, el aumento del empleo y el desarrollo autosostenido de las economías locales. Se trata de desarrollar cada territorio, utilizando, ante todo, el potencial existente en él. A diferencia de las políticas regionales tradicionales, la política económica local se apoya en una teoría que propone que el crecimiento no tiene por qué ser, necesariamente, concentrado sino que puede surgir y expandirse de forma difusa en el territorio (7).

Consiste en definitiva en una aproximación territorial (y no funcional) del desarrollo económico que propone que el proceso de crecimiento y cambio estructural está fuertemente articulado a la cultura productiva de cada localidad, lo que implica que en los procesos de desarrollo sea estratégico potenciar el uso de los recursos y activos de cada territorio (8).

EURE

Los agentes impulsores de esta política son las administraciones y las organizaciones locales, apoyados por los gobiernos regionales, las organizaciones supranacionales como la Comisión Europea y, aunque no siempre, por las administraciones centrales. Es más, la instrumentación se realiza a través de agencias cuya gestión se lleva a cabo localmente con reducida sofisticación administrativa.

En resumen, la estrategia de desarrollo local pone el énfasis en el papel que juegan las iniciativas locales en los procesos de desarrollo, pero propone que para que la política sea eficiente es conveniente que se produzca una sinergia entre las iniciativas locales de cada territorio y las acciones de las demás administraciones que promueven el cambio estructural. Pero, como sostiene Boisier (1997), las iniciativas locales sólo es posible coordinarlas con las políticas sectoriales y regionales de las demás administraciones y organizaciones, cuando existe un proyecto colectivo con poder político social.

5. Convergencia de las estrategias de las grandes empresas y del territorio

Los cambios organizativos e institucionales habrían convertido a las grandes empresas en uno de los elementos catalizadores del crecimiento económico y a los espacios con potencial de desarrollo en territorios de conveniencia para las grandes empresas. ¿Las estrategias territoriales de los grupos empresariales y las estrategias económicas de las ciudades y regiones convergen? ¿La resultante de estas estrategias favorece el desarrollo endógeno?

La globalización de la economía ejerce un impacto particular en las grandes empresas y en las ciudades y regiones (Veltz, 1993). Por un lado, implica que las grandes empresas traten de forma global a sus mercados y gestionen, globalmente, los diferentes territorios. Pero, no es suficiente con utilizar las ventajas de carácter genérico de un territorio, como pueda ser la existencia de bajos costes de la mano de obra, sino que precisan localizar sus plantas en espacios cuya dinámica productiva esté inmersa en procesos de desarrollo endógeno que les permitan aprovechar las ventajas competitivas específicas del territorio, que se han ido formando a medida que el proceso de acumulación avanzaba.

A su vez, la lógica de la globalización ha hecho que los territorios compitan entre sí, a escala internacional, y traten de obtener ventajas competitivas mediante la valorización de sus recursos y la diferenciación de sus actividades productivas. Por ello, las ciudades y regiones se ven abocadas a emprender sendas de desarrollo endógeno que les permitan mejorar su posición competitiva, y, al mismo tiempo, lanzar estrategias que provoquen la localización de empresas innovadoras en su territorio.

La gran empresa y las organizaciones locales confluyen en el espacio local impulsando un mismo proceso de desarrollo. La convergencia de intereses contribuiría a ampliar la competitividad de la gran empresa y del territorio y, por lo tanto, incitaría a un proceso de desarrollo autosostenido. Así, pues, la competitividad y la lucha por los mercados convierten a las ciudades y regiones en socios de las grandes empresas y grupos empresariales.

Ahora bien, el lugar de la localización de la empresa externa responde a las necesidades de funcionamiento del grupo empresarial y está condicionado por los factores de atracción del territorio, cuyas características cambian como consecuencia de las continuas transformaciones tecnológicas y productivas. El espacio local habría adquirido nuevas propiedades y cualidades para las nuevas organizaciones empresariales, convirtiéndose en un entorno socioeconómico en el que se producen relaciones de sinergia y cooperación entre los agentes públicos y privados (Fisher, 1994).

Como sostiene Cotorruelo (1996), la localización de las actividades empresariales, y por lo tanto, la dinámica del desarrollo económico territorial, se puede entender como la resultante de la interrelación entre las estrategias seguidas por los diversos espacios económicos para valorizar sus recursos y activos y las estrategias seguidas por las empresas con el objeto de aprovechar unas determinadas características locacionales que les permiten alcanzar sus propias ventajas

EURE

competitivas. Los elementos de articulación entre ambas estrategias serían entonces desde la óptica del territorio, los factores de competencia espacial, y desde la óptica de las empresas los factores de localización.

Desde esta perspectiva, la elección de un determinado lugar para el emplazamiento de un centro de producción, se produciría en el momento en que la oferta de factores de competencia espacial de una localidad lograse satisfacer suficientemente, y en todo caso más que otra alternativa, las demandas de factores de localización de la empresa de que se trate, según el criterio y la lógica de selección del responsable o responsables de la decisión de localización.

En otras palabras, la elección de una localidad para el emplazamiento de un centro de actividades empresariales se produciría cuando los factores de competencia espacial de un determinado territorio, resultantes de su estrategia territorial, son conocidos y valorizados por una empresa o grupo de empresas considerando que tales características del territorio le otorgan ventajas competitivas a su estrategia actual y/o futura.

Las estrategias de las empresas y de los territorios parecen confluir en sus objetivos, al pretender que los atributos del territorio permitan a las empresas allí localizadas gozar de ventajas competitivas, que están relacionadas con las características de los factores de producción, las condiciones del sistema organizativo y su dinámica de aprendizaje, el estímulo de la demanda local y la proclividad del entorno institucional al desarrollo emprendedor (Porter, 1990).

En el momento actual, las condiciones de la competencia en los mercados exigen que las plantas se localicen en territorios que dispongan de recursos y activos de carácter específico y no solamente genérico (9). Y son, precisamente, las decisiones de inversión de las empresas y las iniciativas de desarrollo local, quienes contribuyen, en gran medida, al surgimiento y desarrollo de los factores específicos en un territorio.

Entre los factores con capacidad de crear riqueza, necesarios para competir, se pueden señalar la cualificación y especialización de la fuerza de trabajo, el valor estratégico de las infraestructuras (hoy en día, transportes multimodales y telecomunicaciones), la cultura empresarial y tecnológica que se ha ido acumulando en el territorio, y la identidad e imagen de la ciudad o región.

El espacio en común de la gran empresa y el territorio alcanza, también, al sistema de producción de la gran empresa y a la estructura productiva del territorio (Perrin, 1990; Fisher, 1994). La presencia de "clusters" formados por empresas proveedoras, auxiliares y afines, que configuran un sistema local de empresas competitivas, capaz de generar economías de aglomeración, organizan y estructuran el territorio y "ayudan a competir" a las empresas que se localizan en él.

Las nuevas formas de organización de las empresas dan una prioridad creciente a la externalización de funciones a través de la subcontratación a empresas localizadas cerca de la unidad de producción de la gran empresa, lo que introduce una nueva dinámica en los sistemas productivos locales.

La subcontratación permite a las grandes empresas reducir los costes de producción, beneficiarse de la especialización de los proveedores, reducir los costes internos y mejorar su competitividad. La subcontratación supone un intercambio de conocimientos y de saber-hacer entre la gran empresa y el sistema local de empresas. Se basa en una relación estable entre los proveedores y la unidad del grupo empresarial y su eficiencia sólo es posible gracias a un buen sistema de información y de coordinación entre los socios y a una elevada flexibilidad en la producción, sobre todo cuando la demanda tiene importantes fluctuaciones.

EURE

La estrategia de las grandes empresas encuentra en los sistemas productivos locales una respuesta favorable, sobre todo en los distritos industriales especializados en la producción manufacturera. Las políticas de desarrollo local a través de las iniciativas que impulsan la potenciación del "software" del desarrollo y el fortalecimiento de las redes de empresas, propician la mejora de la competitividad de los sistemas productivos locales y, de esta forma, confluyen con las estrategias de las grandes empresas.

La gran empresa se siente atraída por aquellas ciudades y territorios que tienen una demanda exigente de sus productos. La existencia de un mercado local/regional, de naturaleza innovadora y con una alta presión de la demanda, condiciona y estimula el proceso de intercambio de los productos y servicios de los sectores en los que compiten las empresas localizadas en el territorio. Aunque la política de desarrollo local sea una política de oferta, sus objetivos convergen en un sistema de condiciones y de relaciones del entorno que tiende a mejorar la demanda local de los productos de las empresas localizadas en el área.

Por último, las grandes empresas se insertan con facilidad en los territorios en los que las condiciones de libre competencia prevalecen, existe una cultura emprendedora y la regulación de la economía facilita el funcionamiento del mercado. Las políticas de desarrollo local ayudan al mercado a funcionar, es decir, facilitan el modo con que las empresas se crean, organizan, gestionan y compiten a escala internacional. Cuando un territorio se caracteriza por un fuerte sistema de relaciones entre empresas y organizaciones y una dinámica de aprendizaje elevada, las estrategias de "cooperación para competir" facilitan el desarrollo territorial.

La convergencia estratégica de las grandes empresas y de los territorios conduciría inexorablemente al fortalecimiento de procesos de desarrollo local, cuya conceptualización se aproxima a la de Perroux. En el espacio de la ciudad/región se localizan empresas activas, llamadas a liderar la dinámica del tejido productivo, generar la difusión de las innovaciones y fomentar la cooperación y la concurrencia entre las empresas. Los intercambios y las relaciones entre los operadores facilitaría la formación de economías externas a las empresas pero internas al territorio, al mismo tiempo que se forma una comunidad de intereses que afectan a la propia población.

En realidad, se produce la convergencia de dos procesos complementarios. De un lado, la gran empresa externa actuaría como catalizador del proceso de desarrollo. Atraída por la existencia de recursos y activos locales, que se han producido como consecuencia de la acumulación de conocimientos y habilidades, aporta su capacidad innovadora y ejerce un efecto dinamizador en el territorio, fomentando la capacidad organizativa y la dinámica de aprendizaje. A su vez, la estrategia de desarrollo local activaría el potencial de desarrollo endógeno existente en la ciudad o en la región.

Ahora bien, los procesos de desarrollo local están condicionados por el grado de integración productiva de las empresas externas y, por lo tanto, por las formas de organización del grupo empresarial y del territorio. La inserción de la unidad de un grupo empresarial en la estructura productiva local depende, de un lado, de su posición en la organización del grupo, de las relaciones jurídicas y financieras que vinculan a la unidad local con el grupo, y de los modos de gestión y procedimientos de decisión y de control del grupo. Pero, además, está condicionada por el sistema de procedimientos, signos y convenciones y la forma de coordinación que caracterizan al territorio (Dupuy y Gilly, 1997).

Así, pues, el grado de desarrollo de las relaciones entre gran empresa y territorio depende de la forma de integración de la unidad empresarial en su grupo de procedencia y del tipo de organización del territorio (sistema productivo local, distrito industrial, entorno innovador). Sobre la base de las relaciones técnicas, productivas e institucionales que se establecen entre la unidad del grupo y el territorio se pueden producir niveles de sinergia y formas de cooperación diferentes entre la empresa externa y el territorio, que conducen a dinámicas específicas de desarrollo para cada localidad.

EURE

En resumen, la confluencia de las estrategias territoriales de las grandes empresas y grupos empresariales y de las estrategias de desarrollo local de los territorios contribuye a la integración de las empresas externas en los sistemas productivos locales y potencia los procesos de desarrollo endógeno. Existen diversas formas de integración en las economías locales, fruto de las diferencias en las formas de organización del grupo empresarial y el territorio, de las estrategias de las empresas que están en la base de las decisiones de inversión y localización en una localidad, de la política de desarrollo local y de las relaciones que se establecen entre el sistema local y la empresa externa.

6. Las grandes empresas y la política de desarrollo endógeno

La discusión anterior muestra que existe un alto grado de compatibilidad y sinergia potencial entre las estrategias territoriales de las grandes empresas y las estrategias de desarrollo de las ciudades y regiones, lo que induce a proponer que las grandes empresas innovadoras pueden jugar un papel relevante en la política de desarrollo endógeno.

¿Esta conclusión es apropiada para todo tipo de territorios? ¿Es válida para las regiones menos desarrolladas? En la discusión anterior se ha argumentado que los grupos de empresas que producen bienes y servicios de calidad buscarían territorios que disponen de recursos y activos específicos, como los espacios metropolitanos más dinámicos, los distritos industriales o los distritos tecnológicos.

Los críticos de la gran empresa mantienen que las regiones menos desarrolladas no dispondrían de factores de competencia espacial, que atraigan a las empresas más innovadoras. Esta crítica es una simplificación de la realidad, ya que los cambios estructurales de las últimas décadas han hecho aparecer en territorios y regiones periféricas potenciales de desarrollo suficientes para emprender una estrategia de desarrollo endógeno compatible con las estrategias de los grupos y las empresas innovadoras.

La reducción de los movimientos migratorios durante décadas y la mejora de los niveles de formación han permitido concentrar en las áreas menos desarrolladas recursos humanos cualificados. Los cambios estructurales asociados con los procesos de reestructuración de la industria y el creciente protagonismo de los servicios, unido a la consideración del entorno ambiental como factor de competencia espacial de los territorios han valorizado regiones hasta ahora irrelevantes para las empresas. La mejora de los modos y las infraestructuras de transporte y comunicaciones unida a la reducción de los costes de transporte ha producido un aumento de la accesibilidad que ha mejorado el atractivo de territorios hasta ahora lejanos y periféricos. Por último, la utilización creciente de las nuevas tecnologías ha acelerado el proceso de valorización de los recursos existentes en territorios de las regiones menos desarrolladas.

En resumen, el interés de las empresas por los territorios con activos y recursos específicos, incluso de las áreas menos desarrolladas, se ha reforzado en las últimas décadas. La cuestión, por lo tanto, reside en redefinir la política de desarrollo endógeno en términos de las estrategias de las empresas y de las organizaciones territoriales locales.

El primer paso sería reconsiderar las políticas de incentivos de los gobiernos nacionales y regionales. Habría que revisarlas e incorporar una regulación precisa que garantizara la imbricación de las inversiones externas en los procesos de desarrollo endógeno (Latella, 1997). Uno de los elementos centrales sería la creación de un Fondo para el Desarrollo Local, de carácter nacional, al que podrían acceder las empresas que contribuyeran con sus inversiones al desarrollo de un territorio. La referencia obligada para la negociación de incentivos a las empresas sería la formulación de un plan de desarrollo local, que defina los objetivos y las acciones prioritarias, entre las que figurarían los proyectos de inversión de las empresas externas y de las administraciones públicas. El plan se apoyaría en un diagnóstico que identificara las áreas de producto-mercado, las hileras de producción y los sistemas productivos locales, existentes o susceptibles de crearse, sobre los que se puede articular el proceso de desarrollo local endógeno.

EURE

La concesión de incentivos se regularía mediante un acuerdo de planificación entre la gran empresa, la administración central y/o regional y el gobierno local, que expresara los compromisos públicos y privados para alcanzar los objetivos del plan de desarrollo local. El acuerdo de planificación indicaría la cuantía y forma de los incentivos, así como los compromisos del gobierno local y de la gran empresa.

El gobierno local se comprometería a llevar a cabo las acciones que figuran en el plan de desarrollo local. En función de las necesidades y demandas de cada territorio las actuaciones darían, mayor o menor importancia, a la inversión en infraestructuras (como las telecomunicaciones y transportes) y capital social, a las iniciativas que contribuyen a mejorar los factores cualitativos e inmateriales del desarrollo, al fomento de la capacidad de organización del territorio y a la creación de un clima empresarial que favorezca el surgimiento, funcionamiento y desarrollo de las empresas (Vázquez Barquiero, 1996).

Por su parte, la empresa externa se comprometería a cumplir los objetivos específicos y a contribuir a la creación de empleo mediante inversiones directas y el estímulo al surgimiento y desarrollo de las empresas locales a través de la subcontratación y la demanda de bienes y servicios locales. Además, en el acuerdo de planificación se establecerían las formas de inserción de la unidad local en el territorio, el mecanismo a través del cual la gran empresa contribuiría a la difusión de innovaciones y a la mejora de la cualificación de la mano de obra, el grado de autonomía de la unidad del grupo empresarial en la gestión de las actividades locales y las formas de colaboración con las instituciones locales.

En resumen, el acuerdo de planificación recogería los objetivos estratégicos de la gran empresa y la ciudad/ región coordinaría las acciones de interés común de la empresa y el territorio, fijaría los mecanismos de control y seguimiento de los compromisos adquiridos. En realidad, no haría otra cosa que formalizar la convergencia entre la estrategia territorial de la gran empresa y de la estrategia económica del territorio.

7. Comentarios finales

El artículo argumenta que la convergencia de las estrategias de las grandes empresas y del territorio tiende a fomentar los procesos de desarrollo endógeno, lo que permite recuperar los elementos más sofisticados de la teoría de polos de crecimiento que las políticas regionales de los años sesenta y setenta fueron incapaces de ejecutar.

Se abre, por lo tanto, una línea de actuación que permite mejorar los procesos de reestructuración productiva de las ciudades y regiones y favorecer la creación de empleo. Aunque, en términos agregados, sean los sistemas de pequeñas empresas industriales y de servicios, y no las grandes empresas, los más adecuados para crear empleo, las empresas externas innovadoras son un factor catalizador del desarrollo y, por lo tanto, permitirían acelerar la dinámica productiva y espacial.

Este tipo de estrategia no es generalizable a los territorios que tienen un potencial de desarrollo limitado o cuyo sistema productivo se articula alrededor de actividades como las de carácter extractivo. En unos casos la mejora del nivel de vida de la población sólo es posible mediante acciones asistenciales y de preservación del medio ambiente y del patrimonio histórico y cultural. En otros, las empresas fordistas continúan teniendo una fuerte implantación, por lo que los procesos de crecimiento sólo pueden reconducirse hacia una estrategia de desarrollo autosostenido en la medida en que las organizaciones locales tengan competencias para definir y controlar la estrategia de desarrollo local.

Esta última reflexión nos lleva a una de las cuestiones centrales en la ejecución de las políticas de desarrollo endógeno, la relación de poder entre la gran empresa externa y las organizaciones territoriales, que condiciona la negociación de los acuerdos de planificación. En los países democráticos, la solución pasa por el fortalecimiento de la sociedad civil y por la regulación y el control del proceso de negociación por parte de la Administración del Estado.

EURE

Notas

(1) Friedmann y Weaver (1979) mantienen, a este respecto, que no se sabía si la teoría se refería a centros que ya habían alcanzado una etapa de crecimiento o a ciudades que tenían una cierta potencialidad. Además, era difícil medir el impacto de la política, ya que nunca estuvo claro cual era el indicador apropiado (empleo generado en la economía formal y/o informal; la población; la renta con o sin indicador de distribución).

(2) Los departamentos más comunes de las empresas fordistas son dirección y coordinación, financiación, investigación y desarrollo, fabricación y ensamblaje, marketing y distribución y otros más pequeños como tráfico, ingeniería, asesoría jurídica, personal y relaciones públicas (Chandler, 1990).

(3) Chandler señala cuatro formas de crecimiento de las empresas industriales: la adquisición y fusión de empresas, la integración vertical, la expansión geográfica y la producción de nuevos productos relacionados con la tecnología existente o los mercados.

(4) Las nuevas formas de organización se han producido como consecuencia de la evolución natural de las empresas (con el crecimiento patrimonial, financiero y contractual), que ha producido dos importantes rupturas, la institucional (separación de la propiedad y el control de la empresa) y la organizativa (separación de decisiones operativas y estratégicas y diferenciación de las actividades de la empresa). De esta forma la empresa puede seguir manteniendo el poder económico y el control (Bueno Campos, 1992).

(5) Bueno Campos (1992) sostiene que "en las grandes empresas se observa que la sociedad matriz suele, generalmente, reservarse las actividades de diseño, marketing, distribución y asistencia técnica. El aprovisionamiento y la fabricación, con las técnicas de just-in-time, se desplazan hacia proveedores y terceros; venta y distribución, e incluso la gestión de la cartera, se contratan también con terceros, a través, por ejemplo de franquicias". La formación del grupo descansaría sobre un centro de poder económico que se mantiene mediante un soporte contractual.

(6) Amin y Tomaney (1997, pp. 98-99) señalan que las plantas de las empresas innovadoras poseen un conjunto de características que las hacen atractivas para promover el desarrollo endógeno en las regiones subdesarrolladas y señalan los atributos que justifican la revisión del papel de las inversiones externas como estímulo del desarrollo económico local autosostenido.

(7) La referencia empírica de esta teoría son los sistemas locales de empresas que caracterizan el desarrollo industrial en Europa y Estados Unidos (Brusco, 1982; Fua, 1983, Vázquez Barquero, 1984; Garofoli, 1992; Saxonian, 1994).

(8) Se entiende por recursos los factores que forman el potencial de desarrollo del territorio, que aún no se han utilizado, mientras que los activos serían factores que ya se utilizan (Colletis y Pecqueur, 1995).

(9) Se entiende por factores genéricos de un territorio aquellos cuyo valor viene expresado por los precios del mercado y que son objeto de cálculo en las decisiones de inversión de la empresa. Los factores específicos serían los recursos que están ligados a un territorio como consecuencia de un procesos de acumulación de conocimiento y habilidades y que no siempre se pueden reflejar en el precio (Colletis y Pecqueur, 1995).

*Catedrático, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad Autónoma de Madrid

EURE

Bibliografía: in, A., Bradley, D., Howells, J., Tomaney, J., Gentle, C. (1994): "Regional incentives and the quality of mobile investment in the less favoured regions of the EC", *Progress in Planning*, 41 (1).

Amin, A. y Tomaney, J. (1997): El potencial de desarrollo regional de las inversiones externas en las regiones menos favorecidas de la Comunidad Europea. En A. Vázquez Barquero, G. Garofoli y G. P. Gilly (edts.) 1997. *Gran empresa y desarrollo económico*. Editorial Síntesis, Madrid.

Aoki, M. (1990): "Toward an Economic Model of the Japanese Firm". *Journal of Economic Literature*, vol. XXVIII, num. 1, pp. 1-27.

Aydalot, Ph. (1985): *Economie Régionale et Urbaine*. Economica, Paris.

Boisier, S. (1997): El vuelo de una cometa. Una metáfora para una teoría del desarrollo territorial. Serie Ensayos, documento 97/37, CEPAL, Santiago de Chile.

Brusco, S. (1982): The Emilian Model: Productive Decentralization and Social Integration. *Cambridge Journal of Economics*, 6, pp. 167-184.

Bueno Campos, E. (1992): Organización Flexible y Gestión del Cambio. Documento IADE, num. 28, Universidad de Madrid.

Chandler, A. (1982): The M-form, Industrial Groups American Style. *European Economic Review*, 19, pp.3-23.

_____. (1990): *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts.

Colletis, G. y Pecqueur, B. (1995): Dinámica territorial y factores de la competencia espacial. En A. Vázquez Barquero y G. Garofoli, *Desarrollo Económico Local en Europa*. Colegio de Economistas de Madrid.

Cotorruelo, R. (1996): Competitividad de las empresas y de los territorios. Mimeo, Inmark, Madrid.

Dupuy, J. C. y Gilly, J. P. (1997): Las estrategias territoriales de los grupos industriales. En A. Vázquez Barquero, G. Garofoli y G. P. Gilly (edts.) 1997. *Gran empresa y desarrollo económico*. Editorial Síntesis, Madrid.

Fisher, A. (1994): *Industrie et espace géographique*. Masson, Paris.

Florio, M. (1997): Gran empresa, capacidad empresarial y política de desarrollo regional. En A. Vázquez Barquero, G. Garofoli y G. P. Gilly (edts.) 1997. *Gran empresa y desarrollo económico*. Editorial Síntesis, Madrid.

Friedmann, J., Weaver, C. (1979): *Territory and Function*, Edward Arnol, Londres.

Fua, G. (1983): L'industrializzazione nel Nord Est e nel Centro. En G. Fua y C. Zachia (Eds.) *Industrializzazione senza fratture*. Il Mulino, Bologna, 1983.

Garofoli, G. ed. (1992): *Endogenous Development and Southern Europe*, Avebury, Aldershot.

Garofoli, G. y Gilly, J.P., eds.(1997): *Gran empresa y desarrollo económico*. Editorial Síntesis, Madrid.

EURE

- Guidani, S. y Basand, M. (1982): *Maldeveloppement Regional et Identité*. Preses Polytechniques Romandes, Lausana.
- Handy, Ch. (1990): *The age of Unreason*, Harvard Business School Press, New York.
- Higgins, B. y Savoie, D. J. (1995): *Regional Development Theories and their Application*. Transaction Publishers, New Brunswick, New Jersey.
- Hirschman, A. O. (1958): *The strategy of economic dinamic*. Yale University Press, New Haven.
- Lasuen, J.R. (1969): On Growth Poles. *Urban Studies*, 6, pp. 137-161.
- Latella, F. (1997): ¿Hacia un cambio del papel de la gran empresa en el desarrollo de las regiones atrasadas?. En A. Vázquez Barquero, G. Garofoli y G. P. Gilly (edts.) 1997. *Gran empresa y desarrollo económico*. Editorial Síntesis, Madrid.
- Myrdal, G. (1957): *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. Duckworth and Co., Londres.
- Perrin, J. Cl. (1990): *Organization Industrielle: la composante territoriale*. Notes de Recherche du CER, num. 112. Aix-en-Provence.
- Perroux, F. (1955): Note sur la notion de pôle de croissance. *Economie Appliquée*, 7, pp 307-320
- _____ (1961): La firme motrice dans une region et la region motrice. *Cahiers de L'ISEA*, Marzo.
- Porter, M. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York.
- Ross, S. (1973): *The Economic Theory of Agency: The principal Problem*. American Economic Review.
- Stöhr, W. B. (1985): Selective selfreliance and endogenous regional development. *Ungleiche Entwicklung und Regionalpolitik in Südeuropa*. Ed. Nohlen & Schultze pp. 229-249. Studienverlag Dr. N. Brockmeyer. Bochum.
- Vázquez Barquero, A. (1984): Desarrollo con iniciativas locales en España. *Información Comercial Española*, mayo, pp.57-69.
- _____ (1987): Local development and Regional State in Spain. *Papers of the Regional Science Association*, Vol. 61, pp. 65-78.
- _____ (1993): *Política Económica Local*. Pirámide, Madrid
- _____ (1996): Desarrollos recientes de la política regional. La experiencia europea. Eure. *Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales* Vol. XXII, núm. 65, pp. 101-114.
- Veltz, P. (1993): Logiques d'entreprise et territoires: les nouvelles regles du jeu. En Savy, M. y Veltz, P. *Les Nouveaux Espaces de l'Entreprise*. Editions de l'Aube, Datar, Paris.
- Williamson, (1981): The Modern Corporation: Origins, Evolution, Attributes. *Journal of Economic Literature*, Vol. XIX, pp. 1537-1568.