

ESTRATEGIAS DE DESARROLLO REGIONAL

Inicia **David Wadley** este trabajo poniendo en tela de juicio la eficacia de las políticas regionales tradicionales, basadas en el establecimiento de incentivos para atraer las inversiones exógenas. Apunta que este mecanismo ha dejado de funcionar, en gran parte, en la actualidad ante la presencia de nuevos factores en la escena regional, tales como el desarrollo endógeno y el avance de la tecnología, que están dando lugar a un moderno concepto de política de desarrollo regional. El autor formula un modelo bastante sencillo, a partir del cual estima que es posible examinar las cuestiones relacionadas tanto con el control como con la tecnología; pero en este trabajo se limita a considerar únicamente las primeras, para lo que somete a análisis una serie de estrategias, tales como las relativas al potencial de desarrollo endógeno, al papel de las pequeñas y medianas empresas, a la intervención directa de los poderes públicos y a las industrias de servicios.

Su principal conclusión es que la política regional tiene un papel cada vez más complejo y que atrae más que nunca la atención de las autoridades, al tiempo que señala que el nuevo concepto de desarrollo supondrá nuevas restricciones a los responsables de la formulación de la política regional, y exigirá mucha imaginación en la aplicación de las medidas oportunas (*).

I. INTRODUCCION: MARCO DE ELABORACION Y MODELO DE POLITICA

EN toda Europa, y quizá en otros países de la OCDE, es muy difícil adquirir la certeza de que la política regional haya ayudado realmente a alcanzar los tres grandes objetivos que se le asignaron durante el período que estamos estudiando (Bartels y van Duijn, 1982: 97). Efectivamente, como indicaba la OCDE (1983c: 5), «la solución de los problemas estructurales re-

gionales profundos y crónicos no se ha visto facilitada por la evolución económica de estos últimos años». Se ha estudiado ya el problema regional en líneas generales, en otros trabajos; aquí voy a enfocarlo como uno de los aspectos de la crisis en que el Estado protector entró en los años 70. En una conferencia de la OCDE sobre las políticas sociales para los años 80, B. Safer (1981: 143) formulaba la siguiente paradoja:

En realidad, los años 60 y el principio de los 70 no han sido tan idílicos como podríamos estar tentados de creer si nos atuviéramos a los datos dispo-

nibles y a los que se han presentado anteriormente sobre el desarrollo económico y los resultados obtenidos en el ámbito social. De hecho, no sólo ha habido progresos. La intervención del Estado, en la forma en que ha contribuido a asegurar un desarrollo económico regular durante los años 60 y el principio de los 70, no sólo ha llegado, obviamente, a sus límites, sino que las contradicciones que ha introducido en el sistema socioeconómico se han ido acumulando...; los problemas derivados de la creciente intervención del Estado en la regulación de los procesos económicos (especialmente en la distribución de la renta) se han acumulado progresivamente; los efectos positivos de esta intervención han disminuido, mientras los efectos negativos se iban manifestando cada vez con más fuerza. Asistimos, pues, a una debilitación progresiva de las ventajas de dicha política y a una agravación de sus inconvenientes.

La comparación con las políticas seguidas en el terreno de la protección social y la mano de obra hacen pensar que las políticas de desarrollo regional no han sido las únicas en arrojar, en los últimos años, resultados discutibles. Durante los años 80, tanto la derecha como la izquierda han criticado de un modo convincente las intervenciones gubernamentales. Para resumir muy sucintamente los argumentos de uno y otro campo, se puede decir que la derecha era hostil a una intervención creciente del Estado o, cuando menos, insistía en la necesidad de velar por una buena utilización de los fondos públicos (para alcanzar los objetivos perseguidos por la política regional). Por otra parte, algunos autores de la izquierda resaltaban que la naturaleza del sistema socioeconómico era la causa principal de

CUADRO N.º 1

GRADO DE CONTROL EXÓGENO DE LAS EMPRESAS MANUFACTURERAS EN DISTINTAS REGIONES DE DETERMINADOS PAISES DE EUROPA

<i>País o región</i>	<i>Región</i>	<i>Control exógeno Parámetro</i>	<i>Porcentaje</i>	<i>Año</i>
Inglaterra	Norte	Empleo	79	1973
Escocia	Totalidad del territorio	Empleo	59	1973
Irlanda del Norte	Zonas de desarrollo asistido	Nuevas empresas (creadas gracias al New Industry Programme del IDA, 1960-1973)	62	1978
Irlanda (Eire)	Sur	Empleo	55	1977
Francia	Totalidad del territorio menos París y alrededores	Empleo	55	1977
Alemania	Regiones periféricas	Todas las nuevas empresas radicadas en regiones periféricas	50	1978

Fuente: Wettmann y Ciciotti (1981: 70).

las dificultades existentes (cf. Ross y otros, 1984). Frente a posturas tan diversas, los gobiernos no pueden esperar en absoluto quedar bien ante los ojos de sus detractores, sea cual fuere la naturaleza de los esfuerzos de desarrollo regional que emprendieran en los años 80. La regresión económica de las regiones industriales y la crisis de las industrias manufactureras constituyen probablemente el mayor desafío al que se hayan enfrentado los responsables de la política regional desde el fin de la segunda guerra mundial. Antes de 1980 su tarea hubiera podido ser más fácil, pues en aquella época aún no se veían con claridad las causas internacionales y estructurales fundamentales de esta regresión. En la medida en que no se disponía de suficiente información, habrían podido limitarse a una política industrial poco estructurada, concediendo tantas subvenciones como pudiera financiar la colectividad y aplicando programas regionales destinados a acudir en ayuda de las empresas afectadas por la crisis. Ahora todo ha cambiado. La mayor parte de los observadores políticos están de

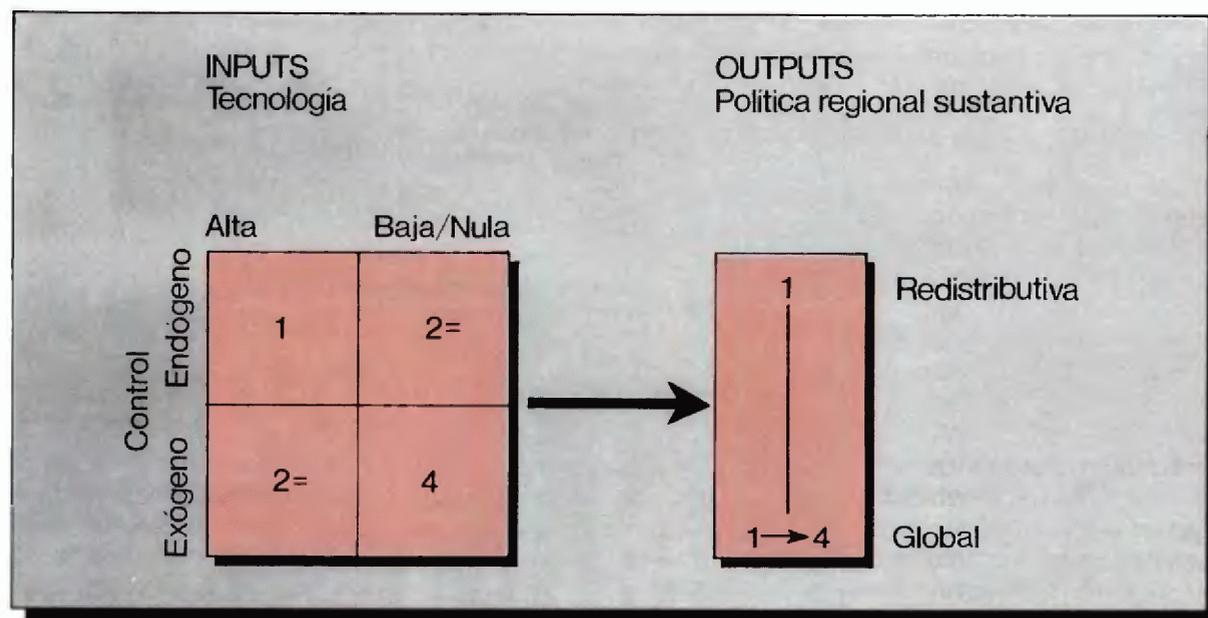
acuerdo en reconocer que hoy en día sería una ingenuidad actuar así, y que no sería más que prolongar la vida de organismos enfermos. Frente a la reciente crisis económica, los países de la OCDE han experimentado políticas de derecha o de izquierda, cuando no unas y otras sucesivamente. Hasta hoy, ninguno ha optado por posiciones extremadas y no procede tratarlas aquí. En las páginas siguientes estudiaremos lo que ha ocurrido, o lo que está ocurriendo, en el campo de la política regional, más que lo que podría ocurrir, o lo que tal o cual partido desearía que ocurriera. No obstante, aunque nos ciñamos a esa perspectiva limitada, resulta indispensable un marco teórico.

Si partimos de la base de que el Estado debe incentivar el desarrollo regional, la cuestión no pasa por saber cuál es el objetivo que se persigue, que es obvio, sino qué inversiones habrá que realizar, tanto si vienen de la propia región como si lo hacen del exterior. Como vemos en el cuadro n.º 1, en el caso de algunos países europeos el grado de con-

trol exógeno (es decir, extrarregional) sobre la economía varía, pero, de forma general, en las regiones periféricas, abarca más de la mitad de la actividad total. En el norte de Inglaterra, en Escocia y en toda Irlanda los porcentajes son especialmente elevados. Wettmann y Ciciotti (1981: 70) son de la opinión de que, en una situación de este tipo, el papel principal lo desempeñan la estructura de las inversiones directas del exterior, la naturaleza de la tecnología empleada, el grado de integración de las empresas exógenas y las empresas de la región y, en caso de retroventa, las nuevas estructuras que se deriven.

Durante estos últimos veinte años, los dirigentes han recurrido ampliamente a los distintos medios de atraer las inversiones exógenas (1). En los mejores momentos de los años 60 y al principio de los 70, para favorecer el desarrollo regional bastaba aparentemente con atraer nuevas filiales al lugar que se decidiera. En las economías en las que las inversiones extranjeras constituyen un elemento determinante de desarrollo, el bienestar económi-

GRAFICO 1
ESTRATEGIA DE DESARROLLO REGIONAL.
ESQUEMA TEORICO DE ENTRADAS Y SALIDAS



co de los habitantes podía depender en gran medida del lugar en que se realizaran las inversiones. Hoy en día, por el contrario, cada vez es más evidente en los países de la OCDE que, en un futuro, el número de industrias exógenas «móviles» será cada vez más limitado a medida que los mercados de los países desarrollados se acerquen a la saturación, aumenten las posibilidades de realizar economías de escala y se acentúe la competencia en nuevas inversiones de otros países (Oakey, 1983: 61). Las sociedades con potencial de crecimiento insuficiente (es decir, las que no tienen otras posibilidades) no estarán nada dispuestas a rechazar proyectos de inversión, aunque no sean los más indicados para favorecer un mejor equilibrio regional. A menos que los habitantes acepten desplazarse para

aprovechar las posibilidades de desarrollo allí donde existan, podemos esperar que persistan las disparidades regionales.

Los países con posibilidades de crecimiento limitadas corren el riesgo de no estar en condiciones de dominar su futuro desarrollo regional, de tener que ocuparse exclusivamente de los objetivos de crecimiento, dejando de lado los objetivos de redistribución. Es posible que un número reducido de países, cuyas perspectivas de crecimiento estén relativamente aseguradas, tengan un margen de maniobra mayor para emprender acciones de redistribución. No obstante, es posible que, tanto en los segundos como en los primeros, las fuentes de crecimiento endógenas estén llamadas a desempeñar un papel más importante que las exóge-

nas. Podríamos añadir que, en el futuro, el nivel de desarrollo tecnológico probablemente será también un factor importante de progreso. Uno de los efectos positivos de la superioridad tecnológica podría ser el permitir a los países que la disfrutaban el planteamiento de objetivos de redistribución, por oposición a los objetivos de crecimiento —que son los únicos que se suelen asignar a la política regional—, gracias a las posibilidades de crecimiento que ofrecen las innovaciones en materia de productos y procesos. El esquema teórico, en el que hemos clasificado las distintas posibilidades de 1 a 4, en función del grado de control y del nivel tecnológico, permite pensar que la opción seleccionada puede contribuir a determinar de forma apreciable la naturaleza de la política regional. Como los trabajos

sobre este tema no responden satisfactoriamente a la pregunta de si los objetivos de crecimiento global y la redistribución son autoexcluyentes o compatibles hasta cierto punto, proponemos un arbitraje graduado entre estos objetivos. El gráfico 1 expone las ideas que acabamos de desarrollar.

Este gráfico es una matriz que representa distintos grados de control/niveles tecnológicos que van a la par con las posibles estrategias de desarrollo regional. Actualmente, los responsables tienden a pensar que el desarrollo endógeno, basado en tecnologías punta (más en forma de nuevos productos que de nuevos procesos), estimula el crecimiento del empleo y de otros factores que facilitan la realización de los objetivos de redistribución perseguidos por los países que practican una política intervencionista (casilla 1). A la inversa, es relativamente seguro que un desarrollo exógeno que venga acompañado por un nivel tecnológico débil (casilla 4) sólo permitirá obtener resultados en términos de crecimiento global. Hay algunas dudas en lo que se refiere al interés de las otras dos grandes estrategias posibles; por ello se han colocado al mismo nivel. Oakey (1983: 63) escribe, por ejemplo, que «por definición, las tecnologías importadas ofrecen pocas posibilidades de creación de empleo, porque se suele tratar de tecnologías de segunda mano». Es un reconocimiento implícito de que los países tienen tendencia a mantener las innovaciones más de punta cerca de los centros en los que se desarrollaron. Por un lado, la estrategia de desarrollo endógeno, basada en un nivel tecnológico débil, es discutible por la intensidad de la competencia a este ni-

vel procedente de los países no miembros de la OCDE. Las medidas destinadas a estimular a las empresas pueden, si llega el caso, engendrar un cierto crecimiento endógeno, pero las perspectivas que ofrecen de asegurar un desarrollo regional estable parecen un tanto oscuras.

A partir de este modelo es posible examinar las cuestiones relacionadas con el control y la tecnología. Sin embargo, en este trabajo nos vamos a limitar a la consideración de las primeras únicamente, para lo que someteremos a análisis una serie de estrategias, tales como las relativas al potencial de desarrollo endógeno, al papel de las pequeñas y medianas empresas, a la intervención directa de los poderes públicos y a las industrias de servicios (2).

II. EL POTENCIAL DE DESARROLLO ENDOGENO

El potencial de desarrollo endógeno, en su sentido más amplio, engloba los factores que pueden contribuir al desarrollo regional, tales como los recursos materiales y los que ofrece el entorno, las infraestructuras de transporte y de comunicaciones, las estructuras urbanas, así como el capital físico y el capital humano (por este último entendemos el nivel de instrucción, la cualificación, la aptitud para dirigir una empresa y el ingenio de los habitantes de la región de que se trate). Favorecer el desarrollo es coordinar estos factores y ponerlos al servicio de actividades productivas. Wettmann y Ciciotti (1981: 4*) destacan que el potencial de innovación regional puede frenar estos procesos. Definen este potencial como la red

de actividades y de funciones económicas de las distintas empresas y su entorno, que determinan el ritmo y el alcance de la modernización de las técnicas y de las estructuras, así como la capacidad para compensar la pérdida de antiguos mercados por la conquista de nuevas salidas. Estas nociones, basadas ampliamente en la experiencia de los países europeos, existen desde hace apenas cinco años. Su análisis está aún en un estadio de exploración, y nuestro propósito aquí es examinar las cuestiones y los problemas elevados al Grupo de Trabajo de la OCDE en los últimos dieciocho meses.

1. Cuestiones fundamentales

A medida que la noción de desarrollo endógeno iba ganando adeptos, el Grupo de Trabajo de la OCDE tuvo que hacer varias distinciones importantes. En primer lugar, es preciso distinguir entre desarrollo espontáneo y desarrollo estimulado por los poderes públicos. Los ejemplos de desarrollo endógeno espontáneo son escasos, y el más ejemplar es el de las regiones del noreste y centro de Italia, donde una industrialización difusa ha permitido emplear las reservas de mano de obra de colectividades esencialmente agrícolas (3). Este modelo podría ser difícil de reproducir en otros países de la OCDE.

En segundo lugar, no hay que asimilar directamente el desarrollo endógeno al autodesarrollo (Segal, 1979), sino más bien al fomento de la competencia en los mercados internacionales para la venta de productos de nueva fabricación en la región. En tercer lugar, el desarrollo no se limita

únicamente al sector secundario. La concepción de desarrollo endógeno puede diversificarse lo suficiente como para aplicarse a distintos sectores de una economía. Si admitimos esta concepción tan amplia, la cuestión es saber si el desarrollo endógeno debe superar el plano estrictamente económico para englobar la protección social y la cultura. En Finlandia, por ejemplo, se aplica a las nuevas fórmulas de prestación de servicios sociales en las zonas rurales, así como a distintos tipos de actividades no lucrativas. La experiencia en Austria ha demostrado que es importante estimular desde un principio las actividades culturales para que puedan servir de soporte a las actividades económicas. En el Reino Unido, por el contrario, la noción de desarrollo endógeno se limita a las actividades económicas.

2. Etapas necesarias

Uno de los medios de abordar el desarrollo endógeno consiste en hacer un balance de las ventajas y desventajas de la región de que se trate. Entre las desventajas que pudieran entorpecer los esfuerzos realizados por las regiones para participar en el proceso de innovación y de mutación estructural, habrá que citar las carencias funcionales en el acopio y tratamiento de la información, la planificación, la toma de decisiones, la puesta a punto y la concepción de los productos, los estudios de mercado, la organización, la gestión y la financiación. Estas insuficiencias son imputables más a la naturaleza y a las características de las distintas empresas que a la presencia o a la ausencia de tal o cual rama de actividad.

Es posible que las características de la situación de la región paralicen cualquier iniciativa de los empresarios o los procesos de decisión o, incluso, obstaculicen la puesta a punto y la difusión de innovaciones. En este balance, sería capital analizar el grado de diversificación del mercado de trabajo y la existencia de una mano de obra cualificada, estudiar la capacidad de los sistemas sociales para asimilar las mutaciones tecnológicas y estructurales (sistemas de formación y de relaciones profesionales) y también analizar la densidad y la diversidad de las redes de información y de comunicación. En este último caso, se trata de censar los recursos en capital-riesgo y en servicios comerciales, así como las conexiones que pudieran existir entre el mundo de los negocios y el mundo de la ciencia. Hay otro factor que juega una baza importante: la amplitud y la calidad de la formación para la gestión que se aporta, en función de crear reservas de cuadros para las pequeñas o medianas empresas. Por otra parte, hay que recordar que la acción y la actitud de las instancias responsables del desarrollo regional ejercen una influencia incontestable en este sentido (Manners, 1981: 287).

La realización de balances regionales podría también mostrar que el potencial de innovación constituye un factor de desarrollo. Investigaciones empíricas han permitido constatar que el proceso de innovación se concentra geográficamente y que la difusión de las nuevas ideas exige plazos considerables. Esto suele jugar en contra de las pequeñas empresas situadas en regiones periféricas, que no pueden recurrir regularmente a fuentes internas de información muy com-

plejas o a una mano de obra demasiado cualificada, siendo así que precisarían acceder con facilidad a las redes de información y poder reclutar personal competente en forma temporal cuando se plantean introducir modificaciones importantes en la producción o en la organización. De hecho, es indispensable desarrollar las redes regionales de información si se quiere favorecer a un tiempo el desarrollo endógeno y un desarrollo aún más centrado en la tecnología, lo que parecería deseable, como se deduce del gráfico 1. Es posible que las medidas adoptadas para favorecer el desarrollo regional no tengan más efecto que el de compensar las orientaciones de las políticas tecnológicas de alcance nacional, que, como veremos, tienden a privilegiar a las zonas que poseían desde un principio una gran ventaja en este campo.

Wettmann y Ciciotti (1981: 13*-22*), que trabajan para las Comunidades Europeas, muestran cómo estos balances podrían permitir establecer una tipología de las regiones según su potencial de desarrollo endógeno. En primer lugar, hay regiones con actividades tradicionales, fuertemente urbanizadas, y actualmente «abandonadas», que ocupan una situación muy central y que ofrecen, por su densidad, posibilidades de realizar economías de concentración y tienen, igualmente, gran experiencia en el plano industrial y tecnológico. El principal obstáculo para el cambio estructural en estas regiones es la «petrificación» de las estructuras sociales e industriales, imputable al predominio de grandes sociedades y a la ausencia de entorno favorable para las pequeñas empresas innovadoras. Se imponen, pues, medidas que favorezcan el desarrollo y la re-

ordenación, pero las autoridades podrían verse llevadas a conferirles un alcance poco habitual para políticas regionales aplicadas desde el exterior.

Las dificultades de un segundo tipo de regiones controladas desde el exterior vienen esencialmente de su situación geográfica (por ejemplo, Escocia y el Mezzogiorno italiano), del hecho de que sus mercados de trabajo y sus redes de información no están suficientemente desarrollados o diversificados y, lo que es aún más importante, de la ausencia de espíritu empresarial, que se explica por las estructuras de gestión existentes. Esta situación contrasta con la de un tercer tipo de regiones, como la concentración urbana de Toulouse, en Francia, o la Alta Franconia, en Alemania, que, al menos, podrían encontrar en el sector de las pequeñas empresas locales autónomas cuadros capaces de asimilar nuevas tecnologías, de poner a punto nuevos productos, de conquistar nuevos mercados y de sacar partido de las medidas incentivadoras. Sin embargo, estas regiones, como las de la segunda categoría, corren el riesgo de no llegar a ser nunca centros innovadores. En este caso, habría que intentar acelerar la adopción y la difusión de las nuevas tecnologías, modernizar la gama de producción y compensar las pérdidas de mercados tradicionales con la conquista de nuevos.

En una última categoría, podemos clasificar las regiones agrícolas desprovistas de base industrial, que plantean un problema distinto. Además de la intensificación de la producción agrícola, se ofrecen dos posibilidades de desarrollo endógeno: el turismo y la transformación de los productos alimenticios locales. El desarrollo de ambas actividades

exige cualidades de empresario que, en estas regiones, son escasas. Además, la implantación de una industria agroalimentaria plantea enormes problemas de organización en el plano social, tecnológico y de gestión.

Según los autores, los cuatro tipos de región mencionados precisarían políticas diferentes. En primer lugar, en el caso de regiones abandonadas, habría que animar a las empresas a innovar y a modernizarse lo antes posible. En el resto de las regiones (periféricas), habría que adoptar medidas a favor de las PYME, porque son dinámicas en potencia, son capaces de adaptarse al mercado y operan a una escala modesta. Como la mayor parte de las empresas que carecen de los recursos humanos y los conocimientos científicos necesarios no son innovadoras en potencia, habría que volcarse en incentivar la difusión, la modernización y la diversificación de las gamas de productos, más que intentar concebir estrategias originales.

Como regla general, las estrategias de desarrollo endógeno deberían tratar de valorizar el capital humano en las regiones en dificultades, por medio de la concesión de subvenciones destinadas a incentivar las actividades de gestión, de investigación y de desarrollo, de formación profesional en nuevas tecnologías, así como la organización de cursillos para los diplomados de formación técnica y profesional. Habría también que intentar crear una infraestructura institucional moderna que pueda satisfacer las necesidades de servicios y de capital-riesgo. Esta infraestructura contribuiría a acelerar la difusión de la tecnología en las regiones en dificultades, frente a las que disfrutan, de entrada, de las ventajas de una concentra-

ción. Además, la cooperación con las instituciones de enseñanza superior no universitaria podría favorecer el desarrollo regional endógeno: estos establecimientos, cuyo personal se recluta localmente, se ocupan de problemas concretos, mientras que las universidades se consagran preferentemente a investigaciones científicas fundamentales, que se suelen situar en un contexto internacional (Wettmann y Ciciotti, 1981: 20*). Ahora podemos llegar más lejos, pasando al estudio de las disposiciones que hay que adoptar para consolidar el desarrollo regional endógeno. En un primer plano figuran las medidas a favor de las PYME.

III. EL PAPEL DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

La tendencia a la regresión de las pequeñas empresas, observada tras la guerra en muchos países avanzados, se invirtió en los años 70. Esta evolución se debe, en parte, a los acontecimientos que se han producido en las distintas economías en los últimos años (4). En primer lugar, la crisis energética tendió a reducir las dimensiones óptimas de las instalaciones de producción, especialmente en las industrias con grandes volúmenes de capital. El alza de los costes del transporte incitó a las empresas a radicar las unidades de producción cerca de las fuentes de materias primas o de los mercados, lo que favoreció, en algunos casos, una reducción del tamaño de las unidades. Por otra parte, las reducciones de plantilla realizadas en las grandes empresas engrosa-

ron las filas de parados, algunos de los cuales decidieron reconvertirse y crear su propia empresa. Paralelamente, la sociedad acabó por admitir el concepto de «pequeño» (sin asimilarlo necesariamente al de «belleza»), que sucedió al ideal de expansión que estuvo en boga en periodos anteriores. La demanda de productos de pequeñas series, o más personalizados, inducida por el alza de las rentas, pudo contribuir también a la multiplicación de las pequeñas empresas de tecnología más o menos fuerte (Storey, 1983: 5-6). En realidad, numerosas actividades del sector servicios tienen escasa tecnicidad.

Los países industrializados avanzados aplicaron políticas de ayuda a las pequeñas empresas por razones de orden esencialmente social y político: para favorecer la iniciativa personal y el espíritu empresarial, frenar el proceso de concentración creciente de la economía y dar satisfacción a una clientela electoral importante. Confrontados con el rápido crecimiento del paro, la recesión y las profundas mutaciones estructurales que ha traído consigo el declive de las grandes empresas manufactureras tradicionales, y ante la ausencia de actividades móviles que pudieran implantarse en las regiones en dificultades, los países avanzados han llegado, recientemente, a interesarse de un modo cada vez más activo en las pequeñas empresas, a las que consideran como un instrumento de desarrollo a escala nacional, regional y local. Hay quien piensa que el desarrollo de las pequeñas empresas constituye uno de los elementos de estrategia avanzada para el desarrollo económico endógeno.

Las PYME se clasifican generalmente en función de criterios de tamaño (plantilla, volumen

CUADRO N.º 2

DEFINICION DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIAL POR PAISES DE LA OCDE, 1981

PAIS	Plantilla
Australia	1-99
Bélgica	1-50
Canadá	1-99
Dinamarca	1-50
Francia	1-500
Alemania	1-499
Irlanda	1-50
Italia	1-500
Japón	1-299
Países Bajos	1-200
Suecia	1-200
Reino Unido	1-200
Estados Unidos	1-500

Fuente: Van Heesch (1984: 6).

anual de negocios), de consideraciones cualitativas (importancia relativa o franja de mercado en el caso de las empresas industriales), o bien en función de una combinación de criterios. No hay una definición común de las PYME en los países de la OCDE. Aunque intentáramos definir las PYME simplemente en función del número de personas que emplean, seguiríamos encontrando dificultades, ya que los distintos países no aplican los mismos criterios a este respecto. El cuadro número 2 indica los umbrales de plantilla empleados en los distintos países para definir las PYME. La OCDE se ocupa actualmente de mejorar las posibilidades de comparar estadísticas nacionales o, al menos, de comprender la razón de las diferencias existentes. La Organización se ocupa también de reunir datos sobre la clasificación de establecimientos industriales en función de su plantilla.

Según un extenso estudio

realizado por la OCDE (1982a, 1982b), las PYME proporcionan entre el 45 y el 70 por 100 de los empleos industriales en los países miembros. Estos porcentajes son menores en los países de dimensiones medianas cuya industrialización viene de más lejos, es decir, el Reino Unido, Alemania y Francia. Los porcentajes más elevados se observan en los países pequeños o en los grupos de países en los que el proceso de industrialización fue mucho más tardío: Benelux, Escandinavia, Irlanda y Australia. El Japón y los Estados Unidos, que poseen un amplio mercado interior, se sitúan en una posición intermedia, por razones históricas especiales propias de cada uno de ellos.

Habida cuenta de estas consideraciones, ahora podemos pasar al estudio de las características de las PYME que resulten más interesantes desde el punto de vista del desarrollo endógeno y del bienestar regional. Además de su número, extraordinariamente elevado, sus características esenciales son el papel que desempeñan en el empleo y en la creación de puestos de trabajo, así como su capacidad de adaptación y de innovación.

1. Potencial de creación de empleo

Habida cuenta de la evolución económica mundial y del comportamiento de las grandes sociedades, numerosos observadores estiman que, en los países de la OCDE, son sobre todo las PYME quienes podrían crear puestos de trabajo en un número apreciable, en especial las que recurren a nuevas tecnologías. En Francia, por ejemplo, se ha dado una redistribución del empleo a favor de las PYME. En

1974, el 26 por 100 de los asalariados trabajaban en pequeñas empresas (menos de 20 personas). En 1980 esta proporción ha pasado al 30 por 100. Paralelamente, se ha podido observar un descenso de la proporción de asalariados empleados en grandes empresas (más de 200 asalariados): en 1974, el 36 por 100 de los asalariados trabajaban en grandes empresas, pero en 1980 esta proporción ha descendido al 31 por 100.

El lugar que ocupan las grandes sociedades en la economía japonesa retrocede de un modo evidente. La parte de la producción interior bruta que suministraban las 1.320 mayores empresas, que alcanzaba casi el 21 por 100 en los años 60, había caído al 18 por 100 en 1970 y a cerca del 16 por 100 a comienzos de los 80 (Van Heesch, 1984: 9). Entre 1972 y 1981, las plantillas de las pequeñas empresas aumentaron más rápidamente que las de las medianas y grandes empresas, en parte gracias al aumento del número de pequeñas empresas (Japón, Ministerio de Comercio Internacional y de la Industria, 1983: 93).

Estas evoluciones deben compararse con las de otros países. Hacia finales de los 70, en los Estados Unidos se pensaba también que las pequeñas empresas constituían la fuente principal de puestos de trabajo (Birch, 1979: 8-9). Investigaciones posteriores han desembocado en conclusiones más matizadas, mostrando que era el sector servicios quien suministraba la mayor parte de los nuevos empleos y que se trataba a menudo de empleos poco cualificados y sin garantías de continuidad. En el Reino Unido se ha comprobado que siguen siendo las grandes empresas quienes crean más empleo y que

la contribución de las pequeñas empresas a este respecto quizá sólo sea apreciable tras un lapso de tiempo más largo. Por otra parte, se puede pensar que sólo un pequeño número de empresas rentables puede contribuir realmente a la expansión del empleo.

Es evidente que el éxito no es exclusivo de las pequeñas empresas. Van Heesch (1984: 11) hace notar que el 60 por 100 de las pequeñas empresas de reciente creación no sobreviven más de cuatro o cinco años. Si bien es cierto que este vaivén permanente protege a las economías de los países avanzados del riesgo de esclerosis, puede ser también fuente de trastornos y de despilfarró de recursos, y no contribuye, ciertamente, a la estabilidad del empleo. El proceso de creación de puestos de trabajo, cuyo número aumenta probablemente de forma regular, es un proceso dinámico y en constante evolución; puestos de trabajo que se ven amenazados en un breve plazo pueden reaparecer en otro lugar, en otras empresas de nueva creación. La seguridad del puesto de trabajo es sólo un aspecto secundario en el proceso de creación de empleo. Además, la posibilidad de trabajar en una empresa durante un tiempo limitado puede resultar útil a determinadas personas. Es muy evidente que los que más partido le sacan son los trabajadores temporeros o a tiempo parcial. En un plano más general, se puede comprobar que las pequeñas empresas pueden dar oportunidad a los parados de reinsertarse en la vida activa, estimular las vocaciones de empresario, ofrecer posibilidades de formación en el puesto de trabajo, así como empleo a personal poco cualificado. Además del número real de

puestos de trabajo creados, o su carácter más o menos durable, ciertos aspectos, como los que acabamos de mencionar, pueden tener su importancia para el desarrollo regional.

2. Capacidad de innovación

Según encuestas efectuadas en los años 60, los inventores aislados y las pequeñas empresas han estado en el origen de numerosas innovaciones importantes desde el comienzo del siglo. Las empresas industriales modernas han surgido de pequeñas empresas, y muchas de las grandes sociedades eran, en un principio, pequeñas empresas innovadoras. Sin embargo, la tecnología ha ido ganando en complejidad, lo que ha aumentado la importancia de la investigación industrial como fuente de innovaciones más relevantes. Más de la mitad de las actividades de investigación y de desarrollo industrial que se dan en el mundo provienen de 40 grandes empresas, y las PYME sólo tienen un peso modesto en la investigación industrial nacional (OCDE, 1982b: 13). Esto se deriva del hecho de que operan a menudo en el sector de los servicios, no tienen por qué disponer de instalaciones de investigación y desarrollo suficientes, y no son muy numerosas en los sectores de crecimiento y de exportación. Las grandes empresas están en el origen de la mayor parte de las innovaciones en casi todos los sectores industriales, sobre todo en los de grandes volúmenes de capital, así como en los que los costes de la puesta a punto son muy elevados.

Hacia finales de los 70, las empresas de menos de 1.000 asalariados contribuyeron, más o me-

nos, con el 5 por 100 a los gastos nacionales (contabilizados) de investigación y desarrollo industriales en los Estados Unidos y con el 10 por 100 en Alemania. Por lo que se refiere a las empresas de menos de 500 asalariados, la proporción era: más o menos del 5 por 100 en el Reino Unido y del 10 por 100 en Francia. No obstante, las pequeñas empresas, por lo menos en determinados países, resultan fuentes de innovación muy activas: casi la mitad de las innovaciones de importancia capital introducidas en los Estados Unidos a principios de los 70 (OCDE, 1982b: 16) procedieron de sociedades con menos de 1.000 asalariados.

Aunque consideremos que la proporción de PYME que emprenden conscientemente actividades innovadoras (pueden ser tanto actividades de I + D internas como búsqueda de nuevos productos) no sobrepasa el 10 o el 20 por 100, no dejan de desempeñar un papel importante a este respecto, en la medida en que aceleran la puesta a punto de aplicaciones industriales de productos que son el fruto de investigaciones o de nuevas ideas surgidas de los grandes laboratorios de investigación industrial, públicos o universitarios. Sus actividades en el ámbito de la innovación consisten esencialmente en propagar las tecnologías que se transmiten actualmente a los sectores punta, en especial aquéllas que, como la microelectrónica y los nuevos materiales, desempeñan un papel fundamental en las mutaciones estructurales actualmente en curso. Las PYME tienen un papel muy importante que desempeñar inventando aplicaciones variadas de estas tecnologías y contribuyendo de este modo a difundir la tecnología en el conjunto del sistema industrial.

Se ha podido observar que las pequeñas empresas son especialmente eficaces en lo que se refiere a la aplicación de descubrimientos o de innovaciones específicas en la fabricación de productos muy perfeccionados destinados a mercados nuevos y en expansión, así como a mercados más antiguos y fragmentados. Podemos encontrar ejemplos en los sectores de la sanidad y del instrumental médico (*lasers*), de las telecomunicaciones, de la seguridad y del material analítico de detección (*logiciels*). Las PYME han contribuido mucho también al perfeccionamiento de numerosos procesos industriales especializados, como los tratamientos superficiales de los metales. En estos campos, el problema que se suele plantear es el de la continua adaptación de productos sin normalizar (o de productos que aún no son técnicamente perfectos) en estrecha colaboración con los consumidores/usuarios.

En la mayor parte de los países de la OCDE, el número de PYME que operan en los nuevos sectores de punta y el número de creaciones de las PYME basadas en nuevas tecnologías siguen siendo bastante modestos (más o menos una docena por año); esta categoría de PYME sólo está en el origen de una proporción pequeña de nuevos empleos. Aunque el personal que trabaja en estas PYME sea relativamente poco numeroso, su potencial creativo (puesta a punto de nuevas aplicaciones y de innovaciones «radicales») se suele considerar muy prometedor. Las pequeñas empresas se lanzaron las primeras, en gran número, a las aplicaciones de la ingeniería genética. Además, en los años 70, una empresa de tamaño relativamente modesto, Intel, comercializó el

primer microprocesador. En este caso, la tecnología parecía a punto, pero IBM había dudado y perdido tiempo. Las PYME son, pues, capaces de introducir un elemento dinámico en las economías de los países de la OCDE.

Si nos basamos en estas observaciones, que son, a decir verdad, incompletas, parece poco probable que una rápida proliferación de PYME nuevas y muy innovadoras permita desencadenar un proceso de desarrollo regional endógeno. Los éxitos en este campo corren el riesgo de resultar desiguales e imprevisibles, mientras que la competencia es tremendamente rápida. No obstante, las relaciones entre la colectividad, las PYME y los poderes públicos empiezan a desarrollarse, y la aplicación de políticas de desarrollo adecuadas podría permitir llegar mucho más lejos. A continuación, daremos una visión de conjunto de las últimas reflexiones sobre estos temas.

3. Mutaciones estructurales y desarrollo sectorial

En cualquier debate sobre el papel innovador y las responsabilidades de las nuevas empresas, no hay que olvidar que este sector desempeña un papel dinamizador en la economía, lubricando los engranajes del aparato de producción. Lo hace, en parte, introduciendo un elemento de competencia (monopolística) que permite que la evolución estructural se realice de un modo más atomizado que si sólo dependiera de las grandes empresas. Además, las pequeñas empresas sostienen a las grandes a través de la subcontratación, facilitando la

división del trabajo en la economía. Esto explica que los economistas de izquierda tengan tendencia a considerar que las PYME constituyen una reserva de mano de obra cuyo empleo se regula esencialmente en función de las necesidades de productos de las grandes empresas. Las pequeñas empresas tendrían así la función de amortizar los efectos de los choques económicos, asegurando mayor estabilidad en el empleo a las grandes empresas. Lo que ocurre en la siderurgia es un ejemplo de la notable capacidad de adaptación que demuestran las PYME en condiciones difíciles. Las mini-acerías, que son PYME, entraron en el mercado en un momento en el que los gigantes de la siderurgia se enfrentaban a su mayor crisis después de la guerra. Hoy en día, las mini-acerías deben su éxito a una característica común, es decir, su flexibilidad. Empleando hornos de arco eléctrico y chatarra como materia prima, han aumentado regularmente su producción, hasta el punto de que han llegado, con determinados productos, a borrar del mercado a los grandes productores integrados.

La flexibilidad y la capacidad de adaptación estructural son cualidades que los gobiernos desean favorecer en una economía. Esta es la razón de que numerosos países de la OCDE hayan lanzado o desarrollado programas de alcance nacional o regional de ayuda a las pequeñas empresas. Estos programas intentan, según los casos, poner a disposición de estas capitales, facilidades de financiación, servicios de asesoramiento, de formación para la dirección y para la gestión de empresas, facilitarles acceso a los mercados públicos, incentivar la inversión, concederles ventajas fiscales, suministrarles

información de carácter tecnológico o de otro tipo, poner a su disposición naves industriales, reformar la reglamentación y promover las exportaciones. Se incita a los medios financieros a que se asocien a estos esfuerzos, suministrando asesoramiento, capitales, instalaciones, información y una ayuda para la formación. Los poderes públicos se han interesado también en la creación de sociedades cooperativas, de empresas de interés colectivo, de empresas pertenecientes a los trabajadores y de otras formas nuevas de empresas que puedan proporcionar un puesto de trabajo a aquellos que tienen dificultades para entrar en el mercado laboral. Las universidades han participado también en los esfuerzos realizados para suministrar asesoramiento, servicios de formación, información, ideas útiles a las empresas e, incluso, a los creadores de empresas.

En numerosos países, los poderes públicos han intentado responder a las necesidades de financiación de las pequeñas empresas. En la mayor parte de los casos, lo han hecho adoptando medidas microeconómicas, no macroeconómicas (5). Se han aplicado distintos programas para procurar a las pequeñas empresas financiación a largo plazo y fondos propios, para incentivar la investigación gracias a la concesión de ventajas fiscales, de créditos sin avales, de facilidades para financiar la innovación tecnológica y la modernización del equipamiento. Empresas jóvenes, independientes, dinámicas y viables desde el punto de vista comercial pueden comprometer su rentabilidad y su desarrollo futuro por la falta de capitales. Los establecimientos financieros tradicionales del sector privado no siempre están dispuestos a con-

ceder los capitales necesarios, a causa de los riesgos más elevados de este tipo de inversiones, cuya rentabilidad debe encararse a largo plazo, y también porque no tienen las competencias requeridas para colaborar con las pequeñas empresas o para evaluar sus inversiones.

También es importante saber qué formas de ayuda financiera son más eficaces con relación a su costo. Todas las ayudas concedidas en forma de préstamos, avales a préstamos, bonificaciones en los intereses, subvenciones y fondos no tienen el mismo interés para las pequeñas empresas (depende de su situación financiera o su estadio de desarrollo) y son más o menos costosas para el Estado. Es también importante examinar las ventajas que pueden presentar para las pequeñas empresas otras formas públicas de ayuda, como los créditos para impuestos, la facilidad de acceso a los mercados públicos y la ayuda a actividades de investigación y desarrollo. Todo esto es importante si se quiere evitar que los efectos de los programas públicos de ayuda contraríen a determinados objetivos económicos y si se quiere que la política de desarrollo de las empresas esté mejor coordinada.

Las pequeñas empresas tienen también otras necesidades, y los gobiernos han intentado satisfacerlas con la ayuda de distintos programas. Se ha visto que precisaban una ayuda para la gestión y la formación, servicios de asesoramiento técnico y de información, una asistencia tecnológica y comercial, mejores instalaciones y mejores infraestructuras, un entorno favorable y una flexibilización de los imperativos reglamentarios. También hay medios directos por los que los poderes públicos pueden ayudar a

las pequeñas empresas y contribuir a su desarrollo. En materia de empleo y de trabajos públicos, la naturaleza de los proyectos seleccionados será determinante para definir el grado de participación de las pequeñas empresas. De este modo, un proyecto de renovación de viviendas podrá permitir dar empleo a docenas de pequeñas empresas, cuando no tiene por qué ser así con un proyecto de ingeniería civil (construcción de carreteras) igualmente costoso. La adaptación de edificios existentes para ahorrar energía obligará a acudir a gran número de pequeñas empresas, lo que no ocurrirá con un proyecto de electrificación de vías férreas.

Las autoridades a nivel nacional, regional y local han creado, junto con los medios financieros y las universidades, distintos tipos de organismos de ayuda a las pequeñas empresas. Se han aplicado nuevos mecanismos de financiación porque se ha comprobado que había que tener conocimientos, experiencia y una forma específica de encarar el problema para poder entrar en contacto con pequeñas empresas, evaluar sus proyectos y su personal, concederlas las formas de financiación necesarias, tratar con sus dirigentes y suministrarles ayuda y asesoramiento en el área de la gestión. En algunos casos, bancos comerciales se han encargado de distribuir a las pequeñas empresas préstamos públicos bonificados. Han creado también establecimientos especializados en la financiación de pequeñas empresas con riesgos compartidos. En otros casos, los organismos de ayuda a las empresas apelan a los especialistas del sector privado para asesorar a las empresas en los planos financiero y técnico, y en el de la

gestión. En el Reino Unido, empresas privadas han creado numerosas agencias locales que emplean especialistas del sector privado para suministrar servicios de asesoramiento y otras formas de ayuda a los directivos de pequeñas empresas. En los Países Bajos, agencias regionales de desarrollo de las empresas apelan también a las competencias de los cuadros del sector privado para favorecer el crecimiento de las empresas.

En algunos países, las federaciones de pequeñas empresas constituyen una red de transferencia de tecnologías, desempeñan un papel principal en la formación y son centros de investigación y desarrollo. La federación surcoreana de pequeñas empresas concede préstamos a bajos tipos de interés y selecciona cada año un millar de pequeñas empresas a las que concede una ayuda y una atención especiales. En Japón, hay 191 institutos técnicos y de investigación encargados de ayudar y asesorar a las empresas que forman parte de la federación japonesa de pequeñas empresas y de analizar sus productos. En Francia, la federación de «*boutiques* de gestión», y en el Reino Unido, las «*Business in the Community*» ponen en funcionamiento redes de servicios de asesoramiento a las pequeñas empresas. Las redes de cámaras de comercio y las asociaciones comerciales, algunas de las cuales financian institutos de investigación, siguen desempeñando su papel tradicional al lado de las empresas. No obstante, como estas asociaciones se interesan sobre todo en las empresas de comercio detallista y en las empresas locales de servicios, más que en las manufactureras, no están en el lugar más apropiado para favore-

cer las transferencias de tecnología.

Desde el punto de vista del desarrollo regional, no todas las pequeñas empresas presentan el mismo interés; lo tienen sobre todo las que pueden contribuir al ajuste estructural y al crecimiento de zonas en regresión, así como a la creación de nuevos empleos. Igualmente, no todos los tipos de empresa tienen las mismas necesidades en el plano financiero. Pequeñas empresas con grandes volúmenes de capital tienen enormes necesidades de capitales para financiar sus inversiones fijas; las empresas detallistas o del sector servicios tienen problemas de tesorería y las nuevas empresas precisan fondos propios. Las necesidades de las empresas difieren también según su estadio de desarrollo. Los dirigentes deben velar tanto por facilitar la supervivencia y el desarrollo de las pequeñas empresas como por facilitar la creación de otras nuevas.

Como hemos visto aquí, hay numerosos instrumentos y organismos de ayuda a las empresas, pero todavía hay mucho por hacer para facilitar su acción a nivel regional. Si debemos considerar a las pequeñas empresas como un factor de desarrollo endógeno y de progreso a escala local, con vistas al futuro, habrá que centrar los instrumentos de la política regional sobre estas últimas, o bien habrá que introducir una mayor selectividad en el plano geográfico en los organismos existentes de ayuda al desarrollo de las pequeñas empresas. También será indispensable coordinar las iniciativas que se adopten a favor de estas últimas y las que se adopten a escala regional, con el fin de evitar los conflictos de competencias. Esta coordinación es tanto más importante cuanto

que los responsables de la política regional deben tener en cuenta las nuevas fórmulas, como las zonas de actividad, y deben interesarse cada vez más por el papel que puede desempeñar el sector de los servicios en el desarrollo económico.

IV. INTERVENCIÓN DIRECTA DE LOS PODERES PÚBLICOS

El Grupo de Trabajo de la OCDE estudió durante aproximadamente dieciocho meses la intervención directa de los poderes públicos en el desarrollo regional y recolectó datos detallados sobre lo que se ha emprendido por este camino en los países europeos. Por «intervención directa» entendemos, esencialmente, la acción de las sociedades públicas de inversión. Estas últimas se desarrollaron a partir de la primera crisis del petróleo para aportar soluciones a las graves dificultades de las regiones menos desarrolladas. Frente a la penuria de inversiones exógenas, hubo que encontrar medios de estimular el potencial endógeno, y las sociedades de inversión son una de las respuestas que aportaron los poderes públicos. Las medidas incentivadoras clásicas resultaron ineficaces para atraer nuevas inversiones, y los poderes públicos ya no podían permanecer inactivos.

Esta política persigue un doble objetivo: por una parte, atraer nuevas inversiones para la creación, el desarrollo y la reestructuración de empresas privadas, y, por otra parte, estimular las iniciativas económicas públicas, haciéndose cargo el propio Estado de lanzar nuevos proyectos, de crear o de desarrollar empresas.

Estas actividades pueden dedicarse prioritariamente a la fabricación de productos y de sistemas muy especializados, con gran valor añadido, a la modernización de gamas de productos, al desarrollo de mercados en el extranjero, a la convergencia de las actividades industriales regionales y al fomento de la investigación para poner a punto nuevos productos y nuevas tecnologías. A pesar del clima en el que desarrollan sus actividades, las sociedades regionales no asumen más riesgos que las empresas privadas: no se dedican a operaciones especulativas y casi todas aplican criterios rigurosos en la concesión de ayudas.

En Bélgica, las sociedades regionales de inversión desempeñan un triple papel: en primer lugar, son bancos de inversión que tienen por cometido estimular la creación, la reestructuración y el desarrollo de empresas privadas; en segundo lugar, favorecen la concesión de ayudas públicas y proceden a la creación de sociedades; en tercer lugar, aseguran la aplicación de la política industrial nacional y regional. En Bélgica, hay una sociedad nacional de inversión (SNI) que tiene por cometido ayudar a las pequeñas y medianas empresas de distintas formas: aporte de fondos propios a las sociedades anónimas nacionales o extranjeras, creación de sociedades comerciales en sectores importantes para la economía, participación en empresas en dificultades y creación de filiales especializadas en determinados objetivos. Encontramos en Bélgica dos sociedades regionales de inversión (SRI) que desempeñan un papel análogo a un nivel regional. Por ejemplo, la Société Wallone, desde 1979, ha comprado acciones en sociedades privadas o celebrado

acuerdos de cooperación, adquirido obligaciones convertibles u ordinarias y financiado préstamos para proyectos de reestructuración. Las sociedades de desarrollo regional (SDR) están encargadas de dirigir bancos de datos regionales, contribuir a la buena marcha de los distintos sectores y participar en la gestión de empresas en dificultades.

Por el momento, disponemos de menor información sobre otros países europeos miembros de la OCDE. En España, el Estado interviene a través de un *holding* nacional, que participa en la industria pesada y en sociedades regionales de inversión, que generalmente participan de forma minoritaria en las PYME. En los Países Bajos, las sociedades de desarrollo regional tienen como principal función contribuir a reforzar el tejido económico de las regiones y a crear empleo. Se esfuerzan por estimular el aprovechamiento de los recursos de las regiones y por crear lazos entre la industria regional y nacional. Con este fin, ayudan a las empresas, especialmente a las PYME, a consolidar su posición. Les suministran ayuda para la puesta a punto de productos y para actividades innovadoras, y fomentan, en la medida de lo posible, la creación de empresas. Para ello, pueden comprar participaciones, que las empresas siempre tienen la opción de recuperar. Además de la concesión de fondos, las sociedades de desarrollo regional deben favorecer en lo posible el desarrollo económico y social de su región.

En Italia, las sociedades de inversión pueden participar, a título temporal, en el capital de empresas con dificultades para adaptarse o dificultades financieras o de gestión. El *holding* estatal (Istituto per la Ricostruzione Indus-

triale), organismo de gestión con varias filiales y varios centenares de sociedades de explotación, participa a título permanente, sobre todo en la industria pesada, la aeronáutica y las telecomunicaciones, así como en sociedades petrolíferas y compañías eléctricas (Kreile, 1983: 199). Conviene mencionar las indicaciones que un alto responsable del IRI da sobre el papel de las inversiones públicas en el desarrollo regional (Wade, 1977: 189-190).

a) Hay que conservar el equilibrio entre las sociedades públicas y las sociedades privadas. El objetivo de la dirección debe ser favorecer al máximo el beneficio, habida cuenta de las dificultades existentes. El sector privado debe saber que no se subvencionará a las empresas públicas y que el objetivo perseguido es acrecentar, y no reducir, la inversión privada.

b) Los *holding* deben tocar varios sectores y dirigirse tanto a industrias en crecimiento, como a industrias en regresión, para favorecer la multiplicidad de agrupaciones o la aparición de empresas satélites.

c) No se debe cerrar de entrada el acceso de las empresas públicas a determinados sectores.

d) Las empresas industriales del sector público tienen pocas posibilidades de obtener buenos resultados si realizan actividades a pequeña escala.

e) No se puede contar únicamente con la industria del sector público para resolver los problemas regionales.

El sector público controla, gracias a sus operaciones, el 30 por 100 del total de las inversiones realizadas en Italia. Hay que destacar que los grandes proyectos de inversión que inician los *hol-*

ding estatales deben desarrollarse obligatoriamente en el sur del país.

En Suecia, las sociedades públicas regionales están encargadas de promover el crecimiento industrial de las regiones de desarrollo. Se han creado esencialmente porque las medidas de ayuda clásicas se habían mostrado ineficaces para resolver los problemas estructurales localizados en determinadas regiones (siderurgia y construcción naval), y era preciso recurrir a métodos más enérgicos para crear nuevos puestos de trabajo en la industria. Participando en el capital de empresas en dificultades, estas sociedades les aportan los medios financieros necesarios para la reconversión de su producción y suministran capitales a las pequeñas y medianas empresas. Hay también en Suecia sociedades que se ocupan de la puesta a punto de productos, y otras que proporcionan servicios de asesoramiento a los empresarios. Desde hace más o menos un año, en Suecia es cada vez más frecuente gestionar las empresas públicas según los mismos principios que las privadas.

En Francia se han creado numerosos organismos de ayuda directa para fomentar la inversión. Sus objetivos son, a un tiempo, ambiciosos y diversos. Los préstamos participativos son préstamos sin garantía, que se asimilan a los fondos propios de las empresas y que se destinan a contribuir a la financiación de programas de inversión de PYME rentables. Pueden usarse para inversiones en Francia o en el extranjero. También podemos citar el ejemplo de las sociedades de desarrollo regional (SDR), que están encargadas de reforzar los fondos propios de las empresas en expansión, de ofrecer presta-

mos a medio y largo plazo, y de alquilar instalaciones industriales a las empresas según la fórmula de crédito-alquiler. Generalmente, se da prioridad a las PYME y a la reconversión industrial.

Esta panorámica sobre el papel de las sociedades públicas de inversión muestra la gran inquietud que suscitan en los dirigentes las dificultades de determinadas regiones. La intervención directa de los poderes públicos aparece a veces como la única estrategia posible, al principio, para poner un límite a la recesión de la actividad dominante de una región. Una vez que se han adoptado las medidas de urgencia, las sociedades públicas de inversión pueden favorecer activamente el desarrollo endógeno, dirigiéndose esencialmente a las PYME. Hay que destacar que estas sociedades desean llevar a buen término sus proyectos con la entera colaboración del sector privado y no en contra de sus intereses. Prefieren, generalmente, quedarse con una participación minoritaria en el capital de las empresas, que están dispuestas a cederles posteriormente si ellas desean adquirirlo.

Al igual que las zonas de actividad, estas sociedades dan una nueva dimensión a la política regional tradicional (es decir, la relativa a un departamento o región). Quizá haya que renunciar a determinados instrumentos o medidas en vigor que podrían obstaculizarlas. En varios países de la OCDE, se planteará el problema de si estas sociedades públicas deben integrarse en las medidas actuales o sustituirlas en parte. En lo que se refiere a las necesidades de personal de estas sociedades, habrá que velar para que los especialistas en cuestiones financieras (cuyas competencias se reconocen en el análisis

CUADRO N.º 3

**EMPLEO EN EL SECTOR SERVICIOS, EN PORCENTAJE DE LA POBLACION CIVIL OCUPADA
PAISES DE LA OCDE, 1960-82**

	1960	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978
Estados Unidos	26,4	26,4	24,7	24,3	24,8	24,2	22,7	22,8	22,7	22,7
Japón	21,3	27,0	27,0	27,0	27,4	27,2	25,8	25,5	25,1	24,5
Alemania	34,3	37,4	36,9	36,4	36,1	36,1	35,2	35,1	35,1	34,8
Francia	28,2	27,8	28,0	28,1	28,3	28,4	27,9	27,4	27,1	26,6
Reino Unido	38,4	37,1	36,4	35,2	34,5	34,5	33,0	32,1	32,2	31,9
Italia	25,1	29,3	29,5	29,6	29,6	29,8	29,7	29,4	28,5	28,0
Canadá	24,6	23,9	23,4	23,3	23,4	23,0	21,6	21,8	21,1	21,2
Total de los países antes mencionados	27,4	28,9	28,2	27,8	28,0	27,7	26,5	26,3	26,0	25,6
Austria	32,1	32,7	32,6	32,6	32,9	32,2	31,4	31,0	31,1	30,8
Bélgica	37,7	38,0	37,2	36,6	36,3	35,9	34,2	33,0	31,7	30,5
Dinamarca	25,1	22,8	21,8	21,4	21,9	21,4	19,7	19,6	19,7	19,6
Finlandia	27,9	28,7	29,2	29,4	29,3	29,0	28,3	28,6	27,7	27,1
Grecia	11,6	16,0	17,2	17,5	18,3	18,5	19,0	19,1	19,4	19,3
Islandia	24,2	25,2	25,9	25,7	25,2	24,7	25,0	25,0	26,1	25,9
Irlanda	17,2	20,4	20,4	20,4	20,7	21,0	21,1	20,8	21,2	21,1
Luxemburgo	30,9	33,3	34,4	32,8	32,8	33,0	31,9	31,1	30,1	28,6
Países Bajos	29,7	27,5	27,2	26,2	25,8	25,7	25,0	23,8	23,2	23,0
Noruega	25,6	26,7	26,1	23,8	23,5	23,6	24,1	23,2	22,4	21,3
Portugal	22,6	23,7	24,1	24,5	24,9	25,5	25,1	25,3	24,3	25,4
España	20,8	24,4	24,6	24,9	25,4	25,6	26,6	25,9	26,0	26,2
Suecia	31,5	27,6	27,3	27,1	27,5	28,3	28,0	26,9	25,9	24,9
Suiza	37,7	37,0	36,4	35,5	35,0	34,8	33,7	32,8	32,7	32,6
Turquía	7,6	9,8	10,0	10,2	10,5	10,7	10,9	11,0	11,1	11,1
Pequeños países europeos	20,9	22,3	22,3	22,2	22,4	22,6	22,4	21,9	21,7	21,5
Australia	30,7	26,4	26,6	25,5	25,7	25,1	23,3	23,3	23,0	21,8
Nueva Zelanda	26,4	28,8	25,4	25,4	25,7	25,6	25,0	24,9	25,4	24,0
Total pequeños países	21,6	22,7	22,7	22,5	22,8	22,8	22,6	22,1	21,9	21,6
Total CEE	30,2	31,4	31,2	30,8	30,6	30,7	29,9	29,4	29,1	28,7
Total OCDE-Europa	27,3	28,6	28,4	28,1	28,1	28,1	27,6	27,1	26,9	26,6
Total OCDE menos los Estados Uni- dos	26,0	28,0	27,8	27,6	27,7	27,6	26,8	26,4	26,1	25,7
Total OCDE	26,1	27,6	27,0	26,7	26,8	26,7	25,6	25,4	25,1	24,8

de proyectos caso a caso) tengan la ayuda de igual número de economistas y de expertos en ciencias sociales, que se encargarán de contribuir a la realización de los grandes objetivos y de encarar las evaluaciones necesarias para evitar que una excesiva preocupación por los detalles enmascare la visión de conjunto de los problemas.

V. EL SECTOR TERCIARIO

Los bienes son, por definición, de naturaleza material, tienen una duración más o menos larga, los fabrican individuos con ayuda de máquinas y se venden o distribuyen a individuos que los pueden utilizar como les parezca. Los servicios, por el contrario, no son ni tangibles, ni permanentes, los suministran individuos a otros in-

dividuos y sólo se pueden consumir en el momento en que se producen (Gershuny, 1978: 56). Hay dos tipos de servicios: los destinados a los productores, que usan las empresas con fines comerciales, y los destinados a los consumidores, que son servicios finales prestados directamente a estos últimos.

En todos los países de la OCDE, la proporción del empleo civil en el sector de los servicios

CUADRO N.º 3 (continuación)

**EMPLEO EN EL SECTOR SERVICIOS, EN PORCENTAJE DE LA POBLACION CIVIL OCUPADA
PAISES DE LA OCDE, 1960-82**

	1979	1980	1981	1982	1960-67	1968-73	1974-79	1980-82	1960-82
Estados Unidos	22,7	22,1	21,7	20,4	26,8	25,8	23,0	21,4	24,8
Japón	24,3	24,7	24,8	24,5	23,7	26,9	25,4	24,7	25,1
Alemania	34,5	34,3	33,6	33,1	35,3	36,6	35,1	33,7	35,4
Francia	26,1	25,8	25,1	24,7	28,4	27,9	27,2	25,2	27,6
Reino Unido	31,1	29,8	27,9	27,0	37,4	36,1	32,5	28,2	34,6
Italia	27,7	27,8	27,2	26,8	26,8	29,1	29,8	27,3	28,0
Canadá	21,5	21,5	21,1	19,8	25,0	23,8	21,7	20,8	23,3
Total de los países antes mencionados	25,5	25,1	24,6	23,7	28,2	28,4	26,3	24,5	27,3
Austria	30,5	30,6	30,2	29,4	32,5	32,5	31,2	30,1	31,8
Bélgica	29,3	28,7	27,8	27,2	39,1	37,3	32,4	27,9	35,4
Dinamarca	18,9	18,4	17,9	17,4	24,6	—	—	17,9	—
Finlandia	27,3	27,8	27,2	26,0	26,8	28,5	28,0	27,0	27,6
Grecia	19,4	19,7	19,3	19,2	13,1	16,5	19,1	19,4	16,4
Islandia	26,9	27,1	26,2	26,2	25,5	24,8	25,6	26,5	25,5
Irlanda	21,2	21,2	20,8	20,5	18,3	20,2	21,1	20,8	19,8
Luxemburgo	27,7	26,9	26,7	25,5	32,2	—	30,4	26,4	—
Países Bajos	22,3	21,5	20,9	20,5	29,4	27,9	23,8	21,0	26,2
Noruega	20,5	20,3	20,2	19,7	26,1	—	22,5	20,1	—
Portugal	25,5	25,5	25,6	25,6	23,3	24,1	25,2	25,6	—
España	25,8	25,7	24,9	23,8	22,5	24,5	26,0	24,8	24,2
Suecia	24,5	24,2	23,3	22,4	31,4	28,3	26,4	23,3	28,2
Suiza	32,3	32,2	32,0	31,1	38,5	36,5	33,2	31,8	35,5
Turquía	10,8	10,7	10,9	11,1	8,3	10,0	10,9	10,8	9,8
Pequeños países europeos	21,2	21,1	20,6	20,1	21,7	22,2	21,9	20,6	21,7
Australia	22,1	21,8	21,3	20,7	29,3	26,4	23,1	21,3	25,9
Nueva Zelanda	24,2	25,2	24,4	24,6	27,4	26,9	24,9	24,7	26,2
Total pequeños países	21,3	21,1	20,8	20,3	22,3	22,7	22,0	20,7	22,1
Total CEE	28,3	27,8	26,9	26,3	30,7	30,9	29,4	27,0	29,9
Total OCDE-Europa	26,2	25,9	25,1	24,5	27,9	28,3	27,1	25,2	27,4
Total OCDE menos los Estados Uni- dos	25,4	25,3	24,7	24,2	26,9	27,7	26,3	24,7	26,7
Total OCDE	24,6	24,3	23,8	23,0	26,9	27,2	25,4	23,7	26,1

Fuente: OCDE, 1984: 37.

no ha cesado de aumentar desde 1960 (cuadro n.º 3). En el conjunto de los países miembros, este porcentaje ha pasado de 43 a 58 por 100 entre 1960 y 1982. Como destacan Gershuny y Miles (1983: 1), la cuestión del empleo en el sector de los servicios tendrá, en los años 80, una importancia crucial para los países industriales. Hasta hace poco, se suponía que, aunque la proporción de puestos de trabajo en las industrias manufactureras y en

otros sectores tradicionales de actividad se siguiera reduciendo, la expansión del sector de los servicios permitiría mantener sin dificultad los niveles de empleo (Daniels, 1983: 301). Hoy en día, cada vez se está menos seguro de que la transición hacia una «economía de servicios», o una sociedad postindustrial, pueda realizarse sin traumas. Ello viene, en parte, del hecho de que los servicios, como las actividades industriales, se automatizan con ra-

pidéz. Collier (1983) presenta numerosos testimonios de esta evolución, observada en actividades de servicios que anteriormente eran grandes consumidoras de mano de obra. De esta forma, un Boeing ya no es sólo un avión, sino un robot extremadamente competente que realiza una secuencia fija de operaciones que ha revolucionado la industria de los transportes aéreos. La difusión de nuevas tecnologías de información llevará a un

crecimiento de la productividad en otros muchos sectores de los servicios (OCDE, 1980: 88).

Se puede decir con razón que, durante buena parte del periodo de posguerra, los responsables de la política regional tuvieron una actitud dubitativa, o más bien prudente, hacia el sector de los servicios. Marquand (1980: 14) clasificó los principales tipos de política regional en cuatro categorías, según la importancia que se concediera el sector de los servicios.

a) Las políticas regionales exclusivamente dedicadas a las actividades terciarias (en todo o en parte);

b) las que incluyen el sector terciario más o menos en las mismas condiciones que el sector secundario (pero muchas veces con restricciones o reservas especiales);

c) las que excluyen explícitamente las actividades terciarias, que se ven así en inferioridad de condiciones, y

d) las que, de hecho, tienen un alcance nacional, pero influyen notablemente en el reparto de los servicios entre las regiones.

El autor comprobó, en su estudio sobre los países de la Comunidad Económica Europea, que las políticas regionales aplicadas a favor del sector terciario en Bélgica, Dinamarca, Alemania, Italia y los Países Bajos sólo diferían en pequeñas cuestiones de las aplicadas a la industria manufacturera (tipo *b*). En Francia, Luxemburgo, Irlanda y Reino Unido, se conciben programas especialmente dirigidos a las actividades de servicios (tipo *a*), pero este último país aplica también medidas del tipo *c*). Las políticas principales de alcance nacional

que tienen repercusiones regionales en el sector de los servicios son las que se refieren al desarrollo del turismo y a la descentralización de la administración. Muchos países practican una política de planificación y exigen autorizaciones previas, mientras que en el Reino Unido, en Francia y en los Países Bajos hay también dispositivos de control. La radicación de las oficinas es también una cuestión que reviste una importancia capital.

La misma encuesta reveló que, cuantitativamente y, en general, cualitativamente también, se ha privilegiado a las industrias manufactureras en lo que se refiere a la concesión de ayudas. Se puede hacer una diferenciación somera entre los países en los que la política regional sobre el sector terciario se sitúa en una óptica global, y consideran que puede contribuir al desarrollo de conjunto y al bienestar de las regiones menos favorecidas, y los que han adoptado un enfoque más limitado, y ven en el sector industrial la fuente principal de empleo y de beneficios para la región. Marquand (1980: 15) indica que el Reino Unido, Francia, los Países Bajos, Luxemburgo e Italia son los países que demuestran tener una política más activa o una perspectiva más amplia (ver también OCDE, 1978: 37-39).

Se ha dicho, dando algunas razones, que el sector de los servicios debería recibir una ayuda más limitada que el sector industrial (Daniels, 1983: 304-5). Se ha puesto de manifiesto, por ejemplo, que los servicios contribuyen de un modo muy pasajero a la mejora del bienestar, que su productividad es menor, que no siempre permiten desarrollar las exportaciones o sustituir las importaciones, sino que tienen como objetivo satisfacer las nece-

sidades de la población local y que, por ello, facilitando la creación de empresas en este sector, se corre simplemente el riesgo de perjudicar a las empresas existentes; en fin, que las actividades realmente móviles merecen mucha más ayuda que las actividades de servicios.

Sin querer entrar en detalles, conviene destacar que el Informe a la Comisión de las Comunidades Europeas refuta, de hecho, todos estos argumentos. No hay ninguna razón para negar ayuda a las actividades de servicios en las regiones en las que las industrias manufactureras las reciben, excepto para determinados servicios suministrados a los consumidores que ya tienen oferta suficiente (Marquand, 1980: 19). No obstante, se recomienda a los responsables de la política regional que establezcan una cierta discriminación entre los distintos tipos de servicios. Los servicios suministrados a las empresas (y a las actividades de oficina) tienen tendencia a concentrarse en determinadas regiones y zonas, especialmente en las grandes ciudades, que están dotadas de numerosas infraestructuras y de redes de comunicación bien desarrolladas, mientras que los servicios a los consumidores se suelen dirigir a la población local.

Entre las actividades terciarias, es en los servicios destinados a las empresas, especialmente los de la gama alta, donde puede dar mejores resultados la política regional. Según datos recogidos en el Reino Unido y en Dinamarca, estos servicios estarían dispuestos a instalarse en zonas asistidas, y medidas lo suficientemente enérgicas y bien concebidas podrían frenar su tendencia a reagruparse en regiones que ya están muy desarrolladas (Marquand, 1980: 13). La reglamen-

tación del Fondo Regional de la Comunidad Económica Europea estipula que sólo las actividades turísticas y las que gozan de una cierta movilidad pueden recibir ayudas. Esto se aplica a un gran número de servicios especializados que se suministran a las empresas, pero la regla que prohíbe conceder ayudas a otros tipos de actividades que dependen más de sus mercados puede actuar como una medida antiproteccionista.

La cuestión de la política regional y de la política adoptada a favor del sector de los servicios se ha estudiado con mucha más profundidad en los países europeos que en el resto de los países miembros (OCDE, 1978: 37-40). No obstante, no cabe duda de que, al ser más escasas las posibilidades de contribuir al desarrollo regional subvencionando la industria manufacturera, las actividades de servicios despertarán más atención como fuente de crecimiento potencial. ¿Podría incluso el sector terciario convertirse en el único objetivo real de las iniciativas en materia de desarrollo regional, mientras que la mayor parte de las medidas a favor de las industrias manufactureras tendrían como objetivo primordial defender lo que aún sea defendible? Esta cuestión trae consideraciones mucho más amplias, como el porvenir de los servicios y, por lo tanto, las perspectivas de crecimiento de empleo. Sobre este aspecto de la cuestión se han expresado distintos puntos de vista que merecen comentarse aquí.

En 1978, Gershuny observó que, por lo menos en el Reino Unido, la franja de consumo de servicios en el consumo total había disminuido de hecho durante los veinte años precedentes. Ilustró un fenómeno de sustitución:

los servicios que antes debían comprarse en el exterior se producían cada vez con más frecuencia a domicilio por parte de los propios consumidores con ayuda de los bienes de equipo producidos por el sector industrial. Efectivamente, el progreso técnico permite, no sólo a los particulares, sino también a las empresas, cubrir ellos mismos sus necesidades con ayuda de equipamiento mucho más perfeccionado. La expansión del empleo en el sector terciario se explica por las necesidades de servicios sanitarios y de enseñanza, pero el empleo podría retraerse a medida que se automatizan dichos servicios. La otra fuente de empleo en el sector terciario era la expansión de los servicios ligados a la posesión de bienes (distribución, servicios bancarios y financieros, seguros) y a las profesiones (gestores, tecnólogos, etcétera) que han hecho más eficiente la producción de bienes. Aunque fuera probable que continuara la expansión de dichos sectores, la evolución hacia una economía de autoservicio conllevaría inevitablemente graves problemas de paro, ya que una pequeña élite extraordinariamente productiva estaría en condiciones de satisfacer ampliamente las necesidades del conjunto de la sociedad organizada en células familiares, que constituyen las únicas unidades económicas autónomas.

En un trabajo más reciente, Gershuny y Miles (1983) se detienen mucho más en las repercusiones de la revolución que se ha producido recientemente en las comunicaciones y en la informática. Si, por un lado, la privatización influirá mucho en la futura demanda de servicios, consideran, por otra parte, que las tecnologías de la información desempeñarán un papel importante,

en la medida en que permitan asegurar la difusión de una nueva gama de innovaciones sociales. Es posible que innovaciones como las que desembocarán en funciones de servicio finales ofrezcan perspectivas de crecimiento económico. Pero las repercusiones globales sobre el empleo de la difusión de estas nuevas tecnologías seguirán siendo aleatorias mientras no se tenga una imagen más precisa de la naturaleza de las innovaciones que podrían implantarse.

Estas dependerán esencialmente de la influencia del mercado en la evolución de los servicios, lo que deja mucho espacio al juego de las fuerzas económicas. No obstante, esto no impide que las autoridades regionales reflexionen sobre la ayuda que conceden a las industrias de servicios, si quieren evitar contrarrestar la evolución perseguida y llegar a resultados contrarios a los objetivos declarados. ¿Podrían los responsables del desarrollo regional correr, por ejemplo, el riesgo de facilitar la creación de 100 puestos de trabajo en una empresa que, diez años más tarde, traería consigo la desaparición de 500 puestos de trabajo en la región? Esta situación podría producirse en determinadas industrias de servicios destinados a las empresas. Por otra parte, ¿habría que tratar, para mantener el nivel de empleo, de mantener a raya cualquier tendencia a la privatización de servicios destinados a los particulares? Si la respuesta es afirmativa, ¿podrían crearse servicios y empleos «reales» o hay que esperar que proliferen un sector de la economía sumergida, como ocurre actualmente en muchas regiones del mundo, donde se sufre un paro disfrazado? Estas preguntas (que también afectan al desarrollo de las pequeñas empresas) no

son fáciles de contestar, y pudiera ser que hoy en día, por razones totalmente distintas de las del pasado, la prudencia que demuestran los responsables de la política regional de cara al sector de los servicios esté aún más justificada.

Aparte de estas reservas, un estudio realizado en los Estados Unidos por Noyelle (1983) muestra la relevancia de que se entienda bien la importancia que pueden tener los servicios en el desarrollo regional. El autor pone en evidencia que si dejamos que funcionen los mecanismos de mercado, la concentración en las principales zonas urbanas de los servicios más perfeccionados se seguirá acentuando. Esta centralización es característica de los servicios suministrados a las empresas, como los servicios bancarios o financieros, los transportes, la publicidad y los servicios de asesoramiento. Aunque esta tendencia esté mucho menos clara en lo que se refiere a la radicación de las sedes y de las filiales de las grandes sociedades, el grado de concentración no ha cambiado casi nada entre 1960 y 1980. Por el contrario, se percibe una tendencia a descentralizar las actividades en el tratamiento de datos, el almacenaje y los transportes por carretera, por poner unos ejemplos. Frente a esta evolución, los responsables de la ordenación del territorio deberán evaluar las ventajas económicas de su ciudad o de su región para incentivar los tipos de servicios (o de otros tipos de actividad) que puedan facilitar en el futuro la adaptación al cambio coyuntural o estructural. La lista de Daniels (1983: 306-7) sobre los campos que deberían ser estudiados, sólo es un punto de partida.

VI. CONCLUSIONES

La política regional tiene un papel cada vez más complejo, atrayendo la atención de las autoridades más que nunca. Su misión, en los años 80, no consistirá solamente en influir sobre la radicación de empresas, cuya oferta es aparentemente inagotable. El desarrollo regional se centrará probablemente en el futuro de los objetivos de crecimiento global o de redistribución, según la posición del país de que se trate, frente a dos variables fundamentales: el control endógeno o exógeno de sus actividades económicas y su nivel y capacidad tecnológicas. El examen de las posibilidades de control que hemos realizado en el presente capítulo hace pensar que las nuevas inversiones se harán probablemente pagando el precio de una gran lucha, y que habrá que apostar más aún por el desarrollo endógeno. Este tipo de desarrollo impondrá, sin duda, nuevas restricciones a los responsables de la política regional, y exigirá mucha imaginación en la aplicación de las medidas oportunas (6). Es previsible que el ámbito de aplicación de la política regional y el de otras políticas sean cada vez más interdependientes, como hemos visto en lo que se refiere a las pequeñas y medianas empresas. La intervención directa de los poderes públicos o la adopción de medidas a favor del sector de los servicios podrían contribuir a la realización de los grandes objetivos del desarrollo regional, aunque, en el segundo caso, pueden presentarse dificultades a causa de la evolución tecnológica. Obviamente, esta evolución es la otra parte del modelo de desarrollo regional propuesto.

NOTAS

(*) Este artículo es una versión revisada del Capítulo IV del trabajo: *Restructuration Régionale: Analyse, principe d'action et prospective*. OCDE, 1986, dirigido por D. Wadley. Traducción de CTC, revisada por C. del Río Gómez.

(1) *Ibid.* WADLEY, D., *Op. cit.* Capítulo III.

(2) Wadley dedica también un apartado a las que denomina «zonas de actividad», pero, dado que su valoración de este tipo de estrategia es desfavorable, hemos optado por no incluirlo en este trabajo (N. del E.).

(3) *Ibidem.* Capítulo VI.

(4) *Ibidem.* Capítulo I.

(5) *Ibidem.* Capítulo III.

(6) *Ibidem.* Capítulo III.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- BARTELS, C. P. A., y VAN DUJIN, J. J. (1982), «Regional Economic Policy in a Changed Labour Market», *Papers of the Regional Science Association*, 49, págs. 97-111.
- BIRCH, D. L. (1979), *The Job Generation Process*

(Program on Neighborhood and Regional Change), Massachusetts Institute of Technology, Cambridge (Mass.), 22 páginas.

COLLIER, G. (1983), «The Service Sector Revolution: The Automation of Services», *Long Range Planning*, 16 (6), págs. 10-20.

DANIELS P. W. (1983), «Service Industries: Supporting Role or Centre Stage?», *Area*, 15 (4), págs. 301-09.

GERSHUNY, J. L. (1978), *After Industrial Society?: The Emerging Self-Service Economy*, Macmillan, Londres, 177 páginas.

— y MILES, I. D. (1983), *The New Service Economy: The Transformation of Employment and Industrial Societies*, Francis Pinter, Londres, 282 páginas.

JAPÓN (Ministry of International Trade and Industry) (1983), *Small Business in Japan* (White Paper on Small and Medium Enterprise Agency), Publicación del Ministerio, Tokyo, 108 páginas.

KREILE, M. (1983), «Public Enterprise and the Pursuit of Strategic Management: Italy», en Dyson, K., y Wilks, S. (eds.), *Industrial Crisis: A Comparative Study of the State and Industry*, Martin Robertson, Oxford, capítulo 7, págs. 193-219.

MANNERS, G. (1981), «Regional Policies and the National Interest», *Geoforum*, 12 (4), págs. 281-299.

MARQUANO, J. (1980), «Le rôle des activités tertiaires dans la politique régionale: analyse comparative», en Commission des Communautés Européennes, *Le rôle des activités*

tertiaires dans la politique régionale: Résumés des études nationales et de leur étude comparative (Documentation interne No. 7 sur la politique régionale dans la Communauté), Commission des publications, Bruxelles, págs. 1-10.

NOYELLE, T. J. (1983), «The Rise of Advanced Services: Some Implications for Economic Development in US Cities», *Journal of the American Planning Association*, 49 (3), págs. 280-290.

O'KEY, R. P. (1983), «New Technology, Government Policy and Regional Manufacturing Employment», *Area*, 15 (1), págs. 61-65.

OCDE (1978), *La politique régionale et le secteur des services*, OCDE, Paris, 49 págs.

— (1980), *Changement technique et politique économique: la science et la technologie dans le nouveau contexte économique et social*, OCDE, Paris, 133 págs.

— (1982a), *L'innovation dans les petites et moyennes entreprises*, OCDE, Paris, 41 págs.

— (1982b), *L'innovation dans les petites et moyennes entreprises: Rapports analytiques*, OCDE, Paris, 308 págs.

— (1983a), «Politiques régionales: le problème de la coordination» (roneotypé), OCDE, Paris, 23 págs.

— (1983b), *L'industrie en mutation: l'expérience des années 70 et perspectives pour la décennie 80*, OCDE, Paris, 252 págs.

— (1983c), «Efficacité des stimulants financiers régionaux a l'industrie» (roneotypé), OCDE, Paris, 43 págs.

— (1984), *Historical statistics: Statistiques rétrospectives 1960-1982*, OCDE, Paris, 166 páginas.

ROSS, R., et al. (1984), «Global Capitalism and Regional Decline: Implications for the Strategy of Classes in Older Regions», en O'Keefe, P. (dir. publ.), *Regional Restructuring under Advanced Capitalism*, Croom Helm, Londres, págs. 109-129.

SAFER, B. (1981), «L'environnement économique et la politique sociale des pays de l'OCDE au cours des années 80», *L'état, protecteur en crise*, OCDE, Paris, págs. 140-158.

SEGAL, N. S. (1979), «The Limit and Means of "Self-Reliant" Regional Economic Growth», en MacLennan, D., y Parr, J. B. (eds.), *Regional Policy: Past Experience and New Directions*, Martin Robertson, Oxford, capítulo 10, págs. 221-224.

STOREY, D. J. (1983), «Small Firms Policy: A Critique», *Journal of General Management*, 8 (4), págs. 5-19.

VAN HEESCH, T. (1984), «L'évolution structurelle et les petites et moyennes entreprises», Comunicación no publicada, presentada en la conferencia sobre «La PME en devenir dans un monde en mutation», Université du Québec a Trois-Rivières, 45 págs.

WADE, R. (1977), «Policies and Politics of Dualism: The Italian Case», *Pacific Viewpoint*, 18 (2), págs. 167-200.

WETTMANN, R. W., y CICIOTTI, E. (1981), *La mobilisation du potentiel endogene*, Commission des Communautés Européennes, Bruxelles, 142 págs.