

Knowledge externalities, innovation clusters and regional development

J. Suriñach, R. Moreno y E. Vayá (eds.)
Edward Elgar, 2007, 308 págs.
ISBN: 978-1847201201

Ha tenido que transcurrir tiempo para que los economistas pasásemos de un olvido casi generalizado de las cuestiones del cambio tecnológico dentro del funcionamiento de la economía a que los temas de la innovación y el conocimiento ocupen un lugar central en nuestros análisis y en los debates con responsables políticos y empresarios. Como tantas veces en la historia del pensamiento económico, ha tenido que ser la tozuda realidad la que se imponga a los no menos tozudos analistas para que tal cambio ocurriera. El ritmo de los avances científico-tecnológicos, su creciente complejidad y su papel determinante en los cambios socioeconómicos de las últimas décadas han terminado por convencer a los estudiosos de que estamos ante un tema central, como habían señalado Smith, Marx, Marshall o Schumpeter, entre otros brillantes precursores.

Lo que ha ocurrido después de la conversión de los economistas hacia la temática de la innovación es que se ha asistido a una avalancha de investigaciones, teorías y propuestas de políticas de tal calibre que no ha sido fácil digerirla de forma rigurosa. También hemos sido en este sentido víctimas del cambio técnico, por cuanto la disponibilidad de textos, conferencias, seminarios, bases de datos, etc. ha crecido de forma exponencial con las nuevas tecnologías. Si a esto añadimos la “invasión” de terrenos académicos clásicos, fruto de la demanda de interdisciplinariedad, se puede comprender que algunos pidamos un receso para poder reflexionar con alguna pausa y no perdernos en el nuevo bosque.

Afortunadamente otros colegas vienen en nuestra ayuda y se esfuerzan por hacer estudios y publicar textos que hacen más factible la reflexión demandada. Esto es lo que se ha encontrado en el reciente libro de Suriñach, Moreno y Vayá, cuyo solo título (en castellano) *Externalidades de conocimiento, clusters de innovación y desarrollo regional* anuncia su interés para afrontar la tarea antes señalada. Cada uno de los tres componentes del título se corresponde con áreas de especialización con debates y avances propios de considerable magnitud, por lo que cabe preguntarse si su mezcla está justificada y es oportuna.

La respuesta es claramente afirmativa. Precisamente la primera y más importante aportación del libro es su contenido y la valentía del enfoque. Los dos primeros asuntos, las externalidades de conocimiento y la innovación quedan nítidamente delimitados cuando se señala que “el cambio tecnológico es ampliamente reconocido como el

primer motor para el desarrollo económico, una fuerza que puede conducir al establecimiento de una economía basada en el conocimiento exitosa. Esta acumulación de una amplia variedad de conocimiento es esencial para asegurar la Innovación” (página 1). La vinculación al desarrollo regional es una elección de los intereses de los autores —se podrían haber elegido otros campos igualmente importantes como los sectores, economías nacionales, “filiales de producción”, etc.— que tiene un fundamento claro en los aspectos de aglomeración de la innovación y las bases locales de los efectos de derrame del conocimiento.

Lo valiente de la decisión se deriva no solo de la complejidad misma del tema, si no de la forma de abordarlo. Se reúnen trece trabajos en los que participan hasta veinticinco especialistas de una importante variedad de centros españoles y europeos cuya cooperación se logra a partir de su participación en una acción COST financiada por el Programa Marco de I+D de la Unión Europea. A pesar de ello, el libro se presenta con una estructura lógica que facilita su lectura y la asimilación de los contenidos. Esta siempre difícil tarea de los coordinadores de libros colectivos no siempre es reconocida.

A pesar de lo anterior, y sin que vaya en detrimento del juicio muy positivo que merece la obra, se echa un tanto en falta una introducción de mayor contenido analítico que ensamble de alguna manera la diversidad de los trabajos. La que se dispone es clara y descriptiva del contenido, pero la heterogeneidad del texto hubiera agradecido esa introducción más integradora de mayor compromiso de los coordinadores.

Los cuatro primeros capítulos se agrupan en una sección teórica en la que se abordan cuestiones esenciales para el debate tales como los problemas de la utilización de conocimiento en realidades complejas y abiertas, los diferentes tipos y mecanismos de externalidades, la importancia de la proximidad geográfica o la problemática de las aglomeraciones.

Los siguientes seis capítulos se incluyen en la parte dedicada a los estudios empíricos, cuatro atienden a distintos casos españoles y otros dos a experiencias francesas e italianas. De nuevo, un abanico de temas muy amplio que abarca desde la medición de los distintos tipos de *spillovers* (monetarios o de conocimiento) hasta los factores que determinan la selección de proyectos cooperativos de I+D en España y pasando por cuestiones como los factores que explican la adopción por las empresas de las nuevas tecnologías de la información o los que determinan la colaboración entre universidades y empresas.

Los tres últimos capítulos abordan diferentes aspectos del crecimiento regional como la influencia de los distintos tipos de educación en la convergencia entre regiones españolas, la no linealidad de la influencia de los factores espaciales y el heterogéneo papel que desempeñan las aglomeraciones urbanas.

Tan variado panorama, analizado con metodologías y técnicas muy diferentes, no puede ser abordado exhaustivamente en una revisión de conjunto. Por el contrario, se ha procedido a seleccionar algunas cuestiones que se consideran de especial relieve para el estado actual de la investigación, bien por su novedad, el rigor de sus planteamientos o incluso por los temas que insinúan u olvidan. En esta selección se priman los asuntos teóricos y conceptuales ya que los de carácter empírico tienen un interés más concentrado para los estudiosos de cada uno de los temas que se abordan.

Puede afirmarse que el gran tema del texto se anuncia en los primeros párrafos del primer capítulo de Cooke: se trata de la relación dialéctica que existe entre la globalización y la primacía de la proximidad para la innovación y la existencia de *spillovers* de distinto tipo. Dicha necesidad de cercanía se deriva de características del conocimiento poco destacadas en la literatura convencional como los aspectos *tácitos* que incorpora o el *estar pegado al terreno* de muchas formas de conocimiento. La captación e integración del conocimiento cuando se dan esas condiciones exigen proximidad para llevar a cabo la experimentación y establecer las interrelaciones necesarias.

Es a partir de lo anterior que se puede sugerir la relación del libro con la internacionalización de las empresas en su fase de creación de capacidades de innovación. Frente a las motivaciones más tradicionales para que esos agentes desarrollen tareas de tipo tecnológico en el exterior como una forma de apoyar la producción y la penetración en los mercados exteriores, hoy se subraya la necesidad creciente de buscar nuevos activos, incluyendo de forma principal los de tipo tecnológico y, en general, de conocimiento. Esta tensión entre las estrategias *markets seeking* versus *assets seeking* ayuda a comprender algunas de las relaciones entre globalización y proximidad espacial.

Una segunda aportación que entronca con una parte importante de la teoría evolucionista de la innovación es la que subraya la necesidad de llevar a cabo adaptaciones organizativas para que la capacidad de integración del conocimiento de empresas o entidades de rango más amplio se produzca en las mejores condiciones. Cooke lo aborda al referirse a experiencias pasadas de empresas en sus intentos de implantar sistemas digitales internos y también al citar casos de entidades regionales que establecen sistemas digitales de información regional. Lehrer se refiere a esa cuestión al hacer un brillante balance de las experiencias alemanas tanto en sectores en los que el país ha conocido éxitos indiscutibles como la química o la maquinaria eléctrica, como en otros como la biotecnología o la informática en los que los resultados alemanes son más discutibles. Bellone también hace referencia a la cuestión de los cambios estructurales al estudiar las condiciones de adopción de las tecnologías de la información por las empresas.

En diversos capítulos, pero particularmente en el de Cooke, se insiste en la distinción entre información y conocimiento y como de ella se derivan conclusiones importantes para las políticas de innovación. El conocimiento tecnológico es mucho más que simple información y necesita ser aprendido, lo que acarrea notables esfuerzos y costes de todo tipo, además de importantes niveles de incertidumbre en los resultados que pueden alcanzarse. Si a ello se añaden otros rasgos del conocimiento tecnológico como su *especificidad* –perfectamente compatible con la existencia de tecnologías generales de amplio espectro- y su carácter de ser muy dependiente de la senda de desarrollo seguida, es fácil concluir que muchas medidas emprendidas con gran entusiasmo por gobiernos de todo tipo, asimilando tecnología a la expansión de sistemas de información como Internet, están condenadas al fracaso o a tener una eficacia socioeconómica al menos discutible.

Una cuestión de gran interés es la destacada por Lehrer en relación con la descentralización y la centralización espacial pues, como en tantos otros casos, la oposición

excluyente de los conceptos no se corresponde con la realidad. De forma didáctica el autor muestra la importancia de la descentralización geográfica en las primeras fases del desarrollo de una industria, de manera que se facilite la experimentación con formas de generar y captar nuevo conocimiento. Pero en fases más tardías del desarrollo de las industrias la concentración geográfica jugaría un papel crucial en facilitar la apropiación de las externalidades locales de conocimiento. Esta aseveración entronca tanto con planteamientos clásicos del ciclo del producto de Vernon, como con la exposición del ciclo de las tecnologías de Utterback. En ambos casos también se pronostica una co-evolución de las estructuras productivas a lo largo del ciclo, aunque sus pronósticos no siempre coincidan.

Entre los múltiples aspectos tratados en los capítulos de corte empírico se quiere destacar tres: la complementariedad de los *spillovers* monetarios y de conocimiento, la relación entre la diversidad y especialización y los problemas de *sobreendogeneidad* de los distritos industriales.

El primer asunto es destacado por Aunant-Bernard y Massard cuando señalan que las externalidades monetarias, destacadas por la nueva geografía económica y las de conocimiento, incorporadas a partir de los modelos de crecimiento endógeno, son necesarias para desarrollar la capacidad productiva y competitiva de las empresas y cómo ambas externalidades están espacialmente limitadas.

Sin poner en duda ese carácter de limitación espacial, es posible entender que ello no sería tan generalizable si incluyéramos otras formas de incorporar tecnología (conocimiento) por parte de las empresas. Así, es conocido el papel principal y hoy por hoy insustituible de la compra de maquinaria y equipos por parte de las empresas y países de menor tamaño o nivel de desarrollo. También está la transmisión de tecnología (conocimiento) incorporada a los movimientos de inversiones directas exteriores o las migraciones de personal cualificado. En todos los casos, las limitaciones geográficas no tienen nada que ver con las analizadas para otras experiencias, más centradas en los que tradicionalmente se denominan tecnología (conocimiento) desincorporada frente a las modalidades de transferencia de tecnología (conocimiento) incorporada en otras actividades económicas. En futuros trabajos se debería hacer algún esfuerzo por integrar mejor ambos tipos para enriquecer la visión de conjunto.

Los mismos autores Aunant-Bernard y Massard hacen una interesante aportación al subrayar las complementariedades entre la diversidad y la especialización productiva en relación con la aglomeración de conocimiento. No se encuentra superioridad en la diversidad o la especialización si no que cada una produce unos efectos que son complementarios. Así, la especialización puede favorecer externalidades de mercado originadas por la proximidad a otras empresas del sector y la diversidad productiva puede facilitar las externalidades monetarias y de conocimiento a través del mercado de trabajo y la proximidad a los consumidores finales.

El último de los temas de esta parte es el que cabe denominar como un problema de *exceso de endogeneización*. Molina-Morales y Martínez Fernández hacen un análisis crítico de las redes locales y distritos industriales caracterizados por una gran cohesión. En dicho análisis se plantea la existencia de limitaciones en ese tipo de estructuras y que resumen en dos tipos de argumentos. El exceso de interiorización (*over embeddedness*) que se refiere a que el impacto de las relaciones inherentes a dis-

tritos industriales, siendo en general positivas para el desarrollo de las empresas, pueden convertirse en negativas si se sobrepasa un cierto límite, como consecuencia, entre otras cosas, de los costes de mantenimiento de los lazos de la red y de la falta de autonomía que puede mermar la capacidad de exploración de nuevas posibilidades innovadoras de las empresas.

De los temas incorporados en la parte dedicada al crecimiento regional, se hará referencia a dos: el papel de la educación y el de las áreas urbanas.

En el caso de la educación, Di Liberto analiza la trayectoria convergente de las regiones españolas en las últimas décadas, separando las regiones en dos grupos según estén por encima o por debajo de la media española de renta per cápita. En ambos casos se estudia la importancia de la educación como principal exponente de la formación de capital humano y se llega a la conclusión de que mientras las fases primeras del proceso educativo contribuyen de forma más eficiente al crecimiento de las regiones de menor renta, etapas más avanzadas de la educación, con mayor capacidad para incidir en un capital humano más avanzado, tienen un mayor impacto en el crecimiento de regiones más ricas.

Van Oort y Raspe analizan el papel de las áreas urbanas empleando datos del caso de Holanda. La hipótesis de las ventajas de las grandes ciudades para el crecimiento económico en la economía del conocimiento se ve matizada por resultados que ciudades más pequeñas, pero cerca de las aglomeraciones más importantes muestran un mayor crecimiento del empleo vinculado a la economía de conocimiento. Más allá del resultado concreto, este trabajo abre al menos dos debates importantes. De una parte, el papel de las áreas urbanas frente al más clásico de las regiones, asunto de especial importancia en regiones grandes donde la aglomeración difícilmente afecta el conjunto, si no a subconjuntos la mayor de las veces articulados en torno a conglomerados urbanos importantes. De otra, el papel de los transportes como complemento de las tecnologías de la información; los factores de proximidad se están modificando como consecuencia del desarrollo de nuevos sistemas de transporte de personas y mercancías y este es un tema a veces mal incorporado a los debates sobre la influencia del espacio. Hoy es perfectamente posible visualizar relaciones interregionales e internacionales más potentes que antaño como consecuencia, precisamente, del desarrollo de los nuevos sistemas de transporte.

Como se avanza al principio, la revisión realizada no es exhaustiva si no subjetivamente selectiva sobre temas que ponen de manifiesto la riqueza y diversidad del texto. A la vista de ello, parece sencillo deducir que la lectura de este libro es altamente recomendable para estudiosos y responsables de las políticas relacionadas con la innovación y el desarrollo económico.

José Molero

Grupo de Investigación en Economía y Política de la Innovación.
Universidad Complutense de Madrid

Regional Economics

Roberta Capello
Abingdon, Oxon: Routledge, 2007
ISBN: 0-415-39520-8

En este trabajo, Roberta Capello ha escrito uno de los textos de síntesis más lúcidos y útiles sobre la economía regional. El libro constituye la evolución natural de manuales como los de Nourse (1968) “*Regional economics*”, Hoover (1971) “*An introduction to regional economics*”, Richardson (1978) “*Regional economics*”, y Harvey y Taylor (2000) “*Regional economics and policy*”.

El libro ofrece dos elementos de incuestionable valor para estudiantes, profesores e investigadores. El primero es una síntesis de contenidos cuidada y rigurosa, y que abarca desde las teorías clásicas de la ciencia regional hasta los desarrollos más recientes. El lenguaje es claro, utiliza una gran cantidad de gráficos y diagramas, combina elementos teóricos con formulaciones matemáticas e incluye una detallada bibliografía final. Al final de cada capítulo se incluye una selección de literatura sobre trabajos empíricos y una selección adicional de literatura recomendada para ampliar conocimientos. Desde el punto de vista docente, se trata de una obra altamente aconsejable para la docencia a niveles de grado y posgrado.

El segundo elemento a destacar es la forma en que se estructura el libro, y que le añade un valor extraordinario, sobretodo para la investigación. La mayor parte de textos de síntesis sobre la economía regional estructuran los contenidos por temas. El texto de Roberta Capello parte de la base que el espacio es el elemento que caracteriza la economía regional frente a otras ramas de la economía: “*Economic activity arises, grows and develops in space*”. Siguiendo este principio, el libro se estructura en cuatro secciones que estilizan cuatro concepciones de la economía regional en función del espacio. Esta ordenación nos permite situar con comodidad y precisión cada una de las teorías, escuelas, corrientes y autores en relación con el resto y en el conjunto de la economía regional. Dentro de cada sección, los capítulos se dividen y ordenan siguiendo la relación de las teorías de la economía regional con el crecimiento y el desarrollo.

La primera sección agrupa las teorías de la economía regional que parten de la teoría de la localización original, y que intentan explicar la distribución de las actividades en un espacio “físico-métrico”. Se trata de un espacio geográfico y continuo, que se mide en función de la distancia física y los costes de transporte entre unidades puntiformes (empresas, individuos, mercados). En esta sección se incluyen los capítulos destinados a localización y su relación con la aglomeración (Weber, Hoover, Hotelling, Greenhut), la accesibilidad (von Thünen, Isard, Wingo, Alonso, Fujita), y los sistemas de ciudades (Christaller, Lösch, Beckman, Camagni).

La segunda sección se centra en las teorías tradicionales del crecimiento regional, que conciben el espacio como “uniforme-abstracto”. En este caso, nos encontramos con un espacio sin espacio. El espacio geográfico se compartimenta en regiones dentro de las cuales las características son homogéneas, reduciéndose a meros contenedores sobre las cuales se pueden aplicar los modelos macroeconómicos y los instrumentos previamente desarrollados para países. La relación entre estos territorios (comercio, flujos de personas y capitales) se revela también como abstracta. Los capítulos de esta sección se centran en los efectos de la estructura productiva sobre el desarrollo (estadios del desarrollo, análisis shift-share, centro-periferia), modelos de demanda (modelos de base-exportación, multiplicadores regionales y análisis input-output, modelo de Harrod-Domar regional, ley de Thirwall) y los modelos de dotación factorial (Borts y Stein, Ricardo-Heckscher-Ohlin).

La tercera sección está destinada a las teorías del desarrollo regional, cuya visión sensiblemente más compleja que la de las teorías del crecimiento regional originales, se desarrolla sobre un espacio “diversificado-relacional”. Se trata de un espacio en el que tiene lugar variedad de fenómenos, donde los actores están conectados por relaciones económicas y sociales y se generan economías de aglomeración. La sección consta de dos capítulos, con una separación muy clara. El primero se centra en la competitividad territorial y el desarrollo exógeno (polos de crecimiento de Perroux-Boudeville, multinacionales y desarrollo regional, difusión espacial de innovaciones, infraestructuras y tecnologías de la comunicación). El segundo capítulo se centra en la competitividad territorial y el desarrollo endógeno (distritos industriales marshallianos, clusters, *milieux innovateurs*, *learning regions*).

La última sección retoma la perspectiva de las teorías del crecimiento regional, aunque esta vez desde una perspectiva mucho más moderna, que concibe el espacio como “diversificado-estilizado”. Este espacio reconoce la diversidad de fenómenos en la misma región, lo que permite tanto la existencia de economías de aglomeración como la aplicación de modelos originarios de la macroeconomía. Sin embargo, las relaciones dentro de las unidades y entre unidades continúan siendo de naturaleza abstracta. El primer capítulo se centra en los modelos de crecimiento circular y acumulativo (Myrdal, Kaldor) y la nueva geografía económica (Krugman, Venables). El segundo capítulo desarrolla la competitividad territorial y los modelos de crecimiento endógeno, destacando el papel del conocimiento y el aprendizaje (Romer, Lucas, Miyao). Un tercer capítulo se destina a una síntesis integradora.

En síntesis, nos encontramos ante un libro que reordena y clasifica de forma exitosa y rigurosa las teorías de la economía regional. Es un instrumento pedagógico potente, actualizado, y con la garantía de que cada explicación ha sido elaborada a partir de las fuentes originales. Sus principales limitaciones proceden de la imposibilidad de profundizar algunos de los contenidos por falta de espacio, de que se concentra en la vertiente teórica mucho más que en los trabajos aplicados (razón por la que la autora proporciona una selección de bibliografía aplicada), y de la disyuntiva entre rigor y simplicidad. Sobre este aspecto es necesario resaltar que no es un texto elemental y que cada punto contiene una gran cantidad de información, por lo que puede llegar a ser exigente tanto con docentes como con estudiantes. Las primeras experiencias con su uso demuestran que proporciona una base sólida y unas

competencias excelentes en el estudio de la economía regional. Sin duda, se convertirá en texto de referencia para la docencia en licenciaturas y posgrados, así como en texto de apoyo imprescindible para los investigadores.

Rafael Boix

Departament d'Economia Aplicada
Universitat Autònoma de Barcelona

Bibliografía

- Armstrong, H. y Taylor (2000): *Regional Economics and Policy*, Oxford: Wiley-Blackwell, 3 edition.
Hoover, E. G. (1971): *An introduction to regional economics*, New York: Alfred Knopf.
Nourse, H. O. (1968): *Regional Economics*, New York: McGraw-Hill.
Richardson, H. W. (1978): *Regional Economics*, Urbana: University of Illinois Press.

Localización y movilidad de empresas en España

Rubén Garrido

Fundación EOI. 2007, 132 págs.

ISBN: 978-84-88723-74-1

1. Introducción

Si tuviéramos que elegir marcas representativas del estado actual de las relaciones económicas internacionales resultaría obligado incluir el progresivo desmantelamiento de las barreras al comercio y a la libre circulación de los capitales, con la consiguiente intensificación de ambos. Habría que considerar igualmente el impacto de la difusión de las nuevas tecnologías, especialmente las relacionadas con la información, las comunicaciones y el transporte; y quizás también la formación de grandes regiones económicas, en buena medida como resultado de procesos de integración impulsados con diferente grado de éxito en la práctica totalidad de las latitudes del planeta. Son las manifestaciones más familiares de una globalización que obliga a la economía mundial a recomponer sus equilibrios fundamentales, algunos de ellos con tanta brusquedad como el natural, el demográfico o el mismo mapa internacional de la producción. El calentamiento global, las migraciones laborales y el desacoplamiento de las economías emergentes respecto de las tendencias que tradicionalmente han marcado las economías occidentales son sus consecuencias directas, que pueden ser calificadas como desconcertantes por evolucionar, al menos aparentemente, en sentido contrario al que se espera del progreso. Se trata de algo parecido a lo que también ocurre con los precios relativos de las materias primas energéticas y no energéticas, en relación con el de las manufacturas en general y con las de mayor contenido tecnológico en particular; con las presiones a la baja sobre el salario real medio a nivel internacional; con el retroceso en la eficiencia energética global; con el endurecimiento de las condiciones de competencia para las economías más desarrolladas; y con la radical alteración de los patrones territoriales del crecimiento y la creación de riqueza.

En este contexto hay que encajar el interés del profesor Rubén Garrido por el estudio de la localización empresarial en España y sus desplazamientos, especialmente tras las alarmas sociales activadas con algunas decisiones recientes de deslocalización industrial y la ampliación hacia el Este de Europa de las fronteras comunitarias. El libro publicado por la Fundación EOI es el resultado de un estudio previo impulsado por la propia Fundación y dirigido por el profesor Garrido, que explota exhaustivamente una encuesta realizada entre los meses de junio y julio de 2005 a 250 empresas industriales repartidas por las comunidades de Madrid, Cataluña, Valenciana y Andalucía con el fin de encontrar respuestas a tres cuestiones: que factores de locali-

zación consideran las empresas; cómo se valora el emplazamiento actual; y que razones podrían llevar a la empresa a modificar su localización. La muestra de unidades consultadas está mayoritariamente integrada por empresas de pequeño tamaño, que desarrollan sus actividades en un único establecimiento y con intensidad tecnológica reducida. La mayoría es también de ámbito local o regional y sólo la mitad de ellas mantiene algún tipo de relación comercial con el extranjero (el 49,2% con algún cliente y 48,4% con algún proveedor), aunque el promedio de sus ventas en el exterior se limite al 30% del total y al 33% de sus compras.

2. El contexto teórico y la globalización

El cuerpo central del libro, a partir del capítulo 3, se edifica en torno a la interpretación de las respuestas de las empresas consultadas a las diferentes cuestiones que se plantean, pero previamente dedica el autor un capítulo de agradecida lectura a la revisión de la teoría de la localización, desde sus orígenes germánicos en el XIX, hasta las aportaciones más recientes en el contexto de la globalización. El principal motivo de interés que despierta la globalización sobre la localización industrial tiene sobre todo que ver con la movilidad de los factores (trabajo y capital) y con la expansión del comercio, pero también con la naturaleza de los procesos de concentración empresarial y la distribución de las actividades productivas y de dirección y control entre diferentes regiones del mundo. Es el modelo de *difusión-concentración funcional de las empresas por todo el mundo, por medio de la división internacional del trabajo, la deslocalización industrial, la reestructuración productiva y la revolución tecnológica*, de que surgen implicaciones extraordinariamente atractivas desde el punto de vista académico, como el de las nuevas funciones de los gobiernos regionales para desenvolverse en el escenario de competencia entre los territorios que alimentan, al menos en parte, los nuevos patrones de localización industrial. En esta dinámica de acontecimientos la pregunta fundamental que se hace el autor es sobre el tipo de relaciones que se establece entre la empresa y su entorno y sobre las razones que pueden llevar a suspenderlas y a justificar un nuevo emplazamiento. Se plantea esta cuestión, además, en un contexto de globalización económica y en una coyuntura histórica marcada por la ampliación al este de la Unión Europea, que modifica sustancialmente el concepto de periferia económica continental y para la que intenta encontrar respuestas a partir de un trabajo empírico aplicado al caso español.

Precisamente el hecho de que el trabajo empírico se aplique a la economía española y las incógnitas que se plantean en relación con las consecuencias de la ampliación, habrían hecho deseable un enfoque algo más amplio del mismo, en el que se incluyeran cuestiones relativas a la demografía empresarial tan dinámica desde la década de los años 90. En el caso concreto de los procesos de integración económica, el interés por la localización y la movilidad de empresas se mezcla y confunde con el de las fusiones, concentración y absorción, esperándose que, como consecuencia de todo ello, se produzcan modificaciones significativas en los mapas industriales. Es lo que ha ocurrido en España durante los últimos veinte años, donde a pesar de la evidente trascendencia de fenómeno, el interés académico ha sido, hasta hora, relativamente reducido. El trabajo realizado por el profesor Garrido tampoco se adentra en la

cuestión a fondo, entre otras cosas porque habría exigido una brusca adaptación de la metodología y obligado a trabajar con censos de empresas con el fin de conseguir reflejar las transformaciones que se han producido. En su defecto, la cuestión se resuelve asignando a las corporaciones transnacionales un papel destacado en la transición hacia un sistema de producción descentralizado y flexible. Precisamente esta cuestión da paso a otro de los grandes temas sobre los que el texto intenta captar la atención del lector: el papel de los territorios en las decisiones de localización. Las antiguas regiones, e incluso los países, ya no se diferencian entre sí por su especialización productiva, sino por la función que desempeñan en el esquema global de relaciones entre las grandes regiones mundiales y que permite desarrollar una amplia tipología de condiciones de localización. Son las denominadas por el autor “condiciones de entorno”, que posteriormente cada empresa interpretará en clave interna a la hora de valorar su relación con su localización, pero que desde una perspectiva espacial más amplia permite, por un lado, distinguir entre regiones especializadas en funciones de dirección y control y regiones especializadas en funciones de producción y, por otro, anticipar un escenario de competencia entre los territorios para captar el emplazamiento de nuevas empresas y centros de producción.

3. La localización y la deslocalización

Las empresas valoran positivamente las ventajas de tipo cualitativo que ofrece sus áreas de residencia, especialmente la mano de obra cualificada, y negativamente los factores relacionados con el coste y las instituciones. A pesar de ello, la predisposición a la migración es muy reducida y, en todo caso, a corta distancia, lo que invita a concluir que el grado de satisfacción con el emplazamiento actual es, en términos generales, considerable. Este es el tipo de conclusión general que se obtiene al finalizar la lectura de la obra, si bien el verdadero interés de la misma está en los detalles que aparecen cuando se profundiza por grupos de empresas. La segmentación de mayor interés es la que distingue según la intensidad tecnológica del sector en el que se encuadra la empresa, aunque en general los resultados difieren significativamente en función de la rama de actividad, el tamaño, la antigüedad y la comunidad en que se localiza.

3.1. Valoración de la localización actual

Las ventajas que las empresas consultadas destacan de la zona donde se ubican son también los principales argumentos de resistencia al desplazamiento. Los factores más valorados se identifican como representativos de economías externas a la empresa e internas a la industria (clientes, proveedores, información y mano de obra cualificada), aunque al presentarse en términos de accesibilidad (es decir, accesibilidad a clientes, a proveedores, etc.) y mezclarse con infraestructuras tecnológicas y equipamientos urbanos y sociales puede igualmente considerarse como característicos de economías de aglomeración, externas a la industria. En sentido contrario, las empresas rechazan los factores relacionados con el contexto institucional y valoran negativamente la función que cumplen en sus territorios los incentivos y las ayudas

públicas, así como el tipo de facilidades que proporcionan las administraciones públicas y el coste de la mano de obra y del suelo. Como es lógico, el resultado viene marcado por el sesgo de la muestra, especialmente por la presencia relativamente reducida de empresas de intensidad tecnológica media o elevada. Para éstas el factor de mayor trascendencia es la cualificación de la mano de obra, que además es la única consideración positiva que realizan las industrias de mayor nivel tecnológico, y que contrasta con la valoración negativa generalizada del coste de la misma.

3.2. Movilidad

Como se ha señalado, hay pocas razones que puedan animar a las empresas a modificar su emplazamiento y, cuando existen, son con frecuencia insuficientes para compensar la resistencia al movimiento y, si todavía consiguen animar el desplazamiento, la mayoría de estos serán a lugares cercanos. Esta valoración es coherente con la elevada valoración que, en términos generales, se realiza de la localización actual y obliga a desmitificar el irresistible atractivo de los países del este de Europa, puesto que en ninguno de los casos consultados se han obtenido respuestas en este sentido.

Una de las aproximaciones seguidas para valorar la disponibilidad a la migración ha sido el estudio de la complejidad de la decisión de localización a partir de la consideración del número total de factores tenidos en cuenta. Como es lógico, una decisión compleja reduce la probabilidad del traslado, debido a la dificultad de reproducir en otro lugar las condiciones que invitaron a la elección del emplazamiento actual, volviendo a apreciarse conductas bien diferenciadas en función del nivel tecnológico de las empresas, en el sentido de que a medida que se asciende, la complejidad de la decisión se reduce significativamente a un número cada vez más reducido de factores. Esto significa que, salvo por el condicionante de la mano de obra cualificada, las empresas más intensivas en tecnología pueden modificar con mayor facilidad su localización y que el capital humano se manifiesta como la variable de atracción fundamental para este tipo de empresas.

3.3. Razones para la movilidad

A pesar de la resistencia al movimiento, existe una razón poderosa para hacerlo: el crecimiento y la necesidad de ampliar instalaciones. Se trata de la única circunstancia en la que las empresas consideran positivamente la posibilidad de traslado, aunque una vez adoptada la decisión un factor importante en la elección de la nueva ubicación es el precio del suelo. Se da además la circunstancia de que se trata de uno de los factores más negativamente valorados en el emplazamiento actual, lo que significa que se convierte en un importante motivo de abandono del mismo, incluso por encima de la mano de obra cualificada, cuando las empresas se plantean ampliar instalaciones.

La movilidad de empresas se analiza tanto desde la perspectiva de los movimientos hacia el exterior, es decir, de abandono del territorio, como hacia el interior, considerando el papel de los factores de atracción. Como es lógico, se trata de los mismos factores de resistencia al traslado, que permiten afirmar que el principal atractivo

locacional de la economía española es la calidad de vida y el medio ambiente y, en menor medida, el acceso a los mercados europeos y la mano de obra cualificada. En el caso de estos dos últimos, y a pesar de la valoración positiva que ambos inspiran, se produce simultáneamente una desventaja relativa con respecto a otros territorios, por lo que la calidad de vida termina configurándose como el principal factor de atracción empresarial en España y en el único en el que disfrutamos de ventajas relativas frente al exterior. Este resultado alcanza su máxima expresión en el segmento de empresas con mayor intensidad tecnológica, en las que también se obtiene el mayor nivel de rechazo ante la existencia de una oferta insuficiente de mano de obra especializada. Ambas circunstancias, calidad de vida y capital humano, se definen de esta manera como elementos determinantes de la capacidad de los territorios para atraer a empresas tecnológicamente avanzadas. A medida que se desciende de nivel tecnológico, se amplía el número de factores de atracción locacional que acompaña a los anteriores con la consideración de las condiciones de accesibilidad a clientes, proveedores, información, etc.

Desde el punto de vista contrario, es decir, desde la perspectiva de los factores valorados negativamente (de expulsión), destaca que existe una mayoría de empresas que considera que su actual localización les proporciona una desventaja neta en términos de coste mano de obra, incentivos financieros y fiscales, facilidades de las administraciones públicas y coste del suelo. Dicho en otras palabras, los factores de expulsión refleja el tipo de ventaja que una empresa esperaría conseguir si trasladara su localización a otro lugar más adecuado. Como es lógico, las ventajas esperadas están relacionadas con los proyectos que las empresas mantienen en sus carteras, entre los que frecuentemente se encuentran futuras ampliaciones, que elevan la consideración estratégica del precio del suelo.

3.4. El perfil de los propensos a la movilidad

Entre el 10 por ciento de las empresas consultadas en Cataluña y C. Valenciana y el 17 por ciento de las consultas en Andalucía, han manifestado haber considerado la posibilidad de modificar su residencia en un futuro no demasiado lejano. Se trata de empresas pequeñas y jóvenes, especialmente las de antigüedad no superior a los cinco años, con más de un establecimiento y las menos intensivas en tecnología. También las empresas que operan en el mercado nacional y regional se muestran más inquietas que las que exportan parte de su producción en el extranjero, pero en casi todos los casos se trata de decisiones que únicamente consideran desplazamientos cercanos: más del 80 por ciento permanecería en su Comunidad y sólo el 7 por ciento consideraría marcharse a otro país, aunque, como se ha indicado, en ninguno de los casos consultados a países del este de Europa.

4. Valoración final

No existen, a la vista de lo que refleja el texto del profesor Garrido, fundamentos consistentes para esperar que las profundas transformaciones en el mapa industrial europeo, sea el reflejo de un intenso proceso de migraciones empresariales hacia el

este. En todo caso, empresas sometidas a duras condiciones de competencia en precios y con reducida intensidad tecnológica, podrían verse estimuladas a modificar su localización, aunque normalmente serán desplazamientos a corta distancia y eligiendo alternativas que no alteren en exceso las condiciones del entorno que determinan la calidad de los factores.

Las empresas tecnológicamente avanzadas son más resistentes al cambio y únicamente el deterioro de las condiciones de vida o una provisión insuficiente de mano de obra cualificada podría provocar la consideración del traslado. Estos dos son los factores que la economía española puede esgrimir en estos momentos para atraer nuevas industrias y frenar la tentación al traslado de las que ya están instaladas, lo cual puede interpretarse como un balance desalentador. Las empresas consultadas encuentran desventajas netas en su emplazamiento actual en materia de costes y desventajas relativas (valoración positiva, pero peor que en otros emplazamientos) en factores relacionados con economías internas a la industria y el entorno productivo. También se valora negativamente la influencia de las instituciones, especialmente las públicas, limitándose capítulo de ventajas netas a las condiciones de vida, es decir, a circunstancias no necesariamente vinculadas con las condiciones de producción.

Joaquín Aurioles Martín
Universidad de Málaga

Competitividad, crecimiento y capitalización de las regiones españolas

Ernest Reig Martínez (Dir.)
Fundación BBVA, Bilbao 2007, 375 págs.
ISBN: 978-84-96515-44-4

El libro “Competitividad, crecimiento y capitalización de las regiones españolas”, dirigido por el profesor Ernest Reig, y en el que han participado investigadores de la Universitat de València, la Universidad de Barcelona y del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (Ivie), es una referencia obligada para los interesados en profundizar en el análisis del crecimiento de la economía española —tanto desde el punto de vista agregado como desde una perspectiva regional— por varios motivos.

En primer lugar, porque revisa las principales referencias bibliográficas sobre crecimiento y competitividad aparecidas en los últimos años tanto a nivel nacional como internacional. En segundo lugar, porque realiza una profunda reflexión en torno al concepto de competitividad que aclara las ambigüedades existentes sobre dicho término. En tercer lugar, porque el libro basa su análisis en un conjunto de datos macroeconómicos y regionales que provienen de las series de capital estimadas con rigor por el Ivie. Y en cuarto lugar, porque ofrece respuestas a preguntas claves relacionadas con los problemas derivados del reducido ritmo de crecimiento de la productividad, y por tanto pérdida de competitividad, de la economía española. Y todo ello fruto del esfuerzo realizado conjuntamente por el Ivie y la fundación BBVA a lo largo de estos últimos años por dotar a la comunidad científica de estadísticas precisas y fiables. Estos motivos hacen de este libro un manual actualizado básico en el análisis de la competitividad de la economía española.

Los autores del libro analizan la eficiencia productiva de las regiones a partir del concepto de competitividad. Este concepto ha estado tradicionalmente vinculado al mundo empresarial y, por tanto, durante mucho tiempo se ha relacionado con la cuota de mercado de las empresas. Sin embargo, esta visión de la competitividad no puede aplicarse directamente en el plano territorial y, más concretamente, en el caso de las regiones. Los autores tratan el concepto de competitividad como un concepto ligado al crecimiento económico y a la evolución de la productividad, y no al saldo comercial o evolución relativa de los precios y costes de las regiones. Por tanto, la capacidad competitiva de una región no sólo depende de las empresas, o más concretamente de sus cuotas empresariales, sino de aspectos locacionales que crean ventajas competitivas de carácter regional. Estos son las distintas formas de capital, la dotación de infraestructuras, la calidad del sistema educativo y del sistema de ciencia y tecnología, el coste y la preparación de la fuerza de trabajo, y las instituciones sociales y políticas. Por tanto, en esta obra se asume que, a largo plazo, la evolución de va-

riables como la productividad resulta más fiable para valorar la competitividad de una región que el saldo de la balanza comercial o la cuota de exportaciones. La razón es que esta última forma de medir la competitividad podría enmascarar desequilibrios importantes de corto plazo que impidan un crecimiento continuado a largo plazo de la economía y, en consecuencia, del nivel de empleo y renta de la población. Como los propios autores tratan de matizar, es importante entender la competitividad “bajo la perspectiva de los determinantes de la prosperidad a largo plazo de una región”. Y a este respecto, existe un amplio consenso en aceptar la productividad del trabajo como un indicador de competitividad a nivel macroeconómico. La razón es que el aumento de la “productividad del trabajo puede, inequívocamente, relacionarse con el nivel de vida de un país a partir de su contribución a la elevación de los salarios reales y a la reducción potencial de la jornada de trabajo”. En otras palabras, el libro adopta con acierto un enfoque más estructural que coyuntural en el análisis de la competitividad.

La dotación de factores tiene un papel fundamental a la hora de otorgar ventajas comparativas a determinados sectores o regiones, en especial los factores avanzados que tienen que ver con la infraestructura de transmisión de datos, el personal científico y técnico altamente cualificado, y los centros de investigación. Son estos factores los que dan lugar a productos diferenciados y a tecnologías de producción propia. No obstante, las características territoriales o locacionales de las regiones también van a condicionar el crecimiento económico y la productividad. Así pues, la capacidad de desarrollo de una región puede depender de la interrelación entre la comunidad local y las empresas, los elementos culturales de confianza mutua entre los agentes económicos, un sistema de comunicación e información a escala real eficaz, la existencia de una cultura industrial local que facilita el aprendizaje entre empresas, la habilidad de las organizaciones locales para dotar a las empresas de recursos específicos o de un entorno innovador, la existencia de sistemas eficientes de formación profesional, la provisión de servicios a empresas, etc.

Con objeto de analizar la competitividad de las regiones españolas y si, por consiguiente, éstas son capaces de obtener un crecimiento sostenido del PIB por habitante en un contexto abierto y de creación de empleo, los autores han construido indicadores de resultados (basados en el PIB *per capita* y su descomposición) así como indicadores de los factores determinantes de la competitividad. En concreto, y en relación a dichos factores determinantes, los autores construyen indicadores de infraestructuras y accesibilidad, recursos humanos, indicadores relaciones con la innovación tecnológica, e indicadores relacionados con el entorno económico y social. A través del sistema de indicadores, el libro ofrece un ranking de las regiones españolas que pone de manifiesto la posición relativa de las mismas. Adicionalmente, también se construyen rankings en base a índices de competitividad derivados, como ya se ha indicado, de la descomposición en forma multiplicativa del PIB *per capita*.

Una vez analizada la competitividad y sus factores determinantes, el libro centra la atención en cuatro aspectos que influyen sobre las ventajas competitivas de una determinada región y que tienen que ver con el proceso de capitalización (en sentido amplio): la dotación de infraestructuras, el capital humano, las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), y las dotaciones de capital privado. Se constata la existencia de importantes diferencias regionales en todos los determinantes de

la productividad, siendo más acusadas en los aspectos tecnológicos así como en el entorno productivo. Dada la importancia cuantitativa del capital privado, el libro dedica un capítulo monográfico a la dinámica de su formación en las regiones españolas, deteniéndose en el estudio de los cambios en su composición.

El estudio también analiza las fuentes del crecimiento y convergencia de las regiones españolas. Cabe destacar que la economía española ha conseguido un crecimiento significativo a lo largo del período analizado (1985-2004) permitiendo reducir claramente las tasas de desempleo. No obstante, dicho crecimiento no ha ido acompañado de mejoras en la competitividad de la economía dado que la productividad se ha reducido. Este resultado ampliamente discutido es lo que se ha venido a denominar el modelo reciente de crecimiento de la economía española basado en el crecimiento del empleo sin ganancias de productividad.

Además de las causas “internas” analizadas en el libro que explican las diferencias en productividad entre las regiones españolas, así como de las señaladas en otros estudios —como la especialización productiva en actividades poco dinámicas, orientación de la inversión hacia sectores poco favorables para la productividad como la construcción y la falta de flexibilidad de empresas y mercado de trabajo—, los autores señalan una adicional, y es la reducción de los efectos de aglomeración de la industria, aunque no se ha podido demostrar si existen costes de congestión en las áreas metropolitanas que contrarresten los efectos positivos de la aglomeración. También los cambios en el uso del suelo pueden explicar una parte de las diferencias en productividad ya que la “excesiva densidad de los procesos de urbanización en gran parte del litoral puede comportar costes sociales”.

El estudio también analiza la convergencia de todas las variables que inciden en el crecimiento de una economía: la productividad del trabajo y los factores que la impulsan. Los resultados muestran una convergencia modesta en productividad (con un estancamiento en los últimos años), y una reducción de las diferencias en la cualificación del trabajo. Otra de las variables en que han convergido las regiones es en la dotación de capital TIC. En cambio, se ha producido una ligera divergencia en la dotación de infraestructuras.

Con objeto de analizar las fuentes de crecimiento económico, el estudio se basa en la llamada contabilidad del crecimiento que permite descomponer el crecimiento del PIB en una parte explicada por la acumulación de capital (físico productivo, infraestructuras, capital TIC y capital humano) y empleo, y otra residual derivada de las ganancias de PTF. Un resultado a destacar es la negativa aportación de las mejoras en eficiencia y progreso técnico (PTF), lo que constituye la señal más evidente de los problemas de falta de competitividad de la economía española, especialmente desde mediados de los noventa.

Como se ha comentado anteriormente, y con objeto de completar el conocimiento de los factores explicativos de la reducida tasa de crecimiento de la productividad de la economía española desde mediados de los noventa, el libro analiza el efecto de las economías de aglomeración (aproximadas por la densidad de empleo). Los resultados muestran la importancia de los efectos de la aglomeración (centradas en el sector servicios) si bien con una importancia decreciente (sobre todo en la industria) en el tiempo, lo que contribuye a explicar las pobres ganancias de pro-

ductividad desde 1995. Sorprende que en este capítulo (capítulo 6) el último año analizado sea 1999.

Dada la intensidad del esfuerzo realizado en profundizar en el conocimiento de la dinámica de la productividad de las regiones españolas, sería oportuno que la amplia batería de indicadores que influyen en la competitividad que suministra el libro se actualizara constantemente en el tiempo convirtiéndose así en un Observatorio “vivo” del crecimiento regional español, a la vez que serviría de base para el análisis de los puntos débiles y fuertes de cada una de las regiones españolas. De igual forma, también sería fructífero explorar la importancia de los cambios en la especialización productiva a la hora de explicar la evolución de las desigualdades (convergencia vs. divergencia) en bienestar entre regiones. Obviamente, los indicadores específicos de los determinantes de la competitividad deben ser referencia obligada para la toma de decisiones de política económica, tanto por parte de gobierno central (asegurando menores desigualdades entre regiones) como por parte de los gobiernos autonómicos (dirigiendo el esfuerzo inversor hacia los aspectos más prioritarios, ya sea en materia de infraestructuras públicas, I+D, capital humano, o mejorando el entorno productivo).

En síntesis, ante los nubarrones que se avecinan en el contexto macroeconómico, el estudio dirigido por el profesor Ernest Reig arroja luz sobre las debilidades del modelo reciente de crecimiento de la economía española (crecimiento sin productividad) y las posibles vías de salida, siendo por tanto una referencia de obligada lectura para cualquier persona interesada en el estudio de la economía española y sus regiones.

Joaquín Maudos
Universitat de València e Ivie