

1. Técnicas econométricas para el tratamiento de datos espaciales: la econometría espacial

R. Moreno Serrano y E. Vayá Valcarce

Edicions Universitat de Barcelona, UB 44, Manuals, 2000. 158 páginas.

ISBN: 84-8338-224-5

Este libro, por lo que conocemos, es el primer manual de econometría espacial en lengua castellana y, por tanto, una publicación de gran importancia para espacialistas y econométricos de habla española, en particular para estudiantes ya avanzados. Las principales cualidades de la obra son su claridad y la presentación sistemática de problemas típicos asociados a la aplicación de métodos econométricos a datos medidos en el espacio geográfico así como de las soluciones que se les pueden dar.

Los dos primeros capítulos tratan de los hechos fundamentales de la modelización espacial: interdependencias espaciales, asimetría y heterogeneidad, alotopía (retardos espaciales en las variables exógenas), no-linealidad y presencia de variables topológicas (entre las cuales destacan varias medidas de distancia). La autocorrelación espacial y la matriz que típicamente se ha utilizado para su tratamiento, la matriz de pesos interregionales, con algunas de las causas subyacentes, se introducen aquí para preparar los desarrollos que se presentarán posteriormente.

Dos grandes partes estructuran el libro, indicando claramente dos etapas esenciales del análisis espacial cuantitativo: el análisis exploratorio y el confirmatorio.

El primer tipo de investigación se describe largamente en el capítulo 3: medidas de autocorrelación espacial global y local, incluyendo una presentación de técnicas de visualización de efectos espaciales. Lo interesante es que en este punto —como más adelante en partes posteriores del libro— se realiza una aplicación de las técnicas discutidas. En concreto, se realiza una aplicación al caso de la posible convergencia de más de un centenar de regiones europeas.

El capítulo 4 se dedica al estudio de problemas de contraste de especificaciones espaciales, esto es, el análisis confirmatorio. Se presentan sistemáticamente diferentes especificaciones posibles para modelizar las interdependencias espaciales, tanto sustantivas (entre variables endógenas) como residuales (entre perturbaciones estocásticas), así como su posible combinación. Las medidas de contrastación se presentan a continuación para un conjunto de casos posibles, como por ejemplo en el caso de interdependencia espacial residual, las posibilidades de homo- o heterogeneidad, o, por otro lado, la ausencia o presencia de variables endógenas autocorrelacionadas.

Por supuesto, una sección especial se dedica a la estimación paramétrica en el caso de que exista(n) interdependencia(s) espacial(es), con proposiciones concretas de procedimientos y estrategias de estimación en el caso de utilizarse el método de la máxima verosimilitud.

Se termina el capítulo con una discusión de la presencia de dependencia espacial cuando se dispone de datos de panel (datos espacial-temporales), con la presentación de la generalización espacial de la especificación SUR («*Seemingly Unrelated Regressions*»), ecuaciones aparentemente no-relacionadas).

Una nueva aplicación a los datos regionales europeos ya mencionados demuestra el efecto paramétrico de la introducción de retardos espaciales sustantivos: el término que mide la velocidad de convergencia baja aproximadamente un cincuenta por ciento. Hay sin embargo que anotar que, si se calcula la forma reducida del modelo, ese efecto debería lógicamente desaparecer.

El último capítulo trata la heterogeneidad paramétrica espacial, sus causas, su contrastación, las especificaciones alternativas y su estimación. Los datos regionales anteriores se utilizan esta vez para averiguar los efectos de la aplicación de la técnica denominada «expansión espacial» de ciertos parámetros del modelo.

Un resumen, aun siendo un libro de alta calidad, no sería completo sin algunas observaciones críticas, que podrían ser tratadas en un capítulo sobre problemas abiertos en una edición ulterior debidamente merecida.

La primera observación es que el especialista trabaja necesariamente con datos sesgados por unidad de observación espacial (región, ciudad), debido a la introducción de un sesgo fundamental de agregación. En este sentido, la técnica de parámetros compuestos, por ejemplo, podría resolver ese problema.

Una segunda observación se refiere a la especificación fundamental de los modelos espaciales. Se utiliza corrientemente una álgebra clásica (con propiedades de asociación y distribución), conduciendo a ecuaciones, lineales o no-lineales, en las cuales las variables endógenas son explicadas como medias ponderadas de las variables explicativas. Una especificación espacial tiene que tener en cuenta el funcionamiento mismo de las economías espaciales, y tal vez la utilización de álgebras diferentes, por ejemplo, una «menos-álgebra», —seleccionando las variables explicativas parametrizadas de valor mínimo— podría mejorar la eficiencia de los modelos espaciales en la preparación de la política económica regional.

Ello implica que las especificaciones deberían ser más generales que el uso de una matriz de pesos exógena con su parámetro de retardo espacial [véase la ecuación (4.49) página 84]. Es por ello que el problema de la identificación (tratado brevemente en la página 72) de tales modelos vuelve a ser fundamental. Un ejemplo podría ser el uso de una especificación especializada de Lotka-Volterra para comprobar la posible convergencia de economías regionales.

Por tanto, debería tenerse en cuenta para el futuro la utilización de métodos no-paramétricos, tanto para la estimación de parámetros espaciales como para su contrastación, especialmente en el caso de utilizar los modelos para ciertos fines —simulación, política regional. En este sentido, los métodos de estimación flexibles, adaptables —como los mínimos cuadrados simultáneos, posiblemente ponderados— podrían ser de gran utilidad.

Jean Paelinck

Universidad Erasmo de Róterdam

Holanda

2. Capital público y convergencia en las regiones europeas

Carlos Gil Canaleta

Editorial Civitas. Madrid, 2001. 244 páginas.

ISBN: 84-470-1660-9

El libro *Capital Público y Convergencia en las Regiones Europeas* es el resultado de la investigación llevada a cabo por el Profesor de la Universidad Pública de Navarra, Carlos Gil, en su Tesis Doctoral *Los Fondos Estructurales y la Política Regional Comunitaria*. He tenido la oportunidad de seguir el proceso de maduración de esta obra desde prácticamente sus inicios, cuando las ideas comenzaban a ser esbozadas y discutidas con Manuel Rapún y Pedro Pascual, sus directores de Tesis; con la presentación y defensa pública en Junio de 1999; y ahora, con la publicación de este libro en el que las ideas han sido finalmente depuradas y estructuradas de forma que resulten atractivas para los lectores interesados en los tres temas en los que se concentra el estudio. Tras el esfuerzo es perceptible el entusiasmo, apoyo y dedicación de Pedro Pascual y Manuel Rapún, auténticos inspiradores y directores en el sentido más cabal de la palabra.

Las tres preguntas que motivan la investigación desarrollada en el libro son las siguientes. La primera, ¿convergen las regiones europeas en renta per cápita y productividad del trabajo? ¿y las españolas? La segunda, ¿cuál ha sido el papel del capital público en infraestructuras en el crecimiento y la convergencia regional? Y la tercera ¿es posible mejorar, desde el punto de vista de la eficiencia y la equidad, el actual reparto de los Fondos Estructurales destinados a las regiones Objetivo 1?

Las dos primeras preguntas, en las que se va a concentrar el interés en las líneas que siguen, han sido formuladas por numerosos investigadores, nacionales y extranjeros, como ilustra el excelente trabajo de documentación realizado por el autor. En sí mismo, éste es ya un activo muy importante del libro. La abundante bibliografía sobre ambos temas es referenciada y sintetizada en cuadros resumen, facilitando una visión rápida de los principales temas y resultados obtenidos por los distintos trabajos. La capacidad de síntesis también es notable en las *Conclusiones* que acompañan a cada uno de los capítulos permitiendo acceder con facilidad, a los lectores menos interesados en *technicalities*, a los principales problemas y resultados de la investigación.

Las preguntas que se formulan en el libro son todas relevantes. Sin embargo, las respuestas, en la mayoría de los casos, son poco definidas. El autor ha hecho un gran esfuerzo revisando las aportaciones de otros investigadores, y someténdolas a especificaciones alternativas, tanto metodológicas como estadísticas. Pese a ello, los resultados se resisten a ser concluyentes. Vale la pena revisar los que, desde mi punto de vista, son más relevantes.

1. *¿Qué puede hacer la política regional para favorecer, o acelerar, la convergencia?* El punto de partida en la contestación de esta pregunta es la modelización teórica propuesta por el modelo neoclásico de crecimiento por excelencia.

cia, el de Solow-Swan, y las nuevas aportaciones asociadas a los modelos de crecimiento endógeno. De acuerdo con la lectura que hicieron Barro y Sala-i-Martin del modelo de Solow-Swan, los países o regiones que compartan los mismos parámetros fundamentales (tecnología, tasa de ahorro y de crecimiento de la población fundamentalmente) convergerán, en el largo plazo, a un mismo nivel de productividad del trabajo. Si el mundo pudiera representarse por este modelo, no sería necesaria la intervención pública puesto que la convergencia estaría garantizada por la mecánica de la acumulación de capital y el principio de los rendimientos marginales decrecientes. Sin embargo, si la velocidad de convergencia fuera demasiado lenta, por ejemplo, al 2% —la famosa «ley de hierro» de la convergencia— todavía habría margen para que la actuación pública contribuyera a que la velocidad fuera más rápida.

2. *¿Cómo se pueden remover los obstáculos que frenan la convergencia?* El primer paso en la contestación a esta pregunta consiste en identificar los factores que actúan de freno de la misma. Estos factores son los que impiden que las economías compartan los mismos parámetros fundamentales, y por lo tanto, converjan a los mismos niveles de productividad del trabajo. La literatura ha identificado algunos de ellos, siendo los distintos niveles de cualificación de la fuerza de trabajo, el capital humano en sus distintas versiones, las dotaciones de capital público productivo y los gastos en I + D los que gozan de mayor aceptación. Recientemente se han añadido a esta lista dos factores adicionales: la desigualdad en la distribución personal de la renta y el capital social. El libro se concentra en sólo uno de estos factores, las dotaciones en infraestructuras, y de forma marginal en el capital humano, con los resultados que se comentan más adelante. Si la evidencia empírica permite concluir que son éstos los responsables de que no se observe convergencia, entonces existe también una razón de peso para la actuación de la política regional. Sin embargo, surge una pregunta a la que el autor no dedica prácticamente atención y que, sin embargo, desde mi punto de vista es muy importante.
3. *¿Por qué es importante converger?* Así formulada podría considerarse como una pregunta retórica y, sin embargo la experiencia de nuestro país nos indica que no lo es. En efecto, las regiones y provincias españolas convergieron en renta per cápita de forma muy intensa hasta finales de los años setenta y comienzos de los ochenta. A partir de entonces la convergencia se estancó, manteniéndose las desigualdades relativas. ¿Quiero esto decir que el comportamiento de la primera etapa fue mejor que el de la segunda? Rotundamente no. En el período 1955-1979 se convergió en renta per cápita fundamentalmente porque las *cápitas* de las zonas más pobres abandonaron su territorio hacia las más ricas, con mayor potencial de crecimiento. Al disminuir el denominador, la renta per cápita aumentó, favoreciendo en las regiones más atrasadas la aproximación de ésta hacia la media de referencia (nacional o europea). En el otro extremo, las zonas más avanzadas no fueron capaces, o no pudieron porque la crisis de los años setenta se lo impidió, generar empleo, y por lo tanto Valor Añadido, a un ritmo suficiente para absorber a la población,

básicamente agrícola, expulsada de sus regiones de origen. Por esta razón, la renta per cápita de las zonas más desarrolladas, también se aproximó a la media, perdiendo posiciones relativas. Las líneas anteriores destacan que el resultado de convergencia no siempre es deseable. Sólo lo es cuando el numerador, el *output* generado en las regiones más atrasadas, crece a un ritmo suficiente para evitar que la población abandone su territorio. En este sentido, debe resultar de escaso consuelo para los habitantes de provincias como Teruel o Huesca, por poner dos ejemplos conocidos, constatar que están dentro del grupo de provincias con mayor renta per cápita relativa si han llegado a este puesto, como lo han hecho, a consta del despoilamiento de su territorio.

4. *¿El objetivo de la Política Regional debe ser la convergencia o el crecimiento?* El punto anterior contiene los elementos necesarios para contestar a esta pregunta. Desde nuestro punto de vista, el objetivo debe ser favorecer el crecimiento de las regiones más atrasadas, no la convergencia a cualquier precio. Si además se consigue que crezcan en el Valor Añadido que generan a un ritmo superior al de las más ricas, entonces el resultado será excelente, pero el que no lo hagan no debe ser motivo de frustración. El énfasis de los gobernantes, y también de los medios de comunicación, en el objetivo de convergencia puede, en este sentido, estar infravalorando los resultados positivos que se han obtenido y difundiendo un desánimo innecesario cuando se constata la dificultad de alcanzar un objetivo tan ambicioso. La experiencia española nos dice que, aunque estemos todavía lejos de la renta per cápita media de la Unión Europea, nuestra experiencia de crecimiento puede considerarse un éxito. En los últimos cuarenta años España se ha incorporado al grupo de países desarrollados que crecen de manera regular, y esto es un gran logro en sí mismo, aunque no se haya conseguido converger a la media comunitaria. En definitiva, los objetivos de la Unión Europea, aunque bien formulados, no han sido recogido con todas sus consecuencias por la opinión pública. Lo que importa es la *convergencia* con *cohesión social y territorial*, es decir, evitando el fenómeno pernicioso que se dio en nuestro país hasta comienzos de los años ochenta, precisamente el período en el que la convergencia fue más intensa.
5. *¿Favorecen las mayores dotaciones de capital público en infraestructuras el crecimiento?* La investigación de Carlos Gil amplía con nuevas fuentes estadísticas y métodos los trabajos realizados por otros investigadores. Sin embargo, su respuesta es similar a la de trabajos anteriores. En general, *parece* que las infraestructuras contribuyen al crecimiento económico pero también, que está lejos de existir un acuerdo sobre la *magnitud* de sus efectos. Como el autor reconoce «(...) sin estimaciones precisas de la incidencia de las infraestructuras sobre la productividad no podemos determinar su *stock* óptimo, y por tanto es difícil realizar recomendaciones de política económica» (página 73). En definitiva, unas dotaciones de capital público *adecuadas*, sin que el término *adecuadas* sea cuantificado con precisión, *parecen ser* condición necesaria, pero no suficiente, para el crecimiento económico. En estas condiciones, resulta relevante formularse la siguiente pregunta.

6. *¿Deben incrementarse las dotaciones de infraestructuras de las regiones más atrasadas?* La respuesta del autor a esta pregunta es afirmativa, descansando en dos argumentos. En primer lugar, estudios previos [Mas *et al.* (1996)] han encontrado que los efectos positivos del capital público productivo tienden a ser menores conforme las sociedades se desarrollan. Si esto es así, las regiones más atrasadas presentarían elasticidades más elevadas que las ricas, por lo que la tasa de retorno de la inversión pública sería mayor. En segundo lugar, el autor aduce argumentos de equidad para incrementar las dotaciones en las zonas más atrasadas, al contribuir a la reducción de las desigualdades interregionales. Aunque ambos argumentos puedan ser compartidos, es importante insistir en que no debe propugnarse un incremento *indiscriminado* de las dotaciones en infraestructuras. La mayor parte de la literatura que en los últimos años ha analizado estos temas lo ha hecho desde una perspectiva macroeconómica, olvidando que el análisis microeconómico hace ya mucho tiempo que desarrolló la técnica del análisis coste-beneficio con el fin de analizar si era, o no, rentable acometer proyectos concretos. En definitiva, desde nuestro punto de vista, lo importante no es tanto aumentar el monto global de los recursos como garantizar la rentabilidad social de los proyectos que se llevan a cabo.
7. *¿Deben los recursos destinarse fundamentalmente a las regiones más atrasadas?* Si nos referimos a aquellos tipos de infraestructuras con carácter radial, como las carreteras o los ferrocarriles, la respuesta es claramente negativa, especialmente en el caso español. En nuestro país, las regiones más ricas se encuentran en el nordeste peninsular, les Illes, y un núcleo central en la comunidad que ostenta la capitalidad del Estado, Madrid. Ésta se encuentra rodeada de regiones con bajos niveles relativos de renta por habitante, por lo que son candidatas a obtener recursos para sus territorios, pero que también son vía de conexión con otras zonas. Concentrarse en estas regiones, olvidándose de las restantes, puede terminar siendo pernicioso para ellas. Dicho de otra forma, a la Comunidad Valenciana, por ejemplo, le interesan tanto, o más, las inversiones que se realizan en su territorio como las que se lleven a cabo en Madrid y Castilla-La Mancha (el tren de Velocidad Alta es un buen ejemplo de ello), o en Cataluña, puesto que le resultan necesarias para acceder a los mercados del centro y oeste de la península en el primer caso, o al norte y el resto de los países de la Unión en el caso de las inversiones en Cataluña. Este resultado, recogido por el autor, advierte contra la visión excesivamente localista en defensa de la provisión de infraestructuras en territorios concretos a la que estamos tan acostumbrados, puesto que resultan importantes para el crecimiento de las regiones atrasadas tanto las dotaciones propias como las de las regiones colindantes.
8. *¿Han contribuido las dotaciones de capital público a la convergencia regional?* En este punto la respuesta del autor tampoco es concluyente. Estudios previos [Mas *et al.* (1994)] habían señalado que las menores dotaciones relativas de capital público sólo se habían revelado como factores limitativos de

la convergencia entre las regiones españolas hasta mediados de los años sesenta. A partir de entonces, y como consecuencia de la progresiva reducción de las diferencias interregionales, la evidencia empírica no parece identificar a este factor como responsable de la ausencia de convergencia absoluta. En un trabajo reciente [Goerlich y Mas (2001)] han estimado que, durante el período 1965-1996, el capital público productivo contribuyó con un modesto 0,78% a la convergencia regional. En consecuencia, las mejores en infraestructuras con el objetivo de reducir las desigualdades en renta per cápita, o productividad del trabajo, no parecen ser un instrumento adecuado en la actualidad. Sin embargo si, retomando el argumento destacado en los puntos 3 y 4 anteriores, convenimos que no importa tanto la convergencia como el crecimiento continuado de la producción regional, el capital público puede ser un buen instrumento de política económica siempre que los proyectos de inversión se destinen a cubrir necesidades específicas de los territorios, con tasas de retorno social positivas, y no de forma indiscriminada. Como ya se señaló anteriormente, no importa tanto la cantidad como la calidad de las iniciativas públicas de inversión.

9. *¿Existen otros instrumentos de política regional?* El trabajo de Carlos Gil se centra en las potencialidades de las dotaciones de capital público como instrumento de crecimiento y convergencia regional. Sin embargo, la literatura ha reconocido otros, destacando los gastos en I + D por el interés que ha conitado entre los investigadores. Pese a que este aspecto no ha sido tratado con detalle por el autor, me permitiré hacer una breve reflexión. La mayoría de los trabajos han concluido que este instrumento ha generado divergencia entre las regiones europeas, y también las españolas, proponiendo, por lo tanto, la modificación del diseño actual. Sin embargo, seguramente no podía, o no debía, haber sido de otro modo. A diferencia de las infraestructuras, para que los gastos en I + D fructifiquen se requiere que los proyectos se desarrollen en entornos con suficiente masa crítica, y ésta existe en las zonas más desarrolladas. No parece tener demasiado sentido acometer grandes proyectos de I+D en zonas atrasadas, dónde no existe cultura de la investigación y donde, por lo tanto, las expectativas de éxito son reducidas. Por el contrario, el criterio de eficiencia abogaría por su implantación en regiones en las que el capital humano fuera abundante y el tamaño de las empresas lo suficientemente grande como para permitirles mantener departamentos punteros en I + D. Ambas condiciones suelen coincidir sólo en las zonas más desarrolladas. Por otra parte, si los frutos de la investigación se difunden lentamente a las restantes regiones, el resultado más esperable es el que se observa: que los gastos en I + D han contribuido negativamente a la convergencia regional, ampliando la brecha entre las regiones ricas y las más atrasadas. Sin embargo, este tipo de trabajos ha olvidado en su mayoría el papel jugado por la tercera *i* que acompaña a la tríada I + D + i. Los gastos en *innovación* están mayoritariamente orientados a mejorar la competitividad de las empresas instaladas en un territorio. Puesto que la productividad suele ser más baja en las regio-

nes más atrasadas, los recursos destinados a la innovación deberían canalizarse fundamentalmente a éstas, a diferencia de lo que sugiere el criterio de eficiencia en la asignación de los fondos en I + D en las zonas más ricas. Este es, desde mi punto de vista, un aspecto muy relevante que no ha merecido, sin duda por falta de información estadística solvente, el interés que merece.

Referencias

- Goerlich, F.J. y Mas, M. (2001): *La Evolución Económica de las Provincias Españolas (1955-1998)*, 2 volúmenes, Fundación BBVA, Bilbao.
- Mas, M., Maudos, J., Pérez, F. y Uriel, E. (1994): «Disparidades regionales y convergencia en las comunidades autónomas españolas», *Revista de Economía Aplicada*, II(4):37-58.
- Mas, M., Maudos, J., Pérez, F. y Uriel, E. (1996): «Infrastructures and Productivity in the Spanish Regions», *Regional Studies*, 30(7):641-649.

Matilde Mas

Universitat de Valencia e IVIE

3. Convergencia económica e integración. La experiencia en Europa y América Latina

Tomás Mancha Navarro y Daniel Sotelsek Salem (dirección y coordinación)
Editorial Pirámide. Madrid, 2001. 393 páginas. ISBN: 84-368-1558-0

La evolución de las economías regionales, y de las nacionales en relación a otras de su entorno, ha sido una cuestión ampliamente analizada desde siempre, pero con especial énfasis durante los últimos años gracias, por una parte, a la considerable información estadística acumulada, y por otra al resurgir de la teoría del crecimiento. La convergencia en renta *per capita* es hoy día uno de los postulados más frecuentemente analizados (sino el que más) por los economistas dedicados al análisis regional, atraídos por el contraste de las predicciones de los modelos de crecimiento económico y también por haberse convertido la convergencia real en el enunciado más popular de las políticas de desarrollo e integración económica.

De los estudios acumulados se derivan algunos consensos sobre las principales características del crecimiento regional en España y otras economías desarrolladas en la segunda mitad del siglo xx. Así, deben considerarse rasgos de la evolución de las regiones suficientemente fundamentados en la literatura especializada los siguientes: la continuidad y generalidad del crecimiento de la producción y la productividad; el cambio estructural intenso y la terciarización creciente de las economías; la capitalización y el progreso técnico continuados; la convergencia en renta *per capita* y productividad del trabajo cuando el período de tiempo analizado es suficientemente dilatado. Por lo que se refiere al papel de las políticas públicas, suelen considerarse también hechos probados los siguientes: la influencia positiva del sector público en el crecimiento y la convergencia a través de las políticas de oferta (capital

humano, infraestructuras); la menor desigualdad en renta disponible de las regiones lograda mediante la distribución territorial de ingresos y gastos públicos que reflejan los saldos de las balanzas fiscales regionales y la convergencia en renta disponible regional.

Este libro, que recoge una selección de trabajos presentados en el Seminario *Integración Económica y Convergencia Regional* celebrado en Buenos Aires en mayo de 1999, ofrece evidencia empírica sobre estos hechos, y algunos más, y muestra como muchos de los rasgos mencionados en el párrafo precedente son también ciertos para algunas economías de América Latina, si bien con matizaciones e importantes hechos diferenciadores. El libro respeta la estructura original del seminario y en consecuencia presenta los diferentes trabajos en forma de capítulos independientes agrupados en tres grandes áreas de interés aunque sin una verdadera estructura unificadora. Una obra de estas características es muy difícil, por no decir imposible, de resumir en unas pocas líneas dada la variedad de los temas tratados, la disparidad de fuentes estadísticas, períodos de estudio, técnicas y enfoques utilizados. Cada uno de los capítulos es autónomo del resto, por lo que el lector, si así lo desea, podrá elegir a tenor de sus preferencias aquellos en los que centrar la atención. En consecuencia procederé a describir el contenido del libro resaltando los aspectos que, a mi juicio, resultan más relevantes.

El libro, que consta de 14 capítulos, se estructura en tres grandes secciones de importancia muy desigual, así las experiencias nacionales (parte segunda) ocupan la mitad de los capítulos. La primera parte, dedicada a los aspectos teóricos y la evidencia empírica sobre la convergencia económica en Europa y América Latina, es probablemente la más interesante desde el punto de vista de formarse una idea global de lo que ha pasado en estas dos áreas económicas. El primer capítulo, a cargo de Daniel Sotelsek, introduce unas pinceladas teóricas sobre los modelos de crecimiento y las implicaciones que de ellos se derivan en términos de la convergencia económica. Aunque excesivamente centrado en los conceptos de *b* y *s* convergencia constituye un marco de referencia necesario para el resto del libro, además de resumir parte del abundante material empírico sobre el tema. Los capítulos dos y tres, a cargo de Juan R. Cuadrado y Víctor J. Elías respectivamente, se concentran en las experiencias europeas y latinoamericanas, si bien desde una perspectiva algo diferente, desde un punto de vista regional en el caso de la Unión Europea, aunque haciendo énfasis en el llamado factor estatal, es decir prestando especial atención a «la estrecha vinculación que existe entre los resultados de las regiones de un país y el comportamiento de su economía nacional» (página 53), y desde un punto de vista de las economías nacionales en el caso de América Latina (entendiendo por tal el grupo de siete países constituido por Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela). Ambos capítulos proporcionan buenas descripciones de los hechos ilustrados al principio de esta reseña e ilustran los comportamientos diferenciales entre las regiones de la Unión Europea, los siete países latinoamericanos mencionados en relación a EE.UU. y los países del G-7. De esta forma es posible observar como un comportamiento similar en términos de convergencia en renta *per capita* puede tener diferentes orígenes.

La segunda parte se ocupa, como ya he indicado, de las experiencias nacionales.

En la práctica dichas experiencias se reducen a cuatro países, España, Argentina, Chile y Brasil. Sin duda alguna hubiera sido deseable incorporar algunos países más al análisis, pero no parece que en el seminario que dio origen al libro se prestara atención al comportamiento regional de otros países además de los mencionados. El capítulo 4, primero de esta segunda parte, elaborado por Tomás Mancha, se ocupa de las desigualdades regionales en España, enfatizando la relación de nuestra economía con la Unión Europea, así como aspectos de localización de la actividad, tan importantes como frecuentemente olvidados en el análisis de la convergencia regional. Lamentablemente este autor se concentra en el período 1980-1995, y en consecuencia resalta que en términos de σ -convergencia «los movimientos individuales hacia la convergencia o divergencia son bastante modestos» (página 115) de forma que la convergencia parece reducirse a determinado «clubs» y en términos de β -convergencia la inexistencia de la misma. Ciertamente en términos de β -convergencia condicionada, entendiendo esta como la derivada de una estimación con datos de panel y efectos fijos, se obtiene un coeficiente de convergencia significativo, pero si la convergencia es a diferentes estados estacionarios, cuyos determinantes son variables ficticias (una medida de nuestra ignorancia), no sabemos muy bien cual es el significado de la convergencia. Estos hechos son bien conocidos por los economistas españoles, como lo es el hecho de que el estancamiento en el proceso de convergencia ha continuado durante el segundo quinquenio de los noventa, sin embargo la visión hubiera sido muy diferente de haber utilizado un período de análisis mucho más amplio, ya que no sólo la convergencia a nivel regional fue muy importante hasta finales de los 70, sino también particularmente intensos los procesos de concentración de la actividad y la población.

Los capítulos 5, 6 y 8, elaborados por Victor J. Elías y Rodrigo Fuentes, Adriana Marina y Gustavo Anríquez y Rodrigo Fuentes respectivamente, realizan un análisis similar para las economías argentina y chilena. Utilizando diferentes períodos muestrales y fuentes estadísticas estos trabajos llegan a conclusiones similares y tienden a mostrar una frágil evidencia de convergencia regional β y σ en ambos países, aunque siempre es posible argumentar a favor de la β -convergencia condicionando adecuadamente. Lamentablemente estos capítulos tienen bastantes duplicidades y están excesivamente centrados todos ellos entorno a los conceptos más tradicionales de β y σ convergencia. Un resultado importante en el caso chileno es que las migraciones aparecen como el factor condicionante más importante para la convergencia, un fenómeno que se puede extrapolar a otras economías regionales como la española en determinados períodos, y que es analizado con más detalle para el caso chileno en el capítulo 9 por Patricio Aroca y Marcelo Lufin. Esto pone de manifiesto como la convergencia en economías muy abiertas, como es el caso de las regiones, ha de ser interpretada teniendo en cuenta otros aspectos adicionales a los que se contemplan en los modelos de crecimiento pensados para representar el comportamiento de economías cerradas. Además de los denominados parámetros fundamentales, que en estas últimas determinan los estados estacionarios, en las economías regionales son muy relevantes para la evolución de la renta *per capita* y la productividad las decisiones de localización de los factores, la movilidad de la población (migraciones) y las pautas de concentración o dispersión de la actividad que resultan de ello. Estos aspectos,

destacados por la nueva geografía económica, van siendo incorporados poco a poco al análisis de la convergencia regional.

El capítulo 7, de Carlos R. Azzoni, Naercio M. Filho, Tatiana A. de Menezes y Raúl Silveira-Neto, analiza la convergencia regional en los estados brasileños. El enfoque es aquí más novedoso ya que no sólo incorpora aspectos típicamente geográficos, algunos de los cuales son simplemente capital público, sino que el planteamiento parte de la utilización de datos microeconómicos (encuestas de presupuestos familiares), para construir cohortes con los que llevar a cabo el análisis econométrico. Se trata pues de un interesante análisis de crecimiento y convergencia a partir de microdatos. De forma poco sorprendente «las variables geográficas son importantes a la hora de explicar las diferencias entre estados brasileños en los niveles de renta y en sus tasas de crecimiento» (página 187). De nuevo la convergencia es sólo condicional y además los resultados tienden a indicar «que la desigualdad de equilibrio estacionario en renta en el país no es muy diferente de la que se observa en la actualidad» (página 188), por lo que dada la magnitud de las desigualdades observadas la intervención del estado será necesaria si estas deben ser reducidas.

Finalmente el capítulo 10, último de esta segunda parte y elaborado por Daniel Sotelsek y Adriana Marina, trata de un tema ciertamente atípico, aunque no por ello menos interesante, si la convergencia en un contexto regional se estudia normalmente en términos de las rentas *per capita* medias de las regiones no es menos cierto que la hipótesis neoclásica de convergencia puede extenderse a otros momentos de la distribución y en consecuencia sería posible estudiar también la convergencia regional en desigualdad en la distribución personal de la renta. Esto es precisamente lo que hace este capítulo para España y Argentina a partir de los escasos datos disponibles, estudiar la convergencia en desigualdad así como la relación entre desigualdad y crecimiento, una relación que aparece como negativa aunque no significativa. La escasez de datos impide un análisis tan extenso como el que es posible efectuar para la renta *per capita*, sin embargo de la misma forma que el estudio del crecimiento suele preceder al análisis de la convergencia hubiera sido deseable que un análisis sobre la evolución y disparidad en los niveles de desigualdad regional hubiera precedido al estudio sobre la convergencia en el segundo momento de la distribución.

La tercera parte del libro se ocupa de la convergencia económica en el marco de la integración y está totalmente centrada en América Latina. Esta es la parte más heterogénea, ya que comprende cuatro capítulos, dos de ellos dedicados a aspectos comerciales, los capítulos 11, de Jan Heirman, y 12, de Eduardo Haddad y Geoffrey J.D. Hewings, dedicados a la convergencia en términos de política comercial en el interior de la ALADI y la medición de los efectos de las políticas de liberalización comercial en las regiones de Brasil, respectivamente. Un tercer capítulo, el 13, de José L. Arrufat, Alberto Díaz Cafferata y Alberto J. Figueras, aborda el interesante tema de la definición de las regiones, algo previo a cualquier análisis regional y que si bien en España, donde las actuales Comunidades Autónomas, basadas en la división provincial del Real Decreto de Javier de Burgos de 1833, están solidamente asentadas no parece que este sea el caso en los países más jóvenes de América Latina. Este trabajo estudia, desde el punto de vista de la reestructuración del espacio interior las tendencias

regionales de la desocupación en Argentina. El último capítulo, 14, elaborado por Julio Berlinski, analiza finalmente el sistema de incentivos y el tratamiento comercial de los bienes de capital en Argentina en la última década. La conclusión general de esta tercera parte es que, al igual que sucede con las infraestructuras y el crecimiento, la existencia de procesos de integración es condición necesaria, pero no suficiente, para que las desigualdades regionales tiendan a disminuir, en consecuencia los procesos de integración por sí solos no garantizan en ningún caso una reducción de las disparidades regionales.

En definitiva, los anteriores comentarios no deben ocultar que nos encontramos ante un libro interesante para aquellos estudiosos de las experiencias de crecimiento y convergencia en ciertos países de América Latina, especialmente Argentina, quizá por ser este el país anfitrión del seminario que ha dado origen al libro. En él se muestra como los consensos sobre las características del crecimiento regional en España, de las que hablaba al principio de esta reseña, no son todas ellas aplicables directamente y con generalidad a otros países que nos son cercanos, si no en la distancia, si en la cultura, al menos en los períodos de tiempo analizados en el libro.

Finalmente y dado que el libro lleva por título *Convergencia económica e integración* no me resisto a poner en cuestión los fundamentos de la aparente exclusividad (y desde luego de la primacía) que ostenta el actual énfasis en el estudio de la convergencia económica, tanto para los economistas académicos como para los consejeros y políticos, los medios de comunicación y la opinión pública en general. Puesto que la convergencia en renta *per capita* puede lograrse tanto por el crecimiento del numerador (la renta) como por la caída del denominador (la población o el empleo) no parece deseable una convergencia basada en el despoblamiento de los territorios, algo que tanto nuestro país como otros de los analizados en el libro han vivido con especial intensidad en determinados períodos de su historia reciente. Desde esta perspectiva parece razonable cambiar el énfasis en los objetivos desde la convergencia hacia el crecimiento económico, y cobra especial sentido la combinación de objetivos que propugna la política de fondos estructurales seguida por la Unión Europea: convergencia en rentas *per capita* acompañada por cohesión social y territorial. Cohesión territorial que se consigue frenando las tendencias a la concentración, que por ejemplo vivió nuestro país con especial intensidad hasta finales de los setenta, y mejorando el reparto interno de la renta.

Francisco J. Goerlich Gisbert

Universidad de Valencia e IVIE

4. Política industrial de las Comunidades Autónomas

Beatriz Plaza y Roberto Velasco

Círculo de Empresarios Vascos, Bilbao, 2001. 393 páginas.

ISBN: 84-368-1558-0

Beatriz Plaza y Roberto Velasco nos ofrecen una extensa y rica visión de las principales actuaciones que en materia de política industrial vienen desarrollando en los últimos tiempos los gobiernos de las Comunidades Autónomas más activas en esta materia. Ocho en total; lo que permite un amplio acercamiento al conjunto español. Antes de entrar en los contenidos que refrendan propiamente el título del libro, los autores presentan en la primera parte del trabajo un «análisis de las necesidades de las empresas y campos de apoyo público», lo cual sirve para abalizar el múltiple y cambiante paisaje —el de la política industrial—, que se bifurca en vías de ida y vuelta entre la Administración del Estado y las Administraciones Regionales.

La polémica sobre la conveniencia o necesidad de actuación pública hacia las empresas, mediante ayudas directas o por la vía de la regulación, ha estado presente durante las últimas décadas en los foros académicos, políticos, empresariales y sindicales. Dependiendo de circunstancias económicas (situación del ciclo económico), posiciones ideológicas de los gobiernos en el poder y, especialmente, de la capacidad de influencia de distintos grupos de presión que operan, en distintas etapas, cerca de las decisiones de las administraciones, la aplicación y resultados de esta intervención han sido variados y heterogéneos. En los setenta y ochenta, la corriente dominante en el análisis económico fue crítica con la intervención. Desde posiciones liberales, sostenidas en el pensamiento clásico o en sus reformulaciones neoclásicas, se mantenía que el mercado asignaba eficientemente los factores y recursos.

Frente a esta posición mayoritaria, la principal argumentación teórica sobre la conveniencia de aplicar una política industrial residía en la existencia de economías externas de naturaleza tecnológica o derivadas del tamaño del mercado que influían positivamente en el desarrollo de las empresas. Una intervención cuidada por parte del gobierno permitía reforzar los conglomerados industriales y la eficiencia empresarial.

Aún así, las tesis tradicionales defendían que las únicas economías externas relevantes, en este sentido, eran las de naturaleza tecnológica no pecuniaria y con relevancia internacional. Por su parte, los defensores de la política industrial han venido sosteniendo que, en mercados imperfectos, las economías externas (pecuniarias) ofrecen frecuentes fuentes de ganancias, y que por lo general actúan más en un plano regional o metropolitano que en uno internacional (Krugman, 1992), o que operan en determinadas concentraciones geográficas o aglomerados urbanos, base territorial sobre la que se estructura la competitividad internacional (Porter, 1980 y 1990). Para explicar la localización de ciertas actividades industriales en España se ha puesto de manifiesto que las economías externas territoriales favorecen la intervención en aras de la mejora de la productividad industrial (Callejón y Costa, 1995; Myro, 1994). Estas argumentaciones refutarían el modelo competitivo clásico del equilibrio económico.

Sea como fuere, procede constatar un hecho apenas controvertido. Todos los países y sus Gobiernos respectivos, con distintas medidas y procedimientos, y con una graduación de intensidad variable, han intentado proteger los intereses de sus industrias nacionales, frente a la competencia exterior; incluso de forma más activa

cuanto más potente es su propia industria (Segura, 1992). Por tanto, a menudo, la polémica ha sido más de corte intelectual y derivada del análisis económico relacionado con los efectos perversos que dicha intervención puede originar sobre el mercado y la competitividad de las propias empresas, que de la constatación de la experiencia. De ahí que se haya señalado con acierto que la cuestión relevante en el debate sobre política industrial no es si debería emprenderse una política industrial, sino más bien ¿que tipo de política industrial debería llevarse a cabo? (Audretsch, 1992).

El apoyo financiero, a través de incentivos económicos (y fiscales), ha constituido tradicionalmente el procedimiento más utilizado por los poderes públicos para evitar el declive de sectores y empresas en reconversión o para promocionar determinadas industrias que, por sus características, ejercían un efecto de arrastre sobre el resto de actividades económicas, o eran capaces de erigirse en *líderes tecnológicos* que ganaban cotas del mercado exterior y, por tanto, valor añadido en la escala de la competencia internacional.

En el pasado, la política industrial, tanto en el debate como en ejercicio público de la misma, se centraba básicamente en sectores o ramas de actividad o en grandes empresas. Aunque larvado ya en la década de los años sesenta, con la llegada de las crisis de los setenta y la brusca ruptura de la tendencia a la concentración industrial, se dio paso al fenómeno de la descentralización productiva. Este proceso, basado en la transformación del sistema tecnológico *por elevación*, nos mostró que el crecimiento económico distaba mucho de ser suave y homogéneo como habían explicado las teorías clásicas y neoclásicas, que introducían el supuesto implícito de que el progreso técnico (lo mismo que la población) podía expresarse en términos de una tasa global.

Por el contrario, mientras unos sectores industriales iniciaban una fase de declive, otros totalmente nuevos comenzaban a emerger (Freeman, Clark y Soete, 1982) coincidiendo con una reasignación mundial de factores y recursos como consecuencia de la crisis de los precios de la energía y materias primas. Mientras la vieja concepción de la producción en masa, *taylorista* o *fordista*, entraba en crisis, se implantaba con rapidez un nuevo modelo que introducía flexibilidad en los sistemas de producción, a partir de tres hechos: i) los procesos de subcontratación entre mallas jerarquizadas de empresas, ii) los nuevos *huecos* de mercado que abría la demanda de productos emergentes, y iii) la adaptación de las unidades productivas de pequeña y mediana dimensión a los dos hechos anteriores.

Este resurgimiento de la *pyme* en el horizonte económico iba a tener su influencia en el modo de intervención de los gobiernos en la actividad industrial de sus países respectivos. A la cabeza de todos ellos, Estados Unidos, en primer lugar, en 1953, mediante la creación de la agencia del gobierno federal «*Small Business Administration*», y Japón a continuación, desde 1958, con el establecimiento de la «*Small Business Credit Insurance Corporation of Japan*», definieron líneas maestras de apoyo a las pequeñas y medianas empresas.

Más tarde y tímidamente irían apareciendo entidades de apoyo a las *pyme* en Europa: Reino Unido, Francia, Italia..., al final de la década de los sesenta y durante los

años setenta, especialmente. En España, a mitad de la década de los setenta, tras diversos acercamientos a la materia en años anteriores. Sin embargo, el principal impulso vendría de la mano de la Comisión Europea a partir de la década de los ochenta, en aplicación de las medidas de corte horizontal a las empresas y del protagonismo económico e institucional que habían alcanzado estas unidades empresariales de menor tamaño, por su capacidad de generar empleo y superponerse (con numerosas *entradas y salidas*) a las etapas bajas del ciclo.

Igualmente, un renovado impulso procedió de la intervención de los Gobiernos regionales de la mayor parte de los países europeos; en el caso español, las Comunidades Autónomas política e industrialmente más dinámicas, a la luz de las nuevas corrientes del desarrollo regional, constituyeron sus propias entidades especializadas y armaron un instrumental de promoción industrial dirigido fundamentalmente a las pequeñas y medianas empresas que tuvo y sigue teniendo una destacada relevancia.

Con el impulso de esta vertiente regional y el nuevo enfoque comunitario, los programas de apoyo a las unidades productivas fueron sofisticándose paso a paso hasta entrar en el corazón de los aspectos relacionados con la innovación de la empresa: la generación de recursos tecnológicos y su financiación, la cualificación de los recursos humanos, la modernización de los sistemas de gestión y organización empresariales, la estrategia de diferenciación de producto (vía diseño y calidad), y la internacionalización y cooperación empresarial. Los nuevos criterios de *horizontalidad* de las ayudas empujaron a la propia Comisión Europea y, desde ella, a los Gobiernos de los Estados miembros, a ir cambiando los viejos incentivos financieros a la inversión por estos otros de *ayuda financiera integrada*, a menudo, incluso, sustituida por servicios de consultoría y asistencia técnica, formación, información especializada, o integración de un proyecto empresarial en otro colectivo con empresas del mismo o distinto país.

En un ambiente de estas características que subyace al trabajo, Plaza y Velasco, después de realizar un breve análisis sectorial de la industria española, trazan primero un recorrido pormenorizando —más de la mitad del libro— de los promotores, ámbitos de actuación y programas de la política industrial del gobierno Central. Y pasan a concentrarse después, con más detalle si cabe, en la segunda parte del libro, en los sistemas regionales de promoción industrial, describiendo funcionalmente las actuaciones de los gobiernos de las Comunidades Autónomas de Cataluña, Madrid, Valenciana, País Vasco, Andalucía, Galicia, Principado de Asturias y Murcia. Por el momento los autores parecen haberse concentrado en las que gozan de un mayor desarrollo en agentes e instrumental y no se refieren a las otras nueve Comunidades. Canarias, seguramente no tanto por razones periféricas cuanto por otras de edición, ha quedado excluida de los mapas que ilustran el trabajo.

Recorridas ya un par de décadas de *doble* promoción industrial —la del Estado y la local, casi siempre acompañadas de recursos comunitarios— convendría a estas alturas del partido «*industria-pyme*» estudiar con rigor a dónde se ha ido y a dónde se quiere ir. Porque por ahora, al menos a primera vista, no se sabe con precisión, ni desde la visión estatal ni desde la regional. Cuando en 1994 se realizaron

por parte del Instituto de la Pequeña y Mediana Empresa Industrial (del MINER) los estudios previos que condujeron a formular, concertar con las Comunidades Autónomas y aprobar la «*Iniciativa Pyme de desarrollo Industrial*», pudo mostrarse que los organismos públicos con vocación de apoyo a la *pyme* española superaban la cifra de 20 a escala nacional y de 200 en el ámbito autonómico; en total se estaban ejecutando en aquel momento más de 1.500 programas distintos. De la lectura del libro de Plaza y Velasco no parece que las cosas hayan cambiado mucho, tampoco de la coordinación institucional. A la luz de los recientes y pobres resultados del esfuerzo tecnológico por parte de las empresas y del lento (casi inmóvil) crecimiento de la productividad en los últimos años urge un minuto de reflexión y otro de atrevimiento para realizar una evaluación de calado que cuantifique la eficacia de la gestión de los programas y la eficiencia del gasto público del conjunto de fuentes públicas.

Es cierto, no obstante, que no todas las cosas ni en todos los sitios son iguales. Hay políticas y programas nacionales y regionales que funcionan bien y otros que no. Muchos probablemente no servirán para casi nada, salvo para lucimiento de la clase política y de funcionarios que tienen que justificar «blandas» posiciones de *policy makers*. Pero esto sería cuestión de estudiarlo ponderadamente, evitando prejuicios intervencionistas o neoliberales; o sea, con la lupa y el instrumental del economista o investigador de ciencias sociales.

Por ejemplo, Plaza y Velasco, a través de su minucioso recorrido de las políticas aplicadas por las Comunidades Autónomas, concluyen que la Valenciana está muy ajustada a las necesidades de su tejido empresarial y que el modelo de la red institucional de institutos tecnológicos creados por el IMPIVA ha acertado a articular en torno al objetivo central de mejora del sistema de innovación regional; es más, argumentan los autores que el «modelo valenciano» es muy positivo y, con algunos matices —los *vaivenes* del voluntarismo político, que afectan periódicamente a las Agencias de Desarrollo Regional—, puede ponerse de ejemplo a seguir en España y fuera de ella. Sobre otra región, la de Cataluña, indican que la Generalitat en los ámbitos de la promoción exterior y de las tecnologías de la información ha desplegado políticas efectivas, pero, por el contrario, su actuación en el capo de la política tecnológica se ha visto limitada, especialmente por la escasa relevancia de los centros tecnológicos. Del País Vasco, coligen que el saldo es favorable por su proactividad y que, aún teniendo en cuenta una etapa de escasa capacidad de diálogo social, se ha ido aumentando la colaboración público-privada; remarcan el exceso de voluntarismo en la política de reconversión y una mejor operativa en la de promoción.

En el lado opuesto de la balanza figura particularmente la Comunidad de Madrid, a la que se atribuyen pocos logros y muchos fracasos en materia de apoyo industrial a las empresas. Se enfatiza en el desconocimiento de los programas y hasta de los organismos encargados de su desarrollo —de «pésima gestión» se tacha al IMADE a partir de 1993—, que han optado por una gestión burocrática impidiendo una aproximación a los problemas reales de los empresarios, primando, además, la política territorial sobre la industrial.

Nos hallamos por tanto ante un complejo mosaico, con mucha riqueza y matices en cuanto a políticas y programas dirigidos prioritariamente a las pequeñas y medianas empresas. No tan rico seguramente en cuanto a recursos destinados a los mismos, aún teniendo en cuenta que en el libro se aportan datos millonarios referidos al período 1996-1999 —cerca de 1,5 billones de pesetas destinados a políticas de financiación de la Administración central. Y ello, de un lado, porque en el cálculo que se presenta se mezclan recursos de distintos orígenes y aplicaciones y, de otro, porque conviene mantener una cierta cautela sobre las cifras aportadas ya que la fuente de la que se toma la información procede de un balance de gestión del partido político que gobierna España en los últimos años. No se trata pues de una fuente estadística o de otra que tenga un origen contrastado.

Son bien acertados los dos principales avisos que subyacentemente expresan los autores hacia los responsables de las políticas. En primer lugar, evitar la manipulación política o la política partidista respecto a programas e instrumentos de acción industrial que suele generarse con frecuencia tras procesos electorales y cambios institucionales en los gobiernos regionales. Y, en segundo, evitar la mala gestión de los organismos o entidades responsables de dicha acción; en este caso mala gestión suele confundirse con escasa o nula profesionalidad de los funcionarios y empleados públicos que formulan políticas, redactan programas y montan instrumentos. También una recomendación está presente a lo largo del libro: la esencia de la cooperación público-privada para el robustecimiento de la política industrial.

El trabajo tiene una secuencia funcional definida, pero en buena medida carece de un guión estructural que le dé unidad y homogeneidad para facilitar la comprensión global y el seguimiento. En estudios que reúnen tanta información, el lector agradece que de vez en cuando figuren recuadros o esquemas que permitan visualizar sintéticamente la materia o partes fundamentales de la misma. Probablemente la opción de titánico esfuerzo de exhaustividad que han elegido Plaza y Velasco conduce a demasiada minuciosidad de programas, cifras o datos, en ocasiones con un grado de contraste que puede ser discutido, especialmente cuando en busca de información se tiene que recurrir a folletos o memorias corporativos de los organismos o entidades responsables del ejercicio de las políticas, ya que éstos con facilidad caen en la alharaca institucional. Incluso el propio intento de lo exhaustivo a menudo deja cosas fuera.

Al menos una pregunta queda en el tintero. ¿Cómo puede demostrarse que España es «uno de los países del mundo con mayor nivel de descentralización de la Política Industrial y que hoy no desmerecemos de los países punteros en materia de Política Industrial»?

Referencias

- Audretsch, D. (1992): «La política industrial: algunos ejemplos internacionales», en *Política industrial, teoría y práctica*, Colegio de Economistas de Madrid (edit.), pp. 63-90, Madrid.
- Callejón, M. y Costa, M.T. (1995): «Economías externas y localización de las actividades industriales», *Economía Industrial*, 305:75-86.
- Freeman, Ch., Clark, J., y Soete, L. (1982): *Unemployment and technical innovation. A study of long wa-*

228 *Reseña de libros*

- ves and economic development*, SPRU, Frances Pinter (publ.), London. Existe versión española (1985): *Desempleo e innovación tecnológica. Un estudio de las ondas largas y el desarrollo económico*, Ministerio de trabajo y Seguridad Social (edit.), Madrid.
- Krugmann, P. (1992): «Motivos y dificultades en la política industrial», en *Política industrial, teoría y práctica*, Colegio de Economistas de Madrid (edit.), p. 45, Madrid.
- Myro, R. (1994): «Líneas de orientación para una política de desarrollo regional», *Revista Asturiana de Economía*, 1:27-43.
- Porter, M. (1980): *Competitive Strategy*, The Free Press, Nueva York.
- Porter, M. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press, Nueva York Existe versión española: *La ventaja competitiva de las naciones*, edit. Plaza Janés, Barcelona, 1991.
- Segura, J. (1992): Prólogo, en *La Pyme industrial en España*, Fariñas, J.C. y otr., Editorial Civitas, Madrid.

Antonio García Tabuena

Universidad de Alcalá y SERVILAB