

La industria en las nuevas políticas de desarrollo y ordenación en áreas metropolitanas

Ricardo MÉNDEZ GUTIÉRREZ DEL VALLE
Departamento de Geografía Humana
Universidad Complutense. Madrid.

La industria está sometida en el último cuarto de siglo a una mutación estructural, acompañada por oscilaciones cíclicas en su ritmo de crecimiento y en la evolución de su empleo, que también se manifiestan en las valoraciones sobre su futuro y en la atención prestada por las políticas de desarrollo y ordenación territorial. Desde esa perspectiva, puede esbozarse una panorámica general de carácter esencialmente teórico sobre la evolución reciente de la intervención pública en las actividades productivas urbanas, resultado de la interacción entre estructuras y representaciones, que ha condicionado de forma directa las estrategias o comportamientos de los responsables en la materia. Con objeto de concretar algunas de las propuestas genéricas de carácter integrado surgidas en los años noventa, el texto finaliza con una breve descripción de las líneas de actuación señaladas en el Pacto por la Industria y el Empleo, firmado el año 1992 en la Comunidad de Madrid.

1. LA RECUPERACIÓN DEL INTERÉS POR LA INDUSTRIA EN LAS PROPUESTAS DE DESARROLLO URBANO

En el transcurso de la pasada década las ideas dominantes sobre la nueva organización espacial derivada del proceso de reestructuración del sistema

capitalista contribuyeron a marginar la industria en beneficio de las actividades de servicios dentro de las políticas de desarrollo y revitalización en las grandes ciudades, ignorando en bastantes casos la creciente interdependencia de unas y otras (Bailly-Maillat, 1988; Ferrão, 1994).

Una de las ideas más repetidas fue la que asociaba los procesos de desindustrialización y terciarización urbanas, generadores de una mutación socioeconómica y funcional comparable, aunque de sentido inverso, a la sufrida por las metrópolis a comienzos de siglo (Hall, 1985). La convergencia de tres líneas argumentales con base teórica diferente, pero complementaria en este caso, sirvió de apoyo a esa desvalorización de la industria como motor de dinamismo urbano-metropolitano (Méndez-Caravaca, 1993).

Por una parte, las ideas evolucionistas sobre el ciclo de vida urbano explicaron las tendencias centrífugas del empleo industrial propias de las metrópolis *maduras* por el incremento de las economías externas y de aglomeración en ellas, junto con la creciente libertad de localización asociada a las nuevas tecnologías de la información, lo que permite aprovechar las ventajas comparativas ofrecidas por lugares con menores costes a sectores y productos en fases también avanzadas de su evolución (Suárez Villa, 1987; Cheshire-Hay, 1989; Ferrer, 1991). Por otra, la teoría de la regulación planteó también la crisis de la metrópoli *fordista* como resultado de las estrategias del capital tendentes a desarticular la fuerza estructural de los trabajadores en la gran ciudad y la gran fábrica, segmentando la producción y los mercados de trabajo mediante procesos de periferización (Méndez, 1987; López Groh dir., 1988; Scott, 1988). En una línea argumental bastante próxima, las ideas sobre el régimen de acumulación flexible propio del postfordismo destacaron el nuevo contexto técnico-organizativo que otorgaba mayor protagonismo a las redes de pequeñas empresas, los procesos de descentralización productiva y espacial y ciertas formas de industria difusa en áreas con sistemas de ciudades medias y pequeñas, por su mayor capacidad innovativa y de adaptación al cambio (Piore-Sabel, 1990; Pyke-Becattini-Sengerberger, 1992; Vázquez, 1993; Storper, 1993).

Los servicios avanzados a las empresas se convirtieron ahora en el sector motor de las ciudades *informacionales*, nodos centrales de la nueva economía global, al mostrar altas tasas de crecimiento y elevada capacidad para generar efectos multiplicadores. La concentración de las funciones de dirección, gestión y control, innovación y producción de conocimientos, o información, junto a las infraestructuras de comunicación y los recursos humanos cualificados fueron considerados el sustento de la recuperación producida en la segunda mitad de los años ochenta y de un proceso de recualificación inherente al nuevo modelo de crecimiento intensivo metropolitano (Castells, 1989 y 1990; Sassen, 1989; Indovina dir., 1990). El incremento de la oferta de suelo calificado e inmuebles para oficinas fue una de sus manifestaciones más visibles (Malezieux, 1990).

La nueva fase recesiva inaugurada en los años noventa favorece hoy la revisión de estos planteamientos y una revalorización de la industria, como resultado conjunto de la necesidad actual de generar empleos y de la oportunidad que ofrece el actual contexto productivo. La detención del crecimiento experimentado por los servicios a la producción en numerosas ciudades y la consiguiente crisis del mercado de oficinas, la dificultad para mantener el trasvase intersectorial del empleo ante la creciente automatización de los servicios, los efectos perversos de la globalización, que tiende a concentrar las funciones estratégicas en unas pocas metrópolis, cuestionando su pervivencia en otras de rango intermedio a escala europea/mundial, o la dualización sociolaboral que parece acompañar la terciarización urbana, son otras tantas llamadas de atención en ese sentido (Fernández Durán, 1992; Ran Ide-Cordell, 1992).

En consecuencia, la industria es hoy necesaria para mantener la diversificación y relativa estabilidad de las economías urbanas, servir de base al desarrollo de los servicios, evitar la zonificación excesiva de usos, generar empleo y hacer más complejo su tejido social. Al tiempo, la pervivencia de la industria urbana parece perfectamente posible si se hace un efectivo esfuerzo de innovación que permita elevar la diferenciación de los productos y el valor añadido de esas actividades para compensar los mayores costes, aspecto en el que la integración industria-servicios resulta esencial.

Unas políticas de promoción y ordenación atentas a sustituir la asistencia por el fomento de las iniciativas locales, así como a reforzar las ventajas competitivas urbanas a partir de un diagnóstico preciso sobre sus oportunidades y debilidades que incluya el objetivo de elevar la calidad de vida de sus habitantes, pueden contribuir eficazmente al logro de tales objetivos. No obstante, tales políticas deben enfrentar hoy algunos problemas distintos a los abordados en el pasado, resultado del impacto ejercido por la reestructuración productiva en las metrópolis. En una panorámica breve, tres son los aspectos que parece necesario destacar (Méndez, 1994a):

- Se intensifica la competencia interurbana a medida que la apertura e integración de las economías intensifican y amplían la escala de las redes de flujos materiales e inmateriales, favoreciendo así la especialización de las ciudades, lo que hace cada vez más necesaria la elaboración de estrategias diferenciadas de desarrollo urbano al tiempo que generaliza las actuaciones de *city marketing* para atraer inversiones e iniciativas externas.
- Se acentúa el dualismo interno de las economías urbanas, distanciándose las trayectorias que oponen a sectores tradicionales y nuevos, empresas intensivas en capital-tecnología o en trabajo, firmas multiplanta y monoplanta, o espacios productivos dinámicos y en declive, lo que exige políticas que combinen la regeneración y dinamización

del tejido obsoleto con la promoción de actividades avanzadas y áreas adaptadas a las demandas de las nuevas empresas motrices (parques industriales con mejores dotaciones y calidad ambiental, parques empresariales, parques tecnológicos, etc.).

- Se produce una verdadera mutación del trabajo industrial, pues al tiempo que se reduce su oferta global en muchas ciudades se modifica la estructura ocupacional al crecer con rapidez los puestos de trabajo en tareas anteriores y posteriores a la fabricación, y la demanda empresarial de cualificación conoce una bipolarización, lo que hace necesarias políticas de empleo y formación adecuadas al nuevo contexto.

Si bien es cierto que ese esfuerzo de reconstruir una teoría y una metodología para la intervención pública sobre el desarrollo metropolitano se encuentra aún en sus primeras fases, pueden señalarse algunas propuestas de evidente interés que, sin pretender agotar el amplio debate actual, sirvan como base a la descripción de un caso concreto en donde se materializan, al menos parcialmente, estos enfoques.

2. VENTAJAS COMPETITIVAS Y POLÍTICAS DE DESARROLLO URBANO

Junto a los intensos cambios habidos en los subsistemas productivos metropolitanos y en la valoración de la actividad industrial, la experiencia de los escasos éxitos anteriores, o la revisión hecha en estos años sobre los límites de la intervención pública en materia de planificación, la renovación de las políticas de desarrollo urbano sólo cobra sentido en un contexto más amplio, influido por dos ideas-fuerza que han alcanzado un creciente protagonismo:

- la búsqueda de una mayor capacidad competitiva para las ciudades y sus empresas en el marco de esos sistemas urbanos cada vez más integrados ya aludidos, aspecto en el que la generación y difusión de innovaciones ocupa un primer plano.
- la búsqueda de una mayor calidad del medio ambiente urbano, entendido tanto en sus aspectos físicos y tangibles (calidad del aire y agua, ruido, paisaje, vivienda, equipamientos e infraestructuras...), como en otros intangibles (integración social, seguridad, oferta de ocio y cultura...) no menos importantes.

En consecuencia, las acciones sectoriales aisladas que tradicionalmente disociaron las intervenciones de carácter urbanístico de aquellas otras dirigidas a la promoción económica, provisión de infraestructuras, asistencia social, etc., pierden sentido en favor de una actuación más coherente e integrada, destinada a crear las condiciones necesarias para conseguir ciudades más

competitivas, habitables y equilibradas. La planificación estratégica se convirtió, durante la última década, en el método más usual aplicado a la consecución de tales fines, buscando la definición de un proyecto de ciudad mediante la creación de un foro para la colaboración entre agentes sociales públicos y privados, si bien sus resultados distan con frecuencia de las voluntaristas declaraciones iniciales (Bryson, 1989; Enguita, 1992; Precedo, 1993; Belil, 1994; Méndez, 1994b).

Centrando nuestra atención de forma exclusiva en aquellas propuestas dirigidas a potenciar los sistemas productivos metropolitanos, resulta innegable la difusión de ideas procedentes del ámbito de la gestión empresarial respecto a los factores que generan ventajas competitivas (Bueno-Morcillo, 1994), no muy alejadas de las del GREMI sobre los *medios innovadores* (Maillat-Perrin edits., 1992; Benko-Lipietz, 1992).

Especial interés demuestran las ideas de Porter, cuya influencia explícita o tácita no ha dejado de aumentar (Porter, 1991). Aunque la finalidad originaria de su conocido *diamante de competitividad* resulta bastante alejada de la que aquí se considera, una lectura atenta de lo allí expuesto permite deducir cuáles son los elementos clave para revitalizar las economías urbanas, así como la necesidad de combinar un apoyo directo a las empresas con una inversión en el territorio que eleve la calidad del entorno, tal como se esquematiza en la figura 1:

- La generación de ventajas competitivas exige, en primer lugar, reforzar la estructura productiva metropolitana y la competencia interempresarial mediante actuaciones selectivas de apoyo financiero a firmas en crisis, fomento de iniciativas empresariales, etc., frente a las clásicas políticas asistenciales indiscriminadas a quienes se instalan en un área que se pretende desarrollar (subvenciones, desgravaciones, suelo barato...).
- Un segundo tipo de medidas debe orientarse a elevar el stock de factores productivos y mejorar su calidad, aspecto que puede incluir desde el fomento de la innovación tecnológica en las empresas, a la formación de los recursos humanos (empresarios y trabajadores), la creación de una oferta de capital-riesgo y apoyo financiero a las PYMEs, la mejora de las infraestructuras de comunicación, de los espacios productivos y del medio ambiente como factores de atracción empresarial, etc.
- Un tercer tipo de medidas debe impulsar la ampliación de mercados y la reducción de incertidumbres para las empresas del área, apoyando medidas de fomento a la exportación, creación de bolsas de subcontratación, difusión de informaciones sobre mercados emergentes, ferias, tendencias de la demanda, etc.
- Finalmente, no debe olvidarse la importancia estratégica que hoy tienen las redes de empresas, generadoras de sinergias innovadoras, por

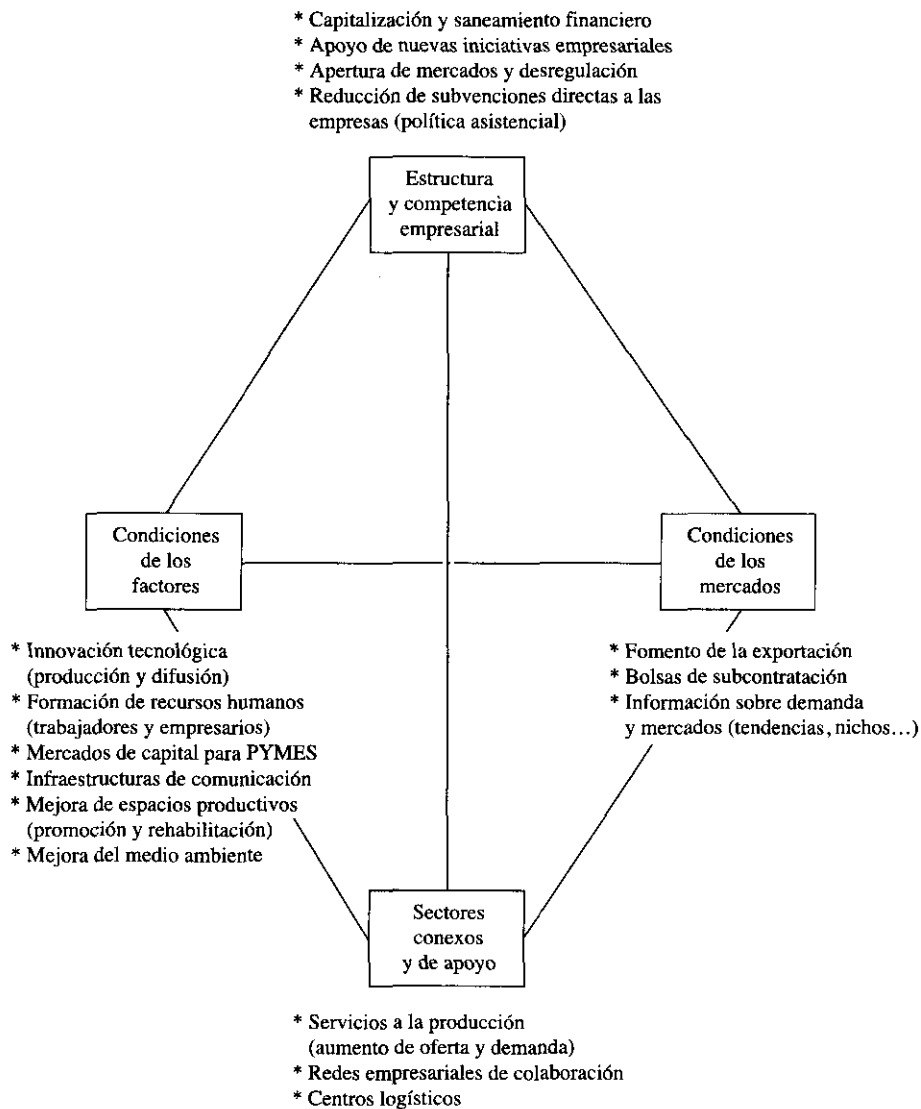


Figura 1. –Ventajas competitivas y nuevas políticas de promoción industrial metropolitana.

lo que se proponen medidas que apoyen estas relaciones, así como la oferta de servicios a la producción, o la creación de centros logísticos y de distribución dentro del espacio metropolitano.

Hacer efectivas este tipo de ideas que rompen la anterior disociación entre políticas de desarrollo y ordenación territorial, o entre industria y servicios, en las actuaciones de desarrollo urbano es indudable que supone múltiples dificultades. Por eso mismo, puede resultar de interés finalizar con una referencia explícita a propuestas reindustrializadoras surgidas en años recientes que, de una u otra forma, establecen un marco interpretativo y de actuación próximo al que acaba de esbozarse. El Pacto por la Industria y el Empleo firmado en la Comunidad de Madrid en 1992 resulta buen exponente de tales enfoques.

3. EL PACTO POR LA INDUSTRIA Y EL EMPLEO EN LA REGIÓN METROPOLITANA DE MADRID

Desde comienzos de la actual década los retos impuestos a la industria madrileña por su integración en el Mercado Único, la aceleración del cambio técnico, o la contracción del crecimiento económico y la inversión, generaron una serie de incertidumbres que exigían una decidida intervención pública que incentivase su crecimiento y modernización, una vez aceptada la incapacidad de las actividades de servicios para asegurar por sí solas un desarrollo sostenible y equilibrado, frente a la mayor estabilidad que genera una economía diversificada.

Desde esa convicción, en la segunda mitad de 1991 se elaboró un documento de diagnóstico sobre la situación de la industria madrileña que sirvió como base para una serie de grupos de trabajo constituidos por representantes de diversas instituciones y empresas (Comunidad, Universidades madrileñas, Federación Madrileña de Municipios; Cámara de Comercio e Industria, CEIM, Cajamadrid y Telefónica). El resultado final fue la firma conjunta de un Manifiesto por la Industria de Madrid, que definía las principales líneas de actuación a seguir con relación al empleo y la formación, la innovación y la tecnología, así como la calidad del entorno territorial (De Alfonso, 1993).

Con el soporte que suponía este documento de intenciones y propuestas genéricas, a lo largo de 1992 se llevó a cabo la fase de concertación entre la Consejería de Economía de la Comunidad de Madrid, la Confederación Empresarial de Madrid (CEOE-CEIM) y los Sindicatos (UGT-CCOO), constituyéndose una Mesa negociadora que finalizó su trabajo con la firma del Pacto ese mismo año. Para su posterior consolidación se aprobó la constitución de una Comisión de seguimiento, junto a diversas Mesas sectoriales y territoriales.

Más allá de los aspectos institucionales, o la búsqueda explícita de participación entre los diversos agentes sociales implicados, la vertiente del Pacto que interesa destacar desde nuestra perspectiva es, por un lado, la similitud

de las líneas de actuación propuestas con las que se derivan de las ideas de Porter (aunque su agrupamiento formal sea distinto) y, por otro, la visión integradora de la intervención pública orientada a la regeneración industrial, que implica la actuación conjunta y coordinada de diversas Consejerías. Un breve repaso del contenido de los acuerdos, esquematizados en la figura 2, permite concretar tales extremos.

a) *Acuerdos sobre formación, empleo y relaciones laborales*

El efecto combinado de la innovación tecnológica, la globalización y la reorganización de las empresas y del sistema productivo en su conjunto está generando cambios en la oferta global de empleo, la estructura ocupacional y, por tanto, nuevas demandas de cualificación en el mercado de trabajo industrial. Serán, por tanto, objetivos prioritarios la creación de nuevos empleos, la mejora de cualificación, el apoyo a las empresas en crisis y a una más eficaz concertación social. Las principales actuaciones propuestas hacen referencia a:

- Planificación de la oferta formativa pública (IMAF).
- Programa de formación continua en pequeñas empresas.
- Programa de formación ocupacional que favorezca la recualificación o el reciclaje de trabajadores en paro.
- Creación de un Servicio Regional de Apoyo a empresas en crisis y trabajadores con expediente de regulación.
- Programa de ayudas a empresas para rescate (problemas financieros inmediatos), reestructuración (racionalización de sus actividades), reorientación laboral (capacitación profesional), o tramitación de expedientes de regulación de empleo.
- Creación de un Servicio de Relaciones Laborales, desarrollando la Comunidad tareas de mediación y arbitraje.

b) *Acuerdos sobre política industrial*

El insuficiente e inapropiado desarrollo tecnológico de numerosas empresas de la CAM genera crecientes dificultades de supervivencia en mercados cada vez más abiertos, por lo que se hace necesaria una política combinada de apoyo a la innovación que fomente la calidad, diferenciación de productos y mejora de la productividad, junto a la creación de un entorno favorable, de especial importancia para las PYMEs. Actuaciones concretas propuestas en esta dirección son, entre otras:

- Apoyo directo a la innovación de procesos, productos y gestión en las empresas madrileñas.

1. FORMACIÓN

- Planificación de oferta educativa pública
- Formación continua en PYMEs
- Formación ocupacional

2. EMPLEO

- Servicio regional de apoyo a
 - * empresas en crisis
 - * trabajadores en regulación de empleo
- Ayudas a empresas en crisis
 - * rescate
 - * reestructuración
- Expedientes de regulación de empleo

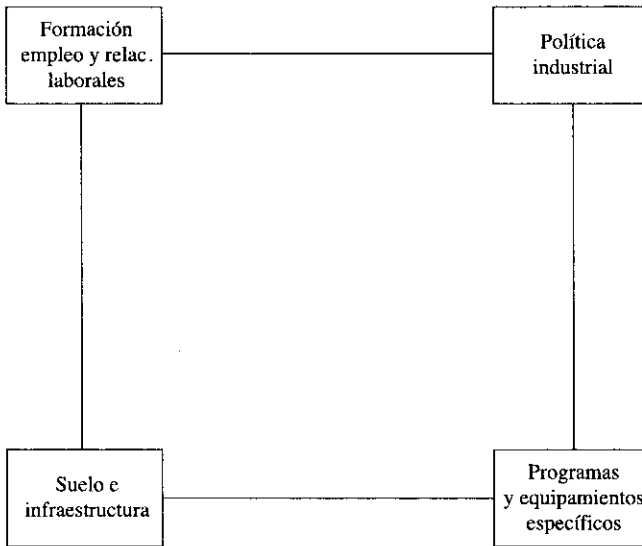
3. RELACIONES LABORALES

1. INNOVACIÓN

- Innovación de procesos y gestión en las empresas
- Oferta de servicios avanzados
- Apoyo a internacionalización y fomento de exportaciones
- Información centralizada

2. TECNOLOGÍA

- Desarrollo de productos
- Cooperación empresas de nuevas tecnologías
- Centro Madrileño de Tecnología
- Planes Regionales: Innovación, Calidad, Investigación Aplicada...



1. ORDENACIÓN DE ESPACIOS PRODUCTIVOS

- Control de relocalizaciones industriales
- Mejora de calidad/rehabilitación de espacios industriales
- Patrimonio público de suelo industrial

1. PLANES DE REHABILITACIÓN INTEGRAL

2. PROMOCIÓN DE ESPACIOS PARA NUEVAS ACTIVIDADES PRODUCTIVAS

3. PROMOCIÓN DEL USO DE TELECOMUNICACIONES EN LAS EMPRESAS

Figura 2. –Líneas de actuación del Pacto por la industria y el empleo (Comunidad de Madrid).

- Fomento de su internacionalización/capacidad exportadora.
- Creación de una oferta de servicios avanzados y centralización de la información y asesoramiento técnico a las empresas.
- Creación del Centro Madrileño de Tecnología, para apoyo a sectores dinámicos en la estructura productiva regional (químico-farmacéutico, electrónica, artes gráficas, maquinaria, servicios a las empresas).
- Fomento de la cooperación empresarial en proyectos dentro del ámbito de las nuevas tecnologías.
- Impulso de una Agrupación Madrileña de Ciencia y Tecnología, que coordine esfuerzos en I+D.
- Elaboración de diversos Planes Regionales de carácter horizontal (Innovación, Calidad, Investigación Aplicada, Cooperación y Promoción Exterior, Centros Tecnológicos).

c) *Acuerdos en materia de suelo e infraestructuras*

Uno de los frenos para la instalación de empresas en la región es la existencia de una oferta de suelo e inmuebles escasa, de baja calidad y/o a precios excesivos para competir con la existente más allá de la «frontera» de la Comunidad. Se hace por ello necesario regular esa oferta, combinando la mejora ambiental e infraestructural de los espacios industriales fabriles preexistentes con la promoción de espacios productivos mejor adaptados a la actual integración industria-servicios. Cuatro tipos de actuaciones pueden resultar eficaces en el logro de tales objetivos:

- Control de la relocalización o traslado de industrias desde la capital, evitando recualificaciones especulativas y buscando emplazamientos alternativos en la región.
- Mejora de calidad en polígonos y zonas industriales mediante actuaciones en accesos, áreas de aparcamiento y espacios libres, incorporación de servicios a las empresas, o mejora de la calidad ambiental.
- Creación de un patrimonio público de suelo industrial, con participación de Ayuntamientos y Comunidad Autónoma, que contribuya a regular precios, recualificar áreas y permitir el surgimiento de pequeñas empresas.
- Inversión en infraestructuras de comunicación y en equipamientos logísticos, que faciliten conexión externa.

Con carácter complementario, se proponen una serie de Programas de actuación específicos en materia de *rehabilitación de áreas industriales* (a partir del catálogo ya existente de polígonos), *rehabilitación integral de áreas degradadas* en la Zona Sur metropolitana, Sureste del municipio de Madrid y Corredor del Henares, *promoción de espacios para nuevas actividades* en el

entorno de los principales núcleos de centralidad metropolitana, y *promoción del uso de las telecomunicaciones* por las empresas.

4. CONSIDERACIONES FINALES

No es objetivo de estas páginas hacer un balance detallado de los resultados alcanzados por el Pacto dos años después de su firma, dado el carácter esencialmente teórico del debate propuesto. No obstante, la observación de algunas de las dificultades que han frenado su pleno desarrollo permite extraer conclusiones de carácter más amplio sobre algunos de los problemas a que se enfrentan estas nuevas formas de intervención sobre las actividades productivas y los espacios metropolitanos, por lo que sí merecen un breve comentario final.

La exigencia de un diagnóstico preciso y pormenorizado de las fortalezas y debilidades del tejido productivo metropolitano, de una efectiva coordinación entre agentes múltiples (diversas Consejerías del gobierno regional, Ayuntamientos...), la escasa implicación efectiva de las organizaciones empresariales en la firma de compromisos con inversiones y plazos concretos, o la limitación de unos recursos económicos difícilmente disponibles en momentos como los actuales en que a la grave crisis económica padecida entre 1990-1993 se une la reducción del déficit público como objetivo prioritario de la política económica, son algunos de los principales. En cualquier caso, lo que parece fuera de toda duda es la necesidad de seguir avanzando en esa dirección, superando visiones excesivamente pesimistas sobre el futuro de la industria regional y formas de actuación demasiado desintegradas y parciales como para incidir de forma significativa en una realidad de rasgos sistémicos tan acentuados como es, por definición, la metropolitana.

BIBLIOGRAFÍA

- BAILLY, A. S.; MAILLAT, D. (1988): *Le secteur tertiaire en question*, Economica, París.
- BEJIL, M. (1994): «Industria y ciudad», en *La industria en la planificación urbana. V Jornadas de Geografía Industrial*, Grupo de Geografía Industrial, AGE, Girona, pp. 9-21.
- BRYSON, J. M. (1989): *Strategic planning for public and nonprofit organisations*, Jossey-Bass, San Francisco.
- BENKO, G.; LIPIETZ, A. (edits.) (1992): *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Presses Univ. de France, París.
- BUENO, E.; MORCILLO, P. (1994): *Economía y organización industrial*, McGraw Hill, Madrid.
- CASTELLS, M. (1989): *The informational city. Information technology, economic restructuring and the urban-regional process*, Basil Blackwell, Oxford.

- CASTELLS, M. (1990): «Estrategias de desarrollo metropolitano en las grandes ciudades españolas: la articulación entre crecimiento económico y calidad de vida», en J. BORJA *et al.* (edits.), *Las grandes ciudades en la década de los noventa*, Sistema, Madrid, pp. 16-64.
- CHESHIRE, P.; HAY, D. (1989): *Urban problems in Western Europe*, Unwyn Hyman, Londres.
- DE ALFONSO, L. (1993): «Pacto por la Industria y el Empleo en Madrid: origen, contenido y consecuencias perseguidas», *Economía y Sociedad*, Consejería de Industria, Comunidad de Madrid, núm. 8, pp. 207-212.
- ENGUITA, A. (1992): «Encuadre y método de la planificación estratégica», *Urbanismo*, Colegio Oficial de Arquitectos de Madrid, núm. 19, pp. 11-17.
- FERNÁNDEZ DURÁN, R. (1992): *La explosión del desorden. La metrópoli como espacio de la crisis global*, Fundamentos, Madrid.
- FERRÃO, J. (1994): «Serviços e indústria: uma visão interpretativa de uma relação em permanente mutação», en *La industria en la planificación urbana. V Jornadas de Geografía Industrial*, Grupo de Geografía Industrial, AGE, Girona, pp. 131-139.
- FERRER, M. (1991): «Urbanización, industrialización y ambiente», *Situación*, Banco Bilbao Vizcaya, núm. 2, pp. 17-39.
- HALL, P. (1985): «Capitales nacionales, ciudades internacionales y la nueva división del trabajo», *Estudios Territoriales*, núm. 19, pp. 21-30.
- INDOVINA, F. (dir.) (1990): *La città di fine millennio*, Franco Angeli, Milán.
- LÓPEZ GROH, F. (coord.) (1988): *Áreas metropolitanas en la crisis*, Instituto del Territorio y Urbanismo, MOPT, Madrid.
- MAILLAT, D.; PERRIN, J. C. (edits.) (1992): *Entreprises innovatrices et développement territorial*, IRER-GREMI, Neuchâtel.
- MALEZIEUX, J. (1990): «Services d'immobilier d'entreprise et mode de production flexible», e G. BENKO (dir.), *La dynamique spatiale de l'économie contemporaine*, Editions de L'Espace Européen, La Garenne-Colombes, pp. 309-317.
- MÉNDEZ, R. (1987): «Reestructuración productiva e industrialización periférica: claves para un debate», *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, núm. 5, pp. 28-34.
- (1994a): «Reestructuración industrial y nuevos desequilibrios territoriales», *Ciudades*, Red Nacional de Investigación Urbana, México, núm. 21, pp. 3-13.
- (1994b): «La industria en el plan estratégico de Madrid», *La industria en la planificación urbana. V Jornadas de Geografía Industrial*, Grupo de Geografía Industrial, AGE, Girona, pp. 67-76.
- MÉNDEZ, R.; CARAVACA, I. (1993): *Procesos de reestructuración industrial en las aglomeraciones metropolitanas españolas*, Dirección General de Política Territorial y Urbanismo, MOPT, Madrid.
- PIORE, M. J.; SABEL, C. F. (1990). *La segunda ruptura industrial*. Alianza, Madrid.
- PYKE, F.-BECATTINI, G.-SENGERBERGER (1992).
- PORTER, M. J. (1991): *La ventaja competitiva de las naciones*, Vergara, Buenos Aires.
- PRECEDO, A. (1993): «Las políticas de desarrollo y renovación urbana en Europa», *Ciudad y Territorio. Estudios Territoriales*, MOPTMA, núm. 98, pp. 579-595.
- RAN IDE, T.; CORDELL, A. J. (1992): «Las nuevas herramientas: implicaciones para el futuro del trabajo», *El Socialismo del Futuro*, núm. 6, pp. 33-63.
- SASSEN, S. (1989): *Global cities*, Princeton University Press, Princeton N. J.

- SCOTT, A. J. (1988): *Metropolis. From the division of labor to urban form*, University of California Press, Berkeley.
- STORPER, M. (1993): «Regional *worlds* of production: learning and innovation in the technology districts of France, Italy and the USA», *Regional Studies*, vol. 27, núm. 5, pp. 433-455.
- SUÁREZ VILLA, L. (1987): «Evolución metropolitana, cambio económico sectorial y distribución del tamaño de las ciudades», *Estudios Territoriales*, núm. 23, pp. 155-181.