

# Las administraciones subcentrales como dinamizadoras del desarrollo

## Cómo aprovechar mejor los recursos y potencialidades

.....  
GUSTAVO REGO VEIGA\*  
.....

*El artículo analiza, en primer lugar, el papel que las instituciones y, particularmente, los gobiernos autonómicos y locales pueden desempeñar, convirtiéndose en los dinamizadores de las economías de sus territorios. A continuación se hace referencia a los factores sobre los que las instituciones deben actuar por ser consideradas tradicionalmente como pilares sobre los que debe asentarse la base económica del desarrollo.*

*Palabras clave: desarrollo regional, política económica, desarrollo económico, administración local.*

*Clasificación JEL: H70, R50.*

### 1. Introducción

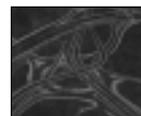
Una de las cuestiones que tradicionalmente ha abordado la teoría de la Hacienda Pública son las funciones de los diferentes niveles de gobierno. Entre ella y los gobiernos subcentrales debe repartirse o bien la intervención en el desarrollo económico del territorio de forma activa o bien la actuación pasiva de lo realizado por otros niveles de la administración. Esta cuestión no ha tenido una respuesta única a lo largo de la historia (1). El punto de inflexión lo determina probablemente la extensión y la intensidad de la crisis de los setenta y el que las políticas económicas keynesianas, uno de los pilares en los que se apoya la teoría del federalismo fiscal, fundamentadas en una política de redistribución de

ingresos financieros entre las distintas regiones emanada de la Administración Central y en la búsqueda de grandes proyectos de capital, tengan reducida capacidad de difusión del desarrollo. Tampoco el sistema de mercado defendido por los neoliberales parece haber conseguido estimular y potenciar en crecimiento de las regiones menos favorecidas.

Ante esta situación aparece en escena un nuevo modelo que se caracteriza por la negativa a que una sola Administración tenga la exclusiva de las competencias y responsabilidades en materia de desarrollo económico. Se potencia la opinión, de que los entes territoriales de menor escala, esto es, las entidades regionales y locales, deben intervenir claramente en el impulso y la promoción de todo lo relativo a la economía. La mayor relevancia que este enfoque atribuye a las autoridades locales está determinada por el reconocimiento de que es en el ámbito local donde se materializan los desequilibrios y debe ser esta administración la primera en intentar atenuarlos. Los gobiernos y

\* Universidad de A Coruña.

(1) Un buen resumen sobre los argumentos señalados a favor y en contra de la asunción por parte de los gobiernos subcentrales de las tradicionales funciones de gasto musgravianas ver, por ejemplo, KING (1988) y MONASTERIO y SUAREZ PANDIELLO (1998).



COLABORACIONES

demás agentes, públicos y privados, deben concienciarse de que la eficacia de la política regional va a depender de que sea diseñada y puesta en práctica a partir del conocimiento de la realidad económica sobre la que va incidir (dimensión y distribución sectorial y espacial de las empresas, potencialidad de los recursos humanos y financieros del área, dotación de infraestructuras, etcétera).

La búsqueda de la mejor estrategia para fortalecer el desarrollo local mediante la defensa de las pequeñas y medianas empresas (pymes) no significa olvidarse de la gran empresa. Esta puede ser un elemento dinamizador en determinadas circunstancias. Así para Amin y Tomaney (1997) las llamadas empresas «performance», al tener su estructura más fundamentada en productos que en tareas, tendrían mayores implicaciones en el desarrollo económico regional (2). En consecuencia, la política de desarrollo regional no deber limitarse sólo a consolidar el sector de la pequeña empresa, sino que debería ajustar las energías locales con el perfil de la inversión exterior más adecuada.

Estructuraremos el trabajo como sigue. Partiremos del papel que las instituciones, y particularmente los gobiernos autonómicos y locales, pueden desempeñar como elementos dinamizadores de su territorio. A continuación haremos referencia a los factores sobre los que las instituciones deben actuar por ser considerados tradicionalmente como pilares sobre los que debe asentarse la base económica del desarrollo. El apartado final resume las principales conclusiones.

## 2. Instituciones y desarrollo

Los factores más considerados a efectos de decidir la localización de una industria por parte

de un empresario son de índole personal (3). Esto no quiere decir que los emprendedores surjan por generación espontánea, sino que hay que crear el ambiente necesario para ello. Las limitaciones para el nacimiento y desarrollo de empresas instaladas en regiones poco industrializadas se pueden agrupar alrededor de la figura del empresario y de las características del entorno en el que se insertan. Al nacer de la voluntad de un emprendedor individual (o asociado a un grupo reducido de amigos y familiares), el tamaño y la estructura financiera de empresas que se instalan en municipios pequeños y medianos es generalmente débil. Esto plantea serios problemas a la hora de recurrir a elementos de financiación externa dado que las instituciones financieras no les conceden créditos (4). Por otro lado, los directivos no poseen en muchos casos la cualificación suficiente para gestionar y administrar de manera eficaz una empresa.

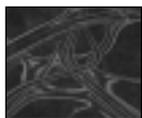
Por lo que se refiere al entorno que la rodea nos encontramos estructuras sociales tradicionales, ausencia de un tejido económico integrado que les permita un mejor acceso a la información y a las innovaciones tecnológicas, etcétera. No existen empresas de servicios, tradicionalmente ubicadas en centros urbanos desarrollados, que asesoren o ayuden a estos pequeños empresarios en los sectores de producción, gestión, comercialización, etcétera. Las distintas instituciones implicadas en una política de desarrollo deben promover la información y crear las condiciones para que los agentes económicos dediquen su tiempo y esfuerzo a examinarla y absorberla. Mejorar la base económica, institucional y social es condición previa para el éxito empresarial.

El papel de las instituciones públicas en el desarrollo estará en gran parte condicionado por

(3) Aunque, como no podría ser de otra manera, cuanto mayor es el tamaño de la empresa y su ámbito de mercado el papel de los factores estratégicos, economías de aglomeración y factores de coste incrementan su peso. Sobre los factores que condicionan la localización industrial en España CUADRADO y AURIOLES (1989); COSTA CAMPI (1997); ARGÜELLES (1998) o CARAMES (2000).

(4) La presencia de factores de escala y/o mayores garantías patrimoniales vinculadas a las grandes empresas parece ser el motivo que justificaría sus menores costes de financiación en relación a las pymes, YAÑEZ (2000).

(2) Aunque cooperen entre ellas y con la central son responsables del desarrollo, producción y puesta en distribución de determinados productos. Esto permite a este tipo de empresas multinacionales tener una mayor autonomía y consiguientemente estimular más la mano de obra y capacidades empresariales del territorio donde se ubican. La gran empresa basada en procesos productivos de tipo fordista, con producción integrada verticalmente, aportan poco al territorio circulante. En este sentido, AMIN y TOMANEY (1997); FLORIO (1997).



COLABORACIONES

la formación de los responsables políticos (Alcaldes, Diputados, Concejales, Gerentes de Sociedades de Desarrollo, etcétera). Estos, y en suma, la sociedad en la que se insertan, deben concienciarse de que un programa de desarrollo se apoya generalmente en planes que suelen dar sus primeros resultados a medio y a largo plazo, por lo que, centrar los esfuerzos en acciones con un resultado instantáneo, en el enfoque a corto plazo, puede resultar provechoso electoralmente pero poco apropiado para fortalecer el desarrollo económico.

La administración autonómica y también la local, por su proximidad al ciudadano, deben liderar las importantes transformaciones sociales y culturales necesarias para que una estrategia de desarrollo pueda dar sus frutos. Si falta el dinamismo de las diferentes fuerzas políticas y de las administraciones local y autonómica y con una sociedad atrasada, donde los elementos clientelares están al orden del día, la aplicación de cualquier estrategia tendrá limitado su impacto sobre el desarrollo económico.

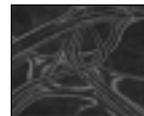
La Ley 7/1985, de Bases de Régimen Local, de 2 de abril no hace ninguna mención expresa, en el capítulo correspondiente a las competencias municipales, a cualquier posible forma de intervención en materia de desarrollo económico, aunque tampoco supone el cierre de esta alternativa. Con todo, que la mayoría de los gobiernos locales aborden políticas de desarrollo local de forma

directa es objetivamente difícil sino se acomete un proceso de reordenación del ámbito municipal que nos permita alcanzar unas bases de población mínimas.

Como se puede comprobar en el Cuadro 1, el 85 por 100 de los más de 8.000 municipios no alcanza los 5.000 habitantes. Esto contrasta con lo sucedido en otros países de nuestro entorno en los que se ha producido una agregación municipal importante (Cuadro 2).

El problema del tamaño municipal podría solucionarse por la vía de las mancomunidades de municipios o de la comarcalización. Sin embargo, existe en la administración municipal española una mayor tendencia a desarrollar relaciones de abajo arriba, a buscar soluciones a sus problemas en el nivel de administración de rango superior (Diputación y Comunidad Autónoma, principalmente), que a relacionarse con los municipios vecinos. Existe un temor generalizado a traspasar competencias a un ente supramunicipal y a diseñar los criterios para su financiación. Aunque no es fácil romper inercias históricas, consideramos que un factor clave para el futuro del desarrollo es la cooperación intermunicipal básicamente mediante instrumentos de carácter supramunicipal.

Con la estructura poblacional vigente es difícil que muchos ayuntamientos consigan los recursos financieros necesarios y el personal y equipos con la suficiente capacidad técnica, no sólo para enfrentarse con las nuevas tareas vinculadas al



COLABORACIONES

CUADRO 1  
DISTRIBUCION DE LOS MUNICIPIOS SEGUN NUMERO DE HABITANTES POR COMUNIDADES AUTONOMAS

	Menos de 5.000		De 5.001 a 10.000		De 10.001 a 20.000		De 20.001 a 50.000		De 50.001 a 100.000		De 100.001 a 500.000		Más de 500.00		Total
	Núm.	(%)	Núm.	(%)	Núm.	(%)	Núm.	(%)	Núm.	(%)	Núm.	(%)	Núm.	(%)	
Andalucía .....	523	68,01	115	14,95	69	8,97	40	5,20	11	1,43	9	1,17	2	0,26	769
Aragón .....	710	97,26	9	1,23	8	1,10	2	0,27					1	0,14	730
Asturias .....	48	61,54	9	11,54	13	16,67	4	5,13	2	2,56	2	2,56			78
Baleares .....	37	55,22	13	19,40	8	11,94	8	11,94			1	1,49			67
Canarias .....	28	32,18	24	27,59	18	20,69	13	14,94	1	1,15	3	3,45			87
Cantabria .....	85	83,33	7	6,86	7	6,86	1	0,98	1	0,98	1	0,98			102
Castilla y León .....	2.199	97,86	25	1,11	9	0,40	6	0,27	4	0,18	4	0,18			2.247
Castilla-La Mancha .....	855	93,44	35	3,83	12	1,31	7	0,77	5	0,55	1	0,11			915
Cataluña .....	784	82,88	69	7,29	48	5,07	24	2,54	12	1,27	8	0,85	1	0,11	946
C. Valenciana .....	404	74,68	52	9,61	43	7,95	31	5,73	7	1,29	3	0,55	1	0,18	541
Extremadura .....	341	89,27	28	7,33	6	1,57	4	1,05	2	0,52	1	0,26			382
Galicia .....	191	60,63	67	21,27	38	12,06	12	3,81	4	1,27	3	0,95			315
Madrid .....	129	72,07	15	8,38	10	5,59	11	6,15	7	3,91	6	3,35	1	0,56	179
Murcia .....	9	20,00	11	24,44	13	28,89	9	20,00	1	2,22	2	4,44			45
Navarra .....	257	94,49	8	2,94	4	1,47	2	0,74	0	0,00	1	0,37			272
Pais Vasco .....	187	74,80	23	9,20	22	8,80	11	4,40	4	1,60	3	1,20			250
Rioja, La .....	167	95,98	4	2,30	2	1,15							1	0,57	174
<b>Total .....</b>	<b>6.954</b>	<b>85,86</b>	<b>514</b>	<b>6,35</b>	<b>330</b>	<b>4,07</b>	<b>185</b>	<b>2,28</b>	<b>61</b>	<b>0,75</b>	<b>48</b>	<b>0,59</b>	<b>7</b>	<b>0,09</b>	<b>8.099</b>

Fuente: Revisión del Padrón Municipal a 1/1/1999. INE.

**CUADRO 2**  
**TAMAÑO MUNICIPAL EN EUROPA**

Pais	Antes reforma	Después reforma
Dinamarca.....	1.387	275
Suecia .....	2.500	278
Noruega.....	744	443
Alemania.....	25.512	8.406
Holanda .....	1.014	647
Bélgica .....	2.663	589
Austria .....	3.879	2.314
Gran Bretaña.....	1.844	434

*Fuente: Elaboración propia.*

desarrollo, sino a sus tradicionales competencias en materia de provisión de bienes y servicios. A esto hay que añadir la escasa utilización que algunos municipios hacen de su propia fiscalidad (5) lo que condiciona fuertemente su propia capacidad o autonomía política. Sin el desarrollo de la propia fiscalidad los gobiernos locales están inequívocamente limitando su capacidad de autogobierno y autonomía política. Uno malamente puede embarcarse en modernas políticas de desarrollo local cuando los comportamientos tributarios son propios de un neocaciquismo (6).

La mayoría de los gobiernos municipales no disponen de recursos suficientes para realizar una política de desarrollo local. Esta limitación puede verse paliada con la creación a nivel supramunicipal de entidades formadas por personal multidisciplinar suficientemente cualificado. Esto permitiría a las pequeñas y medianas empresas tener a su alcance una información y una tecnología adaptada a sus peculiares necesidades de desarrollo. Estas agencias facilitarían a los gestores toda la información necesaria sobre el sistema financiero y ayudar a las empresas, sobre todo a las que se encuentran en la fase inicial, a encontrar la fuente de recursos que necesiten. La política de desarrollo no debe entenderse sólo como un instrumento para captar recursos de otras administraciones. No cabe duda de que la búsqueda de financiación externa es importante para instituciones que como

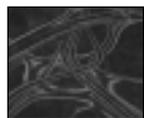
la local se enfrentan con importantes problemas financieros, sin embargo, este objetivo no debería condicionar sus programas e iniciativas de desarrollo. Si las administraciones locales se convierten en simples buscadores de subvenciones, éstas finalmente condicionarán la programación de sus objetivos en materia de desarrollo económico situándolos al margen de su propia realidad económico-social en la que se insertan. Los recursos son útiles siempre y cuando, a partir del conocimiento de la realidad económica sobre la que va incidir, contemos con un programa para mejorar infraestructuras y equipamientos y la cualificación de los recursos humanos.

Resulta meridianamente claro que las estrategias de desarrollo a seguir van a estar condicionadas por las propias capacidades y potencialidades de las administraciones como por las del entorno en el que se inserta. El problema del desarrollo tendrá un matiz diferente para municipios situados en un entorno rural (población envejecida, actividades económicas centradas en el sector agropecuario, pérdida de población, insuficiencias en la dotación infraestructural, etcétera) que aquellos ubicados en áreas urbanas (problemas de congestión, falta de suelo industrial, etcétera). La administración autonómica podría aprovechar la información de base proporcionada por estas agencias supramunicipales para diseñar e impulsar su política de desarrollo endógeno. Para que una estrategia de desarrollo cristalice es necesario introducir en la misma la reflexión y reducir el mimetismo. No cabe duda de que la experiencia comparada y la existencia de fondos condiciona la intervención económica local, más debemos intentar introducir aspectos singulares del territorio fruto de la reflexión previa y no de intentar trasladar automáticamente fórmulas aplicadas en otros espacios económicos.

El solapamiento de instituciones e instrumentos vinculados al desarrollo conduce irremediablemente a numerosas ineficiencias y derroche de recursos. La inevitable coordinación entre los diferentes niveles de la administración debe de extenderse a las diferentes áreas del gobierno o ente encargado de su puesta en marcha. Actuaciones descoordinadas en materia de urbanismo, política de suelo, provisión de bienes y servicios,

(5) De la evolución de los ingresos tributarios liquidados en los municipios gallegos y españoles, por tramos de población, en pesetas por habitante, podemos comprobar como los municipios de menos de 50.000 habitantes infrautilizan reiteradamente sus propias fuentes tributarias que no alcanzan el 60 por 100 de la media de su tramo de población a nivel nacional. ALVAREZ CORBACHO, (1995) y CARAMES VIEITEZ y VAZQUEZ TAIN, (1996).

(6) Para el caso gallego, ALVAREZ CORBACHO y REGO VEIGA (1999)



COLABORACIONES

financiación, formación del capital humano, etcétera en poco o en nada contribuyen al desarrollo.

El planteamiento de una estrategia de desarrollo económico no puede ser competencia exclusiva de un nivel de administración, ni tampoco excluyente, en ella, pueden y deben combinarse tanto factores endógenos y exógenos, si queremos evitar que ésta no se vea condenada al fracaso. Se trata de impulsar un desarrollo desde el propio sector local o administración intermedia, en base a numerosos proyectos que, utilizando recursos propios y externos, activen el potencial económico de su territorio. Las administraciones, de forma coordinada entre ellas, deben, cada una dentro de sus posibilidades, desplegar las estrategias y medios más adecuados a sus capacidades y potencialidades que sirvan para crear las condiciones socioeconómicas y físicas necesarias para que emerjan nuevos emprendedores y fortalecer los existentes.

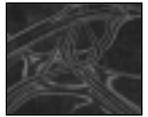
El organismo encargado de la coordinación y planificación de la política de desarrollo debe de implicar en la misma a los diferentes agentes sociales. No basta con un ente, dependiente de una o varias administraciones, dotado de personal multidisciplinar altamente cualificado, sino que es necesario que los distintos agentes sociales del territorio puedan ver representados sus diferentes puntos de vista. Además de elemento catalizador de iniciativas y ayudas el organismo debe de fomentar la discusión e intercambio de ideas.

Es asimismo importante, si queremos que los órganos intermedios sirvan para potenciar el desarrollo económico, establecer mecanismos para que éstos no se conviertan en un instrumento de los partidos políticos. Es necesario realizar un esfuerzo de consenso entre los diferentes partidos y organizaciones sociales para reducir determinadas influencias culturales y socio-institucionales heredadas. El alcance de una política de desarrollo económico precisa de un cambio en el ejercicio del poder los políticos, que en múltiples ocasiones parecen confundir su responsabilidad como administradores de unos recursos públicos con la patrimonialización, personal o partidista de los mismos.

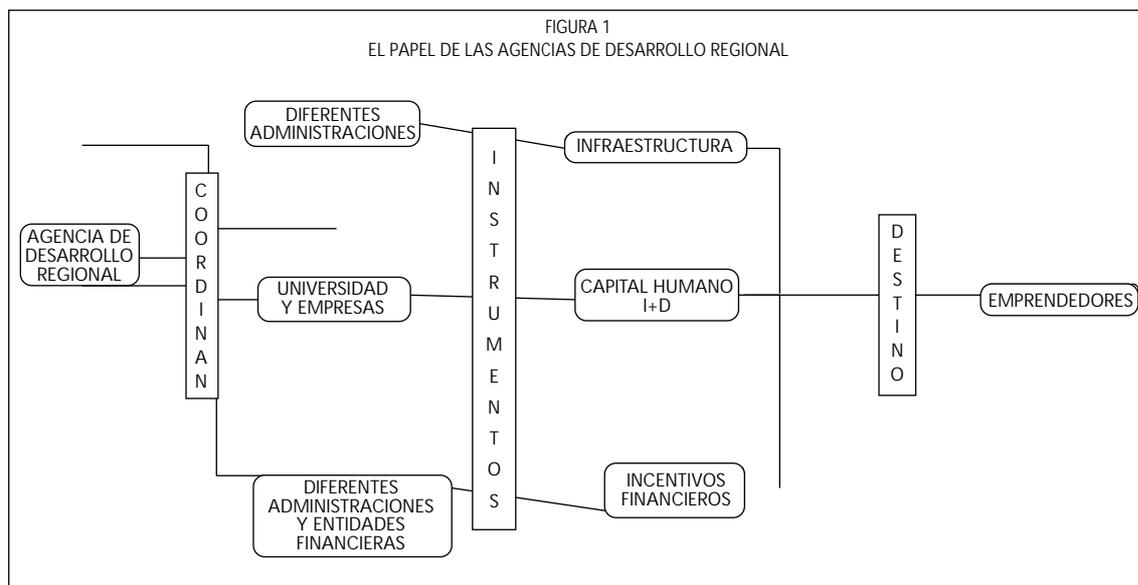
### 3. Pilares para una política de desarrollo económico

Cuando se repasa la literatura se extrae como primera conclusión que no existen recetas válidas para todos los problemas vinculados al desarrollo económico de las regiones más atrasadas. Sin pretender ser demasiado rigurosos, si tuviésemos que señalar los tres pilares sobre los que apoyar una política de desarrollo estos serían: las infraestructuras, el capital humano y financiación.

El importante papel de la dotación de infraestructuras para el establecimiento de una estrategia de desarrollo regional se constata en la existencia



COLABORACIONES



de una cierta coincidencia entre los investigadores sobre que la ausencia de las mismas impide el desarrollo de actividades comerciales e industriales aunque se apliquen otras medidas (por ejemplo, subvenciones a fondo perdido, incentivos fiscales, etcétera). El gasto en infraestructuras es una condición necesaria, aunque no suficiente, para explotar las condiciones endógenas y desarrollar la actividad económica (7). Realizar una valoración racional de las infraestructuras necesarias es una tarea imprescindible. No tiene ningún sentido, por ejemplo, la creación de grandes polígonos con miles de metros cuadrados que no se corresponden con la realidad empresarial de la zona y que suponen un claro despilfarro de unos fondos públicos siempre escasos.

Siguiendo la directrices que orientan los Fondos Estructurales, la política de infraestructuras se debería caracterizar por una programación plurianual. Asimismo las actuaciones de las distintas administraciones en este campo deben ser complementarias entre si, es decir, en ningún caso la actividad de un nivel de administración determinado suplantarán la de otro nivel sino que deberán complementarse. La política de infraestructuras requiere acciones coordinadas entre las diferentes administraciones (europea, central, regionales y locales) y los interlocutores socioeconómicos en los procesos de preparación, financiación, seguimiento y evaluación de las intervenciones.

Las fuentes de financiación básicas para la elaboración de la política de infraestructuras necesaria para encaminar su territorio en la senda del desarrollo, las encuentran los gobiernos autonómicos en los Fondos Estructurales Comunitarios y en el Fondo de Compensación Interterritorial (FCI).

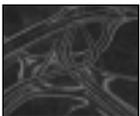
Aunque todas las iniciativas financiables con Fondos Estructurales y con el Fondo de Cohesión son importantes para financiar infraestructuras que colaboren en la mejora de las condiciones necesarias para que emerja el potencial de desarrollo endógeno de una región, son, en nuestra opinión, las iniciativas nacionales las que desem-

peñan un papel más destacado (8). Esto es así, porque el dinero se canaliza por medio de programas de desarrollo que la Comisión negocia con los diferentes Estados miembros en colaboración con las autoridades regionales y locales correspondientes. La autoridad de gestión (nacional o regional) es la que selecciona los proyectos y prepara el complemento del programa, la que especifica los beneficiarios finales, el plan de financiación y las medidas de difusión. Así pues, no es la Comisión quien selecciona los proyectos financieros, sino las autoridades nacionales o regionales responsables de cada programa. Por lo tanto, los organismos activos en la vida social y económica de la zona (las autoridades locales, las asociaciones, las empresas, etcétera) que deseen recibir financiación de los Fondos Estructurales deben dirigirse a tales autoridades. Todos los proyectos que reciben asistencia comunitaria han de estar cofinanciados por fuentes nacionales o por cualquier otro tipo de entidad.

Las infraestructuras o capital físico han prácticamente monopolizado los análisis vinculados con el desarrollo hasta mediados del siglo XX. Fue en este período cuando se comprueba que el crecimiento de una economía no depende sólo de su dotación de infraestructuras físicas, sino que la política educativa, la formación de los trabajado-

(8) Dentro de las iniciativas financiadas con fondos estructurales podemos diferenciar las iniciativas nacionales, las comunitarias y las acciones innovadoras. Las primeras se elaboran sobre la base de Planes de Desarrollo presentados por los Estados miembros o sus regiones. La canalización de los fondos se lleva a cabo a través de las administraciones nacionales y regionales mediante el Marco de Apoyo Comunitario del objetivo número 1 y los Programas Operativos. Las segundas son instrumentos específicos de la política estructural de la Comunidad que la Comisión propone a los Estados miembros para apoyar actuaciones que contribuyan a resolver problemas que revisten una dimensión europea especial. Las iniciativas brindan a la Comisión Europea la posibilidad de movilizar medios específicos para llevar a cabo acciones que revistan especial interés para ella y se podrán aplicar en todo el territorio de la Unión. También por iniciativa de la Comisión, las acciones innovadoras colaboran en la estrategia de permitir a las distintas regiones de la Unión adaptarse mejor al crecimiento de la competencia y a los cambios tecnológicos. Tienen por objeto explotar nuevas vías de actuación en relación con los objetivos apuntados y detectar prácticas innovadoras a nivel comunitario como estudios, proyectos piloto, intercambios de experiencias. El Fondo de Cohesión tiene por finalidad potenciar inversiones necesarias para el desarrollo territorial de los países menos favorecidos de la Unión, aquellos cuyo PNB/Hab. no llega al 90 por 100 de la media comunitaria (España, Portugal, Grecia e Irlanda), y se dedica a inversiones en infraestructuras de transportes y medio ambiente.

(7) BIEHL (1988); ASCHANER (1989); MUNNELL (1990 y 1992); DRAPER y HERCE (1994); GONZALEZ-PARAMO (1995).



COLABORACIONES

res y empresarios, juega un papel importante en el desarrollo de una región (9). Desde entonces la literatura económica ofrece argumentos razonablemente concluyentes sobre la influencia positiva de la inversión en capital humano en el desarrollo económico (10). El control de la oferta educativa es, junto con las infraestructuras y el fomento de las actividades de I+D, uno de los instrumentos más directos de los que disponen los gobiernos para incidir en el proceso de desarrollo de su jurisdicción. Una insuficiencia de capital humano podría impedir el cambio estructural y la modernización de una economía limitando su posterior desarrollo económico. La adecuada formación del capital humano parece indispensable para una mejor asimilación y difusión de las nuevas tecnologías. La existencia de una mano de obra cualificada es uno de los factores que determinan las estrategias de localización empresarial de las empresas multinacionales (11).

Hay que reconocer, sin embargo, que no necesariamente la realización de una importante inversión en capital humano por los sectores público y privado de una economía tiene reflejo directo en igual proporción en el desarrollo regional. Esto sería así por la existencia de movimientos migratorios desde los territorios más atrasados hacia los más avanzados dada la escasez de demanda en las regiones de origen para estos profesionales y la mayor retribución existente en las áreas desarrolladas. Ante esta situación es necesario promover y profundizar en la integración de las actividades de formación e investigación, principalmente en el ámbito universitario, y el sector productivo de la economía (Sánchez Asiain, 1998).

El asesoramiento de nuevos emprendedores y la mejora de la formación y cualificación del trabajo resultan imprescindibles para el desarrollo. La calidad y cualificación de empresarios y traba-

jadores constituyen un elemento de primera magnitud para el desarrollo. Sin embargo, los niveles de gasto educativo en España son muy bajos en relación a la media europea y, además, los estudios de carácter técnico y profesional presentan cierta desatención, lo que parece indicar que la oferta educativa no es la más adecuada desde el punto de vista de las necesidades del mercado de trabajo (12).

El sector educativo en general, y la Universidad en particular, deberían ajustar sus programas de estudios e investigación a las demandas del mercado. Como señala O'Conneide (1993) las universidades deben procurar anticiparse a las necesidades de la sociedad a la que sirven y responder en consecuencia. Se trataría de aproximar el tipo de formación y los conocimientos proporcionados a los requeridos por la evolución de las empresas. Se deberían buscar formas de cooperación entre las empresas y los centros de enseñanza (13), máxime cuando el esperado descenso del alumnado en las próximas décadas podría derivar en una infrautilización de recursos humanos e infraestructuras educativas. La Universidad debe de contribuir a la puesta de métodos de formación continua de trabajadores que permitan una mejor adaptación de los mismos a un mercado globalizado donde el capital humano se vuelve rápidamente obsoleto. Esto también sería extensible al ámbito de los emprendedores. Uno de los objetivos sería, por tanto, formar nuevos emprendedores o mejorar la cualificación de empresarios con carencias importantes en cualquiera de los ámbitos empresariales. La universidad podría colaborar en la realización de un servicio de asesoramiento a empresarios, actuales y futuros sobre el análisis de la viabilidad de los proyectos, información y formación sobre nuevas tecnologías, cursos y programas sobre técnicas de dirección, planificación estratégica, recursos humanos, gestión financiera, aplicación de la informática a la gestión, diseño industrial, marketing, etcétera.

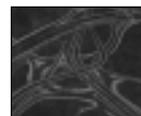
(9) Los trabajos pioneros son de SOLOW (1956); SCHULTZ (1960, 1961).

(10) Entre los trabajos que últimamente avalan la relación positiva entre el capital humano y el crecimiento podemos señalar BARRO y LEE (1994); BENHABIB y SPIEGEL (1994); GRUNDLACH (1995); GROSSMAN (1996); HALL y JONES (1998); para el caso español, DE LA FUENTE y DA ROCHA (1996) o SERRANO (1997, 1999)

(11) ZHANG y MARKUSEN, (1997); AMIN y TOMANEY (1997).

(12) DE LA FUENTE y DA ROCHA (1996) y SERRANO (1997).

(13) BENNET y McCOSHAN (1993), para el Reino Unido. En Suecia existen entidades que actúan como organizaciones de intermediación entre las Universidades y las pymes (JOHANNISSON, 1991).



COLABORACIONES

El planteamiento de la CEC (1992) puede servir como guía sobre los aspectos básicos (contenidos, método y forma de impartirlo) a tener en cuenta en la elaboración de un programa de formación dirigido a las pequeñas y medianas empresas.

Hay que recordar que la formación de los trabajadores tendente a mejorar permanentemente su cualificación y encaminada a la adaptación de las capacidades de cada individuo al mercado laboral no se consigue sólo a través de la educación reglada. Los cursos deben orientarse en función de las propias necesidades del mercado laboral, si no podemos encontrarlos con una mano de obra muy cualificada en áreas donde no existe demanda para esas habilidades. Esto derivaría en la salida de trabajadores cualificados hacia áreas más desarrolladas, por contar éstas con mayores oportunidades de trabajo, con el consiguiente desperdicio de recursos. Conocer el mercado de trabajo del territorio y su demanda potencial es, por tanto, un paso previo necesario tanto para la planificación de las titulaciones universitarias así como para la elaboración de los cursos de formación.

Los servicios a empresas (actividades informáticas, servicios profesionales, servicios de marketing, alquileres y leasing, etcétera) tienden a concentrarse en las áreas con un mayor nivel de renta (14). Los poderes públicos deberían incitar de manera directa o indirecta la implantación de centros especializados en prestación de servicios a empresas en áreas desfavorecidas (15). Esto debe acompañarse de una campaña de información, sensibilización y formación de los nuevos y viejos pequeños emprendedores sobre las ventajas de esta alternativa. Ofertar servicios colectivos a la empresa permitiría compartir determinados costes, de esta forma las pequeñas y medianas empresas tendrían acceso a servicios de elevada calidad a un coste que de otra forma no podrían alcanzar. Como señala Vázquez Baquero (1993) no se trata sólo de facilitar recursos a las empresas, sino de dotar a los sistemas locales de los servicios que las empresas necesitan.

El nacimiento de una actividad empresarial endógena y la potenciación de la ya existente en las regiones menos desarrolladas, está fuertemente condicionado por un acceso restringido a la asistencia financiera y a la información. Estos dos factores están altamente correlacionados, siendo su diferenciación un tanto ficticia, ya que la obtención de recursos externos a la entidad sólo es posible si se sabe cómo y dónde buscarlos. Las agencias de desarrollo supramunicipal cubrirían el espacio existente entre emprendedores e instituciones ofreciendo a los primeros información básica sobre diversos aspectos. La información proporciona una ayuda imprescindible para que los emprendedores conozcan suficientemente cuales son las alternativas de financiación, formación, infraestructuras, etcétera puestas a su disposición. La financiación de las pequeñas empresas locales está especialmente relacionada con la información que los empresarios y gestores locales tienen de sobre los sistemas y vías de financiación existentes. Deficiencias de información pueden llevar a que políticas de incentivos destinadas a la corrección de desequilibrios se concentren en las áreas más dinámicas de las regiones más menos desarrolladas (16).

En este punto la disyuntiva está básicamente entre el capital riesgo o impulsar incentivos financieros a empresas, o dicho de otra forma entre la participación en el capital social o establecer subvenciones a fondo perdido. Los incentivos económicos regionales son ayudas de carácter financiero y fiscal (17) dirigidas a estimular la actividad empresarial en zonas con problemas de desarrollo económico, tanto mediante el establecimiento de empresas nuevas como de la expansión y /o mejora de las ya existentes.

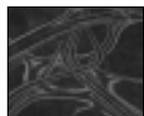
Las ayudas de carácter financiero adoptan normalmente la forma de subvenciones a fondo perdido a la inversión en capital o a la creación de empleo, subvenciones de intereses de préstamos y la concesión de garantías o avales. Estos incenti-

(16) En el caso gallego, REGO VEIGA, G. y GARCIA LORENZO, A. (1991); VARIOS (2000); CARAMES (2000).

(17) Centraremos nuestros comentarios en los incentivos financieros tanto por su importancia cuantitativa como por la limitada capacidad normativa que los gobiernos subcentrales tienen en materia de incentivos fiscales.

(14) RUBALCABA y CUADRADO, (1997); COTORRUELO y VAZQUEZ BAQUERO (1997).

(15) Sobre el papel de los servicios a empresas en la política regional DEL RIO (1997)



COLABORACIONES

vos desempeñan un importante papel ante la dificultad de que los mercados financieros apoyen la puesta en marcha de proyectos, aunque estos sean técnicamente viables (18).

En España el sistema de incentivos desarrollado por la administración central está regulado por la Ley 50/1985, de 27 de diciembre, de Incentivos Regionales (LIR). Por su parte, las Comunidades Autónomas, en el ámbito de sus competencias, articulan sus propios programas de incentivos que ejecutan a través de distintos organismos e instituciones (19).

Parece habitual que los gobiernos autonómicos combinen políticas sectoriales, básicamente de corte vertical, a cargo de las distintas consejerías sin aparente coordinación, con ayudas de carácter horizontal sin la coherencia necesaria, lo que refleja una compartimentación de actuaciones que limitarán los efectos deseados de estas políticas. Para que una política de desarrollo tenga éxito la coordinación de actividades resulta imprescindible. Como señala Caramés (2000) se debe de realizar un esfuerzo de sistematización, adecuación, economía y transparencia de los recursos destinados a la promoción de la actividad económica. La falta de información que sobre las actividades de estímulo se obtiene de la administración deriva, casi de manera ineludible, a que la empresa tipo con mayores posibilidades de conseguir ayuda financiera sea una sociedad anónima de gran

tamaño dedicada a actividades industriales (Caramés, 2000).

Las pymes, consideradas como agentes clave del desarrollo, parten ante el sistema financiero de una posición de debilidad relativa frente a las de gran tamaño. No sólo no tiene, como ya señalamos, la misma capacidad para conseguir recursos por una vía distinta al crédito bancario, y además éste lo consiguen en peores condiciones, sino que cuentan con menores posibilidades de conseguir ayuda financiera vía incentivos económicos. Si a esto le añadimos su normalmente reducida capacidad de autofinanciación tendremos que las pymes dependerán del crédito a corto plazo y su estrategia de desarrollo se canalizará hacia actividades con pocas barreras de entrada, utilización importante de los recursos naturales, reducidos costes laborales reducido nivel tecnológico y moderada actividad innovadora (20), lo que no parece ser la estrategia más adecuada para fomentar el desarrollo económico.

Ante esta situación financiera de las pymes parece conveniente introducir nuevos elementos. En este sentido, estamos de acuerdo con Greffe (1989) en que las sociedades de capital riesgo y las sociedades de garantía recíproca pueden ser el instrumento más adecuado para solucionar los problemas financieros de las empresas (21).

Potenciar el desarrollo a través de entidades de capital riesgo (22) garantiza probablemente una

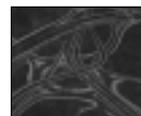
(18) El sistema financiero aplica una prima de riesgo inversamente proporcional al tamaño de la empresa. La política crediticia se orienta más a la teórica cobertura del riesgo de insolvencia que a una adecuada valoración de los riesgos financieros que debería favorecer las mejores cuotas de rendimiento económico, rentabilidad y estructura de las pymes (YÁÑEZ BRAXE, 2000)

(19) En Galicia, desde 1992, el Instituto Gallego de Promoción Económica (IGAPE), es el organismo donde se concentran todas las iniciativas y programas de promoción y fomento del desarrollo de la comunidad, incluida la gestión de las ayudas canalizadas a través de la Ley 50/1985. En IGAPE (1998) se realiza un esquema resumen con todas las posibles ayudas que se concretan en ocho apartados: 1. Apoyo a la inversión empresarial. 2. Apoyo a la reestructuración de empresas. 3. Avales para apoyar la viabilidad de las empresas. 4. Ayudas a la expansión exterior de la empresa gallega. 5. Ayudas a la cooperación empresarial. 6. Ayudas a la innovación. 7. Ayudas para la formación. 8. Prestación de servicios a empresas. Estas líneas se desarrollan en 44 normas legales. El dato es significativo de la densidad de instrumentos diseñados. Esto no impide que algunas consejerías tengan amplias competencias en programas verticales de fomento. Para un mejor conocimiento de la política de incentivos en Galicia: CARAMÉS (2000).

(20) Sobre la actividad innovadora de las empresas en las regiones más atrasadas en España: CORONADO y ACOSTA (1997).

(21) Las Entidades de Capital Riesgo (ECR) se dividen en sociedades y fondos que tienen por finalidad aportar capitales a pymes durante un período determinado y normalmente de forma minoritaria. Esto suele acompañarse de la concesión de préstamos con tipos de interés bajo. A diferencia de las sociedades, los Fondos de Capital Riesgo (FCR) son patrimonios de duración y recursos limitados, sin personalidad jurídica propia y dirigidos por sociedades gestoras siguiendo el modelos de los fondos de inversión.

(22) En esta línea parece ir también la política de la Xunta de Galicia al crear una nueva sociedad gestora de entidades de capital riesgo: Xesgalicia, resultante de los *Acuerdos sobre medidas para el crecimiento y el empleo en Galicia de julio de 1998*. Fruto de los mismos es la potenciación del capital riesgo con la reestructuración de SODIGA y la creación de dos nuevos fondos de inversión: EMPRENDE, orientado a jóvenes empresarios o a empresas con algún proyecto significativo en innovación tecnológica, y ADIANTE, orientado a empresas que siendo viables económicamente están transitoriamente en dificultades. Su finalidad no se



COLABORACIONES

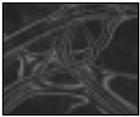
mejor canalización de los recursos hacia emprendedores que propongan proyectos de inversión viables y se mantenga un mayor control del riesgo de la misma. Estas entidades cuentan con un personal altamente cualificado que les permite un mayor y mejor conocimiento de la situación de los proyectos. Además, al guiarse por criterios económicos suelen evitar el sesgo de canalizar recursos a empresas más en función de su dificultades económicas del momento que de su potencial de crecimiento.

En resumen, toda estrategia de desarrollo económico se ve condicionada por la disponibilidad de recursos financieros, humanos y empresariales. Acciones tendentes a mejorar infraestructuras, el conocimiento, el capital humano, el saber-hacer empresarial, la actitud de la población, etcétera no serán posibles sin una acción conjunta. El éxito de un programa de desarrollo hace necesario que tanto los gobiernos locales como los autonómicos y nacionales, e incluso la propia Unión Europea, coordinen y desarrollen los mecanismos necesarios que ayuden a crear las condiciones adecuadas para que las iniciativas frágüen. Cada administración debería delimitar sus actuaciones al nivel en que es más eficaz y operativa. Se necesita una verdadera coordinación entre los diferentes niveles de administración para evitar solapamientos innecesarios.

pación de un solo organismo. Esto no es obstáculo para reclamar la existencia de un ente de carácter supramunicipal que movilice y coordine los recursos infraestructurales, humanos y financieros y coordine las actuaciones de los agentes públicos y privados de la zona. Para que este ente tome las decisiones en la dirección correcta es imprescindible que cuente con la autonomía y flexibilidad de gestión que le permita una planificación de sus actividades futuras fijando objetivos claros y alcanzables al margen del ciclo político electoral. Las actividades de las agencias deben ser transparentes y primar la información para evitar que se instrumentalicen para canalizar recursos de forma clientelar.

Los municipios no deberían tener una posición pasiva ante los problemas de desarrollo de su territorio. Aunque su actividad se encuentra limitada por su reducida capacidad financiera, en algunas comunidades como Galicia infrautilizada, y dimensión poblacional, que les impiden contar con las adecuadas dotaciones de personal en este y otros campos de su competencia, deberían realizar propuestas que contribuyan a mejorar el nivel de vida de sus ciudadanos. Somos partidarios de una estrategia basada en cambios progresivos, donde los gobiernos locales traten de dar respuestas a los problemas específicos de su territorio. Es necesario promover un cambio en la cultura y mentalidad local reticente a transferir competencias a un ente supramunicipal y conseguir el acuerdo y la implicación coordinada de los diferentes agentes públicos y privados en el proyecto de desarrollo. El proyecto de desarrollo debería identificarse con los agentes sociales a los que va dirigido e intentar que éstos participen directamente en él. La implicación en una estrategia de desarrollo no debe de circunscribirse sólo a los organismos públicos, sino que debe de extenderse a asociaciones de empresarios, sindicatos, universidad, etcétera.

La dispersión de recursos y medidas dificulta la eficacia de las políticas de desarrollo local endógeno. La proliferación de programas crea más una apariencia de fuerte actividad de lo que impresionan sus posteriores resultados. Cuando las ofertas son abundantes y cambiantes se hace difícil su seguimiento y control. Esta tarea requie-



COLABORACIONES

#### 4. Conclusiones

La existencia de múltiples matices y puntos de vista vinculados a la política regional hacen difícil que esta pueda ser ejecutada o con la partici-

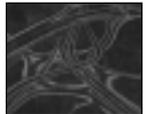
aleja demasiado de los objetivos que tenía SODIGA y que se resumen en la participación minoritaria y temporal en el capital social de empresas y la actuación como entidad financiera especial en las empresas en las que participa. EMPRENDE y ADIANTE se constituyen en 1999 con un patrimonio inicial de 1.000 mill. de pesetas, respectivamente, (66,7 por 100 IGAPE, 20,4 por 100 Caixa Galicia y el resto las cajas del sur, en el caso de EMPRENDE y 100 por 100 IGAPE en el caso de ADIANTE). La previsión es que estos fondos alcancen a finales de este año 2.001 los 4.000 millones de pesetas en el caso de EMPRENDE y los 3.500 en el de ADIANTE. En el caso de SODIGA el principal objetivo es incrementar su escaso volumen de fondos disponibles para participar o concederles préstamos a las empresas participadas mediante una ampliación hasta los 8.000 que se pretende que sea suscrita mayoritariamente por el sector privado (manteniendo la administración autonómica el 51 por 100 de las acciones).

re de un esfuerzo y unos medios humanos y técnicos que, en muchas ocasiones, las pymes no llegan a reunir, impidiendo que se puedan aprovechar todos los instrumentos existentes de forma conveniente. La existencia de un número substancial de programas vinculados al desarrollo regional supone un importante coste administrativo vinculado con su funcionamiento. Además al depender de la información disponible y de la capacidad técnica de la empresa solicitante puede introducir distorsiones en el reparto no vinculadas a necesidades reales.

Las políticas de desarrollo local han de contemplarse desde una perspectiva de medio y largo plazo, ya que sus resultados (empleos, creación de empresas, infraestructuras, etcétera), exigen de un período de maduración amplio, que permita fraguar adecuadamente los frutos esperados. Uno de los obstáculos que podría dificultar dicha concepción temporal es el clientelismo político existente en algunas administraciones, pues entorpecería en cierto modo su planificación. Consideramos necesaria la consecución de una estrategia consensuada y planificada en el territorio, lo que permitiría una concepción temporal de estas políticas de medio y largo alcance. Los valores y lógicas de actuación tradicionales están sujetas a un cambio evolutivo lento, ahora bien cuanto antes nos encaminemos por la nueva senda, cuanto antes sustituyamos la mentalidad dominante clientelar, victimista y sumisa existente en algunos territorios, por una ciudadanía activa y participativa, crítica con las actuaciones de sus líderes políticos y autoridades y orgullosa e implicada con su entorno antes crearemos las condiciones necesarias para el progreso económico.

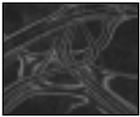
## Bibliografía

1. ALVAREZ CORBACHO, X. (1995): *La agonía del municipalismo en Galicia*, Fundación Caixa Galicia, A Coruña.
2. ALVAREZ CORBACHO, X. y REGO VEIGA, G. (1999): «Clientelismo político y gastos de capital en los municipios gallegos», *Hacienda Pública Española*, número 150; páginas 3-16.
3. AMIN, A. (1998): «Una perspectiva institucionalista sobre el desarrollo económico regional», *Ekonomiaz*, número 41, segundo cuatrimestre, páginas 68-89.
4. AMIN, A. y TOMANEY, J. (1997): «El potencial de desarrollo regional de las inversiones externas en las regiones menos favorecidas de la comunidad europea», en VAZQUEZ BARQUERO, A. et al.: *Gran empresa y desarrollo económico*, Editorial Síntesis, Madrid, páginas 95-119.
5. ARGÜELLES, M. (1998): «La incidencia de los incentivos económicos regionales en la localización industrial», *Economía Industrial*, número 317, páginas 125-139.
6. ASCHAUNER, D. A. (1989): «Is public expenditure productive?», *Journal of Monetary Economics*, número 23, páginas 177-200.
7. BARRO, R. y LEE, J. W. (1994): «Sources of economic growth», *Carnegie-Rochester Conference Series of Public Policy*, número 40, páginas 1-46.
8. BENHABIB, J. y SPIEGEL, M. (1994): «The role of human capital in economic development. Evidence from aggregate cross-county data», *Journal of Monetary Economics*, número 34, páginas 143-173.
9. BENNETT, R. y McCOSHAN, A. (1993): *Enterprise and human resource development. Local capacity building*. Paul Chapman Publishing Ltd. Londres.
10. BIEHL, D. (1988): «Infraestructura y desarrollo regional», *Papeles de Economía Española*, número 35, páginas 293-310.
11. CARAMES VIEITEZ, L. y VAZQUEZ TAIN, M. (1996): «La Hacienda de Galicia: autonomía y corporaciones locales», *Papeles de Economía Española. Economía de las Comunidades Autónomas. Galicia*, páginas 42-68.
12. CARAMES VIEITEZ, L. (2000): *La política de incentivos en Galicia: entre el posibilismo de la teoría y las paradojas de los beneficiarios*, Instituto de Estudios Económicos. Fundación Pedro Barrié de la Maza. A Coruña.
13. COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (CEC) (1992): *Employment action. Practical manual*. Dirección Gral. Para el Empleo, las Relaciones Industriales y los Asuntos Sociales. Bruselas
14. Coronado, D. y Acosta, M (1997): «Spatial distribution of patents in Spain: determining factors and consequences on regional development», *Regional Studies*, volumen 31 (4), páginas 381-390.
15. COSTA CAMPI, M. T. (1997): *Factores de la localización empresarial*, Fundación Argentaria.
16. COTORRUELO, R. y VAZQUEZ BAQUERO, A. (1997): «Nuevas pautas de localización de las empresas industriales y de servicios a empresas en España», en VAZQUEZ BARQUERO, A. et al.: *Gran empresa y desarrollo económico*, Editorial Síntesis, Madrid, páginas 171-214.
17. CUADRADO, J. R. y AURIOLES, J. (1989): *La localización industrial en España. Factores y Tendencias*, FIES, Madrid.
18. DE LA FUENTE, A. y DA ROCHA, J. M. (1996): «Capital humano y crecimiento: un panorama de la evi-



COLABORACIONES

- dencia empírica y algunos resultados para la OCDE», *Moneda y Crédito*; número 203, páginas 43-84.
19. DEL RÍO, C. (1997): «Los servicios a empresas y la política regional», *Economía Industrial*, número 313, páginas 157-172.
  20. DRAPER, M. y HERCE, J. A. (1994): «Infraestructuras y crecimiento: un panorama», *Revista de Economía Aplicada*, número 6 (2), páginas 129-168.
  21. FLORIO, M. (1997): «Gran empresa, capacidad empresarial y política de desarrollo regional», en VAZQUEZ BARQUERO, A. et al.: *Gran empresa y desarrollo económico*, Editorial Síntesis, Madrid, páginas 47-93
  22. GONZALEZ-PARAMO, J. M. (1995): «Infraestructuras, productividad y bienestar», *Investigaciones Económicas*, número 19 (1), páginas 155-168.
  23. GREFFE, X. (1989): *Descentraliser pour l'emploi. Les initiatives locales de développement*, Económica, Paris.
  24. GROSSMAN, G. M. (Ed.) (1996): *Economic Growth: Theory and evidence*, Elgar, U.K.
  25. GRUNDLACH, E. (1995): «The role of human capital in economic growth: new results and alternative interpretations», *Weltwirtschaftliches Archiv*, número 131, páginas 383-402.
  26. HALL, R. E. y JONES, C. I. (1998): *Why some countries produce so much more output per worker than others?*, Working Papers 6564, NBER.
  27. IGAPE (1998): *Liñas de Axuda do IGAPE*, Consellería de Economía e Facenda, Septiembre.
  28. JOHANNISSON, B. (1991): «University training for entrepreneurship: Swedish approaches», *Entrepreneurship & Regional Development*, número 3, páginas 67-82.
  29. KING, D. N. (1988): *La economía de los gobiernos multinivel*, Instituto de Estudios Fiscales, Madrid.
  30. MONASTERIO, C. y SUAREZ PANDIELLO, J. (1998): *Manual de Hacienda Autónoma y Local*. Ariel.
  31. MUNNELL, A. H. (1990): *Is there a shortfall in public capital investment?*, Proceedings of a conference held at Harwich Port. Massachusetts, junio 1990. Conference series, 34. Boston, Federal Reserve Bank of Boston.
  32. MUNNELL, A. H. (1992): «Infrastructure investment and economic growth», *Journal of Economic Perspectives*, número 6 (4), páginas 189-198.
  33. O'CONNOR, M. (1993): «El papel de la educación y de la formación en el desarrollo regional y local», en PRECEDO, A y VAZQUEZ, A.: *Desarrollo local y comarcalización*. Xunta de Galicia; páginas 63-77.
  34. REGO VEIGA, G. y GARCIA LORENZO, A. (1991): «Los incentivos regionales a partir de la Ley 50/1985. ¿Una estrategia para el desarrollo regional equilibrado?», *XVII Reunión de la Asociación Española de Ciencia Regional*, Barcelona.
  35. RUBALCABA, L. y CUADRADO, J. R. (1997): «La concentración de los servicios a empresas en Europa», *Economía Industrial*; número 313, páginas 115-127.
  36. SANCHEZ ASIAIN, J. A. (1998): «Convergencias reales. Ciencia Tecnología y empresa», *Papeles y Memorias de la Real Academia de Ciencias Morales y Políticas*, número 1, páginas 73-85.
  37. SCHULTZ, T. (1960): «Capital formation by education», *Journal of Political Economy*, número 69, páginas 571-583.
  38. SCHULTZ, T. (1961): «Investment in human capital», *American Economic Review*, número 51, páginas 1-17.
  39. SOLOW, R. M. (1956): A contribution to the theory of economic growth», *Quarterly Journal of Economics*, número 70, páginas 65-94.
  40. SERRANO, L. (1997): «Productividad del trabajo y capital humano en la economía española», *Moneda y Crédito*, número 205, páginas 79-101.
  41. SERRANO, L. (1999): «Capital humano, estructura sectorial y crecimiento de las regiones españolas», *Investigaciones Económicas*, volumen 23 (2), páginas 225-249.
  42. VARIOS (2000): *A Economía Galega. Informe 1998-99*. Fundación Caixa Galicia e IDEGA. Santiago de Compostela.
  43. VAZQUEZ BARQUERO, A. (1993): *Política económica local*, Pirámide, Madrid.
  44. VAZQUEZ BARQUERO, A. et al. (1997): *Gran empresa y desarrollo económico*, Editorial Síntesis. Madrid.
  45. YANEZ BRAXE, R. (1999): *As relacións banca-industria en Galicia*. Laivento. Santiago de Compostela.
  46. ZHANG, K. H. y MARKUSEN, J. R. (1997): *Vertical multinacionals and host country characteristics*, Working Paper 6203. NBER.



COLABORACIONES