

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE MADRID

**MISCELANEA
CONMEMORATIVA**



PRENSA UNIVERSITARIA DE CANTOBLANCO

Madrid, 1982

© UNIVERSIDAD AUTONOMA DE MADRID.
Ciudad Universitaria de Cantoblanco.
Teléf. 734 43 40.—Madrid-34.
I. S. B. N.: 84.7477.0068.
Depósito legal: M. 34.212-1982.
Printed in Spain - Impreso en España.
Imprime: G. Marsiega, S. A.
E. Jardiel Poncela, 4.—Teléf. 259 83 64.—Madrid-16.

**INDUSTRIALIZACION Y DESARROLLO REGIONAL
EN ESPAÑA**

Manuel Valenzuela Rubio

DEPARTAMENTO DE GEOGRAFIA

INDUSTRIALIZACION Y DESARROLLO REGIONAL EN ESPAÑA *

A mis alumnos de Geografía Regional de España.

1. INTRODUCCIÓN.

Bien es sabido que la justificación básica de las acciones de desarrollo regional ha sido la existencia de disparidades de renta por persona entre las distintas áreas del país, cuya eliminación se fundamenta tanto en razones de equidad como de eficiencia económica. En verdad que más correcto sería partir no tanto de las diferencias regionales de renta, que al fin y al cabo son medias aritméticas, sino de las existentes entre personas, clases o grupos sociales; por tanto, una auténtica política de igualación interregional de rentas o política regional «a secas» no debería perder de vista la necesidad de desembocar en una redistribución interpersonal de renta. No es, por otra parte, la renta por habitante el indicador decisivo de la riqueza de una colectividad regional, como certeramente ha subrayado J. M. de Azaola (1972, I, página 152), sino la *renta total*, ya que un súbito ascenso de la renta por habitante podría muy bien ser debido únicamente a un rápido proceso de despoblamiento, lo que, lejos de representar un signo de mejora, podría ser a la larga causa de una depauperación aún mayor. Hay, por otra parte, una consideración que invalida como indicador único del desarrollo el factor renta por habitante: el que la renta producida no tiene por qué coincidir con la renta de los residentes, como queda claramente puesto de manifiesto en el caso de los beneficios industriales, que muy frecuentemente son canalizados fuera de la zona donde se halla instalada la planta de reproducción.

Puede ocurrir que la búsqueda de una mayor diversidad de criterios para la definición de la situación regional de desarrollo de un determinado espacio desemboque en resultados contradictorios, según el que en cada caso se utilice; así ocurre con la clasificación de Azaola, que, siguiendo a Klaasen (1967), maneja sucesivamente los criterios de renta per capita, renta por hectárea y producto interior bruto por persona ocupada a fin de determinar en España espacios regionales prósperos, en desarrollo, declinantes y deprimidos (Azaola, I, págs. 184-187). Por consiguiente, está aún por encontrarse un procedimiento correcto que, sin caer en simplificaciones, proporcione una aproximación coherente, punto de partida obligado para cualquier programa equilibra-

(*) El núcleo del presente trabajo procede de la conferencia que con el mismo título pronunció su autor dentro del ciclo «Espacios naturales y económicos españoles en la investigación geográfica», promovido por la Fundación Universitaria Española (octubre de 1977).

dor. Comienza por faltar una teoría económica válida que explique adecuadamente la realidad regional como mesoespacio económico y ámbito de actuación de unos agentes y fuerzas diferenciadas respecto a otros niveles de análisis espacial (Holland, 1976), lo que ha sido puesto de manifiesto entre los geógrafos por el colectivo REMICA. De hecho, el propio desarrollo de la teoría de la localización industrial no consigue despegarse de los planteamientos microeconómicos, cuyo objeto de estudio es la planta individual, articulados en torno a la preocupación fundamental por minimizar los costos de transporte (Solá-Morales, 1974, página 5). De los numerosos estudios que sobre el tema se vienen produciendo durante los últimos años se desprende que el marco teórico de la localización industrial y del desarrollo regional no es suficiente para explicar las causas y características de los desequilibrios regionales y mucho menos para proporcionar vías y medios adecuados para solucionarlos.

2. LA POLÍTICA DE INDUSTRIALIZACIÓN COMO MOTOR DE LA ECONOMÍA ESPAÑOLA.

Los supuestos sobre los que ha venido apoyando la política española de industrialización arrancan de la consideración básica de que la industria debe ser el principal protagonista de todo proceso sostenido de desarrollo económico. En síntesis tales supuestos podrían ser:

- La industria, principal factor dinámico del desarrollo económico.
- Papel preeminente del sector industrial en la creación de nuevos puestos de trabajo.
- El desarrollo industrial como condición necesaria para el desarrollo agrario.
- Necesidad de alterar los comportamientos exportadores preexistentes en el país (materias primas y productos sin elaborar) acelerando la participación de los productos industriales. (Banco Urquijo, 1974, págs. 56-68.)

Desde un punto de vista espacial tales planteamientos habían dado lugar de forma espontánea a una polarización creciente de las actividades industriales en tres áreas geográficas del país (Madrid, Barcelona, Vizcaya), mientras que un número considerable de provincias iban quedando muy por debajo de la renta per cápita media. A este proceso que no es nuevo en España, pero que se aceleró considerablemente a partir de 1959, le cuadraría lo que Richardson ha llamado «modelo de causación acumulativa» e incluso el «modelo centro-periferia» aplicado por Friedmann a Latinoamérica (1966), bien entendido que en el caso español el área más dinámica, industrializada y urbanizada es la zona

costera, en particular las costas N y NE. A pesar de que entre 1964 y el momento presente se han dado diversos intentos de alterar el proceso apuntado, la tendencia a la polarización industrial se ha mantenido (sólo Madrid y Barcelona representan el 40 por 100 del empleo industrial nacional) y la relación entre la renta por persona de la provincia que la tenía más alta y la de la más baja continúa estando alrededor de 1/2, 5-3 (J. Clusa, 1977, pág. 111). La interpretación del mantenimiento de las desigualdades regionales debe fundamentarse en el hecho de que las políticas económicas regionales seguidas en España durante estos años han estado muy influenciadas por el informe del Banco Mundial de 1962, el cual aconsejaba seguir concentrando la industria en las regiones más desarrolladas, partiéndose de la hipótesis sustentada por Williamson de que la convergencia de las rentas regionales es un subproducto natural del desarrollo económico (Richardson, 1975, pág. 49). No obstante, el mismo informe, a modo de contrapeso, aconsejaba la selección cuidadosa de un número limitado de regiones de mayores perspectivas de desarrollo y la adopción de medidas que acelerasen el desarrollo de estas regiones, sin por ello interferir con el crecimiento en otras partes de la economía (Martín Lobo, M., 1962, pág. 15).

En síntesis, la política de industrialización seguida en España en las últimas décadas ha subordinado el desarrollo regional a la meta final de garantizar el máximo crecimiento a nivel estatal. No obstante, de forma progresiva se ha ido dando cabida a acciones de promoción industrial regional de diverso contenido y alcance según las fórmulas empleadas, cuyo resultado global más ostensible ha sido el que la relación producto industrial neto-producto provincial neto haya aumentado en todas las provincias, salvo excepciones ocasionales (J. M. Fernández de Mata, 1976, pág. 42).

3. POLÍTICA DE INDUSTRIALIZACIÓN REGIONAL: POLÍTICA ACTIVA FRENTE A POLÍTICA PASIVA.

3.1. *Instrumentos y estrategias de apoyo a la industrialización.*

El instrumento de estímulo a la industrialización más conocido y estudiado de los utilizados en España ha sido, sin duda, el «polo de desarrollo»; también el más duramente criticado. Como traducción literal del «pole de croissance» de F. Perroux, la definición más precisa es debida a Boudeville, sin duda su más ferviente defensor y también divulgador: «conjunto de industrias en expansión, localizadas en un área urbana cuyo funcionamiento provoca el ulterior desarrollo de la actividad económica a lo largo y ancho de toda su zona de influencia» (Boudeville, 1966, pág. 11). Los polos como instrumento de política regional se utilizaron de forma exclusiva durante los dos primeros planes de desarrollo (1964-1971). Las medidas de estímulo a la industrialización articulada en torno a ellos son sobradamente conocidas: subvención a

la inversión fija, preferencias en la obtención de crédito oficial, desgravación fiscal, etc. Espacialmente los beneficios de los polos se reducían habitualmente al ámbito municipal (el de la ciudad-cabecera del polo) o a lo sumo subcomarcal (un número reducido de municipios). Por sectores industriales siempre había alguno especialmente favorecido a la hora de recibir beneficios y atención según los «polos». Hay que advertir a este respecto que en España los «polos» han sido considerados más como una estrategia de desarrollo nacional y planificación sectorial a escala nacional que como instrumento para desarrollar regiones atrasadas. Ello viene a quedar corroborado por el hecho de que muchos de los «polos» seleccionados no se encontraban en áreas propiamente subdesarrolladas; los casos de Córdoba y Granada serían las grandes excepciones. Prevalcieron en la selección de los mismos otros criterios espaciales, por ejemplo expansionar determinados ejes fluviales (Guadalquivir, Ebro) o costeros (costa gallega); establecer la conexión entre las áreas industriales del N. y Madrid justificó la elección como polos de Valladolid y Burgos; pesó mucho en la selección de Huelva sus recursos minerales y en los gallegos su infraestructura portuaria y su renta de situación respecto a las rutas internacionales; Oviedo, centro de una región industrial en declive, ha recibido los beneficios del polo para potenciar la diversificación de las industrias metalúrgicas, aún dotadas de grandes posibilidades. Así como, al parecer, tuvo poca importancia la selección de los polos la presión local, tampoco se tuvieron muy en cuenta los intereses locales. Básicamente, pues, su designación se debió a la seguridad de un potencial desarrollo a corto plazo, manifestándose, empero, la búsqueda de una cierta equidad en Córdoba, Granada y de estímulo regional en Oviedo.

La evaluación de los polos de desarrollo ha sido abordada en muy diversos trabajos (Richardson, 1975; Sáez de Buruaga, 1972; Fernández-Rodríguez, 1972; Fernández Cavada, 1971; Leira, 1973; Clusa, 1977; Martínez Cortiña, 1975; etc.); desde la esfera oficial también han sido valorados sus resultados a través de sendos volúmenes editados por el *Instituto de Desarrollo Económico* (1973). La primera crítica se refiere ya a su propio período de vigencia (máximo de diez años), considerado por todos los analistas de los «polos» como insuficiente; también lo es, desde el punto de vista espacial, el ámbito elegido; tanto es así que, según Sáez de Buruaga (1975, pág. 296), los polos, encerrados en sus límites municipales, han obstaculizado una auténtica política regional, ya que, para que exista una verdadera región vertebrada que funcione armónicamente, no basta con su «polo» o «polos»; es preciso que exista una red urbana jerarquizada a varios niveles, en que tengan un papel y un peso no sólo las grandes áreas industriales, sino las áreas rurales e incluso los espacios naturales.

Desde el punto de vista del empleo, en los «polos» se ha manifestado una clara preferencia por las industrias intensivas en inversión antes que por las muy generadoras de empleo, lo que por lógica podría

ser algo más deseable, sobre todo en regiones con problemas de paro o emigración galopante, como serían los casos de Andalucía o Galicia; el ejemplo más claro de lo que venimos diciendo lo tendríamos en Huelva. A nivel general y para 1970 la creación de empleo en los siete primeros polos no llegaba al 2 por 100 de la población. También se ha criticado a la política de «polos» el que la preocupación por proporcionar infraestructura técnica para la industria ha hecho olvidar la infraestructura social, como queda muy de manifiesto en el déficit de vivienda existente en todos ellos (Richardson, pág. 167). Incluso en términos de infraestructuras básicas la primera generación de polos (1964-1968) se inició con una imprevisión absoluta, debido al retraso en la designación de las ciudades-polo; aun sin esta deficiencia inicial los problemas urbanísticos en los mismos habrían sido igualmente graves, habida cuenta de la preeminencia de las consideraciones físico-espaciales del planeamiento sobre las económico-financieras, lo que incidió de plano sobre las deficiencias de equipamiento (Sáez de Buruaga, pág. 304). Ahora bien, la más grave crítica que cabe hacer es que no representaron una estrategia orientada a ser un instrumento eficaz de política regional con vistas a alterar sustancialmente la distribución de los recursos, sino que apuntaron básicamente hacia la eficacia, ya que los argumentos de equidad esgrimidos representaban tan sólo un pretexto, es decir, en expresión de Leira, «un instrumento legitimizador» (Leira, E., 1973).

En consecuencia con ello se eludían las reformas estructurales y se respetaban en su integridad la libre iniciativa y el principio de subsidiariedad de la acción estatal, proporcionando al empresariado un amplio margen de movilidad. El general convencimiento de los muchos defectos de los «polos» hizo que se abandonaran aún antes de que pudieran empezarse a recoger sus resultados, que, sin duda, los habría habido. A la altura de 1975 el empleo industrial creado en las ciudades-polo era el equivalente al 3 por 100 de su población y menos del 0,5 por 100 de la población activa industrial del país. No obstante, lo modesto de tales cifras, los «polos» estimularon la evolución, de una u otra forma, de todos los indicadores socio-económicos en sus respectivas provincias: población, renta per cápita, producto interior bruto, productividad, etc. (Martínez Cortiña, págs. 254-255; *Ponencia de Desarrollo Regional del III Plan de Desarrollo*, 1972, págs. 135-151).

No han sido los polos el único instrumento de acción económica regional. Dentro del I Plan de Desarrollo se definieron a nivel comarcal dos áreas de desarrollo, el Campo de Gibraltar y la Tierra de Campos. El *Plan Campo de Gibraltar* se inicia en 1965 teniendo como objetivos «intensificar la enseñanza y formación profesional, acelerar los proyectos en estudio por parte de los distintos departamentos, ministerios o corporaciones y fomentar la iniciativa privada, singularmente por la declaración de zonas de interés turístico y preferente localización industrial» (*Informe sobre la ejecución...*, 1975, pág. 14). Al margen de

los objetivos agrícolas, pesqueros y turísticos de este plan y ciñéndonos al ámbito puramente industrial, su funcionamiento no difiere sustancialmente de los polos de desarrollo (infraestructura e incentivos). En el capítulo de infraestructura la inversión pública había alcanzado en 1975 los 12.000 millones; en cuanto a las inversiones privadas, han destacado las dirigidas a las industrias de cabecera, sobresaliendo la petroquímica, seguida de la metalurgia, energía y construcción naval (Lozano-Maldonado, 1976, pág. 109). Incluso desde la óptica oficial se han señalado como defectos más notables del proceso industrial gibraltareño, al margen de la falta de perspectivas de solución del problema de la colonia (motivación inicial del plan), la lentitud del efecto multiplicador, la excesiva concentración del suelo industrial en torno a la bahía con el consiguiente vaciamiento demográfico del interior de la comarca, las deficientes comunicaciones con el resto de la región andaluza, siendo incluso muy problemática su deseable inserción en el triángulo de mayor dinamismo industrial de toda Andalucía, Sevilla-Cádiz-Huelva. (*Informe...*, págs. 57-58). Preocupa, asimismo, por lo que a este plan respecta, la modernización del puerto, dotado de tan buenas condiciones naturales y de situación, la consecución de un nuevo aeropuerto y, en otro orden de cosas, las abundantes y graves deficiencias en el ámbito del equipamiento social.

En cuanto al *Plan Tierra de Campos* (1965), se incluyen entre sus objetivos, por lo que a la industria se refiere, el establecimiento de industrias consumidoras de productos agrícolas locales, en particular de industrias que utilicen masivamente trabajo femenino. De lo exiguo de las realizaciones en este sector son buena prueba los siguientes datos: el volumen de inversión pública industrial hasta 1971 sólo llegó a 317 millones, según la Ponencia de Desarrollo Regional del III Plan de Desarrollo y de la prevista para este último en el capítulo de Fomento y Reestructuración Industrial a finales de 1974 aún no se había invertido nada (*Memoria sobre la ejecución del III Plan*, pág. 353).

Como herencia de la etapa anterior al *Plan de Estabilización*, el I Plan de Desarrollo asumió el programa de *Polígonos de Descongestión de Madrid*, iniciado en 1959 con la aprobación de los cuatro primeros (Aranda de Duero, Guadalajara, Alcázar de San Juan, Toledo), a los que sumó Talavera de la Reina, luego sustituido por el Manzanares. Estos polígonos, herederos ideológicos del *Plan de Urgencia Social de Madrid* (1957) en cuanto que su finalidad básica inicial va a ser intentar contener el crecimiento madrileño sin abordar la eliminación de las causas determinantes de los flujos migratorios interregionales, recibirán a partir de 1964 idénticos beneficios que los polos, a excepción de las asignaciones a fondo perdido. En un principio fueron reservados a las empresas ya en funcionamiento que abandonaran Madrid, pero después se dio acceso a ellos a todas las empresas con sede en Madrid. Pese a los estímulos a los traslados de empresa y a las inversiones estatales, los polígonos de descongestión han resultado ser es-

casamente operativos en cuanto al fin propuesto, ya que no han tenido suficiente atractivo para contrarrestar el que para el industrial representa la implantación de su factoría en una aglomeración urbana como Madrid. Por todo ello, como hemos puesto de manifiesto en otro trabajo nuestro, la puesta en uso del suelo industrial previsto en los «polígonos» ha sido muy baja, no obstante su baratura, con el consiguiente desaprovechamiento de las infraestructuras. Como excepción, merece citarse el de Guadalajara (A. García Ballesteros, 1976), ciudad donde por sus naturales ventajas de proximidad y buenos accesos a Madrid y por formar parte del llamado «corredor del Henares» se hubiera producido un similar proceso de industrialización de forma espontánea, incluso sin «polígono». Así, pues, en los traslados de plantas industriales desde Madrid ha sido patente una clara preferencia por el área suburbana próxima (15-20 km. de distancia), en donde aún se pueden seguir obteniendo las ventajas derivadas de las economías de aglomeración; en ella se han promovido muy numerosas actuaciones privadas de suelo industrial, pero totalmente carentes de una consideración global del fenómeno industrial madrileño, además pésimamente dotadas de infraestructura y servicios, al contrario que los polígonos de Descongestión promovidos por el Estado (Valenzuela, 1976, págs. 10-16).

En el II Plan de Desarrollo hubo respecto al primero una interesante inflexión en el sentido de considerar a las regiones como conceptos funcionales dentro de una estructura de crecimiento general del sistema económico, prestándose mayor atención a la reducción de las desigualdades regionales de renta, buscando la mejor explotación de los recursos de las menos desarrolladas y asignando a la planificación regional un papel propio. Pero realmente tales planteamientos no fueron suficientemente articulados hasta el III Plan, entre cuyos propósitos explícitos se encontraba la integración de la política regional dentro de la planificación nacional y sectorial teniendo como última meta lo que se dio en llamar «vertebración del territorio»; ello exigiría la actuación no sólo sobre unos «polos» previamente seleccionados, sino, sobre todo, el sistema urbano nacional estructurado en una red jerárquica de núcleos urbanos, compuesta en sus distintos niveles por áreas metropolitanas, metrópolis de equilibrio, ciudades de tamaño medio, otros centros urbanos y capitales comarcales. Todo ello implicaba la preocupación por el espacio como totalidad y la adecuada asignación de gastos públicos en infraestructura. En síntesis, se va a sustituir el enfoque asistencial que habían tenido los «polos» por la aplicación de una mayor diversidad de instrumentos de desarrollo tales como polígonos industriales, sistemas de acceso, grandes áreas de expansión industrial, etc. Se seguirá, empero, poniendo mayor énfasis en lo estructural, si bien sobre la base de una mayor preocupación por coordinar los polos de crecimiento entre sí y con sus respectivas áreas de influencia con vistas a «la creación de ejes de desarrollo que permitan la expansión de los polos y zonas geográficas de influencia», según expresión de la Ponencia de Desarrollo Regional del III Plan.

En el III Plan, por consiguiente, se pretendía conseguir un desarrollo industrial equilibrado mediante la concesión a determinadas zonas de unas ventajas de localización, particularmente infraestructurales, que las hicieran atractivas y promovieran el desarrollo regional, lo que suponía acabar con la política de «polos». En íntima vinculación con el concepto de «eje de desarrollo» se halla la experiencia-piloto emprendida durante el tiempo de vigencia del III Plan (1972-1975) denominada *Gran Area de Expansión Industrial* (GAEI), puesta inicialmente en vigor en Galicia y posteriormente en Andalucía. Las «grandes áreas» se diferencian básicamente de los «polos» por su tamaño (50.000 Ha. como mínimo) y porque implican una mayor coordinación entre el desarrollo industrial, los sistemas de transporte y la restante infraestructura. Mediante esta nueva fórmula se pretende conseguir una planificación regional global basada en la obtención de la máxima compatibilidad entre desarrollo regional e industrialización.

La selección de «grandes áreas» habría de tener en cuenta la existencia de condiciones para una industrialización integrada: industrias básicas e intermedias, capaces de generar un desarrollo autosostenido, comunicaciones y otras infraestructuras, así como aquellos recursos naturales y humanos requeridos por la industria. La *Gran Area de Expansión Industrial de Galicia*, delimitada por el Ministerio de Planificación del Desarrollo en julio de 1974, estaría llamada a articular todo el ámbito costero gallego, del que ya de hecho formaban parte varias zonas industrializadas (tres de ellas antiguos polos de desarrollo. La Coruña, Vigo y Arosa), ligadas entre sí por la red de comunicaciones existentes, la cual sería reforzada por la Autopista del Atlántico; también entraron a formar parte de ella dos pequeñas zonas interiores, centradas en las ciudades de Lugo y Orense, las cuales serían ampliadas en una posterior delimitación incluyendo sendos ejes a lo largo de las tres ramas del *Plan de Accesos a Galicia*, en construcción por el MOP, y un enclave al norte de la provincia de Lugo, los municipios de Cervo y Xove en la comarca de Vivero, donde se instalaba una factoría de alúmina-aluminio. Según datos de 1976, la superficie comprendida en la GAEI de Galicia ascendía a 192.726 Ha. (10.070 de las cuales son suelo industrial) distribuidas en 97 municipios, lo que supone el 3,4 por 100 del territorio gallego donde vive el 40,2 por 100 de la población. La instalación de industrias en ella goza de similares ventajas que tuvieron los «polos» (subvención hasta un 20 por 100 del capital fijo, preferencia en la obtención de créditos oficiales, exenciones y bonificaciones fiscales, preferencia en la localización de polígonos industriales, posibilidad de adquisición de terrenos a través de la expropiación forzosa); lo mismo ocurre con las condiciones a cumplir por las empresas: un mínimo de inversión (40 millones) y de empleo a crear (100 puestos de trabajo) como condiciones generales aparte de las específicas estipuladas en los correspondientes concursos.

Los resultados del primer concurso al 20 de mayo de 1976 arrojaban

los siguientes datos: expedientes aprobados, 62; inversión aprobada en millones, 49.565; puestos de trabajo, 7.963. Por provincias se ha dado una marcada preferencia por La Coruña y Lugo, tanto por el volumen de inversión (14.847 y 31.795 millones, respectivamente) como por el empleo (3.144 y 2.716 puestos de trabajo aprobados, respectivamente); si se ponen en relación ambos datos se comprobará que la relación inversión-empleo es muy alta si se la compara con la de los siete primeros polos en 1972, por ejemplo, que era de un millón de pesetas por puesto de trabajo; ello viene explicado por tratarse de empresas pertenecientes a sectores industriales que, como la metalurgia no férrea y la industria química, son muy exigentes en capital, pero poco generadoras de empleo. Por citar algunos ejemplos, Celulosa de Galicia, S. A., con una inversión de 2.707 millones, sólo creará 400 puestos de trabajo; SIDEGASA, con 3.600 millones, 300 puestos, y Alúmina Española, con 16.597, dará trabajo a 704 personas. Frente a las preferencias por el N. gallego sólo irán 2.000 de los millones previstos y otros tantos puestos de trabajo a las provincias de Orense y Pontevedra. Con semejante descompensación inicial difícilmente se va hacia la instauración de una industrialización integrada de Galicia.

El IV Plan Nacional de Desarrollo, llamado a estar vigente de 1976 a 1979, se gestó bajo el signo de lo social. La nueva óptica es el trasunto de un cambio profundo en los puntos de vista sobre los desequilibrios regionales, resultante de la crisis del Producto Nacional Bruto como indicador máximo del progreso y bienestar de una sociedad. La hasta ahora incontestada validez de los indicadores monetarios, por otra parte, había ya comenzado a ser puesta en duda entre la mayor expresividad de un conjunto de indicadores socioeconómicos más complejos: desempleo, salud y seguridad, equipamiento cultural y urbanístico, etc., todos los cuales quedan englobados en el término más amplio de «nivel de vida». Es claro que, con la vista puesta en este conjunto de criterios se puede abordar con mucho mayor realismo el análisis y corrección de las profundas diferencias existentes en el interior del Estado.

El cambio más radical del IV Plan en cuanto a planificación regional consistió en la combinación de estrategias a medio plazo con programas territoriales a corto plazo enmarcados dentro de un *Plan Nacional de Ordenación del Territorio*; en las primeras se incluyen las políticas económicas de carácter regional en tanto que las segundas tienen un enfoque sectorial; en todo caso vienen a sustituir a todas las anteriores fórmulas de desarrollo regional, que quedaron a extinguir a excepción de las GAEI y las *Sociedades de Desarrollo Regional* a las que más adelante nos referiremos. En las manifestaciones públicas de los responsables de la planificación económica parecía tener una clara preeminencia el principio de equidad regional y eran frecuentes las llamadas a la solidaridad interregional. Así, en la presentación a las Cortes Orgánicas del IV Plan por el Ministro de Planificación del Desarrollo

llo en enero de 1975 se afirmaba: «Con la planificación territorial pretendemos un desarrollo equilibrado del país, no solamente por razones de justicia social, sino también por exigencias económicas... Ha llegado el momento de que las áreas más prósperas y beneficiadas en el esfuerzo del desarrollo ejercitado hasta el presente deben asociarse a la misión de levantar las áreas más débiles y abandonadas...» Realmente la profundización de la crisis económica y el proceso de transición política parecen haber aplazado «sine die» la puesta en práctica de tan bellas intenciones, si es que realmente las hubo.

3.2. *La acción directa del Estado en el proceso industrializador.*

Por tres conductos pueden canalizarse las ayudas directas del Estado a la creación, ampliación o renovación de industrias: ayudas financieras (subvenciones a fondo perdido, por ejemplo), creación de infraestructura e inversión directa del Estado. Dada la discrecionalidad de los incentivos financieros, la diversidad de criterios empleados según «polos», concursos, «áreas», etc., así como la alta tasa de abandono de las empresas beneficiarias de ellos, se hace difícil de seguir la primera de las formas de ayuda directa. En realidad, tampoco dicho mecanismo ha tenido una excesiva importancia cuantitativa, ya que, según la *Ponencia de Desarrollo Regional del III Plan*, en los siete primeros «polos» se habían concedido 2.157 millones en subvenciones más otros 8.967 de crédito oficial para una inversión global de 44.220 millones.

En cuanto a la dotación de infraestructura por parte del Estado a las zonas industriales, se advierte un marcado desajuste entre la preocupación oficial por proporcionar a las industrias una adecuada infraestructura técnica (suelo, agua, carreteras, saneamiento, etc.) y la prestada a los aspectos sociales (educación, vivienda, servicios culturales, asistenciales, de ocio, etc.) (Richardson, pág. 167). También se echa en falta la investigación de los costos y beneficios sociales derivados de la industrialización, así como evaluaciones serias sobre la incidencia en el plano del desarrollo regional de la inversión industrial estatal. Tan ostensible primacía concedida a la infraestructura técnica sobre la social es puesta en cuestión por ciertos economistas espaciales, Klaassen entre ellos, que más bien se la conceden a los equipamientos sociales, no tanto por motivos de orden ético o humanitario, sino por cuanto entienden que con ello se mejora la productividad del trabajador y se atraen otras actividades, ya que una elevada calidad de los servicios urbanos puede incrementar decisivamente el atractivo sobre la industria de procedencia exterior. Por otra parte, la atención prestada a la infraestructura es un fiel reflejo del papel asignado a los núcleos urbanos en el desarrollo regional, como ocurre al menos oficialmente en el caso español desde el III Plan, en el que se parte de una estrategia de revalorización de las ciudades medias para que contrapesen a las aglomeraciones urbanas. De todo ello se desprende que la disponibili-

dad de infraestructura en sus dos versiones, social y técnica, es tan importante, si no más, para el desarrollo regional que las propias implantaciones industriales.

Hasta 1971 la inversión en infraestructura en los distintos «polos» de desarrollo había sido de 3.439 millones, destacando con mucho las obras hidráulicas, que habían absorbido 2.262 millones. Un aspecto sobresaliente de dicha inversión ha sido la política de creación de polígonos industriales, cuya ejecución corrió en un principio a cargo de la *Gerencia de Urbanización* y, a partir de 1972, del *Instituto Nacional de Urbanización* (INUR). Existe un análisis de estos polígonos en la *Ponencia de Desarrollo Regional del III Plan*; al desaparecer esta ponencia en el IV Plan, la preparación de suelo industrial ha pasado a incluirse en la de *Estructuras y Servicios Urbanos*. La Gerencia es creada en 1959 como un instrumento al servicio de la política industrial e inmobiliaria del Estado en tanto que organismo preparador de suelo urbano; la política de suelo se pondrá alternativamente al servicio de los distintos planteamientos que se irán sucediendo en relación con el desarrollo regional; es decir, la creación de polígonos industriales acompañará indefectiblemente a las sucesivas fórmulas y estrategias de promoción del desarrollo. En la primera etapa de vida de la *Gerencia*, que se prolonga hasta 1964, fecha de comienzo del I Plan, prevalecerán motivaciones de descongestión de las grandes ciudades (Madrid y Barcelona especialmente), sin olvidar polígonos estrictamente urbanísticos, como el de Málaga, concebido para canalizar el desarrollo costero de aquella ciudad, y los destinados a dotar de suelo industrial a determinadas zonas agrícolas con problemas de transformación de sus productos (Badajoz, Logroño). En la segunda etapa (1964-67) la localización de los polígonos de *Gerencia* será supeditada a la política económica dimanada de la *Comisaría del Plan*, hasta tal punto que el 81 por 100 del suelo preparado se concentrará en los «polos»; el resto iría a las *Zonas de Preferente Localización Industrial* y las *Zonas Especiales*, sobre todo el Campo de Gibraltar. En el período de vigencia del I Plan se dará preferencia, sobre los objetivos de ordenación urbana, a las necesidades de suelo preparado derivadas de los procesos de irradiación de los «polos», aun cuando en términos desiderativos se pretendió dotar de polígono industrial a todas las ciudades de cierta importancia. En cuanto al I Plan (1968-1971), atención preferente han merecido las ACTUR (*Actuaciones Urbanísticas Urgentes*), con 11.000 Ha. en total, cuyo carácter eminentemente residencial no justifica su análisis dentro de este trabajo. Se vuelve la vista en las últimas fases de actuación del hasta 1980 denominado INUR a los antiguos «polos», a los núcleos con necesidades de descongestión y a las comarcas de fuerte dinamismo (Gómez Mendoza, J., 1977).

Aun con la intensa acción estatal de preparación de suelo industrial, su déficit al comienzo de 1975 aún era evaluado en 25.492 Ha., si bien se hallaban en preparación o pendientes de ejecución 18.768 Ha., lo que

permitía a la ponencia de Estructuras y Servicios Urbanos del IV Plan prever que a un ritmo de incremento de las necesidades de suelo industrial evaluado en 1.850 Ha. al año el déficit para 1980 habría aumentado otras 7.400 Ha. más frente a unas posibilidades reales de incrementar la oferta por parte del INUR en unas 3.000 de las 15.000 Ha. que tiene en proceso de ejecución. Tales perspectivas, verdaderamente preocupantes, contrastan con la insuficiente ocupación, casi nula en ocasiones, de polígonos antiguos, entre los que se encuentran algunos de descongestión de Madrid (Manzanares y Alcázar de San Juan), los de Preferente Localización Industrial (Badajoz, Jaén, Palencia), los de las Áreas Especiales (Gibraltar) y los de algunas ciudades medianas y pequeñas (Salamanca, Segovia, Cuenca, etc.). Quiere esto decir que mientras que es previsible que se produzcan estrangulamientos en la expansión industrial de zonas más dinámicas debido a la carencia de suelo preparado, hay notable infrautilización en otras, lo que demuestra en la política oficial de industrialización un claro desajuste entre objetivos y medios previstos para alcanzarlos.

El III Plan de Desarrollo estableció, dentro de su programa de acción integral sobre regiones completas, los llamados *Programas Regionales Selectivos*, mediante los cuales se pretendía regionalizar las inversiones públicas al objeto de dotar a las regiones de la «necesaria infraestructura técnica y social que haga factible el despegue regional» (*Memoria...*, pág. 317). A tal efecto se eligieron como regiones-piloto Canarias, Sudeste y Galicia; un tratamiento semejante a nivel de inversión pública recibirían los planes comarcales (Jaén, Badajoz, Campo de Gibraltar y Tierra de Campos); en cambio, respecto a los «polos» no se preveían otras inversiones en infraestructura que las ya en ejecución. En la *Memoria del III Plan*, repetidamente citada en esta exposición, se halla abundantísima información sobre el tema en cuestión, que dada su prolijidad no nos es posible explotar aquí en profundidad. Nos limitaremos a elegir tres ejemplos, uno de cada ámbito territorial de planificación.

Como Programa Regional Selectivo elegimos el caso de Galicia; de la inversión prevista durante el III Plan (48.191 millones) se habían invertido de hecho al final del primer trienio (1972-74) 29.350 (60,9 por 100). Hay una clara preeminencia de la inversión en el sector transporte (1/4), lo que no es de extrañar, ya que se parte, acertadamente, de que la disponibilidad de buenas comunicaciones en Galicia es condición indispensable para un desarrollo acelerado y equilibrado y una de las exigencias más a menudo planteadas. Para mejorar la conexión de Galicia con la Meseta se aprobó en 1970 el llamado *Plan de Accesos a Galicia*, cuya ejecución representa una inversión calculada en 15.509 millones de pesetas de 1971. El plan quedó estructurado como un triple sistema de acceso: un acceso Norte, superpuesto a la N-VI, que acaba en La Coruña con un ramal a El Ferrol; un acceso Centro, que partiendo de Benavente termina en Orense, y un acceso Sur, que siguiendo el valle

del Sil concluye en Vigo; completan el sistema una serie de ejes de enlace. En cuanto a la Autopista del Atlántico, la otra gran pieza de las comunicaciones gallegas, según los planteamientos oficialistas, se halla en servicio el primer tramo (La Coruña-Santiago) y se prevé su terminación para 1982; entre los obstáculos que la ejecución de esta autopista ha encontrado no es el menor la oposición encarnizada y decidida de la población de las zonas por donde discurre el trazado.

A pesar del general convencimiento de la necesidad para el desarrollo gallego de contar con un nuevo gran puerto, éste no se ha hecho realidad hasta el presente, a pesar de que la idea del superpuerto ha ilusionado a la opinión gallega desde 1969. Del Iberport al concurso de Superpuerto a realizar en la ría de Arosa se han ido esfumando todas las propuestas y proyectos y con ellos la oportunidad de industrialización que a su socaire se producirían: IV Siderurgia Integral, Refinería, terminal para carga seca, complejo alúmina-aluminio. De todos estos proyectos sólo se ha materializado, pero instalado en otro sector de Galicia (norte de la provincia de Lugo), el complejo alúmina-aluminio, ya en funcionamiento, que es sin duda uno de los menos idóneos para una industrialización equilibrada de Galicia. Abundando algo más sobre el tema, al margen del mayor peso de otras áreas geográficas a la hora de atraer inversiones, una de las causas determinantes del fracaso de la industrialización en el «polo» de Arosa ha sido la preservación de la fauna piscícola y mejillonera de la ría. Sin embargo, la polémica que enfrentó a los partidarios y detractores de su industrialización aún sigue abierta (EUSYA, 1975).

En el Plan Campo de Gibraltar la descompensación entre la inversión oficial en infraestructura técnica y social en el marco del III Plan es particularmente manifiesta; en efecto, entre los 35 millones asignados a seguridad social y los 906 a transportes media un abismo; en cuanto a los 556 millones invertidos en estructuras y servicios urbanos se han destinado a preparación de suelo, abastecimiento y saneamiento, encauzamiento de ríos y defensa de zonas urbanas.

El tercer ejemplo que brevemente vamos a analizar, el Polo de Huelva, es un caso elocuente de cómo el sistema de los «polos», a la búsqueda de resultados inmediatos, tuvo muy poco en cuenta el desarrollo regional. En efecto, Huelva ha sido de todos los «polos» el que mayores subvenciones ha recibido y el más favorecido por las inversiones públicas en infraestructura. Semejante trato discriminatorio se ha fundamentado en que a él se canalizaba el mayor flujo de inversión privada y en su condición de «polo de promoción» (derecho al 20 por 100 de subvención). De hecho la inversión infraestructural ha primado de forma visiblemente excesiva a las actividades básicas (industria química sobre todo), que, no obstante lo elevado de las inversiones requeridas, generan pocos puestos de trabajo y, al menos hasta ahora, han atraído una muy reducida industria transformadora. Por consiguiente, lejos de estimular el desarrollo regional, lo que se está produciendo en

el caso de Huelva es el empobrecimiento de sus recursos sin una aceptable contrapartida; en otras palabras, en su calidad de «polo» de especialización en el sector químico a escala europea, Huelva continúa una triste tradición de dependencia y subordinación económicas, que hacen inviable un desarrollo regional equilibrado.

Nos queda por hablar para completar este epígrafe de la inversión industrial directa del Estado, de la que se ha venido realizando a través de las empresas públicas, cuyo análisis constituye un importante capítulo de la historia económica de España, en el que no sería oportuno entrar ahora. Si vamos a intentar aproximarnos al papel regional del más ambicioso programa industrializador dimanado del Estado, el Instituto Nacional de Industria (INI), al que hemos dedicado anteriormente otra investigación (Valenzuela, 1976). Surgido por Ley de 24 de diciembre de 1941 en el marco de una línea ideológica autárquica claramente entroncada con el experimento italiano del IRI, el INI utilizará los métodos de la empresa privada, creando o participando en compañías anónimas, en general empresas mixtas con capital público y privado. La llamada «fórmula INI», en definitiva, ha insertado al Estado como empresario dentro de la economía de mercado, manteniendo el más estricto respeto a la iniciativa privada, a la que en ningún caso se ha pretendido suplantar, y soslayando de paso la necesidad de recurrir a la nacionalización de los sectores básicos.

No vamos a entrar aquí en el proceso de conformación del INI ni en su importancia para la economía nacional, a través de las numerosas empresas en que participa directa o indirectamente. Lo que nos interesa dilucidar es la preocupación del INI por el desarrollo regional, que en el «holding» estatal tardó en hacer aparición de manera explícita; ello más que al propio INI es achacable a la ausencia de política regional en España hasta bien recientemente; incluso los primeros Planes de Desarrollo, como ya hemos apuntado, supeditan la solución de los problemas regionales a la búsqueda de un mejor equilibrio productivo y social de la colectividad nacional, vistas las dificultades de instrumentar el desarrollo de las regiones menos favorecidas. Sí se preveía la posibilidad de una acción regional del sector público en los polos de desarrollo durante sus primeros años de vigencia en aquellos casos en que la inversión privada extrarregional no acudiera a instalarse en ellos por no ser suficientemente atractivos; en consecuencia, la empresa pública podría llenar esos «vacíos» industriales, quedando a cubierto el principio de operatividad de la inversión.

De hecho el INI nunca llegará a emprender una acción regional tan decidida e intensa como su modelo italiano. En 1972, a la vista de la inversión acumulada del INI, se podría concluir que había ido a parar en más de un 50 por 100 a provincias por renta per cápita superior a la media nacional estatal (Boyer, 1975). A pesar de ello últimamente se vienen observando sistemas de la aparición de una nueva concepción de lo que la empresa pública debe contribuir al desarrollo regional,

si bien manteniendo el principio de competitividad. Un baremo de las preocupaciones regionales del INI podría ser su participación en los Programas Regionales Selectivos, la gran novedad del III Plan, la cual se reduciría a una ampliación del complejo industrial de Escombreras, llamado a ser la piedra angular del desarrollo industrial del Sudeste, y la colaboración en la industrialización de Galicia mediante la ampliación de actividades suyas ya existentes (Puentes de García Rodríguez, Astilleros de El Ferrol) y creación de otras nuevas (sector del aluminio); en conjunto el INI invertiría en el *Programa...* de Galicia 2.700 millones; de lo que no hay constancia es de que se vayan a cumplir las previsiones de inversión en el Sudeste.

Es claro que en estos últimos años se ha venido tomando conciencia del papel regional a juzgar por la empresa pública tanto dentro como fuera del INI. Son cada vez más frecuentes las declaraciones en ese sentido de las más altas jerarquías del Instituto. Así, ya en 1974 Fernández-Ordóñez consideraba prioritaria la «contribución al desarrollo económico de las regiones españolas menos favorecidas con la implantación de industrias viables que aprovechen sus ventajas comparativas y sus recursos naturales» (cita de Boyer, págs. 120-21). En el mismo sentido se han venido manifestando diversos estudios de la economía regional individual (Tamames, 1972; Sáez de Buruaga, 1975) o colectivamente, como hizo la III Reunión de Estudios Regionales celebrada en Oviedo en octubre de 1976 sobre el tema central «Sector Público y Desarrollo Regional».

3.3. *Las Sociedades de Desarrollo Regional.*

Con el modelo francés a la vista, el III Plan alumbró una nueva fórmula de acción directa del Estado en el campo de la industrialización regional; se trata de las *Sociedades de Desarrollo Regional*, figura jurídica intermedia entre el holding, la sociedad consultora y la sociedad de inversión, cuyo objetivo fundacional habrá de ser apoyar a las *Grandes Áreas de Expansión Industrial*; por ello es lógico que la primera en crearse fuera la gallega, aprobada en agosto de 1972 con el nombre de *Sociedad para el Desarrollo Industrial de Galicia* (SODIGA), si bien con un precedente notable en la misma Galicia, la OPRIN (*Organización de Promoción Industrial*), responsable en Orense en buena medida del despegue y buenos resultados del polígono industrial de San Ciprián de Viñas («Informaciones», 21-7-1975). La constitución de SODIGA fue encomendada al INI, que participó en el capital social inicial (600 millones), con un 51 por 100, siendo el resto suscrito por diferentes entidades financieras gallegas. A finales de 1975 había participado en 11 empresas, pertenecientes a sectores considerados de promoción preferente por el Estado: los vinculados a los recursos naturales de la región (maderas, materiales de construcción, actividades lácteas y pesqueras), sector transformador (automóvil y astilleros) y básico (siderurgia espe-

cial y metalurgia no férrica). Aunque todavía es pronto para enjuiciar esta experiencia industrializadora, parece suficientemente probado que para su completa eficacia se necesitarán más medios, mayor movilidad y una mejor definición de las atribuciones de SODIGA.

El equipo económico anterior a las elecciones de junio de 1977 creó tres nuevas Sociedades de Desarrollo Regional: SODIAN (para Andalucía), SODICAN (para Canarias) y SODIEX (para Extremadura). SODIAN y SODICAN están ya constituidas de hecho con similares fines y medios que SODIGA e idéntica participación estatal. SODIAN tiene su sede en Málaga, aunque la gerencia de la Gran Area se halla en Granada. En todo caso sólo SODIAN ha entrado de hecho en funcionamiento, aunque la efectividad de la fórmula en Andalucía también parece dudosa; en todo caso, ni la coyuntura económica del país ni el precedente gallego parecen ofrecer demasiadas esperanzas.

4. CONCLUSIONES.

Se han venido contraponiendo en España a lo largo de los últimos decenios dos políticas de localización industrial enfrentadas: una activa y otra pasiva. La política pasiva, apadrinada por la economía de mercado, ha dado como resultado la intensificación de la industrialización en las zonas más desarrolladas del país. Tardíamente y con desigual eficacia ha hecho su aparición una política activa, cuyos instrumentos y estrategias hemos esbozado en nuestro trabajo, cuyos resultados permiten evidenciar el carácter muy limitado del intento y, sobre todo, la casi total ausencia de lo que debería haber sido su principal objetivo desde el punto de vista de la equidad interregional: la igualación de las rentas entre regiones. Se ha seguido, pues, lo que Clusa ha llamado «estrategia de mejora pasiva» de matiz compensador, sustentada básicamente sobre la «movilidad de las personas» y no del capital con toda la secuela de costes sociales que de tal planteamiento se derivan. La justificación de esta preeminencia se basa en las siguientes consideraciones:

1. La inversión industrial en áreas menos desarrolladas desembocaría en una reducción del ritmo de desarrollo a nivel estatal. Así se ve cómo el conflicto equidad-eficacia ha sido resuelto a favor de la segunda.
2. La emigración trae consigo también efectos sociales positivos.
3. La desaparición de las diferencias regionales requeriría un respaldo estatal inviable en un esquema de planificación indicativa, no autoritaria, como la española.
4. La industrialización del país tiene también como objetivo la integración internacional.

De todo ello se saca como conclusión que el desarrollo regional no justifica una reasignación regional de recursos (Fernández de Mata, J. M., págs. 42-43). Si tal ha sido la filosofía implícita en el desarrollo industrial regional durante los planes de desarrollo, comprometida antes que nada con que no fueran afectadas las localizaciones industriales competitivas, hay quien opina de forma explícita en apoyo de tales planteamientos que «es vital para el país continuar una estrategia de máximo crecimiento global y máxima consolidación de la fuerza competitiva al menos hasta 1980» (Castañé Ortega, 1973, pág. 66).

No estamos capacitados para hacer una crítica en profundidad de los criterios descritos, pero desconfiamos por lógica de la validez e incuestionabilidad de los mismos, toda vez que no son homologables todos los asentamientos industriales; lo que habría que determinar es qué sectores industriales pueden localizarse en áreas más atrasadas sin incrementos sustanciales de costes (Clusa, pág. 116), para lo cual podrían desempeñar un valioso papel las Sociedades de Desarrollo Regional a dos niveles: analizar las ventajas comparativas de las regiones subdesarrolladas para la implantación de complejos industriales con capacidad de impulsar el desarrollo y procurar la modernización y potenciación de los sectores industriales ya implantados (J. García, 1976, pág. 9). Desconocemos si habrá algún modelo econométrico para poner en práctica este programa, pero estamos plenamente convencidos de que una política de desarrollo regional digna de tal nombre debe tender al equilibrio, que no debe entenderse como igualdad; incluso no tiene por qué significar exclusivamente industrialización, sino más bien la potenciación de todos los recursos de las distintas áreas geográficas del país al servicio de las colectividades asentadas sobre ellas y a la búsqueda de un aumento del nivel de bienestar; ello implica mucho más que el simple aumento de la renta per cápita y debe incluir la atención a necesidades hasta ahora apenas tenidas en cuenta (vivienda, ocio y esparcimiento, cultura, etc.). Es a partir de esta visión integrada del territorio como pensamos que deben abordarse los problemas estructurales pendientes, lo que no está reñido con un tratamiento diferencial según las peculiaridades regionales, comarcales y locales; y este planteamiento es válido, a nuestro juicio, tanto para las zonas emigratorias con problemas inminentes de desertización como para las aquejadas por la sobreconcentración, en las que se hará tanto más necesaria una adecuada coordinación de las localizaciones industriales con las políticas de suelo, vivienda, equipamiento, espacios naturales, etc. En definitiva, no debe perderse de vista que la región no queda restringida al campo de la economía, sino que, según feliz expresión de Azaola, «es parte de la vida de las sociedades».

BIBLIOGRAFIA

- ALSINA, R. MARÍA, y CALLEJÓN, MARÍA: «La elaboración de la política regional en España del I al III Plan de Desarrollo: objetivos y experiencias». *Economía Regional en España*. Barcelona, Servicio de Estudios en Barcelona del Banco Urquijo, 1975, vol. II, págs. 286-290.
- ENGELET CLADELLAS, J., y CLUSA ORIACH, J.: «Desarrollo regional y localización industrial en España». *Boletín de Estudios Económicos*, núm. 86 (ag. 1972), páginas 449-488.
- AZAOLA, J. M.: *Vasconia y su destino*. Madrid, Revista de Occidente, 1976, 2 vols. en 3 tomos.
- BANCO MUNDIAL: *Informe sobre el desarrollo económico de España*. Madrid, 1961.
- BANCO URQUIJO: Servicio de Estudios Económicos. *El crecimiento de la industria española*. Madrid, 1974, 101 págs.
- BOUDEVILLE, J. P.: *Aménagement du territoire et polarisation*. Paris, Genin, 1972, 279 pgs.
- «L'intégration économique régionale». *Cahiers ISEA*, serie L, núm. 14 (sep. 1964).
- BOYER, M.: «La empresa pública en la estrategia industrial española: el INI». *Información Comercial Española*, núm. 500, 197, págs. 94-124.
- CASTAÑÉ ORTEGA, J. M.: «El desarrollo industrial regional en la España actual». *Economía industrial*, núm. 115-116, 1973, págs. 53-66.
- COSCULLUELA MONTAÑER, L.: «Los criterios de participación en la elaboración del IV Plan» (en) *Economía Regional en España. Ponencias y coloquios*. Barcelona, Servicio de Estudios en Barcelona del Banco Urquijo, 1975, vol. II, págs. 286-290.
- CLUSA, J.: «Localización industrial y política de desarrollo». *Información Comercial Española*, núm. 526-527, 1977, págs. 108-119.
- E. U. S. y A.: «La ría de Arosa: un episodio en la confrontación entre modelos de desarrollo». *Ciudad y Territorio*, núm. 1-2, 1975, págs. 117-121.
- FERNÁNDEZ GARCÍA, J. L.: «La Sociedad para el desarrollo industrial de Galicia (SODIGA), una nueva experiencia en la política de Desarrollo Regional» (en) *Economía Regional en España. Ponencias y Coloquios*. Barcelona, Servicio de Estudios en Barcelona del Banco Urquijo, 1975, Vol. II, págs. 549-554.
- FERNÁNDEZ DE MATA, J. María: «Política económica regional e industrialización». *Economía Industrial*, núm. 146 (Feb. de 1976), págs. 39-47.
- FERNÁNDEZ-CAVADA, F.: «Las normas de ordenación del territorio de los Polos». *Ciudad y Territorio*, núm. 4, 1971, págs. 15-23.
- FERNÁNDEZ-RODRÍGUEZ, F.: «La política regional de los planes españoles de desarrollo». *Boletín de Estudios Económicos*, 1972, págs. 431-448.
- GARCÍA BALLESTEROS, A.: «Los polígonos de descongestión de Madrid. El ejemplo de Guadalajara» (en) *Ciudad e Industria*. IV Coloquio sobre Geografía (Oviedo, 1-4 de octubre de 1975). Oviedo, Dpto. de Geografía, 1977, págs. 459-472.
- GARCÍA FERNÁNDEZ, J.: «Algunas consideraciones en torno a la acción regional del INI». *III Reunión de Estudios Regionales* (Oviedo, 7-9 de octubre de 1976), 17 págs. (mecn.).
- GÓMEZ MENDOZA, J.: «La estrategia oficial de promoción de suelo industrial en España. Los polígonos del INUR. Un primer balance (1959-1974)». (en) *Ciudad e Industria*. IV Coloquio sobre Geografía (Oviedo, 1-4 de octubre de 1975). Oviedo, Departamento de Geografía, 1977, págs. 243-267.

- HEVIA, E.: «La política de polos en España y su contribución a la industrialización de las áreas en que se localizan». *Economía Industrial*, núm. 117, 1973, págs. 33-45.
- HOLLAND, S.: *The regional problem*. London. The MacMillan Press Ltd., 1976.
- INSTITUTO DE DESARROLLO ECONÓMICO: *Evaluación Económica de los Polos de Desarrollo*. Madrid, «Bol. Ofic. del Estado», 1972, 2 vols.
- KLAASEN, L. H.: *Methods of selecting industries for depressed areas (An Introduction to feasibility studies)*. Paris, O. C. D. E., 1967.
- LEIRA, J.: *Growth Poles in Spain: a legitimizing instrument for an efficiency-oriented policy*. Univ. of California, 1973 (mimeo).
- LERENA, L. A.: «Los complejos industriales en la política de Polos de Desarrollo: la experiencia del polo de Huelva». *Documentación Económica*, Vol 4, 1971.
- LÓPEZ FACAL, X.: *Desarticulación y dependencia industrial de Galicia*. Santiago, SODIGA (Departamento de Estudios), 1977, 61 págs.
- LOZANO MALDONADO, J. M.: «La industrialización reciente del Campo de Gibraltar». *Información Comercial Española*, núm. 07, 1975, págs. 102-113.
- MARTÍN LOBO, M.: *Realidad y perspectivas de la planificación regional en España*. Madrid, Edic. del Movimiento, 1962.
- MARTÍNEZ CORTIÑA, R. (y otros): *Regionalización de la economía española*. Madrid, Conf. Esp. de Cajas de Ahorro, 1975, 611 págs.
- MINISTERIO DE PLANIFICACIÓN DEL DESARROLLO. Direc. General de Vigilancia del Plan. *Informe sobre la ejecución del Plan Campo de Gibraltar*. Madrid, 1975, 58 págs.
- *Memoria sobre la ejecución del III Plan de Desarrollo*, 1974. Madrid, Gab. de Public. del Min. de Planificación del Desarrollo, 1975, 400 págs. graf., plan despl.
- Dirección General de Planificación Territorial. *El Plan de Desarrollo del Campo de Gibraltar*. Madrid, Gab. de Publicaciones, 1975 (folleto sin paginar).
- NIETO y ALVAREZ URÍA, A.: «Galicia en el III Plan de Desarrollo». *Ciudad y Territorio*, núm. 1-2, 1975, págs. 55-62.
- PRESIDENCIA DEL GOBIERNO. Comisaría del Plan de Desarrollo Económica y Social. *III Plan de Desarrollo. Ponencia del Desarrollo Regional (1972-1975)*. Madrid, «Boletín Oficial del Estado», 1972, 456 págs.
- Dirección General de Acción Territorial y Medio Ambiente. *Gran Area de Expansión Industrial de Galicia (GAEIG)*. La Coruña, Grafinsa, 1976, 4 págs.
- REMICA: «Sistemas espaciales y estructuras regionales». *Revista de Geografía*, número 1-2, 1974, págs. 5-17.
- RICHARDSON, H. W.: *Política y planificación del desarrollo regional en España*. Madrid, Alianza Edit., 1975, 290 págs.
- «Regional Development policy in Spain». *Urban Studies*, 1971, núm. 8, págs. 38-53.
- SÁEZ DE BURUAGA, G.: «Política Regional y de Urbanismo», (en) *Política Económica de España*, 2.ª edic. ampliada y revisada. Madrid, Bca. Univ. Guadiana, 1975, páginas 275-315.
- «Polos y Desarrollo Regional ante el III Plan». *Información Comercial Española*, número 469, 1972, págs. 55-75.
- SOLA-MORALES, M.: «Un modelo de simulación de la comarca de Barcelona». Barcelona, Comisión de Urbanismo y Servicios Comunes de Barcelona y otros municipios, 1974 (mimeo).
- TAMAMES, R.: «Una nueva estrategia para la empresa pública» (en) *La Empresa Pública en España. I. Aspectos Generales*. Madrid, Inst. de Estudios Fiscales, 1972, págs. 398-412.
- VALENZUELA RUBIO, M.: «La descongestión industrial de Madrid. ¿Un paso hacia la Región Centro?». *Anal. del Inst. de Estudios Madrileños*, 1976, págs. 183-205.
- «Empresa Pública y Desarrollo Regional en España: El INI. Una aportación geográfica». Comunicación presentada al XXIII Congreso Internacional de Geografía (Moscú, julio-agosto de 1976). *Boletín de la Real Sociedad Geográfica*, 1976, págs. 561-587.

The American Medical Association is a non-profit corporation organized for the purpose of promoting the interests of the medical profession and the public. It was organized in 1847 and has since that time been the largest and most influential organization of medical professionals in the United States. The Association's primary concern is the promotion of the highest standards of medical education, practice, and ethics. It has been instrumental in the development of many of the standards and regulations that govern the medical profession today. The Association's efforts have been directed towards the improvement of medical education, the advancement of medical research, and the promotion of the public health. It has been successful in many of its endeavors, and its influence on the medical profession and the public is immeasurable. The Association's work is essential to the well-being of the medical profession and the public, and its efforts should be continued and supported.

The American Medical Association is a non-profit corporation organized for the purpose of promoting the interests of the medical profession and the public. It was organized in 1847 and has since that time been the largest and most influential organization of medical professionals in the United States. The Association's primary concern is the promotion of the highest standards of medical education, practice, and ethics. It has been instrumental in the development of many of the standards and regulations that govern the medical profession today. The Association's efforts have been directed towards the improvement of medical education, the advancement of medical research, and the promotion of the public health. It has been successful in many of its endeavors, and its influence on the medical profession and the public is immeasurable. The Association's work is essential to the well-being of the medical profession and the public, and its efforts should be continued and supported.

The American Medical Association is a non-profit corporation organized for the purpose of promoting the interests of the medical profession and the public. It was organized in 1847 and has since that time been the largest and most influential organization of medical professionals in the United States. The Association's primary concern is the promotion of the highest standards of medical education, practice, and ethics. It has been instrumental in the development of many of the standards and regulations that govern the medical profession today. The Association's efforts have been directed towards the improvement of medical education, the advancement of medical research, and the promotion of the public health. It has been successful in many of its endeavors, and its influence on the medical profession and the public is immeasurable. The Association's work is essential to the well-being of the medical profession and the public, and its efforts should be continued and supported.

The American Medical Association is a non-profit corporation organized for the purpose of promoting the interests of the medical profession and the public. It was organized in 1847 and has since that time been the largest and most influential organization of medical professionals in the United States. The Association's primary concern is the promotion of the highest standards of medical education, practice, and ethics. It has been instrumental in the development of many of the standards and regulations that govern the medical profession today. The Association's efforts have been directed towards the improvement of medical education, the advancement of medical research, and the promotion of the public health. It has been successful in many of its endeavors, and its influence on the medical profession and the public is immeasurable. The Association's work is essential to the well-being of the medical profession and the public, and its efforts should be continued and supported.

The American Medical Association is a non-profit corporation organized for the purpose of promoting the interests of the medical profession and the public. It was organized in 1847 and has since that time been the largest and most influential organization of medical professionals in the United States. The Association's primary concern is the promotion of the highest standards of medical education, practice, and ethics. It has been instrumental in the development of many of the standards and regulations that govern the medical profession today. The Association's efforts have been directed towards the improvement of medical education, the advancement of medical research, and the promotion of the public health. It has been successful in many of its endeavors, and its influence on the medical profession and the public is immeasurable. The Association's work is essential to the well-being of the medical profession and the public, and its efforts should be continued and supported.

The American Medical Association is a non-profit corporation organized for the purpose of promoting the interests of the medical profession and the public. It was organized in 1847 and has since that time been the largest and most influential organization of medical professionals in the United States. The Association's primary concern is the promotion of the highest standards of medical education, practice, and ethics. It has been instrumental in the development of many of the standards and regulations that govern the medical profession today. The Association's efforts have been directed towards the improvement of medical education, the advancement of medical research, and the promotion of the public health. It has been successful in many of its endeavors, and its influence on the medical profession and the public is immeasurable. The Association's work is essential to the well-being of the medical profession and the public, and its efforts should be continued and supported.