



UNIVERSITAT_{DE}
BARCELONA

Localización industrial y trabajo en la sociedad capitalista contemporánea: las relaciones entre la cualificación de la mano de obra y las nuevas estrategias locacionales

Geraldo Cortegiano Junior



Aquesta tesi doctoral està subjecta a la llicència **Reconeixement 4.0. Espanya de Creative Commons.**

Esta tesis doctoral está sujeta a la licencia **Reconocimiento 4.0. España de Creative Commons.**

This doctoral thesis is licensed under the **Creative Commons Attribution 4.0. Spain License.**

Localización industrial y trabajo en la sociedad
capitalista contemporánea:
Las relaciones entre la cualificación de la
mano de obra y las nuevas estrategias locacionales

Tesis Doctoral dirigida por Dr.
Joan Eugeni-Sánchez, Profesor
Titular de Geografía Humana y
presentada por Geraldo
Cortegiano Junior, para optar al
título de Doctor en Ciencias
Económicas.

Programa de Doctorado “Economía Internacional y Desarrollo”

Bienio 1995 - 1997. Tutor: Dr. Pedro Talavera Deniz

Diagonal, 690, 08034 Barcelona
Tel. 102 19 66

Departamento de Política Económica y Estructura Económica Mundial

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Universidad de Barcelona

CAPÍTULO VIII

**RECURSOS HUMANOS, TRABAJO Y LOCALIZACIÓN
DE LA PRODUCCIÓN EN LA INDUSTRIA TEXTIL
MUNDIAL**

8.1 - El sector textil y de la confección: La cadena de producción de valor y la cualificación de los recursos humanos

La industria textil y de la confección sigue ocupando un lugar destacado en la economía mundial, principalmente, respecto a su gran capacidad en generar puestos de trabajo; actualmente es la tercera industria en ocupación en la Unión Europea. Tiene, adicionalmente, la capacidad de ser universal, lejos de perder importancia, la industria textil progresa en varios países, desde los más desarrollados hasta aquellos con niveles de desarrollo bajo o medio.

Es un sector básico y característico de actividades que, como el conjunto de la industria manufacturera, están en continua evolución, en el marco de una economía mundializada.

Es una industria hacia donde confluyen la cultura y la economía, la creación y la gestión, gracias a las múltiples conexiones que establece entre la moda, el *marketing* y la tecnología.

El objetivo de ese capítulo es, a través de un estudio de los elementos que conforman la industria textil y de la confección, analizar su modelo actual de distribución territorial, buscando entender cuales son las vinculaciones entre la creciente división de la cadena de valor a nivel mundial y las estrategias de localización empleadas por las empresas, en especial respecto al factor que entendemos el de mayor peso en la

determinación de los actuales modelos locacionales: los recursos humanos.

8.1.1 - Identificación y delimitación del sector

El ciclo productivo completo en el sector textil comprende la fabricación de fibras naturales y químicas y las industrias propiamente textiles, o sea, las que realizan los procesos de hilatura, tejeduría, acabado y, finalmente, confección. Esta última, suele estar dividida en función de las materias primas utilizadas y/o del tipo de actividad que llevan a cabo. El árbol genérico de actividades en el sector textil se encuentra resumido en la figura 8.1.

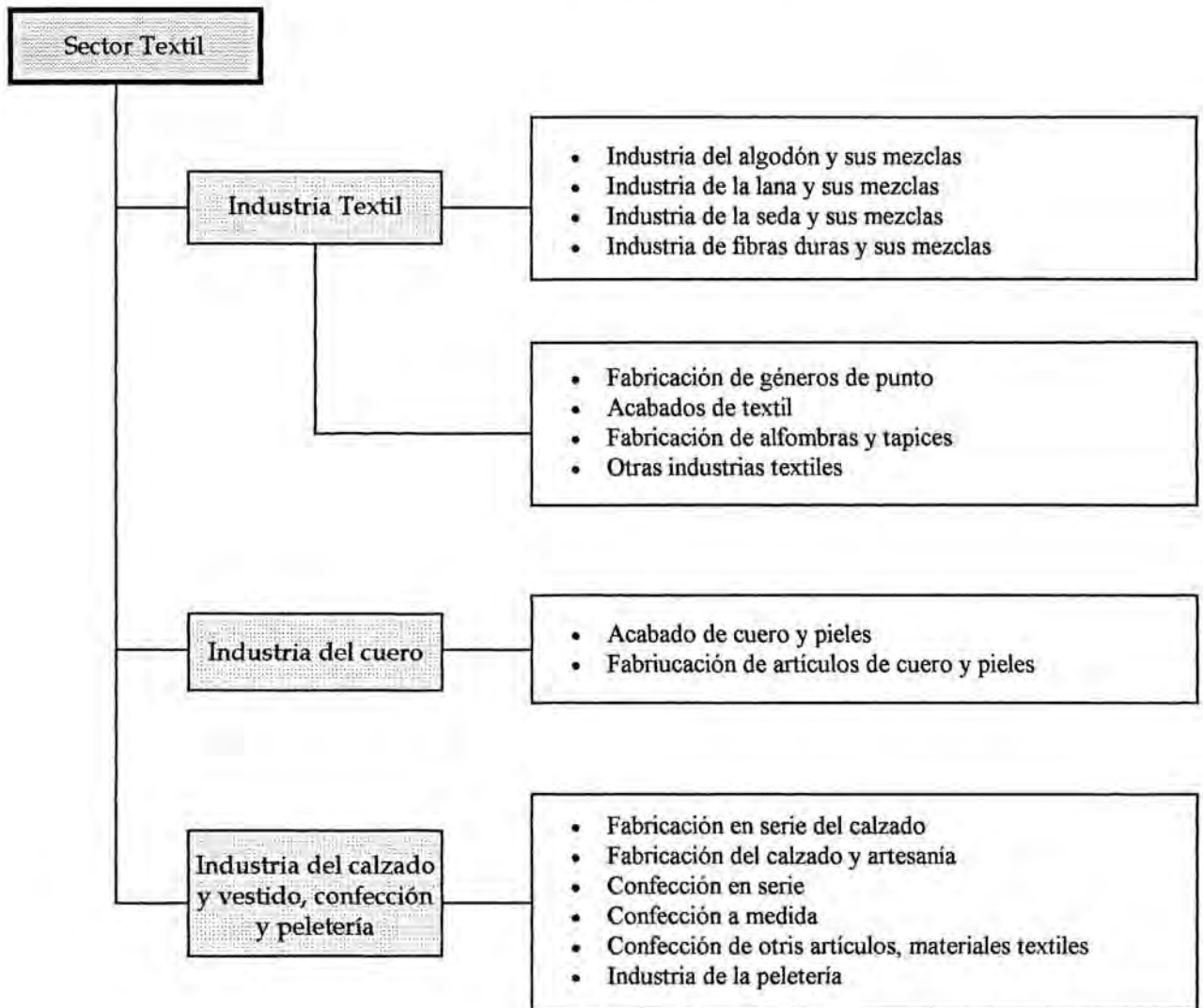
La amplitud del proceso textil y la variedad de las técnicas empleadas hace que convivan dentro del mismo sector subsectores díspares en cuanto a la estructura y a la integración empresarial (ACTE, 1996). Dentro del conjunto de estos subsectores, nuestro interés se centra específicamente en las industrias textil y de la confección, por lo que, no trataremos de los segmentos del cuero, del calzado y de la peletería.

La industria textil y de la confección incluye una serie de actividades, consideradas verticalmente desde la perspectiva de una cadena productiva. Tales actividades comprenden la fabricación de fibras químicas, la tejeduría primaria - fabricación de tejidos acabados -, otras manufacturas téxtiles - cordones, tapices y alfombras - el género de punto y la confección, que

suelen estar organizadas en base a una estructura de distrito industrial de tipo marshaliano - una noción comentada en detalles en el apartado 6.6.2.3.

Figura 8.1

Árbol genérico del sector textil y de la confección - CNAE 1974



Fuentes: ACTE, 1996, basado en la CNAE de 1974

En conjunto, la industria textil - excluyendo la especialidad de los textiles técnicos - presenta, adicionalmente, las características típicas de un sector maduro, por dos motivos:

- a) En primer lugar, porque se enfrenta a una demanda con una elasticidad/renta baja, es decir, el consumo crece más lentamente que el nivel de vida y riqueza de la población.
- b) En segundo lugar, porque en la actualidad las oportunidades de innovación tecnológica son relativamente reducidas.

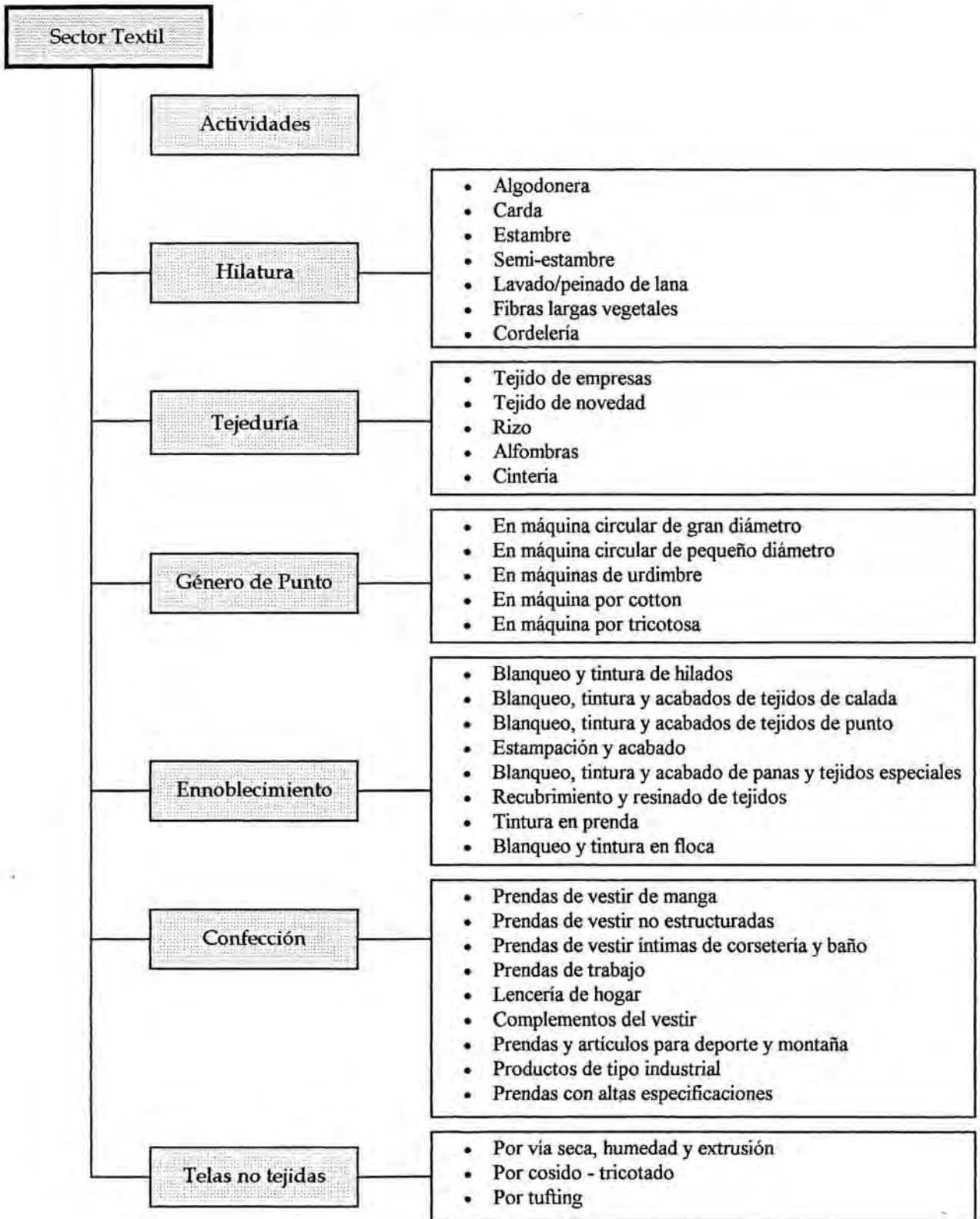
Las fases superiores - o iniciales - de la cadena productiva textil son, fundamentalmente, intensivas en capital, mientras que la confección - fase final - se caracteriza por su mayor intensidad en la utilización del factor trabajo.

La cadena se cierra con la distribución, que no es propiamente una actividad manufacturera, pero que cada vez más se encuentra vinculada a la confección, por razones logísticas, de *marketing* o tecnológicas. Esta es una tendencia que se verifica en las exitosas experiencias de integración de la cadena productiva con la distribución, tales como las desarrolladas en Europa por la italiana Benneton y las españolas Inditex - Zara - y Punto Fa - Mango - (DICT, 1998).

En la etapa inicial de la cadena productiva, que agrupa las *operaciones previas y preparatorias de hilatura*, se lleva a cabo la transformación de las materias primas que pueden ser naturales, como la lana o el algodón, o artificiales, como el rayon, o aún sintéticas, como las poliamidas o los poliésteres.

Figura 8.2

Flujo de las actividades que componen la industria textil y de la confección



Fuentes: CEE, 1990 e INEM, 1993

Las flocas o las fibras en bruto pasan por una variedad de procesos sucesivos de lavado, cardado y peinado, hasta que se consiga una mezcla susceptible de ser transformada en hilo. Un esquema genérico de ese proceso se encuentra representado en la figura 8.2.

La operación de *hilatura* consiste en obtener un hilo de características definidas a partir de la materia prima bruta, a través de utilización de procesos y máquinas correspondientes a cada fibra. Esto se hace en base a unos parámetros fundamentales como el grosor, la regularidad, la resistencia, la torsión, o la flexibilidad. El resultado se obtiene estirando y torciendo una mecha - de lana, algodón, lino, mezclas, fibras, etc. - para obtener, progresivamente, un hilo. El torcido consiste en ensamblar y retorcer varios hilos en un solo.

Durante el proceso de *tejeduría* se transforman las series de hilos obtenidos anteriormente en una superficie uniforme - el tejido. Si el tejido se obtiene por medio del entrecruzamiento, de acuerdo con un patrón o modelo prefijado, la tejeduría es de *calada*, mientras que si el tejido se obtiene mediante la formación de una malla - bulce de hilo cerrado y pasado en el bulce que le precede - la tejeduría es de *género de punto*. En el caso del *tuft*, la operación consiste en el punteado de los hilos sobre un soporte, por ejemplo, para fabricar alfombras y moquetas. Otra variedad es la de los tejidos estrechos,

realizados mediante tisaje o trenzado, que están destinados a adornar o reforzar los vestidos, la decoración del hogar, la actividad deportiva, etc.

A continuación, en la fase de *ennoblecimiento textil* - o impresión -, último proceso antes de la confección, se engloban los tintes, estampados y acabados. Con este término se designa el conjunto de tratamientos químicos o mecánicos destinados a aportar a los productos unas características particulares que les confiere un aspecto definido - blanqueo, tinte, aprestos, estampados. En esta fase se llevan a término operaciones como limpieza, mejora del tacto, de la elasticidad dimensional y de la consistencia, de la materia bruta, el hilo, el tejido o el género de punto que, finalmente, contribuyen a elevar el valor añadido del producto.

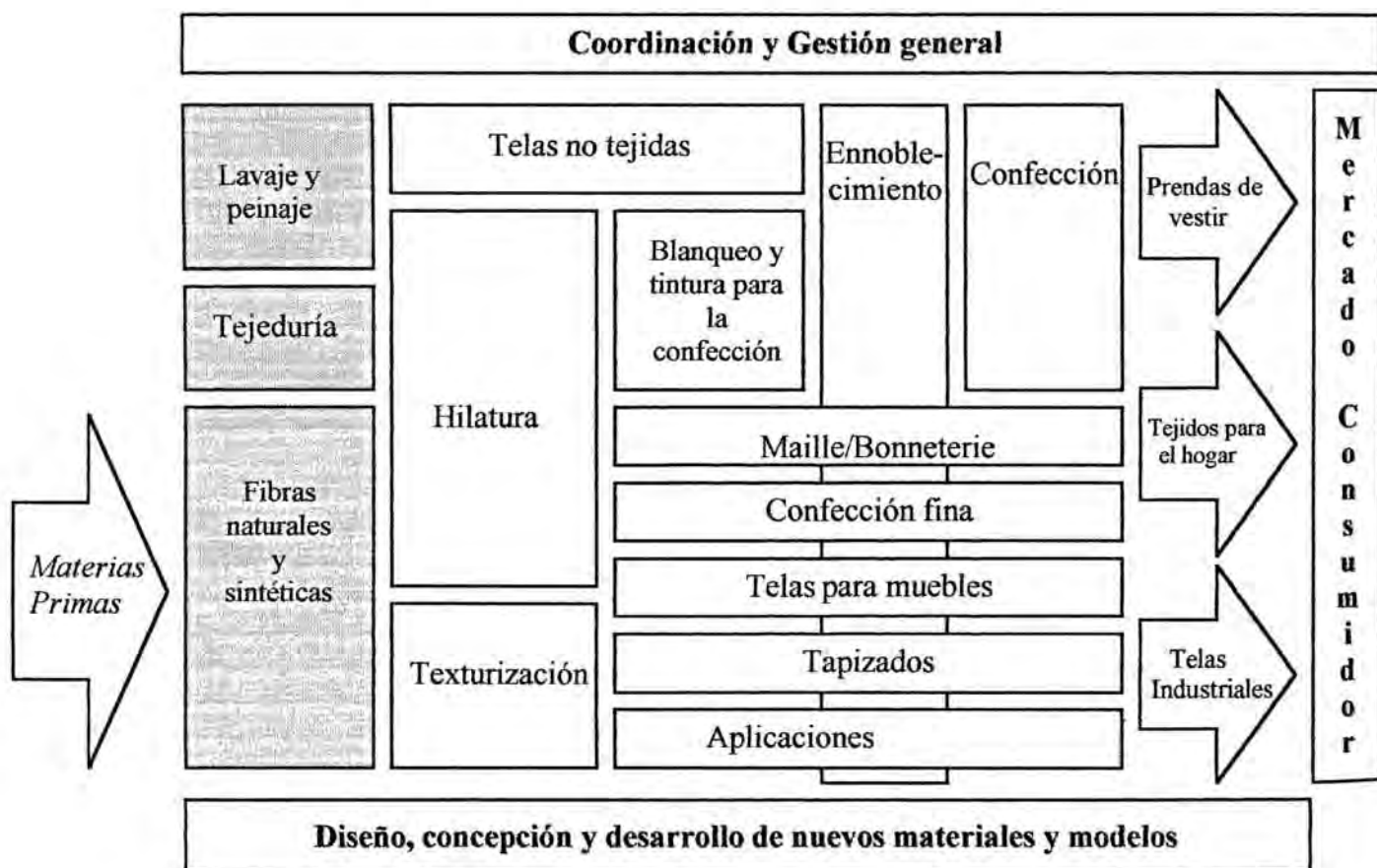
En el proceso de *confección*, normalmente seriado y con características propias y diferenciadas del resto del conjunto de la industria, el tejido se transforma en una pieza de ropa, o género de punto, para ser usada y comercializada. Comprende actividades como el corte y la unión de la piezas de tejido tramado, género de punto, cuero o piel.

Por último, nos encontramos con la producción de las *telas no tejidas*, que a pesar de tener poco peso específico en comparación con las anteriores, es un de los segmentos que presentan mayor potencial de crecimiento en los últimos años. Esta actividad forma una

especialidad lineal de producción que se concreta en un proceso - de vía seca, de vía húmeda o de extrusión - con cuatro fases diferenciadas: formación de velo, superposición de capas de velo para formar napa, cohesionado e inspección y repaso.

Figura 8.3

Cadena de producción de valor en la industria textil



Fuente: Basado parcialmente en Nicolén, 1996, p.12 y ACTE, 1996

En su interior se sitúan los tejidos técnicos que responden a exigencias de calidad elevada, por su uso en manipulaciones que requieren resistencia mecánica o térmica, duración, etc.

La figura 8.3 nos introduce a la complejidad actual del sector textil. En ella, se ha representado la lógica

de la cadena de producción de valor en la industria, desde la logística de entrada de las materias primas, pasando por la producción en sus varios estadios, hasta la confección y la distribución final.

A estas etapas debemos añadir dos otros grupos de actividades que no están en línea secuencial con las anteriores, sino que afectan todo el proceso:

- a) Las tareas de gestión general y de coordinación estratégica de las empresas.
- b) El diseño, la concepción y la investigación y el desarrollo de nuevos modelos y materiales, que serán aplicados a lo largo de toda la cadena productiva textil.

La sucesión de las etapas que componen la cadena de producción en la industria textil corresponden a la ejecución de un ciclo completo de producción, que tiene una duración variable de acuerdo con la especialidad a la cual nos estemos refiriendo, y unas características organizativas que comentaremos a continuación.

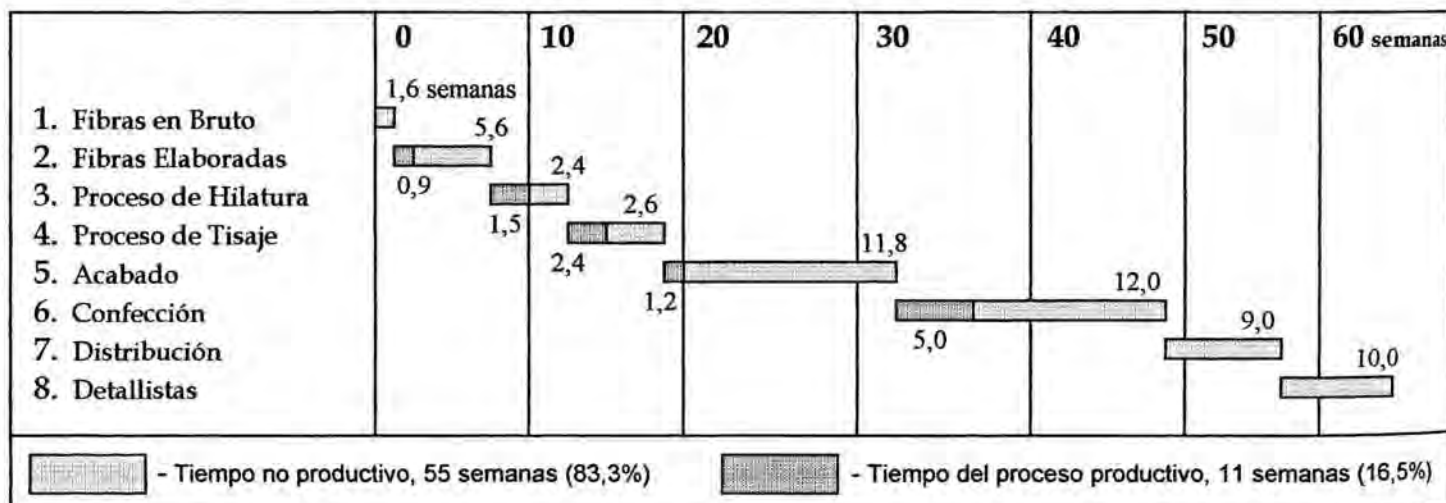
8.1.1.1 - El ciclo productivo en la industria textil y de la confección

La industria textil considerada en su conjunto se caracteriza por la sectorización y la especialización de los segmentos que la conforman. Este hecho ha sido responsable de la creación de subsectores industriales casi independientes con sus estrategias particulares y con sus organizaciones corporativas propias.

Entre tales subsectores no ha existido más relación que la de proveedor-cliente. En realidad, esta estructura ya no corresponde a la realidad de los mercados textiles mundiales. Actualmente, el sector debe ser contemplado más bien como un *sistema de suministro encadenado* de una extensa gama de productos que deben llegar al consumidor final al mejor precio posible, con la mejor calidad y en los lugares y momentos precisos (Arús y Fabregat, 1995).

Cuadro 8.1

Duración media del proceso textil y de confección - 60 semanas totales



Fuente: Elaborado a partir de Hunter, Alan in Arús y Fabregat, 1995

Este tipo de formación sectorial, juntamente con las características básicas de los productos textiles - estacionalidad, facilidad de pérdida de valor, producción por encargo, gran diversidad, soporte de la moda, productos manufactureros, etc. - hace que el ciclo de producción se alargue mucho en el tiempo.

Claro está que el ciclo productivo en el sector no es el mismo para todos los productos ni en todas las

circunstancias, sin embargo, es posibles estimar un promedio genérico de 60 semanas para todo el proceso de producción (cuadro 8.1).

De este tiempo total, solamente una parte muy pequeña corresponde a lo que podemos clasificar realmente de *tiempo productivo*, es decir, dedicado exclusivamente a tareas que aportan valor a los productos: en media 12 semanas. Las 55 semanas restantes, aproximadamente un 80% del tiempo total, corresponden a tiempo no productivo - esperas, *stocks*, intermedios, transportes, paradas de la producción, etc. - que incorpora coste a los productos, pero que no añade valor.

Como hemos comentado, esta es una situación que presenta un grado de variación bastante significativo dependiendo del tipo de producto, la organización de la producción, los canales de distribución, etc.

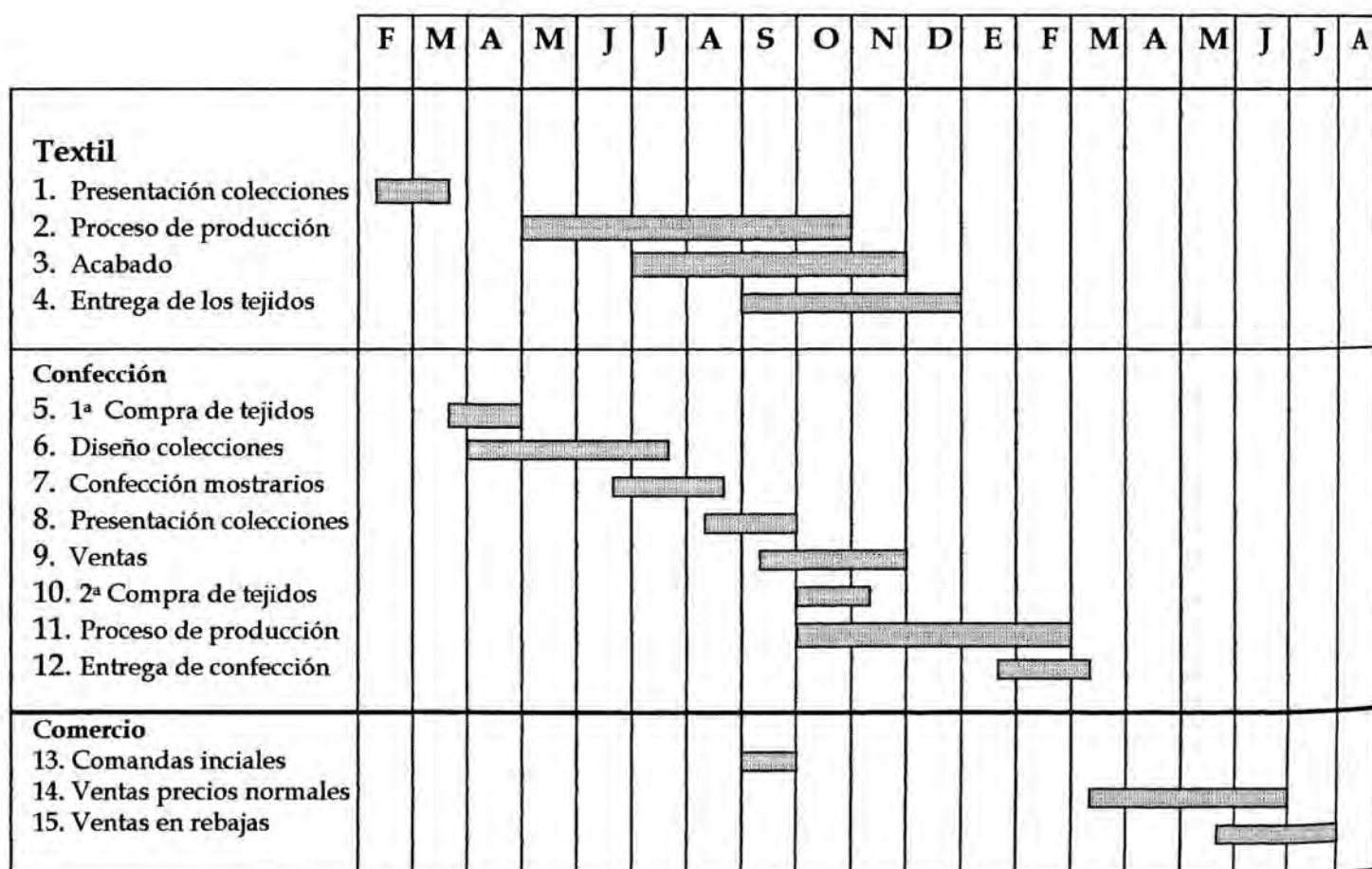
De la misma forma que se puede establecer una duración media del ciclo productivo textil, podemos también determinar un calendario típico para este ciclo, representativo de las etapas que componen el lanzamiento de una nueva colección, partiendo de la elaboración de los tejidos, hasta la confección y la comercialización de las prendas, tal como nos enseña el cuadro 8.2.

La conclusión más inmediata a que se puede llegar del análisis conjunto de las dos figuras anteriores es que la rotación de los productos textiles es muy pequeña, del orden de 2 a 3 veces al año, con un periodo de maduración

que va de los 4 a los 6 meses. Las estrategias de las empresas están, por lo tanto, cada vez más dirigidas a acortar el tiempo entre el lanzamiento de las colecciones, buscando elevar la velocidad de rotación y permitiendo un mejor aprovechamiento del tiempo en el ciclo productivo.

Cuadro 8.2

Calendario textil - confección - comercio / temporada primavera-verano



Fuente: Arús y Fabregat, 1995

Esto tiene consecuencias directas sobre la forma como se organiza el trabajo, una vez que los esfuerzos para reducir los *tiempos muertos* en el ciclo productivo hacen de la simplificación de las tareas y el apoyo de

métodos automatizados instrumentos esenciales. Cuanto mayores la necesidad de acortar los espacios de tiempo que no aportan valor a los productos, mayor deberá ser la automatización, con el objetivo de elevar la productividad del trabajo y reducir el tiempo de producción.

Sobre la base de estos rasgos principales que definen el ciclo productivo textil, nos interesa tratar con detalle algunas de las características de los dos principales bloques que componen la cadena productiva: el *superior*, la hilatura, tejeduría y acabados de los tejidos, y el *bloque final*, la confección.

8.1.1.2 - El bloque superior de la cadena textil

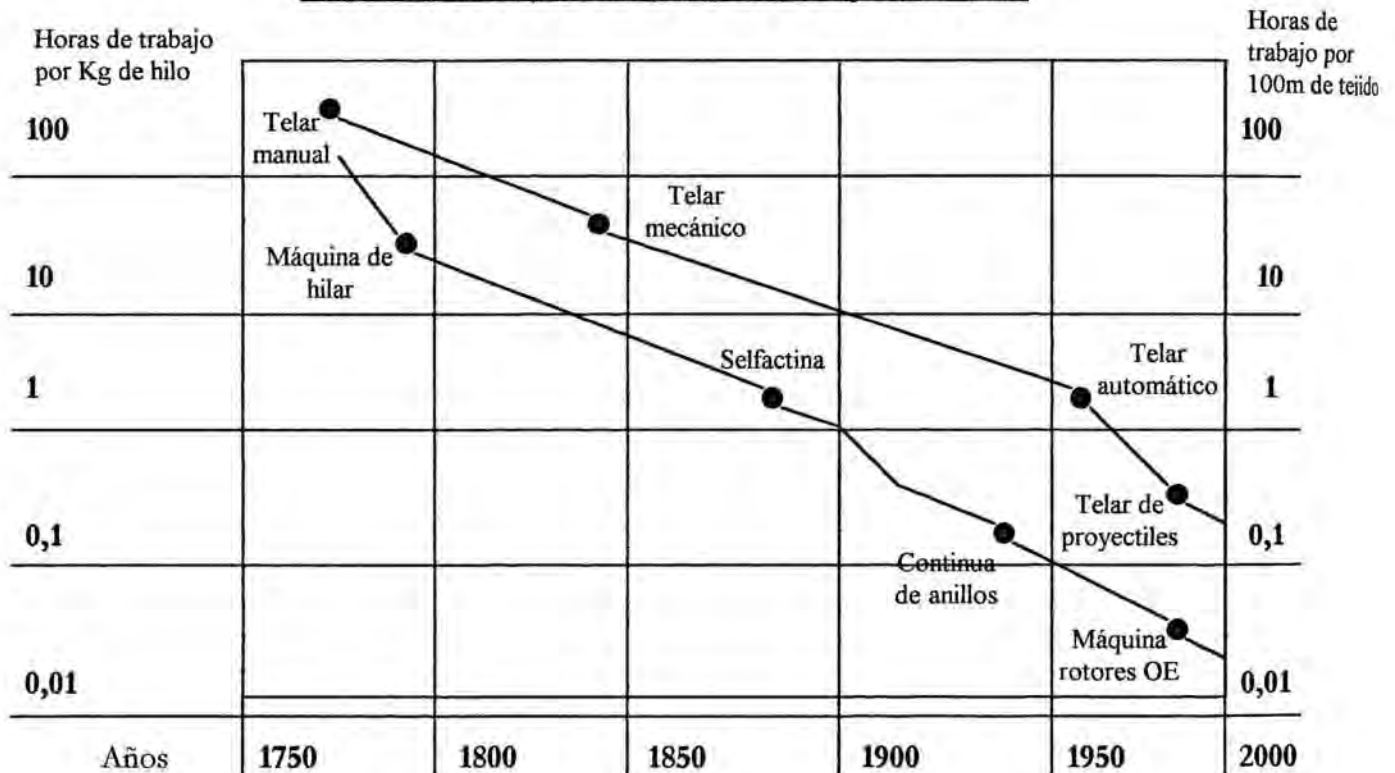
La hilatura, el tisaje y los acabados constituyen el bloque de procesos superiores e intermedios en la cadena textil, donde se generan los productos de consumo industrial que serán suministrados a las etapas finales.

Tales procesos, que se caracterizan por su intensidad en el factor capital, se desarrollan en base a sistemas con elevados niveles de mecanización y automatización, gracias a la innovación continua y a la aplicación de tecnologías avanzadas. Un incremento importantísimo en la productividad ha sido conseguido en este segmento como consecuencia de la racionalización de los sistemas de producción, de la automatización de la mayoría de las operaciones y procesos y, principalmente, mediante la elevación de la velocidad de las máquinas con

la introducción de controles informáticos de la producción.

Gráfico 8.1

Evolución de la productividad en el segmento textil



Fuente: H.W.Krause in Arús y Fabregat, 1995

Tal incremento queda claro en el gráfico 8.1, que nos enseña como ha evolucionado la productividad en la industria desde mediados del siglo XVIII. Podemos visualizar como para producir 1 Kg de hilo se ha pasado, en 200 años, de casi 100 horas a menos de 1/10 de hora, y que para producir 100 metros de tejido se ha pasado de las mismas 100 horas, con el primer telar mecánico, a menos de 1 hora, utilizando los telares más modernos.

Son incrementos que han sido posibles debido a que este segmento textil se mantiene organizado en bases a una producción en gran escala, apoyada en la

concentración de las inversiones, principalmente en innovaciones en los procesos de producción.

Actualmente los objetivos básicos de la innovación tecnológica son la automatización y la máxima versatilidad de la maquinaria, lo primero porque permite reducir la cantidad de trabajo directo empleado y, lo segundo, porque aumenta la capacidad de reacción de la producción ante los cambios de la demanda, sin grandes elevaciones de los costes unitarios de producción.

8.1.1.3 - El segmento de la confección

En los procesos de organización de la producción en el segmento de la confección es donde mejor se puede ver los resultados de la aplicación de los principios tayloristas de gestión, comentados en el apartado 2.1.6. Este es un tipo de actividad industrial típicamente manufacturera, una vez que los que hacen realmente el trabajo son las personas, ya que, contrariamente a las etapas iniciales de la cadena, la mayoría de las máquinas que se utilizan pueden ser consideradas simplemente como herramientas auxiliares.

La confección de las prendas se compone por una sucesión de etapas que empiezan por el corte de las telas, es seguida por la preparación de las partes cortadas y el posterior ensamblaje - costura - y acabado - alisado, planchado, plegado y etiquetado.

En este proceso, se realiza un conjunto de actividades formadas por un número generalmente muy

extenso de operaciones, sometidas a una intensa simplificación y división de tareas entre los trabajadores. No se trata aquí de hacer una descripción detallada de la confección, sino únicamente de poner de manifiesto los elementos que definen este segmento, hecho que nos ayudará más adelante a entender las estrategias de intensa deslocalización de las unidades de confección hacia entornos con costes laborales más reducidos.

En este sentido, la aplicación de los principios de la organización científica del trabajo en la confección textil industrial y la consecuente simplificación de las tareas, se concreta en la implantación de líneas de producción compuestas por varios puestos de trabajo, en los cuales se realizan varias actividades de confección.

Con la finalidad de que cada puesto de trabajo tenga una cantidad determinada de trabajo asignado, la unidad que circula no es una unidad de producto, sino un *paquete*, es decir, un conjunto de piezas.

Los sucesivos puestos de trabajo deben estar debidamente equilibrados de manera que el tiempo gasto en uno de ellos sea aproximadamente el mismo que en los demás; el objetivo básico es evitar *cuellos de botella* o que algunos trabajadores puedan estar sin actividad.

Este sistema ha especializado extremadamente los puestos de trabajo, viabilizando la progresiva incorporación de trabajadores cada vez menos cualificados, dentro de un proceso, ya comentado en el

capítulo 2, de descualificación de las labores asociadas a la producción industrial.

Se trata de un mecanismo que ha permitido, en países con elevados costes laborales, que la cadena productiva textil fuera fragmentada y localizada de forma que las etapas finales y poco cualificadas, estuvieran ubicadas en entornos más competitivos en términos de costes laborales.

Genéricamente, la sobreespecialización de los puestos de trabajo en el segmento de la confección, ha permitido a la empresas:

- a) Mejorar la productividad del trabajador de la producción, especialmente, en secuencias de tareas cortas y repetitivas
- b) Mejorar el estudio de los métodos empleados con la reducción de la cantidad de trabajo de cada operación.
- c) Disminuir el tiempo de formación y obtener resultados en términos de mayor productividad a más corto plazo.
- d) Incorporar trabajadores autómatas, que generalmente realizan una sola operación y que, por lo general, reciben sueldos más bajos.

En comparación con el segmento superior de la cadena textil, la innovación en la confección avanza muy lentamente y los pequeños adelantos no se distribuyen de forma homogénea.

El coste del trabajo constituye en media un 35% del coste total de la fabricación de los artículos de confección, por lo que toda reducción en la intensidad del trabajo se ve ampliamente recompensada en términos de ahorro de costes.

Los aumentos de la velocidad de las máquinas de coser han tenido un impacto pequeño en la productividad, porque el 80% de los operarios en las plantas de confección consumen el 90% de su tiempo de trabajo trasladando y moviendo los materiales y no en el procesado mecánico puro (MICT, 1990).

La mayoría de las innovaciones tecnológicas se han introducido en las etapas previas al ensamblaje de las prendas. En concreto, en la planificación del número de piezas a obtener y en el marcado y cortado de la tela. La introducción del control electrónico en estas operaciones ha permitido optimizar el consumo de la tela para cualquier tipo de diseño. El desaprovechamiento de tejidos se ha reducido de un 5% o 6% con el corte manual, a un 3% también en media, con el corte electrónico. En el preensamblaje también ha pasado a ser común la utilización de control numérico, con utilización de tecnologías de láser o agua a presión.

Como se señalaba, el principal estrangulamiento en el segmento de la confección es el ensamblaje de las piezas. La tecnología flexible del cosido ha intentado reemplazar el alto grado de manipulación de las prendas,

con la introducción de máquinas para coger, posicionar y guiar las piezas cortadas de tela en la máquina de coser.

Sin embargo, en general, los avances tecnológicos en la confección parecen ser insuficientes para compensar las ventajas competitivas de unidades de producción instaladas en países con costes laborales más reducidos. Se ha calculado que solamente con una mejoría del orden de un 80% en media la productividad de las empresas instaladas en los países más avanzados, éstas podrían competir libremente sin ayuda de las restricciones al comercio internacional aplicadas hasta hoy.

En comparación con el segmento superior de la cadena productiva, los procesos iniciales - o superiores - de la cadena de producción tienen muchas más posibilidades de incorporar innovaciones que la fase de la confección, hecho que permite al primero una capacidad de elevación continuada de la productividad y un mejor nivel de competitividad.

En la confección, los cambios tecnológicos son más lentos, y el proceso de sustitución de mano de obra por capital es menos evidente. Esto hace que la atención de las empresas esté puesta en gran medida en estrategias de reducción de los costes laborales como un instrumento esencial para la competitividad.

8.1.2 - Los niveles de cualificación de los recursos humanos en la industria textil

A cada uno de los bloques que componen la cadena de producción textil y de la confección descritas anteriormente, corresponde un tipo y una calidad de recursos humanos con cualificaciones determinadas.

La industria textil y de la confección es una de las que tiene mayor proporción de mano de obra empleada por unidad de capital, respecto a las demás industrias, siendo que, especialmente en las etapas finales, la mayor parte de la mano de obra es femenina. En el segmento superior de la cadena, suele darse el contrario, predominando la mano de obra masculina.

El nivel de formación de la mano de obra empleada en la industria es generalmente bajo - en España, por ejemplo, un 82% de los trabajadores no ha pasado de la primera etapa de los estudios básicos (IEC, 1997). Además, es tradicionalmente una industria que emplea jóvenes sin experiencia, que adquieren los conocimientos necesarios a sus funciones con el tiempo, en el propio trabajo, en el marco de una especialización excesiva, para que alcancen rápidamente un nivel de productividad elevado sin muchos gastos en entrenamiento. En el cuadro 8.3, presentamos un esquema de las funciones en la producción textil que reagrupamos de acuerdo con el nivel de cualificación exigido a cada conjunto de trabajadores.

Cuadro 8.3

Clasificación de las funciones y grados de cualificación de los recursos humanos empleados en el sector textil

Grado de Cualificación	Funciones y/o puestos de trabajo en la cadena de producción automovilística	
Alta cualificación	<i>Grupo 1</i>	– Consejo Director y Dirección general
	<i>Grupo 2</i>	– Diseñador textil, Estilista de moda – Modelistas especializados en desarrollo de nuevos materiales – Modelistas especializados en desarrollo de nuevos modelos
	<i>Grupo 3</i>	– Gestores de las plantas – Jefes de sector en la producción textil
Media cualificación	<i>Grupo 4</i>	– Administrativos y trabajadores de oficina – Coordinador técnico de producción textil – Controlador de calidad textil – Preparador de fibras e hilaturas – Preparador de monturas y cartones jacquard – Montador de máquinas – Acabadores de hilado, bordadores y cortadores – Procesadores de telas – Modelista técnico – Aprestador - acabador – Revisor/reprador de productos textiles
Baja cualificación	<i>Grupo 5</i>	– Transformador de cable de cinta – Bobinador/ trascinador – Acolchador/ bordador en máquina continua – Reciclador de materias primas – Preparador de disoluciones y blanqueador textil – Tintorero textil – Tejedores, urdidores e hiladores – Planchadores – Costureros – Acabadores textiles – Estampadores – Lavador de lanas
No Cualificados	<i>Grupo 6</i>	– Desmontador de algodón – Almacenero textil – Empaquetador textil – Personal de limpieza

Así, los grupos 1 y 2, están compuestos por recursos humanos con niveles de cualificación altos, especialmente, aquellos empleados en el diseño de los modelos y en el desarrollo de nuevos materiales (grupo 2).

Son actividades que suelen demandar localizaciones en medios potencializadores de los intercambios interprofesionales y de los contactos de los diseñadores y estilistas con las más recientes tendencias de la moda, generalmente, por medio de la participación en ferias y muestras en las principales ciudades del mundo.

Los grupos 4, 5 y 6, se refieren a las actividades que demandan media o baja cualificaciones, siendo dirigidas, básicamente, a localizaciones que atiendan a objetivos de reducción en los costes laborales. En este sentido, son actividades que suelen localizarse en medios poco desarrollados, aprovechando los bajos niveles salariales, y/o reforzando el proceso de sustitución de mano de obra por capital, a través de una intensa automatización de la producción.

Finalmente, los recursos humanos reunidos en el grupo 3, son los que desarrollan las tareas coordinación directa de las unidades textiles, debiendo, por lo tanto, estar ubicados cerca de las unidades de producción.

Tomada en su conjunto, los límites extremos de la cadena de valor textil, respecto a la cualificación de los recursos humanos, son:

- a) Superior: los profesionales empleados en las tareas de diseño y de I+D y coordinación general y estratégica de las actividades.
- b) Inferior: los trabajadores de las fases finales del ciclo, aquellos que se dedican básicamente al ensamblaje de los modelos, es decir, la costura y el acabado de las prendas.

Son etapas completamente distintas desde el punto de vista de las demandas de recursos humanos y que, como consecuencia, se diferencian también respecto a los modelos de internacionalización y localización que asumen.

En este punto nos interesa conocer como han evolucionado históricamente tales modelos y, de forma general, la propia organización de la producción textil, hecho que nos remitirá, más adelante, a una cuestión central del capítulo: el proceso de segmentación y deslocalización de partes de la cadena de valor textil.

8.2 - Orígenes históricas y formación del complejo textil mundial

El surgimiento y la generalización de las actividades textiles en las sociedades preindustriales, fruto evidente de la necesidad esencial de las personas en *abrigarse*, otorgaría a esta industria una posición de privilegio entre los sectores de bienes de consumo mucho antes, incluso, de la completa hegemonía del sistema capitalista.

La producción textil jugó un papel central en la transición hacia una economía industrial moderna, protagonizando los primeros intentos de renovación tecnológica y productiva, al mismo tiempo que mantenía gran parte de las estructuras productivas preindustriales.

A lo largo de un período relativamente extenso, entre finales del siglo XVIII y mediados del XIX, coexistieron estructuras tradicionales de transformación textil, aún en un proceso más o menos pronunciado de desaparición, con las primeras señales de modernización productiva, incluso con algunas experiencias verdaderamente revolucionarias.

En este sentido, la industria textil fue la industria arquetípica de la revolución industrial en los siglos XVIII y XIX, en Europa. En cierto sentido, *la revolución industrial fue la revolución de la industria textil* (Dickens, 1992).

Particularmente la fabricación de tejidos de algodón, fue el principal motor del crecimiento económico y del cambio social en ese momento en Gran Bretaña, haciendo de Lancaster - su región más importante - el ejemplo acabado del paisaje industrial del siglo XIX. Su principal centro urbano, Manchester, se transformó en la primera ciudad industrial globalmente conectada, con una influencia extendida a territorios muy distantes.

Todos los países que se industrializaron en el siglo XIX - Estados Unidos, Alemania, Francia y los Países Bajos - desarrollaron industrias textiles propias, responsables de centenares de miles de empleos directos e indirectos, normalmente concentradas en grandes polos productivos; dando origen a una conformación espacial que se reprodujo también en el posterior desarrollo de la industria de la confección, en la segunda mitad del siglo XIX.

A principios del siglo XX, la industria textil en Europa y Estados Unidos ya presentaba un modelo territorial de la producción y del comercio fuertemente concentrado, mientras que pequeñas producciones organizadas en bases artesanales se encontraban dispersas en otras zonas del planeta; esta es una situación que no cambió de forma importante durante, por lo menos, el primer cuarto del siglo XX.

Sin embargo, a medida que avanzaba el nuevo siglo, este modelo fue sufriendo transformaciones y, progresivamente, cediendo espacio a un mayor grado de dispersión de la industria a nivel mundial, en un movimiento impulsado por una serie de factores, entre los cuales destacamos:

- a) La simplicidad relativa de la tecnología empleada, hecho que permitía su fácil transferencia de un país a otro y de unos productores a otros.

- b) Las necesidades reducidas de capital para el inicio de estas actividades.
- c) Utilización de un tipo de mano de obra no cualificada, que podía ser encontrada en casi cualquier lugar.
- d) Utilización de materias primas con bajos precios y de fácil transporte.

Adicionalmente, ya en los años 1920, la Gran Depresión económica iniciada en los Estados Unidos, y las tendencias autárquicas en los países centrales que se derivaron posteriormente, impulsaron aún más la dispersión geográfica de la industria, estimulando la creación de nuevas unidades textiles en países que hasta entonces no disponían de este tipo de actividad.

No será hasta finales de la II Guerra Mundial, con la desaparición de los principales impedimentos al comercio internacional, que asistiremos a un verdadero *boom* expansionista de la industria textil hasta alcanzar, actualmente, un modelo marcadamente disperso, tanto en el interior de los países como internacionalmente.

Debe tenerse en cuenta que, no obstante sus dimensiones, este impulso expansionista no se dió de una forma única, sino en dos vertientes esenciales:

- a) La primera apunta, como hemos dicho, a la formación de complejos textiles independientes en países hasta entonces muy poco industrializados, convirtiendo la industria textil en uno de los ejes básicos de las

políticas de desarrollo industrial aplicadas en esos países.

- b) La segunda vertiente se refiere a la transferencia de partes sustantivas de las cadenas de valor de las empresas de países desarrollados, hacia entornos con niveles de costes laborales más reducidos.

Como consecuencia de ese movimiento se inició, a partir de los años 1950, un periodo de fuerte crecimiento e internacionalización de la industria, que pudo extenderse a lo largo de más de dos décadas, registrando índices anuales de incremento en el consumo mundial del orden de un 4,7%, hasta el 1973.

Como podemos visualizar en el cuadro 8.4, entre 1964 y 1973, este crecimiento en el consumo puede ser vinculado, en gran medida, a la significativa progresión en la demanda mundial de fibras sintéticas, que se expandió a una tasa media anual de un 18,6% en el periodo, mientras que los otros tipos de fibras han registrado índices de crecimiento más modestos.

Según Jacomet (1989), el crecimiento acelerado en estos años puede ser explicado, por un lado, por el elevado ritmo de expansión demográfica mundial - 1,7% al año en el periodo - y, por otro, por una concomitante elevación de los niveles salariales, originados a partir de los incrementos en la productividad del trabajo registrados en el periodo.

Cuadro 8.4

Tasa anual media de crecimiento del consumo mundial de fibra textiles
1964 - 1973

(%)

	<i>Consumo Global</i>	<i>Consumo por fibra</i>
Algodón	2,3	0,6
Lana	0,6	-1,1
Lino	1,7	0,0
Fibra artificiales	1,3	-0,4
Fibras sintéticas	18,6	16,6
Total	4,7	3,0

Fuente: Jacomet, 1989

Como nos indica el cuadro 8.4, este proceso de crecimiento ha sido acompañado también por una transformación cualitativa en el consumo mundial, concretamente por una reducción relativa en el consumo de fibras naturales y una progresión en la demanda de fibras sintéticas del tipo Nylon y Poliéster y de fibras artificiales, como el Rayon.

Sin embargo, a pesar de los excelentes resultados registrados por la industria textil mundial a partir de los años 1950, la parte de ésta instalada en los países centrales, ya empezaba a dar algunas señales de pérdida de capacidad competitiva frente a los nuevos países productores que, por lo general, ya contaban con promedios de productividad similares a los países industrializados y niveles de coste sensiblemente más bajos, especialmente, los laborales.

8.2.1 - La crisis industrial textil y la deslocalización de la producción

La crisis que se instaló en parte de la industria textil mundial, a partir de los años 1970, generó efectos directos sobre todo el conjunto de la producción. De un lado, impulsando un progresivo desplazamiento del eje central de la industria textil y de la confección localizado en países desarrollados, hacia algunos Países en Vías de Desarrollo. De otro, estimulando reacciones estratégicas por parte de las empresas textiles de aquellos países, en el sentido de contrarrestar las ventajas competitivas basadas en los diferenciales de coste de la mano de obra.

Pocas industrias en el mundo han sufrido tanto las consecuencias de la mundialización de la producción y del desarrollo intenso de nuevas tecnologías como la industria textil y de la confección (Mittelhauser, 1997). En efecto, estas fueron las dos principales razones para explicar la reducción en los empleos en la industria por un periodo aproximado de 25 años.

Los indicadores listados en los cuadros siguientes, nos ayudan a entender ese contexto y las posteriores políticas de ajuste introducidas. Como podemos ver en el cuadro 8.5, el empleo en el segmento textil en los países desarrollados empieza a reducirse ya desde 1953, registrando una caída media anual de un 1% entre 1953 y 1963 y de un 1,5% entre 1963 y 1973. Solamente el

segmento de la confección sigue creciendo, pero a tasas cada vez menores.

Cuadro 8.5

Tasa de variación media anual del empleo

(%)

	<i>Textil</i>		<i>Confección</i>	
	<u>1953-63</u>	<u>1963-73</u>	<u>1953-63</u>	<u>1963-73</u>
Países desarrollados	-1,0	-1,5	2,0	1,0
Mundo	2,5	3,0	4,0	5,0

Fuente: GATT, 1990

Entre 1973 y 1978, se registra una importante reducción en el ritmo de crecimiento del consumo industrial¹ de fibras textiles - 1,5% al año, y una ligera disminución en el consumo por habitante, - 0,3% al año. Se registra también un incremento en el consumo de fibras sintéticas en detrimento del algodón y de las fibras artificiales, entre 1975 y 1985 (cuadro 8.6).

Cuadro 8.6

Repartición del consumo industrial de textiles por tipo de fibra

(%)

	<u>1975</u>	<u>1985</u>
Algodón	51,9	47,3
Lana	5,7	5,4
Fibras artificiales	12,3	10,2
Fibras sintéticas	30,1	37,1

Fuente: FAO, 1990

En conjunto, la industria textil y de la confección en los países desarrollados, presenta una disminución de su ritmo de actividad entre 1973 y 1986 (cuadro 8.7), además, el empleo mundial en la industria también se

¹ - El *consumo industrial* se define aquí como la cantidad de fibras que son empleadas en la primera fase de la cadena productiva textil (hilatura en la mayoría de los casos)

reduce alrededor en un 3%, contra un 1% en toda la década de los 1960.

Cuadro 8.7

Tasa de crecimiento anual medio de la producción de textiles y confección en países industrializados

	1973-86	1980-86
Textiles		
Estados Unidos	1	2
Japón	-1,5	-1,5
CEE	0	0
Total países desarrollados	0	0,5
Confección		
Estados Unidos	1	1
Japón	-1	0,5
CEE (12 países)	-1	-1,5
Total países desarrollados	0	-0,5

Fuente: Naciones Unidas, Estadísticas Industriales in Jacomet, 1989

Entre los países de la OCDE, la participación del empleo en el sector textil y de la confección en el total del empleo industrial, ha pasado de un 17% en 1963 a un 12% en 1979; también se ha reducido el ritmo de inversiones en el sector.

Sin embargo, la capacidad de producción en los países desarrollados se mantuvo casi intacta, hecho que ha ampliado la crisis por la que pasaba el sector, reforzando la necesidad de un ajuste en las bases de la producción y de una redefinición de la estructura de locacional de la industria a nivel mundial.

Las estrategias aplicadas por las empresas en este sentido han generado consecuencias directas sobre la repartición de la producción textil en el mundo,

principalmente, hacia un redireccionamiento de parte de la producción a algunos Países en Vías de Desarrollo, bien mediante la creación de una estructura integral autónoma, bien a través del desplazamiento de segmentos de la cadena de valor, menos intensivos en cualificación, desde los centros más desarrollados, o aún, mediante una combinación de las dos vías.

Esta *deslocalización* de parte de la cadena de producción, especialmente de las etapas finales, representa una forma concreta encontrada por las empresas de los países desarrollados para resolver el problema de la reducción de los márgenes de ganancia, como resultado del incremento en la competencia en el mercado mundial.

La distribución espacial de la industria de textil y de la confección actualmente es el resultado de ese largo proceso de adaptación y ajuste en la industria, que se inicia en los años 1970 y sigue en parte de los 1980.

Los cambios ocurridos en la repartición mundial de la producción en el periodo han sido resumidos en el cuadro 8.8, donde encontramos los indicadores de volumen de producción y empleo de los principales países productores, y los porcentajes correspondientes de variación en un y otro indicador, tomando 1975 como año base.

Cuadro 8.8

Cambios en la localización de la producción y en el empleo en la industria textil por regiones

Países/Regiones	Producción		Empleo	
	1981 (1975 = 100)	(%) de variación anual	1981 (1975 = 100)	(%) de variación anual
Mundo	110	2,3	100	1,1
<i>Países</i>				
<i>Desarrollados</i>	105	0,8	82	-2,9
Francia	90	-2,5	-	-
Alemania	95	-2,0	-	-
Italia	127	2,5	-	-
Países Bajos	85	-3,1	-	-
Gran Bretaña	73	4,6	-	-
España	97	1,1	-	-
Portugal	124	2,6	-	-
Suecia	73	-3,9	-	-
Estados Unidos	111	0,3	-	-
Canadá	118	1,6	-	-
Australia	91	-0,7	-	-
Japón	105	-0,6	-	-
<i>Antigos países</i>				
<i>socialistas</i>	117	4,4	101	0,5
Bulgaria	134	6,0	-	-
Checoslovaquia	122	4,1	-	-
Alemania Oriental	124	4,3	-	-
Hungria	106	1,5	-	-
Polonia	102	3,3	-	-
Rumania	177	10,5	-	-
Antiga URSS	117	3,2	-	-
Yugoslavia	134	5,6	-	-
<i>Países en Vías</i>				
<i>de Desarrollo</i>	110	3,3	109	3,6
Brasil	117	2,7	-	-
Chipre	179	5,6	-	-
Grecia	128	6,4	-	-
India	115	1,1	-	-
Indonesia	130	4,5	-	-
Corea del Sur	223	15,5	-	-
Malasia	179	10,5	-	-
México	119	3,3	-	-
Filipinas	130	4,4	-	-
Singapura	107	-0,3	-	-
Sri Lanka	82	6,1	-	-
Venezuela	136	3,7	-	-

Fuente: Dicken, 1992

Nota: (-) datos no disponibles

La distribución de la industria, entre 1975 y 1981, sigue la tendencia, ya comentada, de crecimiento de la producción en Países en Vías de Desarrollo en detrimento de la participación de los países desarrollados.

Para un incremento en la producción mundial del orden de un 10%, el conjunto de los países desarrollados ha incrementado su producción en apenas un 5% entre 1975 a 1981, registrando una tasa anual media de crecimiento de un 0,8%. Mientras que, en el mismo periodo, el conjunto de Países en Vías de Desarrollo, ha registrado una tasa media anual de crecimiento de la producción de un 3,3%, y una expansión total del volumen producido de un 10%. Los países que más se destacan en este grupo son Corea del Sur, Chipre y Malasia, que alcanzaron indicadores siempre superiores al 50%.

El grupo que más ha expandido su producción entre 1975 y 1981, ha sido el compuesto por los países del antiguo bloque soviético, principalmente, Rumania, Yugoslavia y Bulgaria, donde que el primero ha podido alcanzar una tasa media anual de crecimiento del orden de un 10,5%, un valor solamente superado por Corea del Sur.

En el segmento de la confección (cuadro 8.9) el ritmo de crecimiento anual medio la producción mundial ha sido de un 2,3% de 1975 a 1981.

Cuadro 8.9

Cambios en la localización de la producción y en el empleo en la confección por regiones

Países/Regiones	Producción		Empleo	
	1981 (1975 = 100)	(%) de variación anual	1981 (1975 = 100)	(%) de variación anual
Mundo	111	2,3	116	2,9
<i>CEE (seleccionados)</i>	89	-1,2	82	-1,1
Alemania	83	-3,6	-	-2,9
Holanda	63	-7,7	-	-
Gran Bretaña	87	-0,9	-	-
Suécia	48	-8,1	-	-
Estados Unidos	112	1,0	-	-
España	76	-1,7	-	-
Canadá	104	1,4	-	-
Australia	113	1,3	-	-
Japón	105	0,2	-	-
<i>Antigos países socialistas</i>	127	5,1	104	0,9
Bulgaria	122	5,4	-	-
Czechoslovakia	125	4,4	-	-
Hungría	107	2,1	-	-
Polonia	116	5,0	-	-
Rumanía	160	11,1	-	-
Antiga URSS	133	5,0	-	-
Yugoslavia	132	4,6	-	-
<i>Países en Vías de Desarrollo</i>	118	4,5	146	8,3
Brasil	124	3,6	-	-
Chipre	224	10,0	-	-
India	94	-0,8	-	-
Corea del Sur	263	26,4	-	-
Malta	163	18,0	-	-
México	128	4,9	-	-
Filipinas	145	8,4	-	-
Singapura	116	1,3	-	-
Sri Lanka	121	6,1	-	-
Venezuela	129	5,0	-	-

Fuente: Dicken, 1992

Nota: (-) datos no disponibles

En países desarrollados como Alemania, Holanda, Gran Bretaña o España podemos verificar que se ha dado el mismo fenómeno que en el segmento textil, es decir una reducción de la producción y una correspondiente elevación en la participación de algunos Países en Vías de Desarrollo - la única excepción en este caso son los Estados Unidos, que han incrementado su producción en un 12% en el periodo, registrando una tasa media anual de crecimiento de un 1,0%.

Países como Brasil, Corea del Sur, México o Filipinas han aumentado sus participaciones haciendo que, en bloque, los Países en Vías de Desarrollo incrementaran en un 18% su producción, y crecieran a un ritmo de un 4,5% al año entre 1975 y 1981.

En definitiva, a partir de los años 1970, el proceso de internacionalización de la producción y del comercio mundiales en la industria textil y de la confección ha avanzado de forma significativa, tendiendo a una mayor distribución espacial y a un declive en la participación de los centros productores tradicionales de Europa, y un rápido crecimiento de un pequeño grupo de países productores, especialmente asiáticos.

Solamente Italia se constituye en una expresiva excepción. Mientras que, como hemos visto, países desarrollados como Alemania, Países Bajos o Gran Bretaña han experimentado significativas reducciones en sus flujos comerciales de textiles, Italia ha incrementado,

entre los años 1960 y 1980, sus saldos comerciales, tanto en el segmento textil como en la confección.

Entre los Países en Vías de Desarrollo, además de los ya mencionados, Hong Kong y Taiwan, se constituyen en casos destacados como nuevos exportadores, específicamente mediante el desarrollo de una potente industria de fibras sintéticas.

Casi todos los países de este bloque, con producción relevante en el segmento de la confección por ejemplo, han experimentado una significativa elevación de sus superávits comerciales, respecto a los países desarrollados.

Los nuevos productores, por lo general, se han especializado en tipos de productos con elevado contenido de mano de obra poco cualificada, con baja incorporación de diseño y escaso nivel de especialización productiva. En estos casos, la competitividad se basa casi exclusivamente en el bajo coste del factor trabajo, aunque la situación actual presenta también una dinámica de ocupación de otras etapas de la cadena productiva.

Se tratan, por lo general, de cadenas industriales que se forman desde la parte final del proceso, la confección, y que progresivamente incorporan nuevas fases, hasta que alcanzan un grado interno de integración que incluye los segmentos más modernos de la industria, como la fabricación de fibras químicas. Corea del Sur es un ejemplo de este proceso; en cambio, otros países, como

India, parten del principio de la cadena de producción, la elaboración de la materia prima - en general, el algodón - y van progresivamente incorporando fases de mayor complejidad.

Cuadro 8.10

Las 13 principales empresas textiles del mundo en 1997

Ranking 1989	Ranking 1997	Empresa	Sector	Ventas (MM de Euros)	Empleo
1	1	Kanebo, Japón	Multiproducción	4.096	3.794
5	2	Toyobo, Japón	Multiproducción	3.223	5.750
2	3	Coats Viyella, R.U.	Textil	2.915	62.943
3	4	Armstrong World Ind., EUA	Textil	2.331	18.900
8	5	Unikita, Japón	Multiproducción	2.315	3.667
18	6	Benetton, Italia	Punto	1.980	7.235
9	7	Springs Industries, EUA	Algodón	1.851	17.500
17	8	Nisshinbo, Japón	Algodón	1.729	4.935
7	9	Burlington Holdings, EUA	Textil	1.706	18.900
4	10	West Point Pepperrell, EUA	Algodón	1.510	16.900
11	11	Courtaulds, R.U.	textil	1.255	20.700
10	12	Chargeurs, Francia	Textil	1.146	6.000
12	13	D.M.C. , Francia	Textil	818	7.222

Fuente: MCTI, 1990

Es indudable que el crecimiento de la producción en estos países ha desplazado en parte el potencial productivo de los países desarrollados, sin embargo, estos últimos todavía conservan actualmente el liderazgo en la industria, principalmente mediante los grandes grupos empresariales multiproductores, como podemos ver en los datos del cuadro 8.10.

De las 13 principales empresas textiles del mundo, en 1997, ninguna tiene origen en uno de los Países en Vías de Desarrollo mencionados, todas tienen su origen en

países desarrollados, especialmente, Estados Unidos y Japón.

Más recientemente, debemos destacar el papel emergente de China, que se ha convertido en el primer productor mundial de manufacturados textiles y de confección. Entre los Países en Vías de Desarrollo, podemos distinguir aún cinco zonas emergentes:

- a) África - que es una zona menos importante, y que incluso actualmente registra una pérdida de posiciones competitivas.
- b) América Latina - que a mediados de los años 1980 tenía una producción comparable a la de Japón. Su participación en la economía textil mundial se encuentra estabilizada desde el 1974. Brasil representa la mitad de la producción de la zona.
- c) Próximo Oriente - una zona que ha aumentado su importancia en el escenario textil internacional, básicamente por el incremento en el peso relativo de Turquía, que representa un 2% del total mundial en el sector de textil y de la confección. Turquía se ha convertido en un gran exportador, sobretodo a la UE.
- d) Extremo Oriente - que es la zona emergente más dinámica, representando aproximadamente un 15% del total mundial.
- e) El Sudeste Asiático - si sumamos Japón y China, se convierte en el principal pólo de producción mundial concentrando, a principios de los años 1990:

- Un 59% de la producción de hilatura.
- Un 42% de la producción de tejidos.
- Un 39% de la producción de artículos confeccionados.

Si detallamos los datos referentes a las importaciones tanto de textiles como de prendas acabadas de los países de la UE que provienen de países no comunitarios (cuadro 8.11 y 8.12), podemos avanzar un poco más en la comprensión de la lógica de internacionalización del sector.

Cuadro 8.11

Principales proveedores de la UE - Textiles (% sobre total de las importaciones - extra UE)

Textil		
	<u>1990</u>	<u>1995</u>
India	7,3	10,3
China	7,6	7,7
Suiza	14,3	10,1
Estados Unidos	10,2	9,4
Turquía	7,8	8,2
Paquistán	4,9	5,2
Indonesia	3,0	4,8
Japón	7,1	5,1
Total Extra UE	62,2	60,8

Fuente: IEC, 1997

En relación a los textiles, por ejemplo, en 1995, un 60,8% de las importaciones de los países de la UE provenían de países no comunitarios, un porcentaje casi igual al de 1990. La diferencia está en la distribución de los volúmenes por país. Mientras que, en 1990, un 31,6% de dichas importaciones era proveniente de países desarrollados - Estados Unidos, Suiza o Japón sumados -

en 1995, éstos han representado tan sólo un 24,6% del total, una diferencia expresiva, que ha sido repartida entre países con menores niveles de desarrollo, como es el caso de India (10,3%), China (7,7%) y un bloque de Países en Vías de Desarrollo, compuesto por Turquía (8,2%), Paquistán (5,2%) e Indonesia (4,8%). Estos, en conjunto, han sido responsables, en 1995, de un total de 36,2% de las importaciones de textiles de la UE - en 1990 el porcentaje era de un 30,6%.

Cuadro 8.12

Principales proveedores de la UE - Confección (% sobre total de las importaciones - extra UE)

	Confección	
	<u>1990</u>	<u>1995</u>
India	10,3	11,7
China	10,2	11,3
Suiza	13,0	9,2
Estados Unidos	4,9	6,1
Turquía	2,7	5,8
Paquistán	5,3	5,7
Indonesia	5,6	5,7
Japón	8,6	-
Total	60,6	49,7

Fuente: IEC, 1997

Un movimiento parecido al de la industria textil, ha ocurrido con el segmento de la confección. Las importaciones provenientes de Países en Vías de Desarrollo se han incrementado o bien se han mantenido en 1995 en el mismo nivel de 1990. Mientras que Suiza, por ejemplo, ha disminuido su participación como exportadora, pasando de un 13,0% en 1990 a un 9,2% en 1995, China e

India se mantienen juntas con un porcentaje superior a los 20%.

Un indicador que recoge ese movimiento de desplazamiento progresivo de parte de la producción hacia países hasta entonces periféricos, es el que enseñamos en el cuadro 8.13, donde podemos ver como se ha incrementado el índice de penetración de las exportaciones de los Países en Vías de Desarrollo en el mercado europeo, entre 1988 y 1993. Los Países asiáticos son los que han registrado los mejores resultados, pasando de un 34,3% a un 52,8%, en 1993.

Cuadro 8.13

Origen y grado de penetración de las importaciones de textiles y confección en la UE

(%)

Bloques de Países	Textil		Confección	
	1988	1993	1988	1993
Europa del Este	25,2	19,7	6,4	3,7
Ex URSS y PECOS	4,1	6,9	6,7	13,2
NAFTA	9,5	9,4	1,6	2,2
Japón+Australia+N.Zelanda	6,6	5,2	0,9	0,6
Países Mediteraneos (Sur)	10,9	9,2	18,3	20,0
Países Africanos	1,5	1,9	2,3	3,1
Países Americanos (-) NAFTA	3,9	2,0	0,9	1,0
Países Asiáticos	34,3	42,0	53,9	52,8
Resto del Mundo	4,0	3,7	9,0	3,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: IEC, 1997

Otro grupo que ha registrado un incremento expresivo es el compuesto por los Países mediterraneos, específicamente, en el segmento de la confección. Esto se explica por la deslocalización de partes de la cadena de

producción de empresas europeas, principalmente españolas y francesas, hacia el norte de África, a la búsqueda de mano de obra barata. Los tejidos producidos en Europa son exportados a estos países donde se realizan las tareas finales de producción de los modelos - montaje y cosido - que son reexportados hacia el mercado europeo.

En líneas generales, el periodo que hemos descrito como de crisis y ajuste en la industria textil y de la confección en los países desarrollados y de incremento en el grado de internacionalización de la producción, se caracteriza por:

- a) La caída en los niveles de rentabilidad y la pérdida de posiciones competitivas por parte de los productores de países desarrollados. Esto ha ocurrido, además de por razones organizativas internas, en función del incremento de la oferta mundial de productos textiles fabricados en regiones con costes laborales más bajos.
- b) La implantación de complejos industriales textiles en Países en Vías de Desarrollo, llevando a un importante incremento en la competencia mundial en el sector. La simplicidad tecnológica y las relativamente bajas inversiones necesarias al inicio de las actividades textiles, han funcionado como un estímulo adicional a la implantación de tales complejos.

c) El incremento del grado de dispersión geográfica de la producción textil y de la confección mundiales, por un lado, como hemos dicho, debido a un fuerte incremento en la producción autónoma en los Países en Vías Desarrollo y, de otro, en base a un proceso de la transferencia - o *deslocalización* - de parte de la cadena productiva de las empresas de países desarrollados.

Por todo ello, podemos decir que la internacionalización de la cadena de valor textil es actualmente una característica fundamental de la industria. Como veremos a continuación, las empresas líderes en el sector en el mundo desarrollan estrategias de transferencia de parte de sus unidades productivas, a través de la localización de cada uno de los segmentos en territorios con características diferenciales de coste y cualificación de los recursos humanos.

Adicionalmente, desarrollan otros tipos de acciones estratégicas, que tienen el objetivo común de contrarrestar las ventajas competitivas derivadas de los bajos costes laborales. Tales acciones se suman a las políticas de *deslocalización*, y siguen básicamente en dos direcciones:

a) Mejora de la organización interna de la producción -

La industria textil y de la confección puede incrementar su productividad y, en consecuencia, disminuir su coste laboral unitario, sin tener que

invertir mucho en bienes de capital, mediante una mejora de la organización interna y de los métodos de producción - véase, por ejemplo, CETIH 1972 y; EDC, 1975. El énfasis puesto en mejorar los métodos de producción parece haber dado resultados satisfactorios en las industrias de la confección de Japón y Italia (van Leimt, 1990). Esto se mostró, por ejemplo, en un estudio sobre la industria italiana de fabricación de ropa para hombre (Giuiuzza y Mariotti, 1980), en el que se llegó a la conclusión de que las reducciones de costes más importantes se lograban trasladando los procesos de producción que exigen gran densidad de mano de obra, como el cosido y el planchado, a plantas especializadas, en lugar de aumentar el número de tareas concentradas en un sólo lugar.

- b) La sustitución de mano de obra por capital - Sustituir la mano de obra por capital es la tradicional medida aplicada por los países de altos salarios para procurar mejorar su capacidad y hacer frente a la competitividad de las importaciones. Aunque es cierto que, a pesar de haber aumentado la densidad de capital con el tiempo, la industria textil de los países industrializados sigue siendo uno de los segmentos productivos con mayor densidad de mano de obra por unidad de capital.

De las acciones mencionadas, nuestro especial interés recae sobre el proceso de *deslocalización* de la

cadena textil, una vez que representa un claro ejemplo de vinculación entre las decisiones de localización de las unidades de producción y las ofertas heterogeneas de los territorios respecto a cualificación y coste de los recursos humanos.

8.3 - Diferenciales de coste y cualificación de los recursos humanos y territorialización de la cadena textil

8.3.1 - La deslocalización de la cadena productiva y el liderazgo en costes

La deslocalización de la cadena productiva textil y de la confección es la principal forma de internacionalización de la industria. Es un proceso que significa el desplazamiento de parte o de toda la producción a lugares donde se pueda generar ventajas competitivas, generalmente, basadas en costes laborales más reducidos. La deslocalización ha sido una estrategia largamente utilizada por la industria textil de Europa y de los Estados Unidos desde hace muchos años, principalmente a partir del periodo comentado de intensificación la competencia a nivel mundial en el postguerra.

Es un movimiento que ha impulsado la transferencia de parte de la cadena productiva textil, especialmente las etapas con un mayor contenido de trabajo, instalada en países de alto nivel de vida y con salarios elevados, a países con bajos costes de mano de obra. La deslocalización se ha convertido, en algunos casos, en

una nueva función en el flujo productivo - *outsourcing* - que puede darse, básicamente, de dos formas distintas:

- a) Mediante la transferencia de una o más etapas de cadena de valor a países extranjeros, de forma que la producción incorpore unidades fuera del país de origen del capital.
- b) A través del traslado de fases de la producción de un o más artículos al exterior, para volver a entrar en el país de origen, una vez terminada su elaboración; lo que se conoce como TPP - Tráfico de Perfeccionamiento Pasivo.

El movimiento de deslocalización afecta principalmente al segmento de la confección. En este, las inversiones en capital son reducidas y los gastos en mano de obra consumen una parte importante de los costes totales de producción.

El coste por hora de un obrero en Francia, por ejemplo, es en media 30 veces mayor que el de un trabajador chino, una diferencia expresiva que se refleja directamente en la capacidad competitiva de los países menos desarrollados frente a países con promedios salariales más elevados (gráfico 9.2).

En general, la deslocalización se ha desarrollado en función de elementos como la situación geográfica, el nivel de salarios, la actividad de los sindicatos o las estrategias de comercialización de las empresas. El

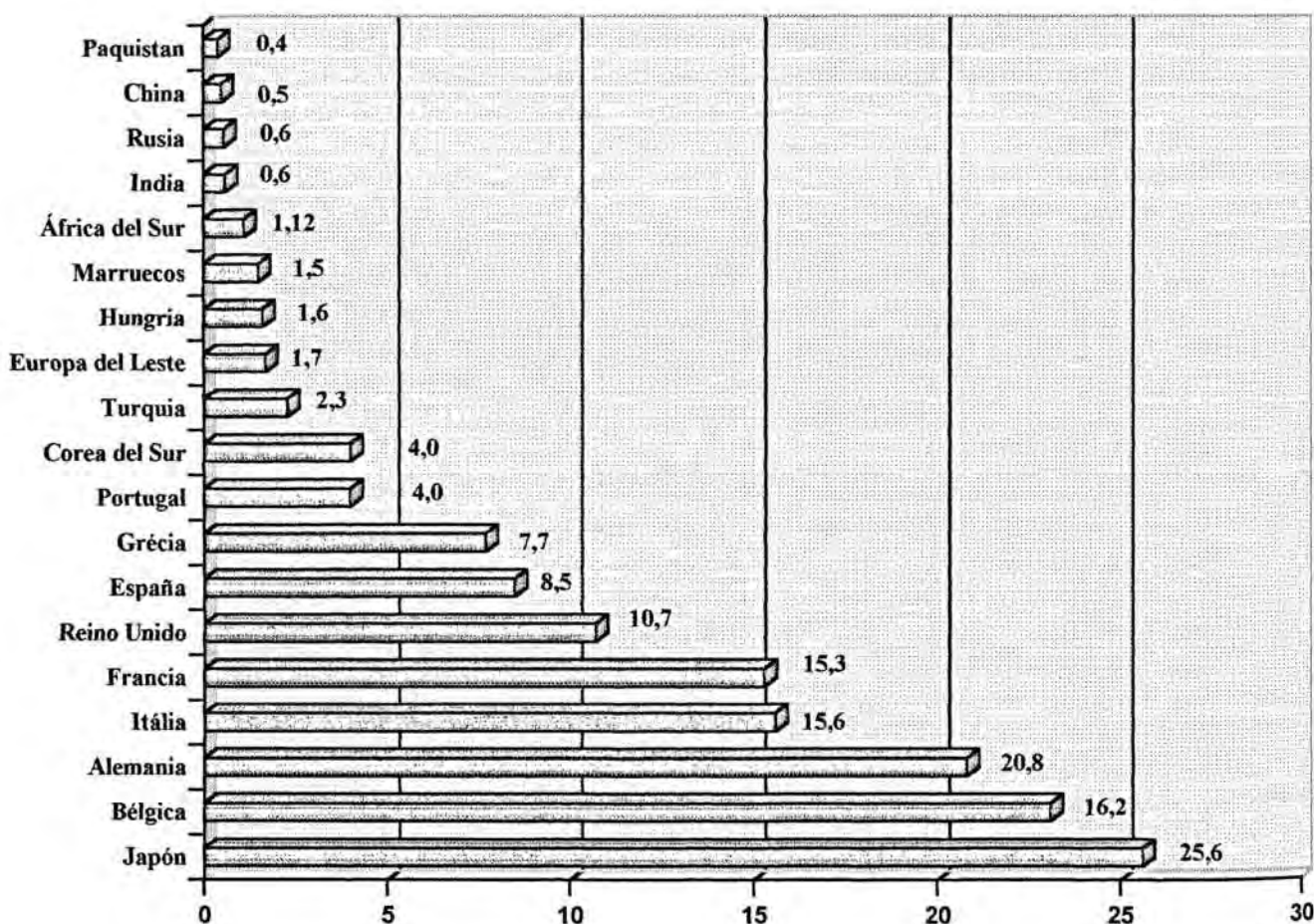
tamaño de la empresa parece haber sido también determinante: las pequeñas empresas tienen mayores dificultades en hacer frente a los riesgos y costes involucrados en procesos de deslocalización. Esto explica la diferente evolución registrada, por ejemplo, en las empresas de los países de la Unión Europea.

Gráfico 8.2

Coste horario de la mano de obra en la industria de la confección

Países seleccionados - 1994

(Us\$/Hora)



Fuente: Werner International, 1994

En el subsector de la confección, la deslocalización empieza a utilizarse con intensidad a partir de los años

1960 en algunos países europeos, veámos algunos casos representativos:

- a) Holanda, que tenía plantas de confección muy grandes y muy modernas, ha reemplazado la actividad manufacturera por una acción mucho más concentrada en el segmento de la comercialización de productos hechos en el exterior, en plantas vinculadas a las empresas nacionales.
- b) Alemania, es quizá el país que mayor volumen de producción ha desplazado hacia fuera de sus fronteras. Las empresas nacionales de ese país coexisten con la producción de artículos manipulados en el exterior y vendidos bajo marcas y garantía de calidad alemanas.
- c) Francia, es otro país europeo que sigue la misma tendencia, deslocalizando su producción hacia países como Tunes, Portugal o Marruecos. Estos países representaban, en conjunto, a principios de los años 1990, el 60% del volumen de mercancías que la industria francesa de la confección mueve en régimen TPP (IEC, 1990).

La estrategia de deslocalización se constituye en una acción contraria a la *respuesta rápida* - entendida como la capacidad de atender con inmediatez los cambios en los requerimientos de la demanda - ya que lo que busca es esencialmente bajar los costes de producción. En este sentido, es una estrategia orientada al coste, no al servicio ni a la flexibilidad. El *tiempo de proceso*,

desde la disposición de un orden de producción deslocalizada - generalmente en un país lejano - hasta la comercialización, será siempre más largo que si se realizara más cerca del mercado consumidor. Tal vez por eso, actualmente, el impacto de la deslocalización en algunos países europeos no es tan grande como fue en años anteriores.

En tales países, la deslocalización de la producción, de acuerdo con datos de la Dirección de Industria de la Generalitat de Cataluña - D.I.G.C. - de 1995, se ha estabilizado entre un 15% y un 20% del total de las importaciones. En Cataluña, por ejemplo, esta proporción es menor, y numéricamente no son muchas las empresas que han deslocalizado de forma importante su cadena productiva. Los países con quién esta región de España mantiene relaciones en este particular, son los más próximos: Portugal, y Marruecos; existiendo también algunos vínculos con China, Malásia, Islas Mauricio, entre otros.

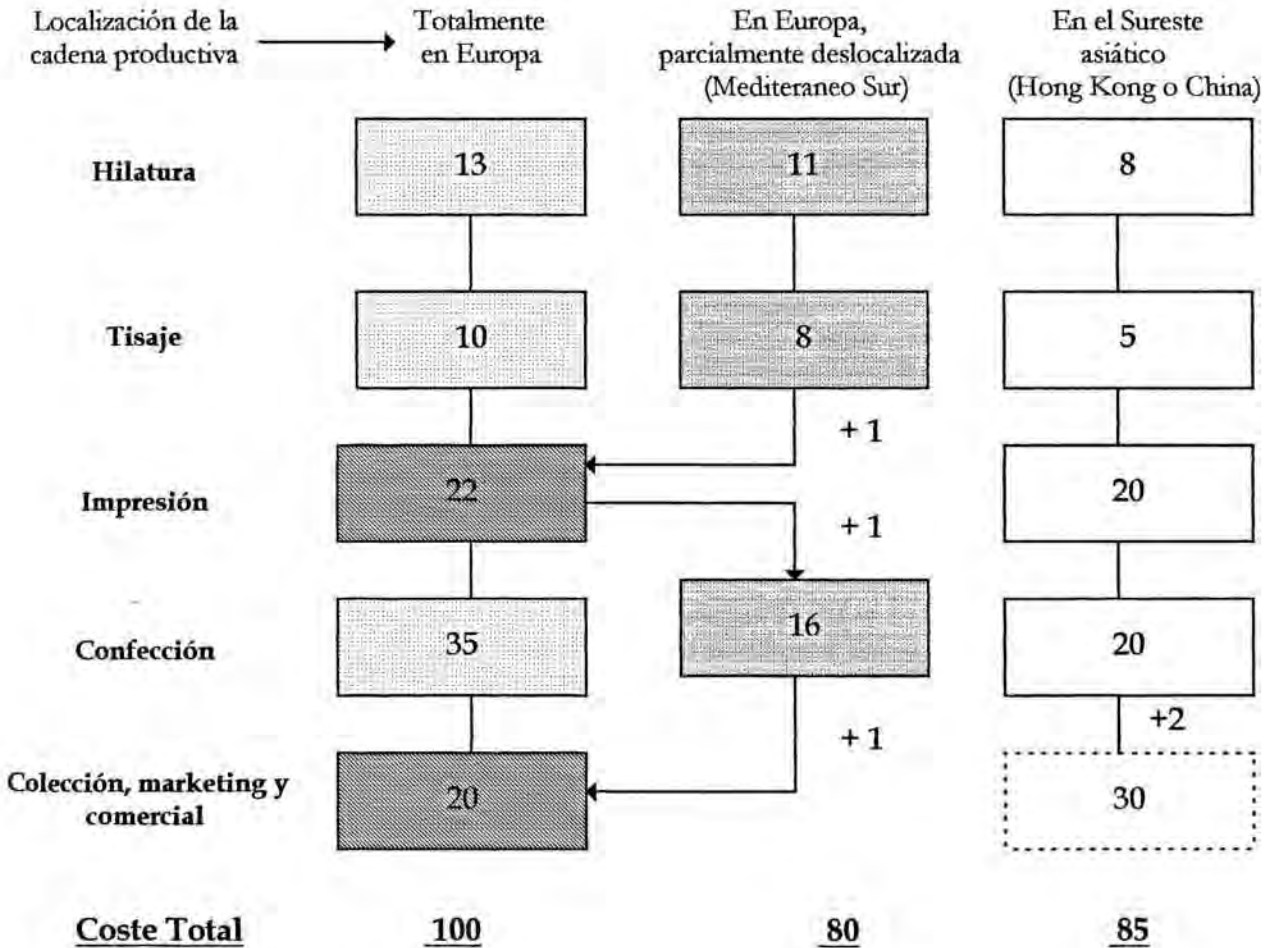
Sin embargo, en relación al conjunto de la industria textil en España, lo que se verifica en los últimos años, es una intensificación del movimiento de deslocalización, principalmente, en los casos de los mayores grupos del sector, como Induyco-Corte inglés, Inditex-Zara, Cortefiel, entre otros. Zara, por ejemplo, ha hecho de la deslocalización una estrategia complementaria y compatible con una *respuesta rápida* al mercado, aplicada

selectivamente a los productos de menor valor añadido y de moda más estable, que permiten una programación a mediano plazo (DIGC, 1995).

Figura 8.4

Ejemplo de niveles de costes relativos antes de los derechos arancelarios

Producción de prendas de vestir femenina (en números índice)



Fuente: Boston Consulting Group, 1984

En la figura 8.4, hacemos una comparación entre los costes totales de producción entre tres situaciones diferentes de localización de la cadena productiva textil: una primera donde la totalidad de la cadena

productiva se encuentra localizada en Europa; una segunda situación en que parte de la cadena ha sido deslocalizada hacia regiones menos desarrolladas del Mediterraneo sur y; una tercera, donde la cadena ha sido integralmente trasladada al sudeste asiático.

Para unos costes totales de producción en el primer caso iguales a 100, tenemos un valor de 80 para la cadena parcialmente deslocalizada y de un 85, para la producción integralmente instalada en el sudeste de Asia.

En el segundo y tercero casos, los costes totales se incrementan en 3 y 2 unidades, respectivamente. En el segundo, debido a las transferencias sucesivas de los productos intermedios, inicialmente, desde la región productora del Mediterraneo sur, donde se desarrollan las tareas de hilatura y tisaje, hasta las plantas europeas, para la etapa de impresión - ennoblecimiento - y, después, desde Europa nuevamente al extranjero, para la confección; finalmente, ya como prendas acabadas, desde las localizaciones en el extranjero hacia Europa, para la distribución y comercialización finales.

En el tercer caso, debido a los gastos de transporte de las prendas acabadas desde los países de origen, en este caso Hong Kong o China, hacia el mercado europeo para ser distribuidas y vendidas.

Un elemento central que influye en las decisiones entre las opciones presentadas de deslocalización, es la confrontación entre las ventajas competitivas derivadas

de las diferencias de coste de la mano de obra y niveles de sindicalización de los trabajadores y los costes y riesgos asociados a la propia deslocalización. Si estos son mayores que aquellos, las empresas no optarán por deslocalizar, caso contrario, las decisiones deben seguir en el sentido de la segmentación de la cadena productiva y de internacionalización de las etapas menos cualificadas.

Sin embargo, este no es un movimiento que ocurre únicamente hacia fuera de las fronteras nacionales, también es muy corriente el traslado dentro de un mismo país, entre regiones con diferenciales significativos de coste y cualificación de los recursos humanos. Un ejemplo concreto al respecto, es el de la transferencia de empresas de confección norteamericanas del nordeste del país a los estados del sur. La atracción del sur se reviste de múltiples aspectos:

- a) Los salarios son por lo general inferiores.
- b) La economía sumergida, que se abastece con trabajadores extranjeros en situación ilegal, está muy desarrollada en esta región del país.
- c) El grado de sindicalización es bajo; representa en media una cuarta parte o la mitad (van Liemt, 1990), del nivel de los estados del norte (ILGWU, 1985, p.21).

Otro caso interesante es el de Italia, donde algunas regiones periféricas económicamente han desarrollado

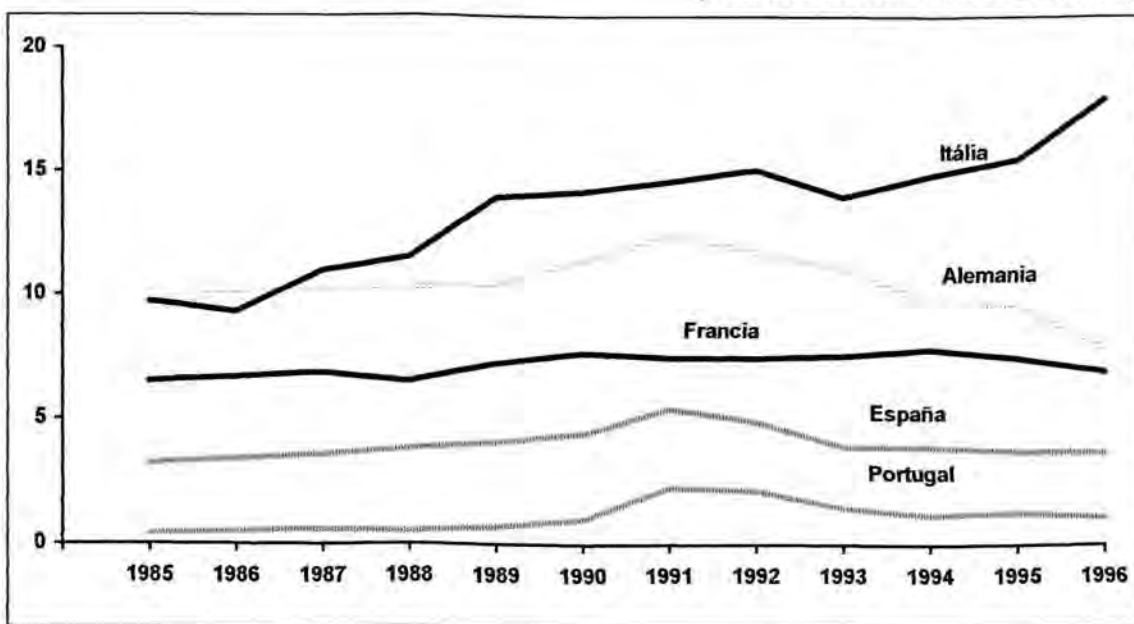
industrias de confección de proporciones considerables, pasando de ser una actividad casi inoperante en tales regiones, a convertirse en una producción en la que participaba, a principios de los años 1990, cerca del 20% de la mano de obra industrial.

El sistema de producción desarrollado en este país por la empresa Benetton, se ha extendido de forma importante por toda la industria de confección italiana, contribuyendo a que se tornara en la actualidad el más importante productor continental (gráfico 8.3).

Gráfico 8.3

Principales productores de confección en Europa

(Precios de 1990 en millares de EUROS)



Fuente: SESSI, 1997

Adicionalmente, los datos presentados en el cuadro 8.14, para un conjunto más amplio de países de la Unión Europea, confirman la tendencia de liderazgo de la industria italiana de la confección, respecto a los demás países. La participación de Italia en el total de la

producción del continente, a finales de 1995, era de un 34,1%, contra un 19,5% de Alemania, un 15,5% de Francia, un 12,1% de Gran Bretaña y un 7,9% correspondiente a España.

Cuadro 8.14

Distribución de la producción en la industria textil y de la confección en la UE - 1995

(%)

	Confección	Total (textil + confección)
Italia	34,1	30,4
Alemania	19,5	18,8
Francia	15,6	16,4
Gran Bretaña	12,1	12,6
España	7,9	7,3
Portugal	4,3	4,4
Bélgica	3,0	4,9
Grécia	1,3	1,7
Dinamarca	1,0	1,2
Holanda	0,8	1,8
Irlanda	0,4	0,6
Total UE	100,0	100,0

Fuente: Estadística Económica - Sectores industriales, 1997

También en términos de ocupación, Italia tiene una situación de liderazgo en el ámbito europeo, siendo responsable de un 26,2% del total de puestos de trabajo en el conjunto de la producción textil y de la confección. Debe mencionarse, sin embargo, que es difícil una comparación entre las magnitudes presentadas en el cuadro 8.15, ya que, como hemos visto, parte de la confección de las prendas en los países europeos y en otros países centrales son encargadas en el exterior. En Alemania, por ejemplo, la fase de confección es, en buena medida, subcontractada fuera del ámbito de la UE,

mientras que, en Italia, esta práctica se realiza básicamente en el interior del país, generalmente, utilizando mano de obra menos cualificada del Centro-Sur del país.

Cuadro 8.15

Ocupación en la industria textil y de la confección en UE - 1995

(miles de personas)

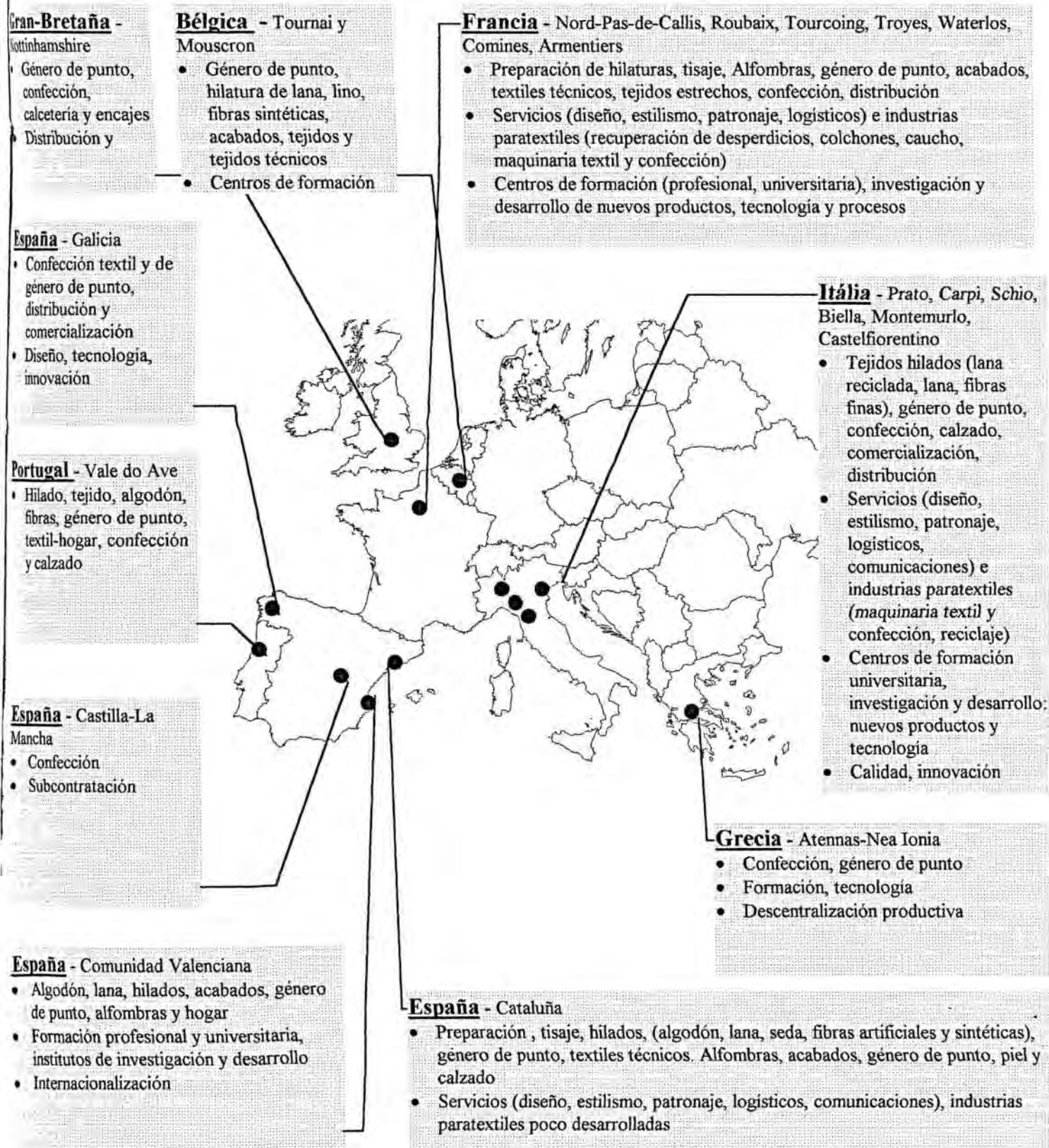
	Total (Textil + confección)	Confección	(%)
Italia	584	219	26,2
Gran Bretaña	366	166	16,4
Portugal	279	120	12,5
España	275	130	12,3
Francia	269	134	12,1
Alemania	259	97	11,6
Grécia	71	25	3,2
Bélgica	63	20	2,8
Holanda	26	7	1,2
Dinamarca	22	9	1,0
Irlanda	18	8	0,8
Total UE	2.232	935	100,0

Fuente: Estadística Económica - Sectores industriales, 1997

La figura 8.5 presenta algunas de las regiones textiles de Europa y las funciones que ocupan en de la cadena textil en el continente. Podemos visualizar, por ejemplo, como Portugal, un país con un promedio de cualificación de los recursos humanos y de desarrollo en general, más bajo que la media de los países centro-europeos, ocupa mayoritariamente un segmento productivo donde predomina la fabricación de los tejidos y la elaboración y acabado de las prendas, mientras que Italia, Alemania o Francia, entre otros, son localizaciones que albergan también actividades de concepción e investigación de nuevos materiales y tejidos y de diseño de moda.

Figura 8.5

Algunas regiones textiles de la UE y sus respectivas posiciones en la cadena productiva de la industria



Este tipo de situación se reproduce de forma ampliada a escala mundial, donde países periféricos reciben inversiones ligadas a las etapas finales de la cadena productiva, mientras que países centrales son localizaciones elegidas para actividades de mayor contenido tecnológico.

Nuevamente en el caso de Italia, se ha desarrollado una estructura de producción donde los centros más dinámicos del país concentran los sistemas de creación y diseño, además de los esquemas de distribución y comercialización. Mientras que las tareas de menor contenido técnico, la confección y el acabado, han sido deslocalizadas hacia regiones menos desarrolladas de la propia Italia.

Otro ejemplo ilustrativo del mismo proceso, es la industria de la confección francesa (cuadro 9.16), donde la deslocalización ha alcanzado proporciones también importantes, en este caso, mayoritariamente hacia fuera de las fronteras nacionales.

Cuadro 8.16

Producción de grupos textiles franceses en el extranjero e índice de apertura internacional de la producción - 1998

(FF Millones)

Confección	Producción en		Producción extranjero	Índice apertura (2+3)/1
	Francia	Exportaciones		
	1	2	3	
• Ropa interior de hombre	9.693	1.704	2.902	47,5
• Ropa interior de mujer	23.588	6.313	2.373	36,8
• Resto ropa interior	12.583	2.569	1.620	33,3
• Otras prendas	13.556	3.810	986	35,4
Total de la Industria	59.420	14.396	7.881	63,6

Fuente: Sessi, 1998

7Dentro de este segmento, la fabricación de ropa interior masculina es la que ha alcanzado el mayor grado de deslocalización, registrando un nivel total de apertura al exterior de un 47,5%, con casi un 30% de la producción fabricada fuera del país.

Progresivamente, el proceso de delocalización de la producción textil se va transformando, pasando a ser impulsado también por otros factores que no únicamente los costes de producción, como el grado de especialización de los trabajadores en tareas concretas o un ambiente empresarial favorable, juntamente con otros elementos, tales como: la productividad de la mano de obra local; el *savoir-faire* del personal empleado; y la legislación y fiscalidad de cada país.

El proceso de deslocalización del segmento del *jeans* de Francia a Marruecos, por ejemplo, ha ocurrido debido también a que este país es un tradicional productor de *denin* y cuenta con una mano de obra acostumbrada al trabajo textil. En la misma dirección, la fabricación de productos de algodón - camisas, *tee-shirts*, etc.-, por empresas francesas en Turquía, ha sido motivado por el hecho de que este país es un gran productor mundial de esta fibra. Se trata de procesos que han sido motivados adicionalmente por factores asociados a cultura, lengua e historia comunes, o igualmente, por un cierto nivel de cualificación específica de los recursos humanos (SESSI, 1998).

En cambio, en Alemania, por ejemplo, más de 2/3 de las deslocalizaciones en el segmento textil han sido motivadas por factores relacionados con los bajos costes laborales en las regiones receptoras.

Adicionalmente, en Francia, Alemania o en los países escandinavos, además de los altos salarios, los costes indirectos de la mano de obra son muy elevados, hecho que también motiva la transferencia de las actividades intensivas en trabajo hacia territorios con niveles más reducidos de estos costes.

Específicamente respecto a Francia, los costes indirectos añadidos a los salarios representan, en media, un incremento de un 13,5% en los costes totales de producción, mientras que, en el conjunto de la Unión Europea, el promedio, en 1992, ha sido de un 9%.

Estos diferenciales inducen un tipo de deslocalización que se da, no exclusivamente a países de fuera del continente europeo, sino que también a otros países de Europa con costes laborales totales menores, como es el caso de Portugal o de los países del Este.

En Bulgaria o Rumania, los costes medios horarios de la mano de obra son muy próximos a los países no desarrollados, al mismo tiempo, que cuentan con trabajadores con cualificaciones bastante competitivas en términos europeos (Sessi, 1998).

En estos casos, las deslocalizaciones, tienen un doble objetivo: además de garantizar la reducción en los

costes de la mano de obra, viabilizan el acceso a condiciones locales de cualificación y cultura, que son responsables de la generación de ventajas competitivas también en términos de calidad.

De todas maneras, la deslocalización, en la mayoría de los casos, sigue estando motivada mayoritariamente por razones de coste. Al respecto, una investigación financiada por la Junta de Andalucía, llevada a término en 1996, recoge una serie de informaciones acerca de las motivaciones para la deslocalización de partes de la cadena productiva de importantes empresas textiles europeas.

Los datos indican que, para el periodo estudiado, de las 24 empresas listadas, la totalidad ha declarado que la motivación principal para el desplazamiento de sus unidades ha sido la búsqueda de menores costes de la mano de obra, o bien en territorio europeo o fuera de este.

En la práctica, el proceso de deslocalización puede darse de tres formas distintas: con aporte de capital, sin aporte de capital o a través de la subcontratación.

En el primer caso, la deslocalización se da o bien a través de fusiones o adquisiciones de unidades productivas ya existentes, o bien mediante la construcción de instalaciones interamente nuevas en el exterior, sustituyendo una producción de iguales características instalada en otro país.

Cuadro 8.17

Deslocalización de la cadena productiva textil y de la confección de algunas empresas europeas

Nombre de la empresa	Actividad	Procedencia del capital	Destino	Estrategia productiva	Motivaciones
Maestre y Ballbie	Confección	España	Marruecos e Indonesia	ND	Costes laborales
Algodoneira	Textil	España	Marruecos	Nuevas instalaciones	Costes laborales
San Antonio	Confección	España	Marruecos y Portugal	Nuevas instalaciones subcontratación	Costes laborales
Cortefiel	Confección	España	Marruecos	Nuevas instalaciones	Costes laborales
Sans Sur	Confección	España	Marruecos	Nuevas instalaciones	Costes laborales
Liwe	Confección	España	Marruecos	Nuevas instalaciones	Costes laborales
Española	Confección	España	Marruecos	Nuevas instalaciones	Costes laborales
Sallurtegui	Confección	España	Marruecos	Nuevas instalaciones	Costes laborales
Inditex	Textil y confección	España	Corea del Sur y Portugal	Nuevas instalaciones	Costes laborales
Sáez Merino	Textil y confección	España	México, Marruecos y Hong-Kong	Nuevas instalaciones	Costes laborales
Rock Sport	Confección	España	Marruecos		Costes laborales
Sara Lee	Confección	España	Túnez	Nuevas instalaciones	Costes laborales
Peyton	Confección	España	ND	ND	Costes laborales
Don	Confección	España	Portugal	Subcontratación	Costes laborales
Algodón	Confección	España	Portugal	Subcontratación	Costes laborales
Adolfo	Confección	España	Portugal	Subcontratación	Costes laborales
Dominguez	Confección	España	Marruecos	Nuevas instalaciones	Costes laborales
Abanderado	Confección	España	Marruecos	Nuevas instalaciones	Costes laborales
Losan	Confección	España	China	Subcontratación	Costes laborales
Induyco	Textil y confección	España	Marruecos	Nuevas instalaciones	Costes laborales
Jause	Confección	España	Marruecos	ND	costes laborales
Hijos de Angel	Confección	España	Marruecos	Nuevas instalaciones	Costes laborales
Colomer	Confección	Francia	China	Nuevas instalaciones	Costes laborares
Albert	Confección	Francia	China	Nuevas instalaciones	Costes laborares
Weil	Confección	Francia	Túnez	Nuevas instalaciones	Costes laborales
Besançon	Textil	Italia	Mahgreb	Nuevas instalaciones	Costes laborales
Marzotto	Textil	Italia	Mahgreb	Nuevas instalaciones	Costes laborales
Miroglio	Textil	Italia	Mahgreb	Nuevas instalaciones	Costes laborales
M.P.H.	Confección	Francia	Islas	Nuevas instalaciones	Costes laborales
Diffusion	Confección	Francia	Mauricio	Nuevas instalaciones	Costes laborales
LAP Melaine	Confección	Francia	Sudeste asiático	Nuevas instalaciones	Costes laborales

Una variante de ese sistema es la deslocalización a través de la *coinversión - coentreprise*. En este caso, una empresa crea, en acuerdo con otra extranjera, una tercera sociedad de carácter mixto, situada fuera de sus fronteras, donde cada socio detenta una parte del capital, - usualmente 50%-50% o 60%-40%. Este tipo de deslocalización, destinada también a la penetración y conquista de parte de nuevos mercados, se consituye en una forma muy utilizada en la actualidad en el segmento de la confección.

El segundo caso, la deslocalización sin aporte de capital, ocurre a través de la concesión de licencias de fabricación y/o comercialización a empresas extranjeras que, en contrapartida, pagan *royalties* por la utilización de la marca. Esta estrategia sirve frecuentemente para una fase de adaptación para una futura deslocalización.

La deslocalización puede darse, adicionalmente, a través de la subcontratación, en este caso el concesionario aporta las materias primas y compra el servicio, o bien encarga directamente la confección de artículos específicos a ciertas empresas.

La estrategia de deslocalización de la cadena productiva suele estar condicionada por tres clases de factores:

- a) La existencia de una estructura organizativa y humana adaptada a las necesidades de la deslocalización - personal técnico y comercial con experiencia para

controlar las condiciones de la producción deslocalizada.

- b) El grado de desarrollo de la organización logística - un elemento que viabiliza el control de los pedidos y transportes de mercancías, entre otras actividades de fundamental importancia para el éxito de las operaciones.
- c) Capacidad financiera suficiente - para afrontar los costes de un personal itinerante, una red de compras compleja y un nivel de *stocks* elevado.

Como ya comentamos anteriormente, estas son condiciones que, generalmente, sólo suelen darse en organizaciones industriales de mayor tamaño, que son las que, de hecho, practican a gran escala las estrategias de deslocalización.

Incluso sujeta a este tipo de restricción, la deslocalización es una acción estratégica que genera importantes consecuencias sobre la forma como se organiza espacialmente el conjunto de la industria textil y sobre cuales son los territorios que, por sus características combinadas de coste y cualificación, están preparados para recibir inversiones derivadas de la mundialización de la cadena productiva.

Contrariamente a las etapas finales de la producción de textiles, que requieren recursos humanos poco cualificados y que son usualmente las que pasan por procesos de deslocalización, las funciones que componen

los grupos 1 y 2 de la clasificación propuesta en el apartado 8.1.2, es decir, las funciones de dirección general y de concepción y diseño de moda, deben estar localizadas en medios desarrollados, donde lo que imprime la capacidad competitiva es la calidad por encima del coste.

Centrémonos en como se comportan estas funciones respecto a su movilidad espacial, teniendo en cuenta las exigencias elevadas de cualificación de los recursos humanos y el importante aporte de valor de éstos a los productos.

8.3.2 - La concentración espacial de la moda: El liderazgo en diferenciación

A pesar de una elasticidad-renta inferior a la unidad - en países desarrollados oscilan entre 0,6 y 0,8, tendiendo a disminuir a la medida que la renta es más elevada - los textiles, y el vestuario en particular, se han convertido en productos que no son utilizados únicamente para satisfacer la necesidad básica del ser humano de abrigarse, sino que son también una expresión de la personalidad de quién los usa, y una forma de afirmación individual ante la sociedad. Hemos transformado una necesidad primaria en otra, de tipo social, recogiendo la idea, comentada en la primera parte de la tesis, de la pirámide de necesidades humanas jerarquizadas, propuesta por Maslow.

La moda tiene mucho que ver con los valores culturales de cada sociedad en cada momento, la

transmisión de los cuales es hoy casi instantánea en todo el planeta. Un residente en Nueva York, se da cuenta inmediatamente de las costumbres de un residente en Roma, Londres, Tokio o Barcelona, y viceversa. Esto motiva, y a la vez impulsa, cambios sustantivos en las costumbres y preferencias de los consumidores, en su manera de pensar y de vivir. Tales cambios, aplicados al campo de la moda, se reflejan en la creciente diversidad de opciones demandadas por los consumidores, y en la multiplicidad de modelos ofertada por los fabricantes.

Es aquí donde la concepción y el diseño de moda tienen máxima importancia como elemento definidor de un nuevo contenido de valor del producto textil. El diseño, en este sentido, se ha convertido en el motor básico de la producción textil en las sociedades más avanzadas, y una fuente de generación de ventajas competitivas frente a otros segmentos que hemos analizado y que se basan casi exclusivamente en los bajos costes productivos, especialmente de la mano de obra.

En realidad, se trata de un modelo competitivo complejo, que busca combinar ventajas estratégicas derivadas, tanto de la reducción de los costes de producción, como de la introducción continuada de innovaciones. Esto tiene importantes consecuencias para la organización de la producción textil, entre las cuales destacamos:

a) Se acorta el ciclo de vida de los productos textiles.

- b) Del anterior, se incrementa la necesidad de una mayor velocidad en el lanzamiento de nuevos modelos y materiales, como forma de mantener las posiciones competitivas en el mercado.
- c) Las inversiones en I+D necesarias a este proceso de renovación continuada, incrementan los costes totales de producción que, en los casos de empresas integradas verticalmente, son compensados por una elevación del grado de segmentación de la cadena productiva y de dispersión geográfica de las unidades de confección y acabado final.

Los costes asociados a este incremento en la capacidad competitiva a través de importantes inversiones en I+D y en diferenciación productiva, pueden ser clasificados en:

- a) Costes de investigación de las tendencias de mercado.
- b) Costes de la elaboración de los diseños de producto.
- c) Costes de transformación de los diseños en prototipos o modelos básicos.
- d) Costes asociados a la selección de prototipos para formar la colección: conjunto de artículos que serán ofrecidos en el mercado.
- e) Costes de la transformación de la colección en artículos listos para la venta: muestrarios.

En la industria textil, el coste de fabricación de un modelo básico o *bandera* es, en promedio, el doble del coste normal de producción de las piezas. En la

confección, la producción de piezas básicas para colección tiene un coste estimado entre 3 y 5 veces mayor que el normal, a causa básicamente de:

- Las operaciones de corte, costura y acabado se realizan manualmente por trabajadores cualificados.
- Una vez establecida la colección básica, los responsables comerciales y de diseño seleccionan las piezas que finalmente serán vendidas en el mercado. En general, se desechan entre un 40% y 50% de las piezas de la colección, un motivo adicional de elevación de los costes finales de producción.

En el sector textil, los costes medios asociados al diseño alcanzan entre un 3% y un 6% de la facturación y, en los géneros de punto, entre un 5% y un 9%, aunque estos valores dependen mucho de la especialidad, el nivel de diseño del producto, la estructura comercial de la empresa, etc. En la CEE, el promedio es un poco mayor, alrededor de un 10% o 12% (CIE, 1991).

La concepción de los nuevos modelos empieza, en media, unos 18 meses antes de la puesta en marcha de la producción (cuadro 8.18), con la elección de los materiales y colores que van a ser utilizados en cada colección. Posteriormente, se pasa por sucesivos procesos de diseño, desarrollo de los modelos, elección de las telas y otros componentes, hasta que los modelos pueden ser encargados a las unidades de confección y, posteriormente, comercializados.

Cuadro 8.18Etapas de la concepción y diseño de un producto textil

Agente	Tiempo	Decisiones de Diseño
Hilador	- 18 meses	Elección de las materias primas, texturas y colores
Tejedor	- 12 meses	Diseño de la estructura y acabado de los modelos
Confeccionista	- 6 a - 8 meses	Elección de la tela, de las líneas y componentes a ser utilizadas
Comercial/distribuidor	- 5 a - 4 meses	Compra al confeccionista
	Inicio de las ventas al público	

Fuente: CIE, 1991

Las actividades previas a la producción exigen recursos humanos muy cualificados y capaces de utilizar los medios tecnológicamente más modernos, hecho que engendra una serie de consencuencias sobre sus necesidades locacionales.

Dentro de este segmento previo, el diseño es el que requiere más abundante capital humano cualificado y mayores inversiones en I+D. Cuanto mayor es el contenido de moda en los modelos, tanto más complejos y variados serán los factores que concurren al mismo, hecho que lleva a la elección de localizaciones en medios innovadores y que de alguna forma estimulen la circulación plena de informaciones sobre las tendencias más recientes de la moda.

Sin embargo, incluso en esta etapa de diseño, las actividades no son totalmente homogéneas en cuanto a sus

B.U.B. Secció d'Economiques
Gèneres 00, 08004 Barcelona
N. 102 19 66

contenidos tecnológicos y necesidades de recursos humanos, al contrario, se distribuyen a lo largo de un vector que va desde el diseño de prendas estándar, donde la mano de obra no es tan cualificada, hasta las más elaboradas y exclusivas creaciones de la alta costura, en las que lo que realmente cuenta es la capacidad de los verdaderos artesanos que desarrollan y confeccionan sus modelos.

En el primer caso, el de las prendas estándares, el factor moda prácticamente no cuenta; la parte del diseño no es mayor que una simple descripción técnica de insumos normalizados. Este tipo de diseño, en principio, no necesita estar concentrado en medios que cuenten con recursos humanos con altas cualificaciones, debido a que, como decíamos, suelen ser procesos ya muy automatizados, y que pueden ser desarrollados a partir de programas estándares de diseño, conectados directamente con la maquinaria de las unidades de producción.

En el otro extremo, está la alta costura en la que las actividades creativas y muy individualizadas representan una parte considerable del precio final de venta. Son actividades que suelen estar muy concentradas espacialmente, alrededor de pocos centros de creación en el mundo, y que necesitan contar con trabajadores muy cualificados que, por lo general, reciben elevados salarios; son los verdaderos innovadores, los que lanzan

las principales tendencias de moda, con una producción reducida y destinada a un público muy restringido.

Entre estos dos extremos, se encuentra el segmento de diseño de modelos *prêt-à-porter*, que incluso cuando es realizado por las grandes casas de moda, sirve para la producción de un número elevado de prendas, más elaboradas que en la gama inferior, pero no tan exclusivas como en la gama de la alta costura.

Es precisamente en este segmento, donde la informatización ha incrementado enormemente la productividad de los diseñadores, principalmente, en base a métodos de diseño asistido por ordenador - CAD/CAM.

Son recursos que simplifican y a la vez aceleran el ritmo de las actividades que exigen una gran inversión de tiempo y capital humano cualificado, y que preceden al proceso de ensamblaje.

Una aportación fundamental en este particular, es que con tales recursos el de diseño puede estar conectado directamente a las unidades de producción, a través de redes de telecomunicaciones que coordinan remotamente la confección de los modelos.

En este caso, los ordenadores aplicados al diseño viabilizan la separación geográfica entre unas actividades que requieren gran densidad de capital humano de alto nivel de cualificación y otras que demandan grandes cantidades de mano de obra poco cualificada; este es el caso, por ejemplo, de los vínculos entre los

diseñadores ubicados en los Estados Unidos y las unidades de producción de empresas de confección localizadas en Hong Kong.

Al mismo tiempo, como hemos visto, que el núcleo de las etapas de gran densidad de mano de obra poco cualificada se ha visto poco afectado por la introducción directa de la microelectrónica, una verdadera revolución se ha procesado en el conjunto de la industria textil, en base a la utilización de nuevas tecnologías de telecomunicación e información, permitiendo la *deslocalización* de las etapas de la cadena productiva - especialmente la final - a zonas de menores costes laborales, y la coordinación de éstas de forma centralizada, desde los principales centros de moda y diseño concentrados en las principales ciudades del mundo.

Hay quienes piensan que los vínculos estrechos, y en algunos casos antiguos, entre las industrias textiles y de la confección son imprescindibles para satisfacer algunas demandas de clientes muy motivados por los productos de calidad superior. Sin embargo, este argumento puede ser menos válido cuando se trata de la vasta gama de productos de precio mediano, en cuya fabricación en Países en Vías de Desarrollo han alcanzado ya, o están a punto de alcanzar, estándares próximos a la de los países industrializados, y en los que los modernos sistemas de información y comunicación pueden reemplazar

a los contactos directos entre las unidades centrales de coordinación y diseño y aquellas asociadas a tareas de producción propiamente dichas.

En general, los medios tecnológicos avanzados disponibles actualmente son los que viabilizan la profundización de los procesos de internacionalización de la cadena productiva también en la industria textil, permitiendo una mayor flexibilidad locacional y, consecuentemente, una mejor combinación entre las etapas de la producción integradas verticalmente pero espacialmente dispersas.

Todas las posibilidades de organización llevan a un proceso de segmentación de la cadena productiva textil y a una relación de entre ese movimiento y las estrategias de localización espacial de las unidades, de acuerdo con las necesidades diferenciales de cualificación de los recursos humanos, tal como podemos verificar a continuación.

8.4 - Las estrategias de gestión territorial de la producción y la segmentación de la cadena productiva textil

Como se ha mencionado al principio del capítulo, la cadena de producción de valor en la industria textil está compuesta por una serie de actividades secuencialmente dispuestas, que, en conjunto, forman una estructura interdependente que puede estar o bien desintegrada y formada por varias empresas que mantienen relaciones de

proveedor-cliente, o bien integradas verticalmente, en una sola corporación empresarial.

En este segundo caso las posibilidades de aprovechamiento de las heterogeneidades de los territorios son mayores, debido a que la concentración de los recursos permite hacer frente a los elevados costes de coordinación de actividades espacialmente dispersas, pero operacionalmente conectadas.

Las bases organizativas de este tipo de estructura ya han sido discutidas en apartado 3.3.5, cuando hablamos de las empresas que organizan sus operaciones en bases municipalizadas, o bien dividiendo sus actividades entorno a un producto global - *global product* - o bien adoptando una forma de división del trabajo por tareas - *worldwide geographical basis*.

En la industria textil lo que suele darse es la división por tareas, una vez que las grandes empresas del sector, más que fabricar un producto adaptable a todos los mercados, buscan aprovechar las características locales de coste y cualificación, de acuerdo con ventajas competitivas globalmente definidas.

Un buen ejemplo de tales prácticas, en el ámbito español, es el grupo gallego Inditex-Zara. La empresa ha iniciado en 1980 un proceso de expansión y modificación estratégica de sus operaciones, pasando por un cambio general en los esquemas de producción y comercialización que ha implicado la separación de las etapas que componen

la cadena productiva y de su localización de forma diferenciada de acuerdo con objetivos de diferenciación y coste.

La empresa, que basa sus operaciones en una clara estrategia de reducción de la duración del ciclo productivo, dispone de un departamento de diseño y estilismo propios que funciona de forma centralizada e integrada tanto a la dirección general como a las unidades de producción. La utilización de sistemas de diseño y fabricación asistidos por ordenador, CAD/CAM, confieren una mayor agilidad a todo el sistema, permitiendo materializar las ideas desarrolladas por los diseñadores en modelos y situarlos en las tiendas en menos de 1 mes.

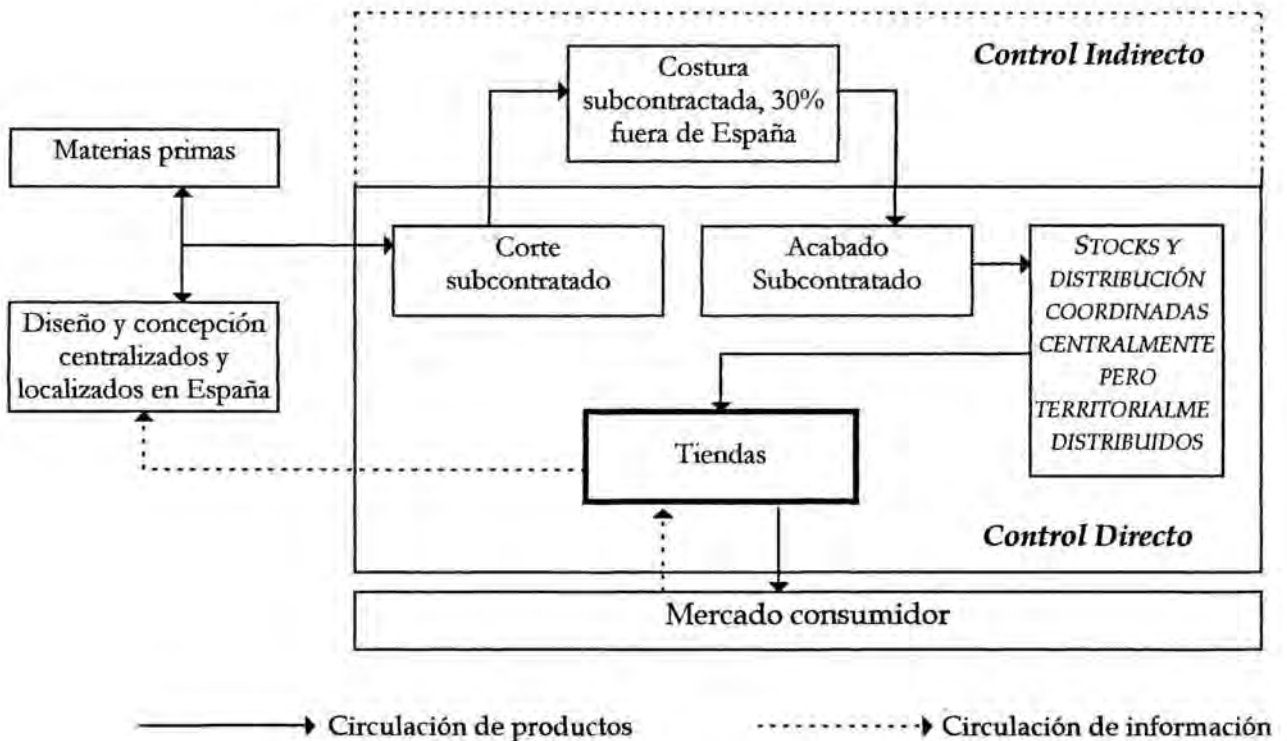
La expansión y la adecuación del sistema de distribución a las necesidades de *respuesta rápida* a los cambios en la demanda, ha sido otro de los puntos clave en el éxito comercial reciente de la empresa. Este sistema está estructurado en base a una gran dispersión geográfica, en principio de ámbito español y, posteriormente, a nivel mundial. En 1995, Zara ya contaba con una distribución que se extendía, además de todo el territorio español, a Portugal, Francia, Estados Unidos, México, Grecia, Holanda y Bélgica. Más recientemente se ha expandido también hacia Sudamérica.

De la misma forma que la distribución, la producción también se compone por una serie de unidades

espacialmente dispersas. La empresa cuenta con algunas plantas propias - para atender las necesidades urgentes y los lanzamientos de nueva colecciones - y con un gran número de unidades subcontractadas no pertenecientes al grupo - pequeños talleres familiares, cooperativas, etc.- pero que se constituyen en la parte más importante de la cadena productiva de la empresa. Del total de subcontractistas, actualmente, el 30% está deslocalizado hacia ubicaciones fuera de España, especialmente en áreas de menor coste laboral del norte de África, Portugal y el sudeste asiático (Arús y Fabregat, 1995).

Figura 8.6

Ejemplo de esquema de producción - Grupo Inditex-Zara



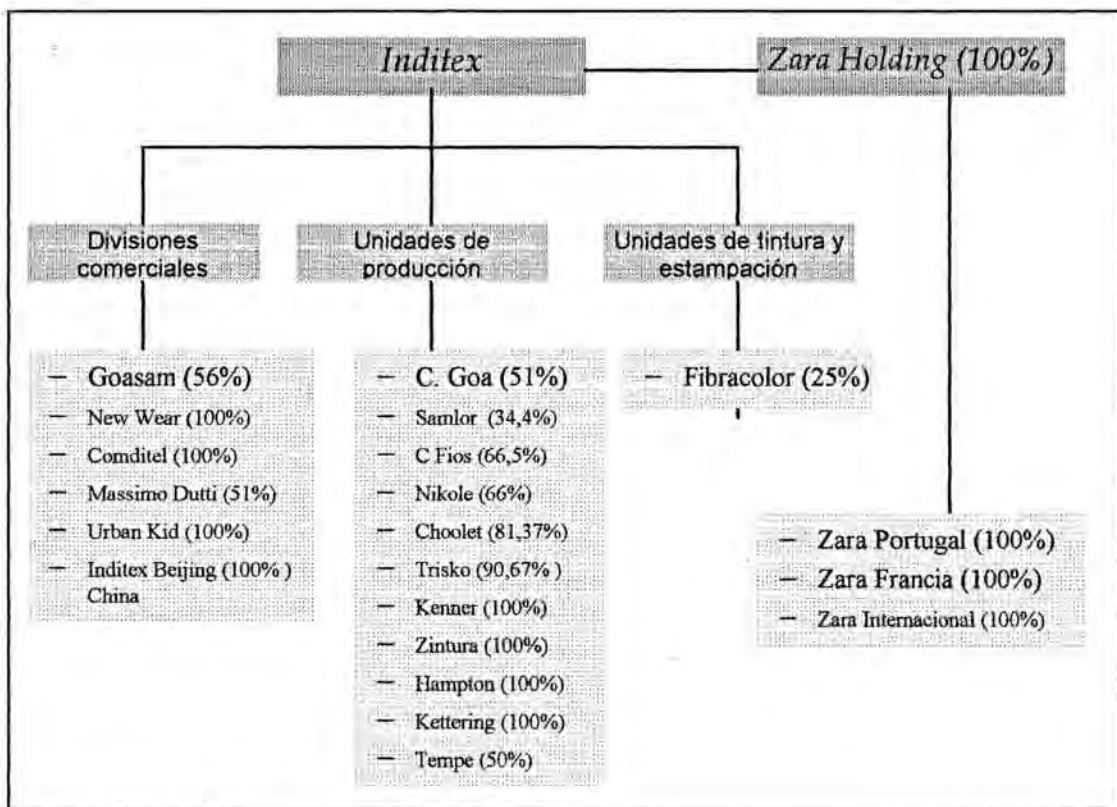
Fuente: Elaboración propia en base a Arús y Fabregat, 1995, p.54

La figura 8.6 resume la cadena de producción del Grupo Inditex-Zara, buscando discriminar las fases que están bajo control directo de la empresa de aquellas que son subcontratadas y dirigidas indirectamente, usualmente trabajando por encargo.

Los diferentes niveles del proceso productivo descrito están compuestos por varias actividades con vinculaciones territoriales diferenciadas, dentro de una concepción general de formación de una cadena de producción de valor. La figura 8.7 recoge esta idea aún para el caso del Grupo Inditex-Zara.

Figura 8.7

Cadena de producción de valor mundialmente distribuida
El caso del Grupo Inditex-Zara



Fuente: op.cit, 1995. P.54

La creciente complejidad de las estructuras organizativas de la empresa, en el sentido de una mayor dispersión geográfica, comporta un incremento en las necesidades de coordinación entre las unidades espacialmente distribuidas y aquellas concentradas y, entre éstas, y los colaboradores externos: talleres de producción, suministradores de materias primas, tiendas, otras empresas, etc.

La estructura gerencial de la empresa debe adecuarse, especialmente, en el sentido de establecer formas más eficaces de gestión centralizada del conjunto de la producción, comercialización y administración de las unidades. Esto sólo es posible a partir de la utilización de sistemas de telemáticos de comunicación que, al tiempo que permiten una mayor dispersión de las unidades hacia puntos donde la disponibilidad de recursos sea especialmente favorable, viabilizan un elevado grado de coordinación entre las etapas de la producción.

En este caso, las unidades son guiadas por lógicas propias de localización, particulares de cada segmento, pero subordinadas a la estrategia competitiva general de la empresa.

Una experiencia ya paradigmática en términos de segmentación de la cadena productiva textil, es el del grupo italiano Benetton. Esta empresa, la más importante de la industria de la confección en Italia, ha estructurado sus operaciones en base a una red

descentralizada de fabricación, distribución y comercialización que alcanza actualmente casi todo el mundo.

La originalidad de la Benetton arranca del hecho de que tanto la producción como la comercialización están a cargo de una constelación de empresas externas, espacialmente descentralizadas con las que el grupo mantiene relación de exclusividad. Sólo alrededor de un 20% de la producción total procede de fábricas que son de propiedad de la empresa; el 80% restante se produce en empresas independientes especializadas en actividades de gran densidad de mano de obra como la confección, el acabado y el planchado.

En cambio, las actividades de alta calidad y gran utilización de tecnología y recursos humanos cualificados están completamente concentradas, tanto en términos de la propiedad del capital, como territorialmente. Este tipo de *empresa red*, también puede ser clasificada como una *empresa virtual*; una forma de organización de las operaciones que tiene la capacidad de combinar las ventajas en términos de coste y de economías de especialización de pequeñas unidades productivas, con las economías de escala, que surgen de las fases de distribución y comercialización de las grandes empresas.

Las tiendas deben seguir las directrices dadas por la dirección central en lo que a estilo y exposición para la venta se refiere. Tienen también que comprar los

productos a los agentes de venta de las zonas más próximas y vender exclusivamente la marca Benetton. No es una relación de concesionario, puesto que el nombre de la marca se otorga a las tiendas sin ninguna condición específica, salvo la de la exclusividad de los productos. La conexión entre las tiendas y agentes con el grupo Benetton reviste una forma muy parecida a la de la relación entre la empresa y sus subcontratistas de confección. Por lo tanto, la red de ventas es también como una constelación de empresas: donde el centro elabora estrategias generales y controla los recursos esenciales de todo el conjunto de empresas autónomas que participan en el sistema.

Las tiendas funcionan a un nivel muy alto de productividad debido a la elevada movilidad de los *stocks*, a establecimientos de venta pequeños y poca necesidad de empleados. Los reducidos gastos generales y de comercialización resultantes les posibilitan trabajar con un pequeño margen de ganancia y de obtener, al mismo tiempo, un elevado rendimiento sobre las ventas.

Los casos de Inditex-Zara y de Benetton nos sirven para entender un poco más la lógica de territorialización de la cadena productiva textil, en función de las nuevas necesidades impuestas por la competencia y de formas innovadoras de gestión de los negocios. La mayor exigencia en términos de rapidez de respuesta a los cambios en la demanda, de una estructura de costes más

equilibrada y de una conformación empresarial que permita el aprovechamiento de las ventajas competitivas de cada entorno, inducen un modelo locacional apoyado en la segmentación de la cadena productiva y dispersión de las unidades resultantes en bases dispersas.

Como hemos apuntado anteriormente, las tareas de gestión y coordinación integrada de tales unidades sólo pueden desarrollarse eficazmente mediante la utilización de tecnologías avanzadas de comunicación y transmisión de datos, que permiten la conexión inmediata entre las fases más cualificadas de la cadena, centralmente localizadas, y aquellas dispersas, usualmente dedicadas a las fases menos exigentes en términos de cualificación.

Al respecto, una investigación promovida por el SESSI (Service des Statistiques Industrielles) en 1996, para el conjunto de la confección en Francia, nos revela la creciente importancia del proceso de automatización/informatización de las fases más cualificadas de la producción, un elemento que, como decíamos, se constituye en el punto de apoyo central de las estrategias de internacionalización de la cadena productiva en la industria.

Si dividimos la secuencia productiva textil en dos bloques: de un lado, la tareas de mayor exigencia tanto de recursos humanos más cualificados como de localizaciones centrales y; de otro, las etapas de fabricación de los modelos y de manutención de las

instalaciones, tenemos que el proceso de automatización/informatización, como es lógico, sigue cada vez más concentrado en las etapas de concepción, diseño y gestión, siendo poco extendido al segundo bloque (cuadro 8.19).

Cuadro 8.19

Tasa de informatización/automatización por función en el segmento de la confección en Francia - 1996

	<u>Confección</u>		<u>Industria</u>	
	1995	1997	1995	1997
- <u>Concepción</u> <i>ingeniería asistida por ordenador - CAD/CAM</i>	31,6	39,6	45,5	54,4
- <u>Gestión de la producción</u> <i>gestión informatizada de los stocks, pedidos, lanzamiento</i>	44,0	53,0	63,0	75,7
- <u>Comunicación</u> <i>sistemas de gestión centralizada, información en el interior del taller, local en la empresa y a distancia</i>	25,8	35,0	44,1	57,9
Total de la informatización de las tareas cualificadas	<u>54,3</u>	<u>62,3</u>	<u>75,8</u>	<u>85,0</u>
- <u>Fabricación</u> <i>Máquinas de comando numérico, otras máquinas de fabricación, robots, sistemas de control, fabricación automatizada, sistemas de supervisión</i>	24,8	32,4	64,4	81,0
- <u>Manutención</u> <i>sistemas automatizados de cargamento, de manutención y estocaje y desestocaje</i>	4,7	10,9	18,6	25,6
Total de la automatización en la etapa de fabricación	<u>26,1</u>	<u>33,2</u>	<u>65,2</u>	<u>71,0</u>
Promedio general informatización/automatización	<u>59,7</u>	<u>66,6</u>	<u>65,2</u>	<u>90,2</u>

Fuente: Elaboración propia, datos compilados a partir de informaciones del SESSI, 1995

Nota: Los valores referentes a 1997 son proyecciones realizadas por el SESSI.

Esto puede explicarse, básicamente, a partir de dos razones:

- a) La primera se refiere al hecho de que la fase de confección propiamente dicha está compuesta por series cortas de productos, fabricados en base a una

significativa variedad de tallas, modelos y tejidos. La automatización de esa fase implicaría una multitud de programaciones diferentes de las máquinas para la producción de pequeñas series de cada tipo, hecho que elevaría considerablemente los costes totales de producción e implicaría en una necesidad mucho mayor de cualificación del trabajador responsable de la operación de las máquinas.

- b) La segunda razón, y probablemente la principal, tiene que ver con la materia prima utilizada, el tejido, que es blando y fluido y, por lo tanto, de precisión problemática en operaciones automatizadas. Algunas investigaciones sobre automatización en la confección, realizadas en los Estados Unidos, Japón y Francia han seguido en la dirección del tratamiento de los tejidos con productos químicos de forma que se enrigidieran y pudieran ser trabajados por las máquinas con mayor facilidad. Posteriormente al montaje, tornaría a ser tratado para que recuperara su maleabilidad natural. Las dificultades técnicas y los elevados costes de estas complejas operaciones han hecho que se dejara de lado esta posibilidad.

Estos obstáculos a la introducción de la automatización en la fase de confección, implica un elevado grado de dependencia de una mano de obra poco cualificada, reforzando la necesidad de identificar

alternativas para el alto peso relativo de ese factor en los costes totales de producción.

8.5 - Localización de la producción y cualificación de los recursos humanos en la industria textil y de la confección - Consideraciones finales

En base a todo lo que comentamos a lo largo de ese capítulo, podemos extraer algunos elementos que son los que definen los contornos de la industria textil mundial respecto, principalmente, a las tendencias a la segmentación productiva y a las necesidades de localización de la cadena productiva.

La esencia de tales elementos puede ser resumida en el hecho, apuntado en varios momentos en el capítulo, de que la industria textil se distribuye territorialmente siguiendo una lógica de dispersión de las unidades con menores exigencias en términos de cualificación de los recursos humanos, hacia entornos que tienen básicamente a ofrecer bajos sueldos y poca organización de su masa de trabajadores.

Contrariamente, las etapas con mayor densidad de innovación, o bien aquellas que, como la distribución y comercialización, necesitan estar muy cerca de los centros consumidores, son las que siguen concentradas en algunas de las más importantes ciudades del mundo. Son centros de creación que dictan las tendencias de moda que serán imitadas por casi todos los demás productores. La automatización e informatización de éste segmento de la industria es muy amplia y, en efecto, en la actualidad es

uno de los elementos esenciales de apoyo de la capacidad competitiva de las principales empresas del sector.

Diferentemente, la posición de la fase de ensamblaje de las prendas y de acabado final, son las que menores índices de automatización/informatización han alcanzado, como hemos visto en el ejemplo de la industria de la confección en Francia. Este aspecto sumado a las facilidades crecientes en términos de recursos telemáticos disponibles para la gestión de las unidades de producción, impulsan un modelo geográfico ampliamente extendido.

Los datos aportados en el capítulo, nos permiten llegar a un conjunto de factores que, si no concluyen, por lo menos buscan resumir, los aspectos esenciales de la industria textil en relación a su lógica intrínseca de organización y localización de las etapas de la cadena productiva. Tales factores son los siguientes:

- a) Las empresas de los países desarrollados siguen siendo los principales productores, especialmente, si consideramos la totalidad de la cadena productiva, a pesar de la fuerte expansión geográfica de la industria textil a nivel mundial en las últimas décadas.
- b) Las empresas con mayor capacidad competitiva presentan actualmente la característica de estar organizadas bajo la concepción de integración de las diferentes

etapas de la cadena productiva, obedeciendo a una lógica espacial volcada a la segmentación y a la localización diferencial de cada una de las fases de la producción textil.

- c) Tales empresas presentan, aún, fuerte concentración y centralización de la etapa de concepción y diseño de moda. En la fabricación, la tecnología ya es muy conocida y las posibilidades de introducción de innovaciones muy significativas son pequeñas, además de complejas y muy costosas, despertando poco interés por parte de los empresarios.
- d) Las empresas de los países más desarrollados siguen recogiendo a la deslocalización de las etapas de menor contenido de innovación como instrumento para generar ventajas competitivas en costes. Sin embargo, este es un movimiento que se encuentra parcialmente modificado, estando dirigido también por otros objetivos que no solamente la reducción en los costes de producción. La conquista de nuevos mercados y el acceso privilegiado a determinadas condiciones de producción específicas de un entorno son elementos que, cada vez más, cuentan como impulsores de la deslocalización.
- e) Las etapas de distribución y comercialización se constituyen progresivamente en puntos neurálgicos en términos de capacidad competitiva, principalmente, respecto a la reducción del tiempo de respuesta al

cliente y a una mayor flexibilidad en las estructura productivas.

- f) La mayoría de los recursos humanos empleados en las etapas finales del ciclo productivo textil sigue estando compuesta por trabajadores de baja o ninguna cualificación, en general de países no desarrollados y con una fuerte presencia de mano de obra femenina.
- g) Contrariamente, las etapas de concepción, diseño y gestión general de la producción, suelen emplear trabajadores de medio o alto nivel de cualificación, ubicados los centros más dinámicos de los países desarrollados.

Un modelo genérico de localización de la cadena productiva en la industria textil y de la confección, se encuentra resumido en los cuadros 8.20 y 8.21. Las informaciones allí contenidas nos permiten visualizar, de forma integral, las demandas diferenciales de la producción textil respecto a las características y grados de cualificación de los recursos humanos, ofertados por los distintos territorios.

En las conclusiones de la tesis buscamos confrontar los elementos teóricos estudiados en la Parte I y los datos e informaciones presentadas en los capítulos de la Parte II, buscando establecer el grado actual de vinculación entre las demandas de recursos materiales y humanos por parte de las empresas y las ofertas de éstos desde los diferentes territorios.

Cuadro 8.20

Modelos de territorialización de la cadena de valor textil

		Vinculación Territorial de los Recursos Humanos			
		Grandes ciudades y sus entornos países centrales	Núcleos urbanos secundarios países centrales	Otros países periféricos	Otras localizaciones en el mundo
Cadena de Producción Etapas	Subdivisiones de la Cadena de Producción	Funciones y puestos de trabajo en cada Subdivisión		Nivel de cualificación de los RH	
Dirección	Núcleo duro de la administración	Consejo director; presidente de la empresa; directores generales		Alta cualificación Grupo 1	
	Gestión senior general de las plantas	Director de planta, gerente de producción; coordinador técnico de producción textil		Alta cualificación Grupo 3	
I+D y concepción de los tejidos y otros materiales	Coordinación de las actividades de I+D	Coordinador de diseño textil		Alta cualificación Grupo 2	
	Concepción de los materiales (tendencias de moda)	Diseñadores especializados; Ingenieros industriales personal especializado en moda		Alta cualificación Grupo 2	
	Design de los modelos (Layout de los productos)	Diseñadores de moda, industriales y especializados en diseño textil Técnicos especializados en diseño, rapportista clicherista estampados		Alta cualificación Grupo 2	
	Hilatura	Desmontador textil, lavador, reciclador, reparador; hilador, acabadador, bobinador, almacenero textil, revisador, urtidor y controlador de calidad		Media/baja cualificación Grupos 4,5 y 6	
Producción Textil	Tejeduría de calada	Encolador, preparador a monturas y cartones de jacquard, tejedor en telar de calada, controlador de calidad y almacenero textil		Media/baja cualificación Grupos 4, 5 y 6	
	Tejeduría de género de punto	Montador de máquina por recogida, montador de máquina por urdimbre, tejedor en máquina circular, en tricótoma, controlador de calidad y almacenero textil		Media/baja cualificación Grupos 4,5 y 6	
	Ennoblecimiento textil	Preparador de disoluciones, preparador de blanqueadores, tintorero, estampador, aprestador, almacenero textil y controlador de calidad		Media/baja cualificación Grupos 4, 5 y 6	
	Telas no tejidas	Procesador de telas no tejidas vía seca, húmeda y extrusión, procesador de telas no tejidas por costido-tricotado y por tufting		Media/baja cualificación Grupos 4, 5 y 6	
Finanzas	Administración y planificación financiera de la empresa	Analistas financieros, contabilistas, tesoreros etc.		Media cualificación Grupo 4	
Distribución	Sector de distribución y logística	Trabajadores en logística y distribución		Media cualificación Grupo 4	
	Sector comercial	Directores, jefes y agentes de ventas, etc.		Alta/Media Cualificado Grupos 3 y 4	

Fuente: Elaborado con base a varias fuentes. Entre las más importantes listamos: (1) - ACTE, 1998; (2) - Institut d'Estadística de Catalunya y; (3) - Recursos diversos obtenidos en Internet

Cuadro 8.21

Modelos de territorialización de la cadena productiva de la confección

Cadena de Producción Etapas	Subdivisiones de la Cadena de Producción	Funciones y puestos de trabajo en cada Subdivisión	Nivel de cualificación de los RH	Vinculación Territorial de los Recursos Humanos			
				Grandes ciud. y sus entornos países centrales	Localizaciones secundarias en países centrales	Otras reg. en países periféricos	Otras localizaciones en el mundo
Dirección	Núcleo duro de la administración	Consejo director, presidente de la empresa; directores generales	Alta cualificación Grupo 1				
	Gestión senior general de las plantas	Director de producción; coordinador técnico de producción coordinador de la producción subcontratada	Alta cualificación Grupo 3				
I+D Concepción modelos	Coordinación de las actividades de I+D	Coordinador de diseño de los modelos, investigación en moda	Alta cualificación Grupo 2				
	Design de los modelos	Diseñadores de moda, industriales y especializados en diseño de prendas y accesorios	Alta cualificación Grupo 2				
Confección	Costura	Costureros	Baja o no cualificados Grupos 5 y 6				
	Acabado	Acabadores textiles	Baja o no cualificados Grupos 5 y 6				
	Planchado	Planchadores	Baja o no cualificados Grupos 5 y 6				
Finanzas	Administración y planificación financiera de la empresa	Analistas financieros; contabilistas; tesoreros etc.	Media cualificación Grupo 4				
Distribución	Sector de distribución y logística centralizados	Trabajadores de distribución	Media cualificación Grupo 4				
	Red de tiendas asociadas	Mayor parte del sistema de comercialización no perteneciente a la empresa central, red de tiendas independientes	Baja/media cualificación Grupos 4 y 5				

Fuente: Elaborado con base a varias fuentes. Entre las más importantes listamos: (1) - ACTE, 1998 y; (2) - Institut d'Estadística de Catalunya

CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACIÓN

En esta investigación hemos analizado, inicialmente, los contornos que definen la producción industrial desde el punto de vista de su elemento central de aporte de valor: el trabajo. La forma cómo está organizado y las relaciones sociales y económicas que se construyen a partir de la *actividad immanente a la historia del hombre*, fueron introducidas como puntos centrales en el análisis de los factores de localización espacial de la industria, y de sus relaciones con las ofertas diferenciales de competencias de los territorios.

También, hemos investigado la esencia y los cambios producidos en tales factores que, con intensidades variables, influyen en la conformación de los modelos actuales de territorialización de la cadena de valor en la industria, desde la accesibilidad a redes y autopistas de información y comunicación, hasta los entornos innovadores, las economías externas y, principalmente, las capacidades y características asociadas a los recursos humanos.

Por último, hemos ensayado establecer una tipología de los factores de mayor peso en la localización de las industrias. Los análisis llevados a cabo nos han permitido componer un cuadro genérico de la asociación entre el comportamiento estratégico y las demandas de las empresas con elevado grado de segmentación e internacionalización de sus actividades, y las ofertas diferenciales de los

territorios. Para esto, utilizamos los casos representativos de la industria automovilística y de la fabricación textil y de la confección, segmentos que progresivamente se han organizado en base a cadenas productivas espacialmente dispersas y localizadas de acuerdo con las lógicas de aprovechamiento de las heterogeneidades de los distintos entornos.

Sería ambicioso, además de poco científico, tener la pretensión de sacar conclusiones que fuesen definitivas a partir de nuestro estudio. A lo que realmente aspirábamos era a ofrecer unos elementos que puedan constituir una base firme para futuras investigaciones y no llegar a la mítica e inexistente Verdad. Sobre todo, al haber dedicado nuestro análisis a un proceso complejo y extremadamente dinámico.

Sin embargo, nos interesa poner en evidencia el camino que creemos que abre esta investigación, por lo que proponemos destacar de forma sistemática algunos elementos que fueron presentados y analizados y que, en este punto, nos ayudarán a sintetizar las principales ideas contenidas en el trabajo, además de confirmar la hipótesis inicial de una fuerte vinculación entre las ofertas de recursos humanos con cualificaciones y costes diferenciados y las decisiones de localización industrial.

En este sentido, empezaríamos diciendo que la creciente aplicación de las nuevas tecnologías, especialmente, de

comunicación e información en los distintos segmentos de la actividad productiva, acompañada de la innovación en los medios y sistemas de transporte, son las responsables de profundos cambios en la fabricación y en el consumo de bienes; las prácticas productivas se transforman, juntamente con las relaciones sociales, económicas y de trabajo en las cuales se basa el sistema capitalista.

Entendemos que las nuevas formas de producir inducen también nuevas formas de trabajar y gestionar el trabajo, apoyadas en las tecnologías y dirigidas por sistemas integrados de información, donde la cualificación de la mano de obra es un factor fundamental.

En realidad, lo que ocurre es una progresiva dualización alrededor de los recursos humanos, como consecuencia de la aplicación de técnicas cada vez más avanzadas.

En un extremo, están los trabajadores de alta cualificación, los que verdaderamente se incluyen en las transformaciones cualitativas en la producción y que son los que crean y aplican los avances tecnológicos como herramientas para la elevación de la calidad de sus trabajos.

En el extremo opuesto se sitúan los trabajadores cuyas cualificaciones han quedado obsoletas, o la fuerza de trabajo que nunca ha asumido el suficiente grado de

formación y preparación como para poder ser empleado en las fases más dinámicas de la cadena productiva. Este grupo es el que ve sus posibilidades de inserción laboral aún más reducidas debido, por un lado, a la intensificación del proceso de sustitución de trabajo por capital y, de otro, por la creciente deslocalización/relocalización de las unidades menos necesitadas de cualificación hacia entornos poco desarrollados y con costes laborales más bajos.

El primer grupo, lo de los trabajadores cualificados, es el que disfruta de promedios salariales más elevados y de unas posibilidades de desarrollo profesional crecientes, además de un modelo de distribución espacial tendente a la concentración en pocos nudos mundiales.

Este es un modelo que permite la articulación de las fases de la producción y el aprendizaje colectivo, un principio que está en la base misma de la estructuración de las más modernas formas de organización de la producción, y que se deriva de la concepción marshalliana de distritos industriales, comentada en detalles en el capítulo 6.

A esta formación concentrada de las etapas cualificadas se contrapone una creciente dispersión de las unidades de producción propiamente dichas. Como comentamos en el apartado 4.6.2, el conjunto de las actividades productivas parece haber alcanzado una condición de mayor libertad respecto a sus posibilidades locacionales debido,

especialmente, a la intensificación en el ritmo de introducción de innovaciones técnicas y a la consecuente reducción en los costes internos de coordinación de las redes productivas espacialmente distribuidas. Como hemos visto, esto es lo que ocurre en el caso analizado de la industria textil, donde las últimas etapas, en particular la confección y el acabado, son deslocalizadas hacia regiones con menores costes de la mano de obra.

En los casos de industrias maduras, como es el caso de la textil, los factores asociados a los costes son los que suelen tener mayor peso específico en las decisiones de localización, mientras que los sectores más innovadores son los más sensibles a cuestiones de cualificación de los recursos humanos.

En concreto, la lógica que guía las estrategias locacionales, por lo que hemos podido mostrar en esta investigación, se distribuye a lo largo de un vector coste/cualificación delimitado, de un lado, por las estrategias de liderazgo en costes - *overall cost strategies* - basadas esencialmente en la estandarización de los productos y en la simplificación de los procesos y, de otro, por el liderazgo en diferenciación, cuya base lógica corresponde a fuertes inversiones en I+D, acciones intensivas de *marketing* y el empleo de recursos humanos muy cualificados.

Las estrategias competitivas globales (apartado 4.7.1) se corresponden justamente con la aplicación de este amplio vector a una estructura empresarial que tiene el mundo como espacio de acción, y sobre el que se distribuyen todas las etapas de la cadena productiva, desde aquellas de alto contenido tecnológico y de innovación, hasta las fases menos cualificadas.

La adopción de las estrategias globales encuentra su viabilidad en la utilización intensiva de nuevas tecnologías, pero su impulso definitivo es propiciado por las diferentes dotaciones de recursos productivos y de condiciones socioterritoriales de cada entorno. La orientación hacia las estrategias globales presupone, en este sentido, una concepción integrada del negocio, donde cada segmento de la cadena productiva a pesar de disperso es complementario a los demás y, en su conjunto, todos están dirigidos desde una coordinación centralizada.

De forma general, la relación que se establece entre la innovación tecnológica y las estrategias de dispersión espacial de la cadena productiva en la industria, se concreta en las demandas parciales de cada unidad respecto a las competencias locales de los territorios y en las posibilidades de éstos en promover políticas activas de elevación de las cualificaciones de sus recursos humanos y de la capacidad innovadora del sistema como un todo.

Como hemos podido mostrar a lo largo de la investigación, las progresivas transformaciones por las que ha pasado la producción industrial respecto a las técnicas empleadas y a su complejidad, genera efectos directos sobre las características y los tipos de cualificaciones requeridas de los trabajadores.

La innovación tecnológica, especialmente la introducción de métodos automatizados y de la microinformática, permite la coordinación integrada de los métodos productivos antes parcelados, el fomento en la flexibilidad y el aprovechamiento pleno de las cualificaciones de los trabajadores. Son avances que, como hemos visto en el capítulo 5, rompen con las cualificaciones directamente relacionadas a los puestos de trabajo, relacionándose con criterios más amplios, que provienen de las necesidades relativamente recientes de superación del esquema productivo basado en la rígida división de tareas de corte *fordista*.

Las nuevas cualificaciones, o el nuevo trabajador cualificado, aquél que se encuentra sincronizado con los avances en las técnicas, debe tener unas cualidades que le diferencian claramente del anterior trabajador ideal *fordista*, atado a la rigidez de procesos productivos poco abiertos a la creatividad y a la participación. Genéricamente, tales características siguen en la dirección

de una mayor capacidad de manejar abstracciones, de resolución de problemas, de adaptación, de comprensión tanto vertical como horizontal de las diferentes funciones asociadas a su trabajo y de una fuerte orientación hacia el trabajo en equipo, entre otras.

En este sentido, el tipo de trabajador empleado en el próximo siglo deberá tener un nuevo perfil, caracterizado, por contornos generalistas y, a la vez, muy especializado, autónomo y polivalente. Como hemos mostrado en el apartado 5.3, mediante datos sobre el mercado de trabajo en los Estados Unidos entre 1970 y 1994, la demanda de trabajadores de alta cualificación se ha incrementado de forma expresiva en las últimas décadas, especialmente en países con mayor nivel de desarrollo de las fuerzas productivas, indicando una transformación en la pirámide ocupacional, con el crecimiento del vértice superior y la disminución radical de la base.

Sin embargo, podemos preguntarnos si ésta es una nueva realidad que corresponde a todos los rincones del mundo o bien está restringida a unos pocos centros privilegiados.

Claro está que son justamente las desigualdades respecto a las cualificaciones, salarios, condiciones de vida, educación, índices de sindicalización, etc., los que impulsan a las grandes empresas mundiales a aplicar estrategias segmentadas de localización de la producción, en

algunos casos, aprovechando las características derivadas de entornos innovadores y desarrollados, con recursos humanos cualificados y, en otros, generando ventajas competitivas a partir de diferenciales de coste de la mano de obra.

Esto es lo que hemos podido ver en el caso de la industria automovilística japonesa, analizado en el capítulo 7 (cuadros 7.9 y 7.10), donde la distribución de los centros de I+D, tanto en América del Norte como en Europa, sigue la lógica de aprovechamiento de las competencias locales de los recursos humanos cualificados y de un medio potenciador de la colaboración y del progreso tecnológico conjunto, mientras que las mismas empresas, juntamente con otras norteamericanas y europeas, practican políticas de localización de las unidades de producción en países como Brasil, que siguen rígidas pautas de reducción de los costes laborales (apartado 7.6).

Por lo tanto, si las cualificaciones necesarias al trabajo con las más modernas tecnologías cambia y se incrementa en complejidad en los núcleos innovadores centrales, en la periferia lo que se encuentra es una masa creciente de trabajadores poco o nada cualificados con salarios reducidos y pocas posibilidades de mejoras laborales significativas.

La descentralización territorial de la actividad económica y la transformación técnica del trabajo refuerzan

progresivamente esta realidad, contribuyendo al desarrollo aún mayor de los centros económicos en los países desarrollados y a la expansión de estructuras productivas muy poco cualificadas en países menos desarrollados. Para los efectos de nuestra hipótesis, sin embargo, podemos decir que, a pesar de las diferencias cualitativas entre las demandas de recursos humanos dirigidas a cada territorio en concreto, estos recursos son los que tienen mayor peso en la localización de los segmentos más importantes de la cadena productiva industrial en el mundo.

Otro elemento importante que nos interesa enfatizar es que, a medida que avanza el proceso de tecnificación de la producción - automatización e informatización -, las necesidades de recursos humanos cambian, tanto en términos cualitativos como cuantitativos. Como hemos señalado, las innovaciones técnicas son las que posibilitan el acceso eficaz de todas y cada una de las etapas de la cadena productiva a las localizaciones que mejor encajen en sus necesidades de recursos tanto materiales como humanos.

Todo lo comentado hasta el momento se refiere a la búsqueda de las empresas en generar ventajas competitivas en base a las características heterogéneas de los territorios, especialmente, respecto a los diferenciales de coste y cualificación de los recursos humanos.

Sin embargo, como hemos visto en detalle en el capítulo 6, los territorios también son agentes activos en este proceso, en la medida en que también desarrollan sus propias estrategias y políticas de localización, en el sentido de la promoción y la ordenación de las inversiones y de los capitales productivos, de acuerdo a sus intereses.

La localización industrial es, por lo tanto, algo mucho más complejo que la simple elección de emplazamientos por unas empresas influidas por un conjunto más o menos complejo de factores de localización. Es un proceso que va más allá de esto. Representa, cada vez más, un tipo de decisión basada en elementos estratégicos que tiene el mundo como espacio de planeamiento, y que, en algunos casos, derivan en el establecimiento de relaciones durables con las comunidades en las cuales se instalan las unidades productivas.

Esta relación es más intensa y de mejor calidad en la medida en que las unidades localizadas sean progresivamente más complejas, dando margen a procesos de innovación tecnológica derivados del intercambio de conocimiento y del aprendizaje colectivo.

La competencia entre los países y regiones en la atracción de inversiones es cada vez más intensa. La mayoría de los gobiernos busca ofrecer a las empresas - o unidades de producción - paquetes de ventajas que incluyen ayudas

financieras directas y/o beneficios fiscales e infraestructurales diversas, además de un entorno que estimule la innovación y que ofrezca condiciones humanas y materiales de soporte a la producción.

Probablemente, sólo una pequeña minoría de territorios está efectivamente preparada para una inserción positiva en esta carrera por las inversiones, de forma que permita desarrollar capacidades y potencialidades que representen efectivas ventajas locacionales para las empresas. En este contexto, las políticas de promoción territorial ganan nuevo protagonismo en el conjunto de las políticas públicas dirigidas a estimular el desarrollo, pero con un nuevo enfoque, más próximo a las intervenciones a nivel local o regional, que nacional.

Los fundamentos de tales políticas de fomento en la actualidad, se concentran en cinco puntos:

- a) Visión de largo plazo, dirigida al funcionamiento de los sistemas económicos y sociales locales.
- b) Diferenciación de cada entorno en particular, de forma que se refuerce la capacidad competitiva a nivel mundial.
- c) Formación y énfasis claro en los recursos humanos.
- d) Líneas de apoyo financiero y de crédito.
- e) Remoción de obstáculos burocráticos que complican los procesos de inversión y quitan competitividad a los territorios.

Como ya enfatizamos anteriormente en el apartado 6.5.4, referente a la formación de lo que se ha llamado *regiones inteligentes*, las políticas actuales de promoción y ordenación económicas siguen en la dirección del incentivo al aprendizaje continuado y a iniciativas de generación endógena de innovación, a través de la promoción de elementos internos de autoestímulo a acciones innovadoras. Dos vías que combinadas forman la base de un proceso *acumulación reflexiva* - o de un *ciclo virtuoso de la innovación*.

El éxito de éstas políticas se puede medir, en buena medida, por su efectiva capacidad en generar condiciones y competencias locales que sean atractivas a las inversiones productivas.

Sin embargo, en este punto cabe preguntar si tales políticas son posibles de ser aplicadas en todos los territorios, o bien son apenas factibles en entornos con elevados niveles de desarrollo social y económico. La respuesta a esta cuestión sigue abierta, pero lo que se puede ver es que se trata de un proceso con varias dimensiones, donde algunos territorios compiten por inversiones cualitativamente innovadoras y otros por atraer segmentos que demanden poca capacidad de innovación y costes productivos más reducidos.

Son estos últimos los que, por razones de incapacidad relativa de desarrollo cualitativo de su entorno, suelen abrigar las inversiones de los segmentos que menor valor añaden a los productos, una situación que solo puede romperse a través de cambios en las políticas públicas, dirigidos hacia el fomento de nuevas formas de crecimiento económico, que tengan en el desarrollo del factor humano su objetivo principal.

En base a las diferencias señaladas acerca de los distintos usos de los territorios como espacios de localización de la producción industrial, y por los ejemplos tratados a lo largo de la tesis, podemos construir un cuadro general que resume los aspectos más relevantes de la tesis en términos de la adecuación de las ofertas de capacidades y cualificaciones por parte de los territorios y las demandas de cada segmento de la producción a lo largo de la cadena de producción de tres sectores distintos.

Esta es una situación que se encuentra reflejada en el cuadro que sigue, donde seleccionamos tres tipos de producción en momentos diferentes del ciclo de vida de la industria, buscando llegar a un modelo resumido de distribución espacial de la cadena de valor y de las necesidades asociadas de territorios con niveles diferenciados de cualificación de los recursos humanos.

Usos diferenciales de los territorios según posición en el ciclo de vida de la industria

		Tipos de localización en los distintos territorios					
Ciclo de Vida de la Industria	Subdivisiones de la Cadena de Producción	Grandes ciud. y sus entornos países centrales	Nucleos urb. secundarios países centrales	Regiones Centrales en países perif.	Regiones Periféricas en países perif.	Cualquier Localización en el mundo	
Industria Nacente	Núcleo duro de la administración						
	Ingeniería e I+D						
	Producción						
	Finanzas y Adm. Intermedia						
	Comercial						
	Logística						
	Servicios						
Industria Madura	Núcleo duro de la administración						
	Ingeniería e I+D						
	Producción						
	Finanzas y Adm. Intermedia						
	Comercial						
	Logística						
	Servicios						
Industria en Declive	Núcleo duro de la administración						
	Ingeniería e I+D						
	Producción						
	Finanzas y Adm. Intermedia						
	Comercial						
	Logística						
	Servicios						

En definitiva, reuniendo toda la información contenida en el cuadro, y las que hemos tenido oportunidad de presentar y comentar a lo largo de la tesis, pensamos que la relación entre la localización industrial y los recursos humanos queda claramente establecida, especialmente, respecto a los objetivos estratégicos de las empresas en, al mismo tiempo, reducir los costes laborales, elevar los niveles de diferenciación de la producción y en reducir el riesgo, una combinación que está en la base misma de la capacidad competitiva en los mercados mundializados.

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

BIBLIOGRAFÍA - PARTE I

- A.E.D.P. (varios), Flexibilidad en el trabajo, Asociación Europea por la Dirección de personal, p.17-60, 1996.
- AGLIETTA, M.A, New theory of capitalist regulation, New Left Books, London, UK, 1979.
- ALFTHAN, Repercusiones de las nuevas tecnologías sobre las nuevas cualificaciones y la formación, in CASTILLO, (ed.), p.201-236, 1994.
- ALONSO, J.L., APARICIO, L.V., SÁNCHEZ, J.L. Política, Industrial y desarrollo regional, Oikos-Tau, Barcelona, España, p. 47-70, 1995.
- ALVAREZ, G.J.A., Capital humano, mercados de trabajo y desarrollo económico regional, Revista de Estudios Regionales, España, n.341, p.35-146, 1993.
- AMIN, A., An institutionalist perspective on regional economic development, paper presentado en el Economic Geography Research Group Seminar, 1998.
- AMIN, A. y GODDARD, J.B., Technological change, Industrial restructuring and regional development, Allen & Unwin, NY, USA, 291pp., 1986.
- AMIN, A. y MALBERG, A., Competing structural and institutional influences on the geography of production in Europe, Revista Environment and Planning, n.24, p.401-416, 1992.
- AMIN, A. y ROBINS, K., The re-emergence of regional economies: The mythical geography of flexible accumulation, Revista Environment and Planning, n.87, p.34, 1991.
- AMIN, A. y THIRFT, N., Globalisation, institutional "thickness" and the local economy, ed. John Wiley, Chichester, UK, p.92-108, 1995.
- AMIN, A., y THIRIFT, N., Neo-Marsahllian nodes in global networks, International Journal of Urban and Regional Studies, UK, n.165, p.71-87, 1992.

- AMIN, S., El capitalismo en la era de la globalización, Paidós, Estado y Sociedad, España, 1999.
- AMRHEIN, C.G., MACKINNON, R.D., A micro-simulation model of a spatial labor market, Annals of the Association of American Geographers, USA, v.78-n.1, p.112-131, 1991.
- ANDRES, J., GARCIA, J., El nivel de estudios como factor explicativo del desempleo, de los ingresos y de la movilidad laboral, Revista de Economía Industrial,, España, n.27,n.8, p.13-22, 1990.
- ANNETTE, D., Industrial relations and new technology, Croom Helm eds., UK, 255pp., 1986.
- ANSOFF, H.I., Corporate strategy, ed. McGraw Hill, NY, USA, 1965.
- ANTONELLI, C. y MARCHIONATTI, R., Technological and organisational change in a process of industrial rejuvenation: The case study of the italian cotton textile industry, Cambridge Journal of Economics, p.1-18, UK, 1998.
- AOKI, M., Innovative adaptation through the quasi-tree structure, Zeitschrift für Nationalökonomie, n.425, Alemania, p.35, 1984.
- ARROW, K., Limits of Organization, Ed. North-Holland, Amsterdam, Holanda, 1974.
- ASCHER, F., Retorno ao planejamento das cidades, Revista IPPUR, p.83-96, Brasil, 1994.
- ASHEIM, B.T. Location, Agglomeration and innovation: towards a regional innovation systems in Norway Working Paper, presentado en el Congreso Geográfico Internacional, Holanda, p.5-10, 1996.
- ATKINSON, J., Manpower strategies for flexible organizations, Revista Personal Management, ago, 28-31, 1984.
- AYDALAT, Millieux innovateurs en Europe, ed. GREMI, Paris, France, 1986.
- BABBAGE, C., On the economy of machinery and manufacture in Fröbel F. y E.I. (eds.) - LA NUEVA DIVISIÓN

- INTERNACIONAL DEL TRABAJO, ed. Charles Knigh, London, UK, 1832.
- BAGNASCO, A., Mercado y mercados de trabajo, Sociología del Trabajo, n.62, p.1-31, España, 1990.
- BAILO, R., V., La formación de los recursos humanos como factor de competitividad. Especialización de la mano de obra en los sistemas productivos locales, Revista de Economía Industrial, España, n.28, v.7, p. 11-18, 1992.
- BALASSA, B. An empirical demonstratition of classical comparative cost theory, Review of Economics and Statistics, USA, n.45, p.8-231, 1963.
- BALE, John, The location manufacturing industry. Conceptual frameworks in geography, ed. Oliver & Boyd, London, UK, 1980.
- BARAN, P, et alli., El capital monopolista, ed. Siglo XXI, México, 1968.
- BARLETT, C.A. y GHOSHAL, S., Managing innovation in the transnational corporation in Managing the global Firm p.215-255, 1990.
- BASS, S.J., Japonese research parks: National policy and local development, Regional Studies, v.32, n.5, 391-403, 1998.
- BAUMOL, W. P. y WILLIG, R., Contestable markets and the Theory of Industry Structure, ed.Harcourt Brace Jovanovich, NY, USA, 1982.
- BEAVERSTOCK, J.V., New international labour markets: the case of professional and managerial labour migrations within large chartered accountancy firm, ed. Area, v.22-n.2, 151-158, 1989.
- BECATTINI, G., Mercato e forze locali: il distretto industriale, ed. Il Mulino, Bologna, Italia, 1989.
- BECATTINI, G. y RULLANI, E., Sistema locale e mercato globale, Human Geography, v.19, n.3, p.423-431, 1993.
- BECKER, B. Y GERHART, B., The impact of human resource management on organizational performance: Progress and

- projects*. *Academy Management Journal*, v.39, n.4, 779-801, 1996.
- BECKER, G., *Capital Humano*, ed. Alianza Universidad, España, Serie Textos, 1983.
- BEECHEY, V., *The sexual division of work* in La organización social del trabajo, Lucila Finkel, ed. Pirámide, p.300-301, España, 1994.
- BELL, D., *The coming of post-industrial society*, ed. Basic Books, London, UK, 1973.
- BELLANDI, M., *El distrito industrial en Alfred Marshall*, Estudios Territoriales, n.20, p.31-44, España, 1986.
- BENKO G. y LIPIETZ A., *Las regiones que ganan*, ed. Alfons el Magnánim, Generalitat Valenciana, España, 400pp., 1994.
- BENKO, G., *Interpreting modernity and postmodernity*, ed. Blackwell Publishers, London, UK, 455pp., 1997.
- BENKO, G. y DUNFORD, M., *Industrial change and regional development*, ed. Belhaven Press, London, UK, 1991.
- BENKO, Georges, *Os novos espaços industriais*, Revista IPPUR, Brasil, p.9-25, 1993.
- BENNET, R.J., MCCOSHAN, A., *Enterprise and human resource development: Local capacity building*, ed. Paul Chapman Publishers, London, UK, 1990.
- BERNDT, E.R., MORRISON, C.J., *High tech capital formation and economic performance in US manufacturing industries*, M.I.T., USA, Working paper, 1992.
- BERTHELOT, Y., *Globalisation et regionalisation: une mise en perspective*, Comunicado en el Seminario GEMDEV-EADI, Paris, France, 1993.
- BERTRAND, O. NOYELLE, Th., *Corporate strategy and human resources technological change in banks and insurance companies in five OECD countries*, OECD, Paris, France, 1994.
- BERTRAND, O., NOYELLE, Th., *El impacto de las transformaciones de los servicios financieros en el*

- trabajo, las cualificaciones y la formación, Sociología del Trabajo, España, n.6, p.79-108, 1995.
- BERTRAND, O., NOYELLE, Th., Recursos humanos y estrategias empresariales. El cambio tecnológico en bancos y compañías de seguros: Alemania...OCDE, Sociología del Trabajo, España, n.7, 1995.
- BEYNON, H., Working for Ford, ed. Penguin, UK, 1984.
- BIANCHI, G., Requiem for the Thirde Italy. Spatial systems of small firms and multi-regional differentiation of the Italian development, Working Paper presentado en el 34º Congreso Europeo de la Asociación de Estudios Regionales, Holanda, 1994.
- BLAKELY, Eduard J., Planning local economic development, ed. Sage Library Research, London, UK, 1989.
- BLASCO, E.F., Desarrollo territorial y procesos de innovación: los milieux innovateurs, Estudios Territoriales - Ministerio de Fomento, España, p.639-649, 1996.
- BLOWERS, A., Industrial Location: concentration and dispersal, ed. The Open University Press, UK, 76pp., 1973.
- BLUNDEN, J.R., PRYCE, W.T.R., DREYER, P., The classification of rural areas in the european context: An exploration of typology using neural network applications, Regional Studies, UK, v.32 n.2, 149-160, 1998.
- BLYTON, P., Changes in working time, ed. Croom Helm, London, UK, 1985.
- BODE, E., KRIEGERBODEN, CH., LAMMERS, K., Cross-border activities, taxation and european single market, ed. Intitute für Weltwirtschaft and der Universität, Kiel, Alemania, 1994.
- BOIVARD, T., Analysing urban economic development, Revista Urban Studies, UK, n.30, p.631-658, 1993.
- BONAZZI, G., Modelo Japones? Ed. Siglo XXI de España, 1993.

- BOSCH, F., VIÑAS, J., La ocupación de bancario y su formación. Un ejemplo para el sector de servicios, Revista de Economía Industrial, España, n.278, p.191-208
- BOSMAN, J., DE SMITH, M., The geographical formation of international management centres in Europe, Revista Urban Studies, UK, n.30, p.967-980, 1993.
- BOURGEOIS, M.J., (org.), Paris - Ile de France: Comment tirer parti des mutations de l'industrie, ed. Chambre de Commerce et d'industrie de Paris, France, 37pp., 1997.
- BOYER, R., La teoría de la regulación. Un análisis crítico, ed. Alfonso el Magnánim, Generalitat Valenciana, España, 1992.
- BOYER, R., Las alternativas al fordismo in Benko y Lipietz, p.185-218, ed Alfonso el Magnánim, Generalitat Valenciana, España, 1994.
- BRAVERMAN, H., Authority and participation, Batsford, London, UK, 1983.
- BRAVERMAN, H., Labor and monopoly capital, Monthly Review Press, NY, USA, 1974.
- BREWSTER, C., HEGEWISCH, A., MAYNEL, L., Flexible working practices: The controversy and the evidences, ed. Routledge, London, UK, 1994.
- BREWSTER, C., HUTCHINSON, S., Flexibilidad en el trabajo: estrategias y prácticas en Europa, ed. Aedipe, 312pp, 1995.
- BRIGHTON LABOUR PROCESS GROUP - B.L.P.G., The capitalist labour process, ed. Capital and Class, n.116, 1977.
- BRÖDNER, P. La fábrica en la encrucijada: entre los caminos 'tecnocéntrico' y 'antropocéntrico', Revista Sociología del Trabajo, España, n.2, p.39-51.
- BROWN, P., ASHTON, D.N., Education, unemployment and labour markets, ed. Flamer Press, Lewes, UK, 1991.
- BRUHNES, B. IAURIF in Paris - Ile de France: Comment tirer parti des mutations de l'industrie, ed. Chambre de commerce et d'industrie de Paris, France, 37pp., 1997.

- BRUSCO, S., The Emilian model: productive decentralisation and social integration, *Cambirdge Journal of Economics*, v.6 n.2, 167-184, UK, 1982.
- BUCKLEY, P.J. y GHAURI, P., The internationalization of the firm, ed. The Dryden Press, UK, p.16-31, 1994.
- BUESA, M., La industria española en el marco europeo. Un análisis en la prespectiva sectorial y empresarial, Documento de trabajo del Instituto de análisis económico y financiero, Univ. Complutense de Madrid, España, 30pp., 1998.
- BÜHLER, N. y ETTIGHOFFER, D., L'homme polyactif in Le travail au XXI siegle, EUR Technopolis Institut, DUNOD, 1995.
- BUTTNER, F. Tendencias potenciales del mercado de trabajo y de la relación entre la oferta y demanda in El Capital Humano Europeo en el Umbral del Siglo XXI, Colección Seguridad Social, Min.de Trabajo y Seguridad Social de España, p.531-553, España, 1995.
- CAMAGI, R., Local mullieu, uncertanty and innovation networks: towards a new dynamic theory of economic space, ed. Belhaven Press, USA, p.124-144, 1991(a).
- CAMAGI, R. (org), Innovation networks. Spatial perspectives, ed. Belhaven Press, London, UK, 1991(b)
- CAMPINOS-DUBERNET, M., MARQUETTE, Ch., Prospective du travail et des qualifications dans les industries chimiques, ed. CEREQ, n.85, p.1-4, 1996.
- CANREY, J., HUDSON, R., LEWIS, J. (eds.), Regions in crisis, ed. Croom Helm, London, UK, 1980.
- CAPEL, H., Capitalismo y morfología urbana en España, ed. Los libros de la frontera, Barcelona, España, 1975.
- CAPELLO, R., GILLESPIE, A., Transport, communications and spatial organisation: future trends and conceptual frameworks, Belhave, ed. London Press, UK, p.24-56, 1993.
- CARAVACA, I., COLORADO, D., FERNÁNDEZ SALINAS, V., PANEQUE, P. y PUENTE, R., Patromonio cultural y

- desarrollo regional, Revista EURE, Chile, v.22, n.66, 89-99, 1997.
- CARAVACA, I.B., Los nuevos espacios ganadores y emergentes, Revista EURE, v.24, n.73, p. 5-30, Chile, 1998.
- CARNEVALE, A.P. y GOLDSTEIN, H., Schooling and training for work in America: A overview, Industrial Relations Research Association, USA, 1990.
- CASADO, JOSÉ M.G. y LAVÍN, A.F. Los recursos humanos en el Tercer Milenio, Revista Capital Humano, España, n.118, p.12-22, 1999.
- CASTAÑO, Collado C., Cambio tecnológico y estructura ocupacional, Revista de Economía industrial, España, n.278, p.87-94, 1997.
- CASTELLS, M., La era de la información Vol I, La sociedad red, ed. Alianza Editorial, España, 589pp., 1997(a)
- CASTELLS, M. El impacto de las nuevas tecnologías en la economía internacional. Implicaciones para la economía española, Instituto de Estudios Prospectiva, España, 1990.
- CASTELLS, M. The information age: Economy, society and culture. Vol 1 - The rise of network society, ed. Blackwell Publishers, Cambridge, UK, 457pp., 1996.
- CASTELLS, M. Estrategias de desarrollo metropolitano en las grandes ciudades españolas: la articulación entre crecimiento económico y calidad de vida, ed. Sistema, España, p.17-64, 1991.
- CASTELLS, M. (org.), Estrategias para la reindustrialización de Asturias, ed. Civitas, España, 762 pp., 1997.
- CASTELLS, M. y AOYAMA, Y., Hacia la sociedad de la información: Estructura del empleo en los países del G-7 de 1920 a 1990, Revista Internacional del Trabajo, España, 1994.

- CASTELLS, M. y BORJA, J., Local y Global: la gestión de las ciudades en la era de la información, ed. Taurus, España, 418pp., 1997(b)
- CASTELLS, M. y HALL, P., Las tecnópolis del mundo. La formación de los complejos industriales del siglo XXI, ed. Alianza, España, 1994.
- CASTELLS, Manuel, Global restructuring and territorial development, ed. Sage, London, UK, 256 pp., 1987.
- CASTILLO, J.J., Districtos y detritos industriales: La nueva organización productiva en España, Revista EURE, Chile, v.20, n.60, p.25-42, 1994.
- CAULLIRAUX, H., COSTA, L.S.S. (org.), Manufatura integrada por computadores, ed. Campus, Brasil, 420pp., 1995.
- CEPAL, Equidad y transformación productiva: Un enfoque integrado, CEPAL, Chile, 1992.
- CHANDLER, A., The M-form: industrial groups American style, European Economic Review, n.19, p.3-23, 1982.
- CHANDLER, A., The visible hand: The managerial revolution in american business, Harvard University Press, Cambridge, UK, 1977.
- CHANDLER, A.D., Organizational capabilities and the economic history of industrial enterprise, Journal of Economics Perspectives, UK, v.6, n.3, p.79-100, 1992.
- CHAPMAN, K. y WALKER, D. F. Industrial location - principals and policies, ed. Blackwell Publishers, USA, 1991.
- CHASE, S., Men at work, ed. Brace, NY, USA, 1945.
- CHATTERJI, M., Tertiary education and economic growth, Regional Studies, UK, v.32, n.4, p.349-354, 1998.
- CHATTERJI, M. (org.), Space, location + regional development, ed. Pion Limited, London, UK, 1976.
- CHENERY, H.B., ROBINSON, S. y SYRQUIN, M., Industrialization and growth: A comparative study, Oxford university Press, London, UK, 1986.
- CHISHOLM, M., Geografía y economía, ed. Oikos-Tan, Barcelona, España, p.135-175, 1998.

- CHUQUIHUARA Chil, Luis (org.), Entre dos oceanos, Instituto Pastoral Andina, Cusco, Perú, 260pp., 1995.
- CIDEC, Flexibilidad y distribución del trabajo, Cuadernos de Trabajo, n.18 - Gobierno Vasco, España, 24pp., 1997.
- CLAVAL, P., Geografía Económica, ed. Oikos-Tau, Colección Elementos de la Geografía, Barcelona, España, 1980.
- CLEEG, S. y REDDING, G., Capitalism in contrasting cultures, ed. Walter de Gruyter, Berlín, Alemania, 1990.
- COASE, R., The nature of the firm, Revista Economica, España, n.4, p.386-405, 1937.
- COLLER, X., La empresa flexible: Estudio sociológico del impacto de la flexibilidad en el proceso de trabajo, ed. CIS-Siglo XXI, España, 239pp., 1997.
- COLLINS, C. y MOON, D., Foreign direct investment in the UK regions: recent trends and policy issues, Regional Studies, UK, v.28, p.843-848, 1994.
- COLLINS, L. y WALKER, D.F., Locational dynamics of manufacturing activity, ed. John Wiley & Sons, London, UK, 402pp., 1975.
- COMISIÓN EUROPEA, Actions for stimulation of transborder telework, Research Cooperations in Europa, Bruselas, Bélgica, 1993.
- COMMISSION DES C.E., L'amélioration de la flexibilité des marchés du travail, policopiado, 1984.
- COMMISSION OF THE E.C., Employment in Europe, ed. Official Publications of the European Communities, 1992.
- COMUNIDAD EUROPEA, C.E., Proyecto TELDET, C.E., Bruselas, Bélgica, 1994.
- COOKE P., Global localization in computing and communications, ed. University of London Press, London, UK, p.200-214, 1992.
- COOKE, P., Keeping to the high road: learning, reflexivity and associate governance in regional economic development, in Cooke, P. ed. - ed. UCL Press, London, UK, p.231-245, 1995.

- COOKE, P., Insitutional reflexivity in space and social theory, 1997(b)
- COOKE, P., Regional innovation systems: designing for the future, REGIS - Unpublished paper presented to European Commision TSER Workshop, Bruselas, Bélgica, 1996.
- COOKE, P. y SCHIENSTOCK, G., Structural competitiveness and learning regions, Unpublisehd paper presented to EMOT Themel, Berlin, Alemania, 1997.
- COOKE, P., MORGAN, K., Growth regions under duress: renewal strategies in Baden Wurtemberg and Emilia Romagna in Amin A. y Thirft, N. (eds.), ed. University of Oxford Press, Oxford, UK, p.91-117, 1994.
- COOKE, P., y MORGAN, K. The network paradigm: New departures in corporate and regional development, Enviroment and planning, Society and space, UK, n.11, 543-564, 1993.
- COOKE, P., y MORGAN, K., The Creative Milieu: A regional perspective on innovation in The Handbook of Industrial Innovation, ed. Edgar Elgar, UK, p.25-29, 1997.
- COOKE, Ph., Regions in a global market: experiences of Wales and Baden-Würtemberg, Review of international Political Economy, v.4, n.2, 349-381, 1997(a).
- CORIAT, B., Organization du travail et de gestion des forces de travail, F.R.E.S.S.I., Universidad de París, VII, France, 1977.
- CORIAT, B., El taller y el robot, ed. Siglo XXI de España, 266pp., 1993.
- CORIAT, B., Technical flexibility and mass production: flexible specialisation and dynamic flexibility in Industrial Change & Regional Development, UK, p.139-158, 1991.
- CÖRVERS, F., The impact of human capital on labour productivity in manufacturing sectors of the European Union, Applied Economics, p.975-987, 1997.

- COX, K R., The local and the global in the new urban politics: a critical view, Revista Space and Society, UK, n.11, p.433-448, 1993.
- COX, K.R., Globalisation, competition and the politics of local economic development, Revista Urban Studies, UK, v.32, n.2, p.213-224, 1995.
- CUADRADO, J.R., Planteamientos y teorías dominantes sobre el crecimiento regional en Europa en las cuatro últimas décadas, Revista EURE, n.6, p.35-32, Chile, 1995.
- CUESTA, F., Los nuevos trabajadores, El País, 25 de abril de 1999.
- D'ENTREMONT, A., Geografía Económica, ed. Cátedra, Madrid, España, 567pp., 1997.
- DANIEL R., JONES, T.D. & WOMACK, J.P., A máquina que mudou o mundo, 347pp., ed. Campus, Brasil, 1992.
- DAVID, R.M., Formation of advanced technology districts: New England textile machinery and firearms, 1790-1820, Economic Geography, special issue, ed. Worcester Press, UK, p.31-45, 1998.
- DAVIS, L.E., The design of jobs, Industrial Relations, UK, v.6, p.21-45, 1966.
- DE MATTOS, C., Parques tecnológicos, medios de innovación y crecimiento nacional, regional y local, ed. ILPES, Chile, 1991.
- DEFARGES, P.M., La mondialisation, vers la fin des frontières, ed. IFRI-DUNOD, Paris, France, 1993.
- DEL CASTILLO J. y DIEZ, M.A., Las políticas de promoción, Grupo de Geografía Industrial, España, p.11-47, 1992.
- DERBER, C., The proletarianization of the professional, Sociological Review Monograph, n.20, p.213-227, 1973.
- DICKEN, P., Global shift: The internationalization of economic activity, ed. University of Manchester Press, UK, p.109-227, 1996.
- DICKEN, Ph. y THRIFT, N., The organization of production and the production of organization: why business enterprises matter in the study of geographical

- industrialization, New Series, n.17 - Intitute of British Geographers, London, UK, p.279-292, 1992.
- DIRECCIÒ GEN. D'OCUPACIÒ CATALUNYA, Monografies sectorials sobre l'atour no subvencionat a Catalunya: Sector Textil, ed. Direcciò Gen. d'Ocupaciò, Catalunya, España, p.1-3, 1986.
- DORE, R., Goodwill and the spirit of market capitalism, ed. British Journal of Sociology, UK, n.34, 1983.
- DORE, R., Structural adjustments in Japan 1970-82, Adjustments and Industrialisation Series, USA, n.1, 1986.
- DOREEN, M., Spatial divisions of labour:social structures, ed. Macmillan Publishers, London, UK, p.17-124, 1985.
- DOSI, G., PAVITT, K. y SOETE, L., The economics of technical cahange and international trade, ed. Harvester Wheatsehaf, London, UK, 1990.
- DOZ, Y., International industries: Fragmentation versus globalisation in Guile, B.R. Brooks, H., National Academy Press, USA, p. 96-118, 1987.
- DROULERS, M., Tecnopólos em Brasil e França, Revista IPPUR, Brasil, p.9-20, 1993.
- DRUCKER, P., The concept of corporation, ed. John Day, NY, USA, 1946.
- DRUKER, P., The concept of the corporation, ed. Joan Day, NY, USA, 1946.
- DULONG, P., L'informatique espace et logistique, ed. Éditions de l'Aube, Paris, France, p. 163-180, 1993.
- DURKHEIM, E., La división del trabajo social, ed. Akal, España, 1987.
- DURKHEIM, E., Educación y sociología, ed. Península, España, 188pp. 1989.
- E.I.R.R., West Germany: The dual training system, p.195, 1990.
- EDGINGTON, D.W., New strategies for technology development in japonese cities and regions, T. Plann. Rev., n.60, p. 1-27, 1989.

- EL PAÍS, Los nuevos trabajadores, El País, España, 25 de abril de 1999.
- ELSIE, Ch. y FREYSSENT, M., La producción "reflexiva" en la fábrica Volvo de Uddevalla, ed. Siglo XXI de España, 1995.
- ERNST, D., Inter-firms networks and market structure: driving forces, barriers and patterns of control, ed. University of California, USA, Working Paper, 1994.
- EUROPEAN COMMISSION, Growth, competitiveness and employment: The challenges and ways forward into the 21 century, White Paper, Brussels, Bélgica, 1994.
- EYRAUD, M., D'IRIBARNE, R., Desarrollo de las calificaciones y aprendizaje por la empresa de las nuevas tecnologías: el caso de los MHCN en la industria mecánica in CASTILLO (ed.), España, 1991.
- FAJNZYLBER, F., Industrialización en América Latina: De la "caja negra" al "casillero vacío", ed. CEPAL, Chile, 1990.
- FAKIOLAS, R., Technological innovation, firms and labour marketing in HERBERT, M., HANSEN, J.Ch. (eds.), 1990.
- FAYOL, H., General and industrial management, ed. Pitman, London, UK, 1949 (Orig.:1919).
- FERNÁNDEZ, L.G., La dirección de los recursos humanos en el horizonte del 2000, Revista Alta Dirección, España, n.204, p.127-142, 1999.
- FINKEL, L., La organización social del trabajo, ed. Piramide, España, 1994.
- FISCHER, M.M., The micro-electronics revolution and its impact on labour and employment in CAPPELLIN, R., NIJKAMP, P. (eds.), España, p.43-74, 1990.
- FITOUSSI, J.P., Faux débats, varies questions, Le Débat, France, n.76, 1993.
- FORESTER, T., Silicon samurai: how Japan conquered the world's industry, ed. Blackwell Business, Oxford, UK, 1993.

- FORRANT, R. y FLYNN, E., Seizing agglomeration's potential: The greater Springfield Massachusetts metalworking sector in transition, 1986-1996, Regional Studies, UK, v.32, n.3, p.209-222, 1998.
- FORSLIN, J., Descualificación y recualificación: un estudio longitudinal de la división de motores Volvo, ed. Siglo XXI de España, 1991.
- FOSLER, S., Human capital investment and federalism, ed. Johns Hopkins University Press, p.300-305, 1991.
- FRANKO, L.G. y STEPHENSON, S., The micro picture: Corporate and sectoral developments, ed. Turner and McMullen, UK, 1982.
- FREDERICH, B., Tendencias potenciales del mercado de trabajo y de la relación entre oferta y demanda IN EL CAPITAL HUMANO EUROPEO EN EL UMBRAL DEL SIGLO XXI, ed. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, España, 1995.
- FREEMAN, C., CLARK, J. y SOETE, L., Technical change and full employment, ed. Basil Blackwell, London, UK, 1985.
- FREEMAN, Ch., CLARK, J., SOETE, L., Desempleo e innovación tecnológica: Un estudio de las ondas largas y el desarrollo económico, Min. Trabajo y Seguridad Social, Madrid, España, 263 pp., 1985.
- FREYSSINET, M., Le processus de déqualification - superqualification de la force de travail, ed. Centre de Sociologie Urbaine, Paris, France, 1974.
- FREYSSINET, M., La division capitaliste du travail, ed. Savelli, France, 226 pp., 1974.
- FRIEDMAN, M., La metodología de la economía positiva in Ensayos de Economía Positiva, ed. Gredos, Madrid, España, p.9-44, 1967.
- FRÖBEL, F. et alli, La nueva división internacional del trabajo, ed. Siglo XXI España, p.5-58, 1980.
- FRÖBEL, F., HEINDRICHS, KREYE, O., La nueva división internacional del trabajo. Paro estructural en los países industrializados e inducción en los países en

- desarrollo, ed. Siglo XXI, Madrid, España, 580 pp., 1980.
- FUELHART, K., Localization and the use of information sources: The case of the carpet industry, ed. Sage Publications, London, UK, p.39-58, 1999.
- FUJITA, K., The technopolis: high technology and regional development in Japan, International Journal of Urban and Regional Research, UK, n.12, p.566-593, 1988.
- FUJITA, M., A monopolistic competition model of spatial agglomeration: Differentiated product approach, Regional, Science and Urban Economics, UK, n.18, p.87-124, 1988.
- FULTERTON, H. H. y PRESCOTT, J. R., An economic simulation model for regional development planning, ed. Ann Arbor Science, Michigan, USA, 1975.
- GACHELIN, C., Localisation des industries, ed. Press Universitaires de France, Paris, France, 1979.
- GALBRAITH, J., K., The new industrial state, ed. Hamish Hamilton, London, UK, 1967.
- GARMENDIA, J.A. y LUNA, F.P., Sociología industrial y de los recursos humanos, ed. Taurus Universitaria, España, 245pp., 1993.
- GAROFOLI, G., Sviluppo regionale e ristrutturazione industriale: il modelo italiano degli anni 70, Rassegna Economica vol XLVII, Italia, n.6, 1983.
- GAROFOLI, G. y MAGNANI, I. (org.), Verso una nuova centralità delle aree urbana nello sviluppo dell'occupazione, ed. Franco Angeli, Milán, Italia, 1986.
- GIARINI, O., LIEDTKE, P.M., El dilema del empleo, ed. Galaxia Gutenber, Barcelona, España, 285pp., 1998.
- GILDER, G., El espíritu de empresa, ed. Espasa Calpe, Madrid, España, 1986.
- GILLE, B., Histoire des techniques, ed. Pléiade, París, France, 1978.

- GIRARD, A., Mobilité géographique et concentration urbaine en France, ed. Population, France, p.245, 1964.
- GOLD, J. R., An introduction to behavioural geography, ed. Oxford University Press, London, UK, 1980.
- GOLLAC, M., MANGEMATIN, V., MOATTY, F., de SAINT LAURENT, A.F., , Mimeo - CEE - IRIS- INRA - SERD A quoi sert l'information: revue d'études de cas, France, 1995.
- GOLOWSEN, J., Cualificaciones, opciones y sindicatos: unidos y fuertes o divididos y débiles in Hyman, R. y Steek, W. (eds.), Nuevas tecnologías y relaciones industriales, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, España, p.199-215, 1993.
- GÓMEZ, M. U. La automatización: Economía y trabajo, Servicio Editorial de la Universidad del País Vasco, España, p.80-89 y p.161-177, 1986.
- GOODALL, B., La economía de las zonas urbanas, ed. Instituto de Estudios de Administración Local, Madrid, España, 574pp., 1977.
- GORDON, L.C. & WRIGLEY, N., The spatial configuration of the firm and the management of sunk costs, Economic Geography, v.73, n.3, ed. Worcester Press, USA, p.285-304, 1997.
- GORENSTEIN, S., BURACHIK, G., Creación de locales industriales en Bahía Blanca (1985-1994): caracterización de los principales factores de atracción y de desplazamiento, Revista Latinoamericana de Estudios Urbanos y Regionales, UK, v.24, n.7, p.157-741, 1998.
- GORZ, A., Paths to paradise: on the liberation of work, ed. Pluto, London, UK, 1984.
- GORZ, A., Farewell to the working class, ed. Pluto, London, UK, 1982.
- GOULDNER, A.W., Pattens of industrial bureaucracy, ed. The Free Press, NY, USA, 1954.
- GRAMSCI, A. in La organización social del trabajo, ed. Pirámide, España, 1994.

- GRAY, M., HODSON, N. y GORDON, G., El teletrabajo, ed. Fundación Universidad-Empresa, Madrid, España, p.61-97, 1995.
- GREENHUT, M., L., Plant location in theory and in practice: The economics of space, ed. Greenwood Press, USA, 338pp., 1956.
- GREENHUT, Melvin L., Location economics: theoretical underpinnings and applications, ed. Edward Elgar eds., UK, p.43-260, 1995.
- GULICK, L., URWICK., L., Papers on the science of administration, ed. Columbia University Press, NY, USA, 1937.
- HAAG, G., Dinamic decision theory: aplicaciones to urban and regional topics, ed. Kluwer Academic Publishers, London, UK, 1989.
- HANDY, C., The future of work, ed. Blackwell, Oxford, London, UK, 1984.
- HARRISON, B., Lean and Mean: The changing landscape of corporate power in the age of flexibility, ed. Basic Books, NY, USA, 1994.
- HARVEY, D., Social justice and the City, ed. Edward Arnold, London, UK, 1973.
- HARVEY, D., The condition of postmodernity, ed. Basil Blackwell, UK, 1990.
- HAYEK, F., The use of knowledge in society, American Economic Review, n.35, p.519-530, 1945.
- HAYES, R., H. y WHEELWRIGHT, S.C., Link manufacturing process and product life cycle, ed. Harvard Business Review, UK, n.57, p.133-140, 1979.
- HAYTER, R. Y HAN, Sun Sheng, Reflections on China's open policy: Towards foreign direct investment, Regional Studies, UK, v.32, n.1, p.10-16, 1998.
- HAYTER, R., PATCHELL, J. y REES, K., Business segmentation and location revisited: Innovation and "terra incognita" of large firms, Regional Studies, UK, v.33, n.5, p.425-442, 1999.

- HEALEY, M. y ILBERY, B. W., Location and change: perspectives on economic geography, ed. Oxford University Press, London, UK, 381pp., 1990.
- HEALEY, M.J. (org.), Economic activity and land use: the changing information base for local and regional studies, ed. Longman Scientific & Technical, London, UK, 477pp.
- HEDLUND, G., The hypermodern MNC - a heterarchy, Revista Human Resources Management, USA, n.2, p.59-35, 1986.
- HERZBERG, F., Work and the nature of man, ed. World Publishing Company, USA, 1966.
- HILL, C.W. y JONES, G.R., Strategic management: An integrated approach, ed. Houghton Mifflin Company, p.146-160 y 240-272, USA, 1992.
- HILL, S. y MUNDAY, M., The UK regional distribution of foreign direct investment: analisis and determinants, Regional Studies, UK, n.26, p.535-544, 1992.
- HOLM, U.J. y THILENIUS, P., Headquarters, knowledge of subsidiary network contexts in the multinational corporation, International Studies of Management and Organization, UK, n.25, p.97-119, 1995.
- HOMS, O., Cualificación y formación en las empresas españolas, in MIGUÉLEZ, F., PRIETO, C. (ed.), 1991.
- HOMS, O., KRUSE, W., ORDOVAS, R., PRIES, L., Cambios de cualificación en las empresas españolas, ed. Fundación IESA, Madrid, 7 vols, España, 1994.
- HOMS, O., KRUSE, W., ORDOVAS, R., PRIES, L., Cambios en las empresas y requerimientos de cualificación en España, Sociología del trabajo, n.2, p.101-114, España, 1989.
- HOMS, Oriol, WILFRIED K., RAFAEL O., LUDGER P., Cambios de cualificación en las empresas españolas, ed. Fundación IESA, España, Varios volúmenes, 1987.
- HOOGVELT, A., Globalisation and the postcolonial world: The new political economy of development, ed. MacMillan Press, USA, 290pp., 1997.

- HOOVER, E.M., Localización de la actividad económica, ed. Inst.de Desarrollo Económico, B.I.R.F., Washington, USA, p.122, 1946.
- HORVAT, B., Political economy in Enciclopedia of the Social Sciences, ed. Collier MacMilan, USA, p.611, 1968.
- HUDSON, R., Cambios en la división territorial del trabajo y su impacto en los sistemas locales, Revista de Estudios territoriales, España, n.26, p.31-45, 1987.
- HUMPHREY, J., Los nuevos métodos de producción y la flexibilidad laboral, ed. Siglo XXI de España, 1993.
- HUSELID, M. A., JACKSON, S.E. y SCHULER, R.S., Technical and strategic human resource management effectiveness as determinants of firm performance, Academy Mangement Journal, UK, v.40, n.1, p.171-188, 1997.
- IAB - PROGNOSES., La demanda por cualificaciones de la mano de obra para el Siglo XXI, España, p.6-11, 1990.
- INFORMES OCDE., Recursos humanos y flexibilidad, ed. Min. Trabajo y Seguridad Social, 155pp., España, 1996.
- INNOVATION AND TECHNOLOGY TRANSFER (I.T.T.), People power: Where do people fit in amongst all this Technology, Revista Innovation & Technology Transfer, Bruselas, Bélgica, v.1/98, n.21, 1998
- INNOVATION AND TECHNOLOGY TRANSFER, Special Edition: The human factor at the heart of the process, ed. European Commission, Innovation Programme, Bruselas, Bélgica, 55pp., 1998.
- ISARD W., Métodos de análisis regional, ed. Ariel, Barcelona, España, 350pp., 1971.
- ISARD, W., Location and space-economy, ed. The M.I.T. Press, Cambridge, USA, 350pp., 1968.
- JACOT, M., Informatisation automatiser, crise et nouveau type de croissance, Revista Issues, n.6, 1980.
- JACQUEMIN, A., La nueva organización industrial, ed, Vicnes-Vives, Barcelona, España, 174pp., 1989.

- JALÉE, P., Imperialism in the Seventies, ed. The Third Press, NY, USA, p.83, 1972.
- JAYET, H., WINS, P., Comment les entreprises se localisent-elles, Dossier de Recherche, n.3/93, Université de Lille, France, 1993.
- JOHANSON, J. y VAHLNE, J.E., The Internationalization process of the firm - a model of knowledge development and increasing foreign market commitments, ed. The Dryden Press, London, UK, 1994.
- JOHNSON, C., MITI and the japanese miracle: The growth of industrial policy, 1925-1975, ed. Stanford university Press, UK, 1982.
- JOHNSON, J.D. y RASKER, R., The role of economic and quality of life values in rural business location, Journal of Rural Studies, UK, n.11, p.405-416, 1995.
- KALDOR, N., The irrelevance of equilibrium economics, Economic Journal n.82, UK, p.1237-1255, 1972.
- KEEBLE, D., LAWSON, C., SMITH, H.L., MOORE, B. y WILKINSON, F., Collective learning process and inter-firm networking in innovative high-technology regions, Working Paper ESRC, Cambridge, UK, 19pp., 1997.
- KELEA LASO, J.L., La formación, instrumento para la estrategia. Aplicación concreta en CAMPSA, Revista de Economía Industrial, España, n.278, p.169-178, 1991.
- KERN, H. & SCHUMANN M., El fin de la división del trabajo: Racionalización en la producción industrial, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España, p.33-242, 1988.
- KERR, H., MYERS, D., Industrialismo e sociedade industrial, ed. Fundo de Cultura, España, Cap 2, 1996.
- KNIGHTS, D. et alli., Job redesign, ed. Gower Publishing Company, London, UK p.155-159, 1985.
- KNIGHTS, D., WILLMOT, H., New technology and the labour process, ed. MacMillan, UK, 1988.
- KNUDESEN, D.C., KOH, T. & BOGGS, J.S., Assessing the regulacionist view of history: Na analisis of

- employment change in America, 1940-1989, Economic Geography, v.73, n.4, USA, p.371-389, 1997.
- KOIKE, K., Intellectual skill and the role of employees as constituent members of large firms in contemporary Japan in M.AOKI y GUSTAFFSON, USA, 1988.
- KOVÁCS, I. (coord.), Qualificações e mercado de trabalho, ED. Instituto de Emprego e Formação Profissional, Lisboa, Portugal, P.5-19, 1994.
- KOVÁCS, J., Technological lag and intelectual background - problems of transition in east central Europe, ed. Dartmouth Publishing Company, Vermont, USA, 1995.
- KRUGMAN, P., La organización espontánea de la economía, ed. Antoni Bosch, España, 167pp., 1997(b).
- KRUGMAN, P., What should trade negotiators negotiate about in Journal of Economic Literature, NY, USA, v.35, p.113-120, 1997.
- KRUGMAN, P., On the number and location of cities, European Economic Review, Massashusets, USA, n. 37, p.293-298, 1993.
- KRUGMAN, P., Desarrollo, geografía y teoría económica, ed. Antoni Bosch Editor, Barcelona, España, 113pp., 1997.
- KRUGMAN, P. y VENABLES, A., Integration and competitiveness of peripheral industry in Unity with diversity in the european economy, Massashusets, USA, 1990.
- KRUGMAN, P., Geografía y comercio, ed. Antoni Bosch Editor, Barcelona, España, 137pp., 1992.
- KUWAHARA, Y., Japanese industrial relations system: A new interpretation, Instituto Japonés del Trabajo, Tokio, 1989.
- LABRADO, M., Los recursos humanos en el sector del automóvil, Revista Capital Humano, España, n.69, p.72-73, 1994.
- LAVINAS, L., Integração econômica e reestruturação espacial, Revista IPPUR, Brasil, p.63-72, 1993.

- LAVINAS, L. (org.), Integração, região e regionalismo, ed. Bertrand, Brasil, 311pp., 1994.
- LAW, C., M., Restructuring the global automobile industry, ed. Routledge, London, UK, 278pp., 1991.
- LAWLER, E.L. y PORTER, L.W., The effects of performance on job satisfaction, Industrial Relations, UK, v.7, n.120, p.28, 1967.
- LAWSON C., Territorial clustering and high-technology innovation: from industrial districts to innovative millieux, ed. University of Cambridge, UK, Working Paper n.54, 1997.
- LAZARIC, N. y LORENZ, E., Trust and organisational learning during inter-firm cooperation, ed. Edward Elgar, London, UK, 1997.
- LE MOINE M., Les illusions de la flexibilité, Le Monde Diplomatique, France, 1985.
- LECOQ, B., Organisation industrielle, organisation territoriale: une approche intégrée fondée sur le concept de réseau, Revue d'Économie Régionale et Urbaine, France, v.3, n.4, p.321-342, 1991.
- LEDO, A. P., Teoría geográfica de la localización industrial, Servicio de Publicaciones de la Universidad de Santiago de Compostela, España, 1989.
- LEDO, A.P. y PÉREZ, M.V., La localización industrial, ed. Síntesis, España, 256pp., 1992.
- LEE, B., BARUA, A., Assessing the productivity impact of information technology in the manufacturing sector, Mimeo, 1995.
- LEE, E., Globalization and employment: Is anxiety justified... in Economic Labour Review, Geneva, Suiza, v.135, n.5, p.485-497, 1996.
- LEITE, M.P., Reestruturação produtiva e trabalho, Novos Estudos CEBRAP, Brasil, n. 45, 1996.
- LEONTIEFF, W., Análisis input-output, ed. Orbis, Barcelona, España, 1985.
- LEWIN, K., Resolving social conflicts, NY, USA, 1948.

- LIPIETZ, A., El capital y su espacio, Siglo XXI, México, p.153, 1977.
- LITTER, C., The development of the labour process in capitalist societies, ed. Heinemann, London, UK, 1982.
- LLOYD, P. y DICKEN, P., Location in space: a theoretical perspective in economic geography, ed. Harper & Collin Publishers, London, UK, 1992.
- LOPE, A.P., Innovació tecnològica. Ocupació, gestió de la mà d'obra i canvis organizatius a les empreses, ed. Fundació Jaume Bofill, España, 293pp., 1994.
- LOPE, A.P., Innovación tecnológica y cualificación, ed. Consejo Económico y Social, p.48-94, 1996.
- LORENZ, E.H., Trust, community and co-operation: toward a theory of industrial districts in PATHWAYS TO INDUSTRIALISATION AND REGIONAL DEVELOPMENT, ed. Routledge, London, UK, 1992.
- LÖSCH, A., The economics of location, ed. Yale University Press, USA, 1954.
- LÖSCH, A., Die räumliche ordnung der wirtschaft, ed. Gustav Fischer, Verlag, Alemania, 1940.
- LUCAS, R.E., On the mechanics of economic development, Journal of Monetary Economy, UK, n.223, p.42, 1988.
- LUGER, M.I. y GOLDSTEIN, H.A., Technology in the Garen: Research parks and regional economic development, ed. University of North Carolina Press, USA, 1991.
- MADGE, C., The origins of scientific sociology, ed. Tavistock, London, UK, 1963.
- MAGNAGHI, A., Il sistema di governo delle regioni metropolitani, ed. Frando Angeli, Milano, Italia, 1981.
- MAJO, J., El necessari lligam entre economia, tecnologia i ocupació, Quaderns de Tecnologia, Barcelona, España, n.10, p.22-35, 1996.
- MALECKI, E.J., Enterpreneurship in regional and local development, International Regional Science Review, UK, v.16, n.1, p.119-153, 1994.

- MALECKI, E. J., Technology and economic development, ed. Ed. Harlow-Longman Cientific and Technical, Londres, UK, 495pp., 1991.
- MALECKI, EDWARD, J., Technological imperatives and modern corporate strategy in SCOTT, A. J. y STORPER, M., ed. M.Allen & Unwin Inc., USA, p.67-78, 1986.
- MAMKOOTTAM, K., HERBOLZEIMER, E., Las nuevas tecnologías y la gestión de recursos humanos: el caso de la industria automovilística en España, Revista de Economía Industrial, España, n.278, p.95-106, 1991.
- MARSHALL, A., Principles of economics, ed. Macmillan, London, UK, 1920.
- MARX, K., El capital, ed. Fondo de Cultura Económica, México, v.I, p.9, 1867, reimpresión, 1973.
- MASKELL, P. y MALMBERG, A., The competitiveness of firms and regions in EUROPEAN URBAN AND REGIONAL STUDIES, UK, v.6, n.19-26, 1999.
- MASLOW, A., Motivation and personality, ed. Harper & Row, NY, USA, 1954.
- MASLOW, A., A theory of human motivation, Psychological Developments, n.50, p.370-396, 1943.
- MASSEY, D., Spatial divisions of labour: social structures and the geography of production, ed. Macmillan Publishers, London, UK, p.17-124, 1985.
- MASUDA, S., Japanese research parks: the state in the 1990's, Working Paper CRI-6, Centre of Research Co-operation and exchange, 1990.
- MAYO, E., The social problems of an industrial civillisation, ed. Routledge, London, UK, 1949.
- MAYO, E., The human problems of an industrial civilisation, ed. Macmillan, NY, USA, 1933.
- MC GREGOR, D., El aspecto humano de las empresas, ed. Diana, México, 1975.
- McKEE, D. L., DEAN, R. D. y LEALY, W.H., Regional economics, ed. Free Press, London, UK, 1970.

- MENDEZ, R., Organización industrial y territorio, ed. Síntesis, España, 365pp., 1996.
- MÉNDEZ, R., Innovación tecnológica y reorganización del espacio industrial: una propuesta metodológica, Revista EURE, Chile, v.24, n.71, p.31-54, 1998.
- MERTON, R.K., Teoría y estructura social, ed. FCE, México, p.205, 1964.
- MERTON, R.K., Bureaucratic structure and personality in A SOCIOLOGICAL READER ON COMPLEX ORGANIZATIONS, ed. Etzioni y A.Holt, London, UK, 1971.
- MICHALET, C.A., Le capitalisme mondial, ed. PUF, París, France, 2ª edición, 1985.
- MIGUELEZ, F., Categorías y calificación profesional, Sociología del Trabajo, España, n.1, p.75-86, 1979.
- MINISTERIO DE OBRAS PÚBLICAS, Pautas de localización territorial de empresas industriales, ed, Ministerio de Obras Públicas y Urbanismo, España, 133pp., 1988.
- MINISTERIO de IND.y ENERGÍA, El sector de la automoción - tomos I y II, ed. Ministerio de Industria y Energía, España, p.3-116, 1997.
- MINTZBERG, H., The structuring of organizations, ed. Englewood Cliffs, NJ, USA, 1979.
- M.I.T.I., The brains of industry law explained, International Trade and Industry Research Conference, Tokyo, Japón, 1988.
- MOLERO, J., BUESA, M.F., Demandas del sistema productivo español y adaptación de la formación educativa, ed. CIDE Ministerio de Educación y Ciencia, España, 1990.
- MONCK, C.S.P. y PORTER, R.B., QUINTAS, P.R., STOREY, D.J., WYNARCZYK, P., Science parks and the growth of high technology firms, ed. Cromm Helm, NY, USA, 1988.
- MONDEN, Y., Toyota production system, ed. Institute of Industrial Engineers, Atlanta, USA, 1983.
- MOONEY, J.D. y RILEY, A.C., Onward industry, ed. Harper, NY, USA, 1931.

- MORENO PIÑERO, F., Los recursos humanos: una inversión con futuro, Revista de Economía Industrial, España, n.277, p.229-234, 1990.
- MORGAN, K., The learning region: institutions, innovation and regional renewal, Regional Studies, UK, v.31, n.5, p.491-503, 1997.
- MORRISON, P.S., Segmentation theory applied to local, regional and spatial labour markets, Progress in Human Geography, USA, v.14, n.4, p.488-528, 1990.
- MUNFORD, L., The city in history, ed. Harcourt Brace Javanovich, NY, USA, 1961.
- NELSON R.R. y PHELPS, E.S., Investment in humans, technological diffusion and economic growth, American Economic Review Papers and Proceedings, USA, n.56, p.69-75, 1966.
- NELSON, R.R. y WINTER, S.G., An evolutionary theory of economic change, ed. Harvard University Press, USA, 1982.
- NETHERLANDS ECONOMIC INSTITUTE, New location factors for mobile investment in EUROPE COMMISSION, Bruselas, Bélgica, 1993.
- NICHOLS T., BEYNON, H., Living with capitalism, ed. Routledge & Kegan, London, UK, 1977.
- NIJKAMP, P. (org.), Technological change, employment and spatial dynamics, ed. Springer, USA, 1986.
- NOURSE, H.O., Economía regional, ed. Oikos-Tau, Barcelona, España, 96pp., 1969.
- O.I.T., Informe sobre el Empleo en el Mundo 1998-1999, Gineve, Suiza, p.33-56, 1999.
- O.C.D.E., Empleo y educación a nivel local, ed. Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, España, 1989.
- O.C.D.E., Industrial performance and competitiveness in an era of globalisation and technological change, OCDE, París, France, 13pp., 1998.
- O.E.C.D., Education and training for manpower development, OCDE, Paris, France, 1986.

- OECD., Trade, employment and labour standarts: A study of core workers' rights and international trade, Paris, France, 1996.
- O.I.T., La reubicación internacional de la industria, ed. OIT, Gêneve, Suiza, 377pp., 1995.
- O.I.T., The impact of employment and income of structural and technological change in the clothing industry, Report III of the Third tripartite Technical Meeting for Clothing Industry, Geneve, Suiza, 1987.
- ORO, L.A., Los recursos humanos en los procesos de creación científica e innovación, Revista de Economía Industrial, España, n.277, p.73-88, 1990.
- OUCHI, W.G., JHONSON, J.B., Types of organizational control and their relationship to emotial well being, Administrative Science Quartely, UK, n.23, p.239-317, 1978.
- PAELINCK, J. H.P. & SALLEZ, A., Espace et localisation, Revista Economica, Paris, France, 1983.
- PALLOIX, C., Proceso de producción y crisis del capitalismo, ed. Blume, España, 1977.
- PAVITT, K., Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory, Research Policy, USA, n.13, p.343-373, 1984.
- PECK, J., Labor and agglomeration: Control and flexibility in local labour markets, Economic Geography, v.68, n.4, p.325-347, 1992.
- PENCAVEL, J., Higher education, productivity and earnings: A review, Journal of Economic Education, UK, n. 22, p.331-359, 1991.
- PÉREZ M.V. y LEDO, A.P., La localización industrial, ed. Sintesis, España, 256pp., 1992.
- PERROUX, F., Les espaces économiques in ÉCONOMIE APPLIQUÉ, France, 1958.
- PERROUX, F., L'économie du siecle XX, PUF, Paris, France, 1961.

- PFEFFER, J., Competitive advantage through people, California Management Review, USA, p.18-28, 1994.
- PIANTA, M., Tecnologia, creixement i ocupació a Europa, Quaderns de Tecnologia, Barcelona, España, n.10, p.46-59, 1996.
- PIORE, M J., Unemployment and iflation: Institutional and structuralist views, ed. Sharpe, NY, USA, 1979.
- PIORE, M., SABEL, C., La segunda ruptura industria, ed. Alianza, Madrid, España, 1990.
- PIORE, M.J., Perspectives on labour market flexibility, Industrial Relations, UK, n.252, p.145-166, 1986.
- PORTER, M., Cases in competitive strategies, ed. The Free Press, NY, USA, p.295-529, 1983.
- PORTER, M., Competitive advantage of nations, ed. Free Press, NY, USA, 1990.
- PORTER, M.E., Estratégia competitiva: técnicas para análise de industrias em concorrência, ed. Campus, España, 362pp., 1986.
- PORTER, M. E., Competition in global industries, Harvard Business School Press, USA, 1986.
- PORTER, M. E., La ventaja competitiva de las naciones, ed. Plaza & Janés, España, 1025pp, 1991.
- PRAHALAD, C.K. y DOZ, Y., The multinational mission - balancing local demands and global vision, ed. The free Press, NY, USA, 1987.
- PRAKASH, S., BURAGOCHAN, T., Nexos entre educación y economía. Metodología de sus interrelaciones, Revista de Economía Industrial, España, n.290, 1993.
- PUYOL, R., ESTÉBANEZ, J., MÉNDEZ, R., Geografía humana, Ediciones Cátedra, Nadrid, España, 1988.
- RALLET, A., Globalização e deslocamento de atividades: O impacto das tecnologias de informação e de comunicação sobre o emprego, Revista IPPUR, Brasil, v.10, n.113, p.35, 1996.
- RAM, R., Role of education in production, Quarterly Journal of Economics, UK, n.94, p.365-373, 1980.

- RAW, M., Manufacturing industry: The impact of change, ed. Collins Educational, London, UK, 190pp., 1995.
- REGINI, M., Employer's reactions to the productivity drive: the search for labour consensus, Labour, UK, n.2, p.31-47, 1992.
- REGINI, M. y SABEL, C., Los procesos de reestructuración industrial en la Italia de los años 80 in Sociologia del Trabajo, ed. Siglo XXI de España, 1989.
- REICH, R., Beyond free trade, Foreign Affairs, UK, v.61, n.4, 1983.
- REITUERTO DE LA TORRE, E., Calificación profesional y sistema productivo. La formación sobre perfiles profesionales en la actual encrucijada comunitaria, Revista de Economía Industrial, España, n.277, p.117-126, 1990.
- RESSOURCES, Ressources humaines et technologies de fabrication avancées, OCDE, Paris, France, 1991.
- REVENUE DE L'ECONOMIE MERIDIONALE, Formation et nouveaux espaces économiques, ed. Université de Montpellier, France, 108pp., 1991.
- RIBEIRO, L. C. de Queiros y SANTOS J., O. A., Globalização, fragmentação e reforma urbana: o futuro das grandes cidades, ed. Civilização Brasileira, Brasil, 426pp., 1994.
- RICHARDSON, H.W., Economía regional: teoría de la localización, estructura urbana y crecimiento regional, ed. Vicens-Vives, Barcelona, España, 1973.
- RICHARDSON, W H., Elementos de economía regional, ed. Alianza Editorial, Madrid, España, 1975.
- ROBERTSON, J., Future work, ed. Aldershot Gower, 1986.
- ROCHFORT, M., Economie géographique et aménagement du territoire, C.D.U., Paris, France, 159pp., 1975.
- RODRIK, D., Has globalization gone too far..., Institute of International Economics, Wa, D.C., USA, Mimeo, 1997.
- ROMER P., Endogenous technological change, Journal of Political Economy, UK, n.98, 1990.

- ROMER P., Rendimientos crecientes y nuevos desarrollos en la teoría del crecimiento, Cuadernos Económicos del ICE, España, n.46, 1990.
- ROMER, P., The origins of edogeneous growth, Joournal of Economic Perspectives, UK, v.8, n.1, 1994.
- ROMER, P., Increasing returns and long run growth, Journal of Political Economy, UK, n.94, 1986.
- ROSANVALLON, A., Los sistemas flexibles de fabricación y la organización del trabajo, Revista Sociología del Trabajo, España, n.165, p.87, 1987.
- ROSENBROCK, H., Technology and policy options in A new indusrtial revolution, ed. Forester, USA, 1982.
- ROTHWELL, R., The handbook of industrial innovation, ed. Edward Elgar, UK, 1994.
- ROZENBLAT C. y PUMAIN, D., The location of multinational firms in the european urban system, Revista Urban Sudies, UK, v.30, n.16, 1993.
- RUSSO, M., Technical change and the industrial district: The role of interfirm relations in the growth and transformation of ceramic production in Italy, Research Policy, UK, n.14, 329-343, 1985.
- SABEL, C., Flexible specialization and the re-emergence of regional economies in HIRST, P. y ZEITELIN, J., edits., Oxford Press, UK, p.17-70, 1989.
- SACHWALD, F., Mondialisation: la concurrence Nord-Sud, Le cas de l'industrie textile, ed. Ramsés, France, p.95, 1994.
- SAEZ FERNANDEZ, F., VERA GRIJALBA, J., Tecnología, empleo y estructura productiva, Revista de Economía Industrial, España, n.277, p.205-216, 1990.
- SAEZ, F., Cambio técnico, procesos productivos y factor trabajo. Un análisis económico del caso español, Revista de Economía Industrial, España, n.289, p.37-48, 1993.

- SAEZ, F. et alli., Tecnología y empleo en España: situación y perspectivas, Instituto de Estudios y Análisis Económicos, MEH, España, 1993.
- SAFF, G., The changing face of the South African City from urban apartheid to the deracionalization of space, Urban Affairs Review, UK, v.30, n.6, 1994.
- SAINT-PAUL, G., Dual labor market: A macroeconomic perspective, The MIT Press, London, UK, 218pp., 1996.
- SAMUELSON, P. A., Wage and interest: A modern dissection of marxian economic models, American Economics Review, USA, v.47, n.6, 1957.
- SÁNCHEZ, J E., La gran empresas en España, CES España, n.119-179, 1996.
- SÁNCHEZ, J E., Comentarios á división espacial do traballo e da producción, Revista Minus, España, n.19-26, 1992.
- SANCHEZ, J E., El desarrollo de las fuerzas productivas: cualificación, organización del trabajo y formación Sociología del Trabajo, España, n.1, p.45-73, 1979.
- SANCHEZ, J E., HOMS, O., Descualificación y sobrecualificación de la fuerza de trabajo: presentación de un debate, Sociología del trabajo, España, n.211-28, 1980.
- SANCHEZ, J E., HOMS, O. (org.) Debate sobre cualificación del trabajo, Sociología del Trabajo, España, n.29-135, 1980.
- SANCHEZ, J E., Espacio, economía y sociedad, Siglo XXI de España, 338pp., 1991.
- SÁNCHEZ, R., M. (org.) Cambios en la localización de la actividad industrial en la Unión Europea (deslocalización y relocalización), Junta de Andalucía, España, 181pp., 1996.
- SANROMA, E., ROIG I SABATE, J.Ll, Requerimientos de cualificación en los sistemas locales de empresas Revista de Economía Industrial, España, n.28 719-24, 1992.

- S ANTOS, M A., Natureza do Espaço, HUCITEC, Brasil, 308pp., 1997.
- S ANTOS, J., A., ORTEGA, Sociología del trabajo, ed. Tirant lo Blanch Libros, España, p.53-63, 1995.
- S ASSEN, S., La movilidad del trabajo y del capital: Un estudio sobre la corriente internacional de la inversión y del trabajo, Serie Informe y Estudios, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, España, p.187-215, 1993.
- S ASSEN, S., Cities in the global economy, ed. Pine Forge Press, California, USA, 1994.
- S ASSEN-KOOB, S., The new labour demand in global cities in SMITH, M.P. (ed.), USA, p.139-172, 1984.
- S AVY, M., VELTZ, P., Aménager le territoire dans un monde ouvert, in Savy, Michel y Pierre Veltz - LES NOUVEAUX ESPACES DE L'ENTREPRISE, ed. l'Aube, Paris, France, p.181-194, 1993.
- S AXENIEN, A., Contrasting patterns of business organization in SILICON VALLEY, ed. Enviroment Planning, USA, n.10, p.377-392, 1992.
- S CHACHTER, G., BOFFO, S., GAGLIARDI, F., MUNRO, J.M., Un enfoque input-output para las necesidades profesionales y educativas del Sur de Iralia en el 2.000, Revista de Economía Industrial, España, n.290, 1993.
- S CHEER, A.W., Estratégias para a engenharia de processos de negócios: Uma abordagem arquitetural, ed. Campus, España, p.393-403, 1995.
- S CHEIFLER, M. A., Economía y espacio. Un análisis de las pautas de asentamiento espacial de las actividades económicas, ed. Universidad del País Vasco, Bilbao, España, p.104, 1991.
- S CHONBERGER, R., Japanese Manufacturing Techniques. Nine hidden lessons in simplicity, ed. Free Press, NY, USA, 1982.

- SCHULTZ, T., Investing in people: The economics of production quality, ed. University of California Press, Berkeley, USA, p.3, 1981.
- SCHUMPETER, J., Capitalismo, socialismo y democracia, ed. Allen and Undwin, London, UK, 1950.
- SCOTT, A., New industrial spaces, ed. Pion, London, UK, 1988.
- SCOTT, A., The geographic foundations of industrial performance, USA, p.51-66, 1995.
- SCOTT, A. J. & STOPPER, M., Production, work and territory: the geographical anatomy of industrial capitalism, ed. Allen and Union Inc., Boston, USA, 1986.
- SCOTT, A.J., The spatial structure of metropolitan labor markets and the theory of intra-urban plant location, Revista Urban Geography, UK, n.21, p.30, 1981.
- SCOTT, P., The location of early multinationals in Britain, 1990-1939: Patterns and determinants, Regional Studies, UK, v.32, n.6, p.489-502, 1998.
- SELZNICK, Ph., TVA and the grass roots, Berkeley Press, USA, 1949.
- SERRANO, L., Capital humano y convergencia regional, Institut Valencià d'Investigacions Econòmiques, España, p.3-39, 1998.
- SHAIKEN, h., Mexico in the global economy: high technology and work organization in export industries, ed. University of San Diego, Cal., USA, monografía, n.33, 1990.
- SHAPIRA, P., MASSER, I. y EDGINGTON, D.W., Planning for cities and regions in Japan, Liverpool University Press, UK, 1994.
- SHAPIRA, Ph., Modernizing manufacturing, Economic Policy Institute, Washington, D.C., USA, 1990.
- SMITH, C., Espacialización flexible, automatización y producción en serie in Sociología del Trabajo, ed. Siglo XXI de España, 1989.

- SMITH, D. M., Industrial location: an economic geographical analysis, ed. Wiley, NY, USA, 1981.
- SOLÉ i PARELLADA, F., La formació, Departament d'Indústria i Energia, Generalitat de Catalunya, España, 1993.
- SPENCE, M., The economics of internal organization: An introduction, Bell Journal of Economics, UK, n.61, p.63-172, 1975.
- STONE, I., PECK, E., The foreign-owned manufacturing sector in UK peripheral regions, 1978-1993, Regional Studies, UK, v.30, p.55-68, 1995.
- STONIER, T., The wealth of information: a profile of the post-industrial society, ed. Methuen, London, UK, 1982.
- STOPFORD, J.M., WELLS, L.T., Managing the multinational enterprise, ed. Basic Books, NY, USA, 1972.
- STORPER M., Regional economies as relational assets, ed. Arnold, London, UK, p.248-259, 1997.
- STORPER M., The limits to globalization: technology districts and international trade, Economic Geography, UK, n.68, p.60-93, 1992.
- STORPER, M., Big structures, small events and large processes in economic geography, Environment and Planning, UK, n.20, p.165-185, 1988.
- STORPER, M., The resurgence of regional economies, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependences, European Urban and Regional Studies, UK, v.2, n.3, p.191-221, 1995.
- STORPER, M., The regional world: Territorial development in a global economy, Guilford Press, NY, USA, 1997.
- STORPER, M. y CHRISTOPHERSON, S., Flexible specialisation and industrial agglomeration, Annals of the Association of American Geographers, USA, vol.77, n.1, p.104-117, 1987.
- STORPER, M. y SCOOT, A., J., Work organisation and local labour markets in an era of flexible production, International Labour Review, UK, n.129, p.537-591, 1990.

- STORPER, M. Y WALKER, R.A., The capitalist imperative: Territory, technology and industrial growth, ed. Basil Blackwell, Oxford, UK, 1989.
- STORPER, M., WALKER, R., The theory of labour and the theory of location, ed. International Journal of Urban and Regional Research, UK, v.7, p.11-43, 1983.
- STORPER, M., y SCOTT, A, J., The power of geography: How territory shapes social life, ed. J.Wolch & M.Dear, Boston, USA, p.21-40, 1989.
- STORPER. M., Territories, flows and hierarchies in the global economy, ed. Oxford Basil Blackwell, London, UK, 1995.
- STREEK, W., Management de la incertidumbre e incertidumbre del management, Papeles de Economía Española, España, n.27, 138-151, 1986.
- SUAREZ-VILLA y R., Outsourcing, R&D and pattern of intra-metropolitan location: The electronics industries of Madrid, Regional Studies, UK, v.33, n.71, p.155-197, 1996.
- SUGIMORI, Y., et alli., Toyota production system and Kanban system, International Journal of Production Research, Japón, n.6, v.15, 1977.
- SUNLEY, P., Context in economic geography: The relevance of pragmatism, Progress in Human Geography, UK, v.20, n.3, p.311-337, 1996.
- SYLOS LABINI, P., Nuove tecnologie e disoccupazione, ed. Sagittari Laterza, Roma, Italia, 1989.
- TATSUNO, S., The technopolis strategy, ed. Prentice Hall, NJ, USA, 1986.
- TAVARES, H. M., Complexos de alta tecnologia e reestruturação do espaço, Revisrta IPPUR, Brasil, p.39-51, 1993.
- TAYLOR, F.W., The priciples of scientific managment, ed. Harper, NY, USA, 1911.
- TAYLOR, J., An analisys of the factors determinig teh geographical distribution of japonese manufacturing

- investment in the UK, 1984-1991, Revista Urban Studies, UK, v.30, n.1, p.209-224, 1996.
- TAYLOR, M., Industrial organisation and location, ed. The Pitman Press, UK, 226pp., 1982.
- TAYLOR, M.J., Organisational growth, spatial interaction and location decision-making, Regional Studies, UK, n.9, p.313-323, 1975.
- TAYLOR, M.J. y THRIFT, N.J., Models of corporate development and the multinational corporation, ed. Croom Helm, London, UK, p.14-31, 1982.
- TEECE, D., Economies of scope and the scope of the enterprise, Journal of Economic Behaviour and Organization, USA, n.1, p.223-247, 1980.
- TEIXEIRA dos SANTOS, F.B., A transformação industrial Argentina... desindustrialização ou reestruturação industrial regressiva..., Tesis de Maestría, IEI-UFRJ, Brasil, mimeo, 1993.
- TEMPLE, J. Y VOTH, H.J., Human capital, equipament investment and industrialization, European Economic Review, UK, v.42, n.7, p.1343-1362, 1998
- TEMPLE, J., VOTH, H., Human capital, equipament investment and industrialization, European Economic Review, UK, v.42, n.7, p.1343-1362, 1998.
- TESTI, A., Sviluppo e pianificazione regionale: le teorie e le politiche, ed. Giulio Einaudi, Torino, Italia, 1970.
- THOMPSON, W. y THOMPSON, P., Alternative paths to the revival of industrial cities in GAPPOR G., ed.Sage, C.A., USA, 1987.
- TOFFLER, A., The third wave, ed. Collins, London, UK, 1980.
- TOHARIA, Luis (org.), El mercado de trabajo: teorías y aplicaciones, ed. Alianza Universidad, España, Textos, 521pp., 1983.
- TORAINÉ, A., The post industrial society, ed. Wildwood, London, UK, 1974.

- TORREGROSA, J.R., Teoría e investigación en la psicología social actual, IOP, Madrid, España, 1974.
- TOURAINÉ, A., La société post-industrielle, ed. Denoel, Paris, France, 1969.
- TRIST, E. et alli., Organisational choise, ed. Tavistock, London, UK, 1963.
- TROUVÉ, P., Management de las flexibilidades o flexibilidades del management in LA EMPRESA FLEXIBLE, Revista Sociología del Trabajo, España, n.7, 1989.
- TUGORES Q., J., Economía internacional e integración económica, ed. Mc Graw Hill, UK, 246pp., 1995.
- TYSON, L D'Andrea, Who's bashing who: Trade conflict in high-technology industries, Institute of International Economics, Wash, D.C., USA, 1992.
- TYSON, L.D'A., Creating advantage: Strategic policy for national competitiveness, Berkeley, Paper n.23, UCLA, USA, 1987.
- UNIDO, Industrial development: Global Report 1995, Naciones Unidas, Gêneve, Suiza, p.23-29, 1995.
- UNIÓN EUROPEA, Dictamen sobre la deslocalización de empresas internacionales, UE, Bruselas, Bélgica, 1995.
- UTTERBACK, J.M., The dynamics of products and process innovation in industry in TECHNOLOGICAL INNOVATION OF A DYNAMIC ECONOMY, ed. Pergamon, NY, USA, p.40-56, 1979.
- VALLE, R. (org.), Mercado de trabalho e política industrial, ed. Marco Zero, Brasil, p.103-126, 1996
- VALLES, J., El precio del agua en Europa Occidental, ed. Ariel, Barcelona, España, p.11, 1975.
- VAN LIEMT, L., La reubicación internacional de la industria, OIT, Gêneve, Suiza, 377pp., 1995.
- VARIOS, Volkswagen y el sector europeo del automóvil en 1993, IESE - Universidad de Navarra, España, 17pp., 1994.
- VÁZQUEZ, A.B. et alli., Gran empresa y desarrollo económico, Editorial Sintesis, España, 343pp., 1997.

- VELTZ, P., Logiques d'entreprise et territoire: le nouvelle règles du jeu, ed. l'Aube, Paris, France, p.47-80, 1993.
- VELTZ, P., Mundialización, ciudades y territorios, ed. Ariel Geografía, España, 254pp., 1999.
- VELTZ, P., Firmes globales et territoires: des rapports ambivalents, ed. de l'Aube in SAMY, M. ET VELTZ, P. - Economie globale et réinvention du local, France, p.27-39, 1995.
- VERLAQUE, C.H. y DEZERT, B., L'espace industriel, ed. Masson, Paris, France, 1978.
- VERNON, R., Foreign enterprises and developing nations in the raw materials industries, American Economic Review, USA, n.60, p.122-126, 1970.
- VERNON, R., International investment and international trade in the product cycle, Quarterly Journal of Economics, n.80, 190-207, 1966.
- VUORI, S., Economic Systems Research, Journal of the International Input-Output Association, v.9, n.168, p.69, 1997.
- WACKERMANN, G., Les pôles technologiques: Une mode ou une nécessité, Notes et Études Documentaires, p.53-60, 1992.
- WALLERSTEIN, I., The capitalist world economy, Cambridge University Press, Cambridge, UK, 1979.
- WAREING, A., Working arrangements and patterns of working hours in Britain, Employment Gazette, p.88-100, 1992.
- WATSON, T., Trabajo y sociedad, ed. Hacer, 1358pp. 1994.
- WATTS, H.D., Industrial geography, ed. Harlow-Longman Cientific and Technical, London, UK, 1989.
- WELCH, F., Education in production, Journal of Political Economy, UK, p.35-59, 1970.
- WERTHEIMER, H.N., The international firm and international aspects of policies on mergers in J.B.HEATH (ed.), International Conference on Monopolies mergers and

- Restrictive Practices, HMSO, London, UK, p.171-206, 1979.
- WILBANKS, Th. J., Location and well-being: an introduction to economic geography, ed. Harper & Row Publishers, S.Francisco, USA, 1980.
- WILLIAMSON O., The modern corporations: Origins, evolution, attributes, Journal of Economic Literature, USA, n.19, p.1537-1568, 1981.
- WILLIAMSON, O., Markets and hierarchies: Analisis and antitrust implications, Free Press, NY, USA, 1975.
- WILLIAMSON, O.E., Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust implications, Free Press, NY, USA, 1985.
- WINSLOW, C.D., BRAMER, W.L., La nueva organización del trabajo, ed. Deusto, España, 454pp., 1995.
- WOMACK, J.P., JONES, D.T., ROOS, D., The machine that cahnged the world, ed. Mac Millan, USA, 1990.
- WONG, C., Determining factors for local economic development: The perception of practitioners in the North West and Eastern Regions of the UK, Regional Studies, UK, v.32, n.8, p.707-720, 1999.
- WOOD, S. (org.), The transformation of work? Skill, flexibility and the labour process, ed. Unwin & Hyman, London, UK, 1989.
- WYNNE R., Consolidated survey, Banco Español de Crédito, Madrid, España, 240pp., 1987.
- YIP, G S., Estrategia global total: La gestión hacia la ventaja competitiva global, ed. Parramón, España, 300pp. 1993.
- YIP, G.S., Global strategy in a world of nations, Sloan Management Review, USA, p.29-41, 1989.
- YOSHIRO, M.Y. y LISSON, T.B., The invisible link: Japan's Sogo Shosha and the organization of trade, MIT Press, USA, 1986.
- YOUNG, A., Increasing returns and economic progress, Economic Journal, UK, n.38, p.527-542, 1928.

YOUNG, S., HOOD, N., PETERS, E., Multinational enterprises and regional economic development, Regional Studies, UK, v.28, p.657-677, 1994.

ZIEGLER, R., Sociología industrial y de los recursos humanos, ed. Taurus, España, 1993.

ZILBOVICIUS, M., O Japão não é mais aquele: O modelo que dava charme ao país perde elegância e tropeça na passarela, Revista Integração, Brasil, p.6-8, 1994.

BIBLIOGRAFÍA - PARTE II

ABERNAHTY, W. J., The productivity dilemma. Roadblock to innovation in the automobile industry, n.36, p.663, ed. ACTE, UK, 1978.

ANFAVEA, Relatorio Anual 1998, ANFAVEA, Brasil, 1998.

AOKI, M., Information, incentives and bargaining in the japanese economy, Cambridge University Press, Cambridge, UK, 1988.

ARÚS, J.M., FABREGAT, V., Flexibilitat i gestió del temps a la industria tèxtil, Generalitat de Catalunya, España, 87pp., 1995.

ASANUMA, B., Manufacture-supplier relationships in Japan and the concept of relation specific skill, ed. J.Jap.&Int.Economy, UK, n.3, p.1-30, 1989.

AUTOMOTIVE INDUSTRY STATISTICS, Worldwide automotive industry, The World Bank, Wa, DC, USA, varios años.

BOSTON CONSULTING GROUP, Les mécanismes de la compétitivité dans les industries du textile et de l'habillement de la CEE, Boston Consulting Group, USA, 1984.

CANADIAN AUTOMOTIVE INDUSTRY, Statistical Review, 1998.

CASTAÑO C.C., Cambio tecnológico y mercado de trabajo en la industria del automóvil, España, 1985.

CHAPMAN, K. y WLAKER, D., Industrial Location, Blackwell, Oxford, UK, p.118-119, 1987.

CHEW, E., New era: Million-unit platforms, Automotive News, n.1, USA, 1996.

- CHOI, S.Y. y PAROLINI, D.L., Globalization: Some facets, Automotive Engineering, USA, p.61-63, 1996.
- CIE - CENTRO de INVESTIGACIONES ECONÓMICAS, Informe sobre la Industria en Cataluña, CIE, España, 1991.
- CLARK, K.B., et alli., Product development in the world auto industry, Brookings Pap.Econ.Activity, USA, n.3, p.729-781, 1987.
- COMUNIDAD EUROPEA, Diario Oficial L 293, U.E., Bélgica, 1990.
- CONTINI G., The rise and fall of shop-floor bargaining at Fiat 1945-1980 in The automobile industry and its workers, TOLLIDAY, S. Y ZEITLIN, J. (EDS.), Polity Press, London, UK, p.144-167, 1986.
- DEPTO.d'INDUSTRIA i ENERGIA, Tèxtil i Confecció, Generalitat de Catalunya, España, 1991.
- DEPTO.d'INDUSTRIA, COMERÇ i TURISME, Informe anual sobre la indústria en Catalunya, Generalitat de Catalunya, 1998.
- DIEESE, Relatorio Anual 1997, DIEESE, Brasil, 1997.
- DIGC - Dirección de Industria de la Generalitat de Catalunya, La industria textil y el sector de la confección, Datos Económicos, Generalitat de Catalunya, España, p.12-14, 1990.
- DOURILLE, E., Le système productif japonais joue la carte de la globalisation, Économie et Statistiques, n.232, Paris, France, INSEE, 1990.
- DRUCKER, P., The concept of corporation, John Day, NY, USA, 1946.
- DURAND, J.P., STEWART, P., CASTILLO, J.J., L'avenir du travail dans l'industrie automobile, La Découvert, France, 1998.
- FUJITOMO, T. y CLARK, K.B., Product development performance Harvard Business School Press, USA, 409pp., 1991.
- GUAL, J., et alli., La industria catalana en els anys noranta, ed. Ariel Economía/CIDEM, España, 334pp., 1991.
- HAYTER, R.H., PATHCELL, J. y REES, K., Business segmentation and location revisited, Revista Regional Studies, UK,

- v.33, n.5, p.425-442, 1999.
- IEC - Instituto d'Estadística de Catalunya, Estadística Económica - Sectors Industrials, Generalitat de Catalunya, España, 1997.
- INEM - Instituto Nacional del Empleo, Estudio de necesidades de formación profesional, Vol. 1 y 2, España, p.14-23 y 459-509, 1993.
- JACOMET, D., Le textile-habillement: Une Industrie de pointe !, Ed. Economica, Paris, France, 255pp., 1989.
- JAMA, Relatorio Anual, JAMA, Japón, 37pp., 1997.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO, Clasificación Nacional, de Actividades Económicas, MIC, España, 1974.
- MINISTERIO DEL TRABAJO Y RELACIONES SOCIALES, Encuesta de Población Activa, MTRS, España, varios años.
- MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO y TURISMO, Comercialización de productos textiles, MICT, España, p.87-95, 1990.
- MITTELHAUSER, M., Employment trends in textiles and apparel, 1973-2005, Monthly Labor Review, UK, p.24-35, 1997.
- MORRIS, W.R., Policies that have built the Morris business Journal of Industrial Economics, UK, p.195, 1954.
- NICOLEN, Y., Les perspectives d'avenir de l'industrie du textile-habillement, Collection Raport Officiels, Paris, France, p.87pp., 1996.
- ODAKA, K., et alli., The automobile industry in Japan, ed. Kinokuniya, Tokyo, Japan, 1988.
- OIT, International Labour Statistics, OIT, 1998.
- PRICEWATERHOUSECOOPERS, Relatorio del Autofacts Group, PWC, USA, 1999.
- ROOS, P., L'Automobile, Economica, USA, 129pp., 1992.
- ROYON, M., La transnacionalisation de la production: le cas des textiles chimiques, Presses Universitaires de Lyon, France, 222pp., 1982.
- SALTER, M.S., DYER, D. y WEBBER. A.M., Changing alliances Harvard Business School Press, USA, 333pp., 1987.
- SESSI - Services des statistiques industrielles, Chiffres Clés, Ministère de l'Economia, des Finances et de

- l'Industrie, France, 1998.
- SMITKA, M.J., Competitive Ties, Columbia University Press, NY, USA, 1991.
- TOLLIDAY, S., Management and labour in Britain 1896 - 1939 in The automobile industry and its workers, Polity Press, London, UK, p.29-56, 1986.
- UALLACHÁIN, B., WASSERMAN, D., Vertical integration in a lean supply chain: Brazilian automobile component parts, Revista Economis Geography, UK, v.75, n.1, p.21-42, 1999.
- VEREINIGTE MOTOR-VERLAGE, Auto Katalog, n.42, Alemania, 1998/99.
- VEREINIGTE MOTOR-VERLAGE, Auto Katalog, n.41, Alemania, 1997/98
- VEREINIGTE MOTOR-VERLAGE, Auto Katalog, n.38, Alemania, 1994/95.
- WARD'S REPORT, Ward's automotive Reports, USA, 1998.
- WATTS, M.D., The multinational firm, Revista Industrial Geography, ed. Longman, Essex, UK, p.27-30, 1987.
- WELLS, P. y RAWLINSON, M., The new european automobile industry, St. Martin Press, NY, USA, 215pp., 1994.

B.U.B Secció d'Econòmiques
 Diagonal. 690. 08034 Barcelona
 tel. 402 19 66